

Anne Britt Djuve

**KJØTTSAMVIRKET
SOM MARKEDSREGULATOR**

FAFO-notat

Anne Britt Djuve

**KJØTTSAMVIRKET SOM
MARKEDSREGULATOR**

FAFO-notat

© FAFO 1993

ISSN 0801-6135

Innhold

Forord.....	4
1Innledning	5
1.1Bakgrunnen for prosjektet.....	5
1.2Tema.....	6
1.3Avgrensning.....	7
1.4Metode.....	8
2Struktur i norsk kjøttindustri	10
2.1Eierskap.....	10
2.2Markedsandeler.....	10
2.3Bedriftsstørrelse.....	10
Begrepsdefinisjoner i SSBs industristatistikk.....	11
Måling av bedriftsstørrelse.....	12
Bedriftsstørrelse i kjøttvirket og den privateide kjøttbransjen.....	13
Slakterier.....	20
Foredling.....	21
2.4Regulering.....	23
2.5Overføringer.....	25
Andre overføringer.....	26
3Konkurransesvridning?	30
3.1Sju hypoteser om konkurransefortrinn.....	31
3.2Oppsummering.....	42
4Avslutning	43
Litteratur.....	45
Tabell- og figurvedlegg.....	46

Forord

Reguleringen av det norske kjøttmarkedet har gitt opphav til en langvarig diskusjon om konkurranseforholdene innen bransjen. Dette notatet skisserer og systematiserer de konkurransevridende effektene av markedsreguleringen. Det drøftes også hvorvidt markedsreguleringen medfører konkurransefordeler for kjøttsektoren, på bekostning av den private delen av bransjen. Notatet er skrevet på oppdrag for Kjøttbransjens Landsforbund.

Takk til Kåre Bakke, Terje Wester, Arild Mathisen, Per Roskifte og Helge Grindheim fra Kjøttbransjens Landsforbund, og til prosjektleder Arild Steen for nyttige kommentarer og innspill underveis.

FAFO, august 1993

Anne Britt Djuve

1 Innledning

1.1 Bakgrunnen for prosjektet

Den norske reguleringen av omsetningen av kjøtt er et samspill mellom landbruksdepartementet, omsetningsrådet og kjøttsamvirket. Reguleringen finansieres delvis over statsbudsjettet og delvis av bøndene. Fra den private delen av bransjen har det helt siden omsetningsloven ble innført blitt uttrykt tvil om hvorvidt det skjer en rettferdig fordeling av makt og midler mellom de private foretakene og samvirket, og om reguleringsystemet fører med seg en tilpasning i kjøttindustrien som er fordyrende for foredlingsindustri og konsumenter.

De som har best oversikt over systemet er nødvendigvis de som styrer og administrerer det: Landbruksdepartementet, Omsetningsrådet og Norsk Kjøtt. Norsk Kjøtt er det utøvende organ, og dermed sannsynligvis den som kjenner detaljene i systemet best. Både departementet og Norsk Kjøtt er representert i Omsetningsrådet. Av Omsetningsrådets 15 medlemmer er det tre representanter for ulike departementer, sju representanter fra samvirkeorganisasjonene, en representant fra hver av de to bondeorganisasjonene, en representant fra forbrukerrådet, en representant fra Norsk nærings- og nytelsesmiddelarbeiderforbund og en representant fra Handels- og servicenæringens Hovedorganisasjon. Kjøttbransjens Landsforbund er ikke representert.

I kjøttbransjen er ansvaret for markedsreguleringen overlatt til Norsk Kjøtt. Norsk Kjøtt er fellesorganisasjonen til distriktsorganisasjonene innenfor kjøttsamvirket. Markedsregulator er altså selv en aktiv deltager i det markedet organisasjonen er satt til å regulere. For den private delen av bransjen kan det dermed synes som en her har satt bukken til å passe havresekken.

KLF oppfatter det også som et problem at størstedelen av kompetansen på markedsreguleringen befinner seg hos deres viktigste konkurrent, kjøttsamvirket. De nære forbindelsene mellom departementet, Omsetningsrådet og kjøttsamvirket oppfattes også som problematisk. I tillegg blir størstedelen av forskningen på området utført av de landbruksvitenskapelige forskningsmiljøene, det vil si de finansieres i stor grad av Landbruksdepartementet.

Dette prosjektet er et resultat av KLFs ønske om at forskning om markedsregulering også skal foregå i miljøer som ikke er knyttet til landbrukssystemet.

1.2 Tema

Omfattende reguleringer og støtteordninger vil få konsekvenser for hvordan de ulike aktørene tilpasser seg. Vi ønsker å undersøke hvilken betydning overføringer og reguleringer har for strukturen og konkur-

ranseforholdene i norsk kjøttindustri. Struktur kan i denne sammenheng dreie seg om:

- bedriftsstørrelse
- geografisk plassering
- eierskap
- samlet omsetning
- foredlingsgrad
- prisnivå

Strukturen i kjøttindustrien er interessant fordi den har betydning for effektiviteten og dermed den samfunnsøkonomiske lønnsomheten. Disse parametrene har igjen betydning for konkurranseevnen til kjøttindustrien og til norske bønder, en problemstilling som kan bli aktuell i nær framtid.

Reguleringssystemet er komplekst og det kan være vanskelig å skille ut effektene av de ulike tiltakene. I tillegg er det andre sider ved strukturen i kjøttindustrien som virker sammen med reguleringssystemet. I tidligere arbeider om reguleringen av kjøttproduksjonen (f.eks Simonsen, 1986, Vale, 1986 og 1987 og Vatn, 1985 og 1986) har man fokusert på virkningen av selve reguleringen og ønsket å holde effektene av eierform, markedsandeler osv utenfor. Denne innsnevringen av problemstillingen gjør at man mister to viktige aspekter (i hvert fall ved bruk av metodene i de ovennevnte rapporter):

For det første utelates viktige forklaringsfaktorer for (eventuelle) forskjeller i måten samvirkeide og private bedrifter tilpasser seg på. Dette gjør at reguleringsoppgaven kan tillegges effekter som kanskje skriver seg fra helt andre forhold. Vi vet at markedsreguleringsansvaret samvarierer med minst to andre aktuelle forklaringsfaktorer, nemlig bedriftsstørrelse og eierform.

For det andre ser man bort fra betydningen av samspill mellom regulering og andre forhold. Hvilken betydning har verdien på en variabel for effekten av de andre? Kjøttens samvirke skiller seg ut fra den private kjøttindustrien på en rekke områder. I tillegg til stor markedsandel og markedsreguleringsansvar og -kompensasjon har de:

- store anlegg
- felles markedsføringsorganisasjon
- felles varemerke
- samarbeid om produktutvikling
- større egenkapital (i gjennomsnitt)
- nært samarbeid med NKL og andre samvirkeorganisasjoner
- «goodwill» hos produsentene
- god kontakt med landbruksdepartementet
- godt forhold til utdanningssystemet

Kanskje med unntak av kontakten med landbruksdepartementet og anleggsstørrelse, skriver disse momentene seg fra andre forhold enn reguleringsoppgaven. Noen av dem har sammenheng med selve samvirkeorganiseringen mens andre er resultat av en forretningsmessig

dyktig tilpasning. Vårt poeng er at ingen av disse momentene opererer i et vakuum; betydningen av de enkelte momentene avhenger av flere av de andre. For konkurranseevnen til de private kjøttindustribedriftene er det selvsagt av betydning hvorvidt Norsk Kjøtt overkompenseres for markedsreguleringen, men det er også interessant å vurdere hvordan de ulike momentene virker sammen.

Problemstillingen som skal drøftes er følgende:

–Virker reguleringsystemet for omsetningen av kjøtt og kjøttvarer konkurransevridende på forholdet mellom privat kjøttindustri og kjøttsamvirket?

Vi definerer konkurransevridning slik:

Konkurransevridende regulering i kjøttsamvirkets favør innebærer at reguleringen medfører at kjøttsamvirket får gunstigere betingelser enn de privateide bedriftene. Dette kan skje enten ved å bedre lønnsomheten i kjøttsamvirket relativt til de private, eller ved at preferansene for kjøttsamvirket økes hos leverandører og/eller kunde.

1.3 Avgrensning

Dette prosjektet har en kort tidsramme, og har ikke som formål å presentere en uttømmende analyse av effektene av markedsreguleringen av kjøtt og kjøttvarer. Prosjektet har mer karakter av et forprosjekt som skal drøfte de mest aktuelle problemstillingene.

Reguleringen av den norske kjøttproduksjonen og samvirkets sterke posisjon i førstegangsomsetningen gjør at det er tette bånd mellom primærproduksjon og foredling i bransjen. I dette prosjektet er det imidlertid industrien som er tema, og vi vil ikke komme inn på forholdene i primærproduksjonen med mindre disse har direkte innflytelse på foredlingsleddet.

Med kjøttindustri menes her både slakterier og videreforedlingsbedrifter, definert i henhold til Statistisk sentralbyrås *Standard for Næringsgruppering*.

1.4 Metode

For å vurdere effektene av systemet er det naturlig å starte med å kartlegge hva slags type støtte som gis, hvordan ytelsene finansieres og omfanget av de forskjellige overføringene.

Virkingen av de forskjellige ordningene vil dessuten avhenge av hvordan produksjonen og omsetningen av kjøtt foregår. Det er derfor nødvendig med en beskrivelse av selve reguleringsystemet.

Mange av de momentene vi har listet opp under punkt 1.2 er vanskelige å måle. Det kan være noe av årsaken til at det er forsket lite på disse problemstillingene. Forskningens forkjærlighet for det målbare har dessverre den bivirkning at interessante men vanskelig målbare fenomener ofte må vike plassen for mindre interessante men lettere målbare problemstillinger. Dette har også økonomiske årsaker, siden det er betydelig mer tidkrevende å måle forekomsten av og betydningen av for eksempel politisk innflytelse, enn å studere utviklingen i utbetalinger fra Omsetningsrådet og sammenholde dette med kjøttens samvirkets reguleringslagring. For noen av momentene er imidlertid måling av forekomst overflødig; vi vet for eksempel at reguleringsansvaret medfører at personer innen kjøttens samvirke sitter på førstehåndsinformasjon om utviklingen i priser og kvanta, osv. Det er først og fremst når effekten av de enkelte momentene skal skilles ut og måles at problemene oppstår. For våre problemstillinger er det nyttig å skille mellom følgende fem grupper virkninger:

1 Virkninger som skyldes forretningsmessig dyktighet eller udyktighet fra kjøttens samvirkets side

2 Virkninger som skyldes samvirkeorganiseringen

3 Virkninger av markedsreguleringen i snever forstand; overføringer og importvern.

4 Systemvirkninger knyttet til rollen som markedsregulator.

5 Systemvirkninger som ikke er direkte knyttet til markedsreguleringen. Dette kan være lovgivning og regelverk ellers, og virkninger som er knyttet til kjøttens samvirkets forhold til offentlige og halvoffentlige organer, leverandører, distributører og kunder.

I det følgende skal vi først beskrive norsk kjøttindustri langs enkelte sentrale variable, med særlig vekt på forskjeller mellom kjøttens samvirke og de «private». Deretter vil vi se på forskjeller i rammebetingelser og tilpasninger hos samvirkeeid og privat kjøttindustri, og diskutere hvilke av de fem gruppene ovenfor forskjellene best kan klassifiseres under. Innen rammene av dette prosjektet er det ikke mulig å kvantifisere de enkelte virkningene.

Sentrale datakilder har vært Statistisk sentralbyrås Industristatistikk, Landbruksdepartementet (statsbudsjettet), Industrifondet, Distriktenes Utbyggingsfond, og årsmeldinger fra Norsk Kjøtt, Fraktkontoret for slakt og Omsetningsrådet.

Vi har også hatt samtaler med representanter fra Landbruksdepartementet, Omsetningsrådet, Norsk Kjøtt og KLF.

2 Struktur i norsk kjøttindustri

2.1 Eierskap

Det er flere ulike eierformer innen norsk kjøttindustri, det finnes både andelslag, aksjeselskaper, ansvarlige selskaper og enkeltmannsfirmar. De ikke-andelseide selskapene omtales gjerne som privateide, slik at det opereres med bare to former for eierskap, nemlig andelseid, det vil si kjøttsamvirket, og privat. Kjøttbransjens Landsforbund (KLF) er interesseorganisasjon for den private delen av bransjen.

Det er primærprodusentene, det vil si kjøttproduserende bønder, som er andelseiere i kjøttsamvirket. Kjøttsamvirket består av ni distriktsorganisasjoner. Norsk Kjøtt er kjøttsamvirkets hovedorganisasjon, med ansvar for markedsregulering, prissetting, eksport og import, laboratorievirksomhet, FoU og faglig rådgivning. Norsk Kjøtt eier sammen med distriktsorganisasjonene markedsføringsorganisasjonen Gilde Norge Ans.

2.2 Markedsandeler

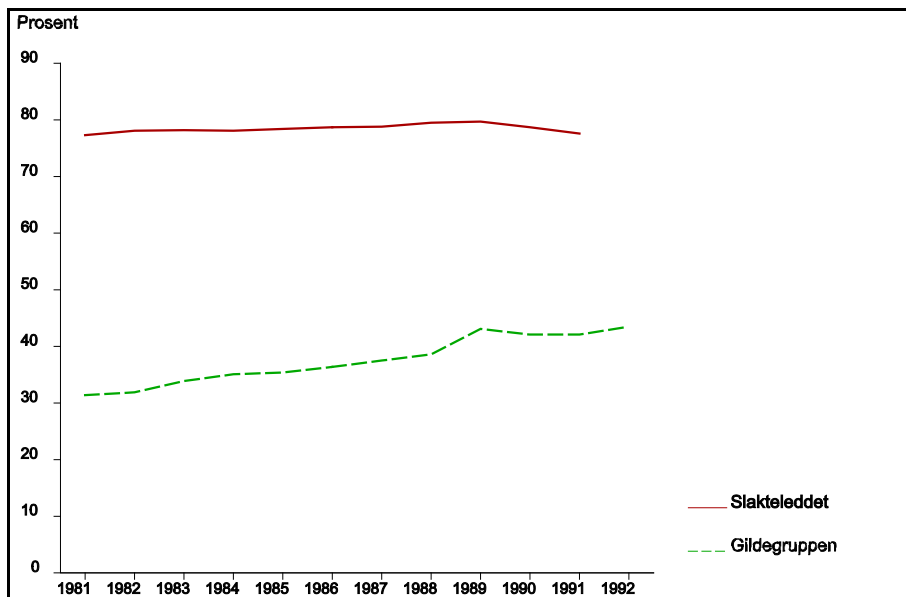
Kjøttsamvirket hadde i 1991 markedsandeler på 78 prosent på slakteleddet og 48 prosent på nedskjæring. Markedsandelene på slakteleddet har holdt seg relativt stabile på åttitallet, men økte kraftig i årene fra 1960 til 1980. Kjøttsamvirkets markedsandeler på nedskjæring og foredling har økt betraktelig i løpet av det siste tiåret. (se figur 1)

Kjøttsamvirkets markedsandeler på nedskjæring er større enn på foredling totalt. Siden nedskjæring er en type produksjon med lav foredlingsgrad skulle dette tilsi at foredlingsgraden er noe høyere i privat foredling enn i Gildegruppen.

2.3 Bedriftsstørrelse

Lokaliseringen av primærproduksjonen av kjøtt i Norge sammen med bosettingsmønsteret generelt har medført at anleggene i norsk kjøttindustri er små sammenlignet med anleggsstrukturen i for eksempel

Figur 1 Kjøttamvirkets markedsandeler. Prosent



Kilde: Årsmeldinger fra NKF/NK.

England, Tyskland og Danmark¹ (Steen, 1991, Djuve og Steen, 1992). Det har riktignok foregått en ganske kraftig konsentrasjon av produksjonen det siste tiåret, men anleggene er fortsatt små og lite spesialiserte i forhold til hva som er tilfelle i våre naboland. Veterinærforskriftene for transport av dyr begrenser mulighetene for ytterligere konsentrasjon i anleggsstrukturen.

Tabellene i resten av dette kapittelet er laget på grunnlag av datamateriale fra en spesialkjøring fra SSB industristatistikk. Statistikken omfatter bedrifter med minst fem sysselsatte. Industristatistikken bygger på innsamlet materiale fra den enkelte bedrift. Fra bransjehold hevdes det at det skjemaet som benyttes til innsamling av statistikk passer dårlig for kjøttindustrien og at det derfor utøves stor grad av skjønn ved utfyllingen. Det skal derfor understrekes at tallmaterialet må tolkes med varsomhet.

Begrepsdefinisjoner i SSBs industristatistikk

Bedrift. I SSBs Standard for næringsgruppering er bedrift definert som en lokalt avgrenset funksjonell enhet hvor det hovedsakelig drives aktiviteter som faller inn under en bestemt næringsgruppe.

Bruttoproduksjonsverdi er definert som summen av
–produksjon for egen regning (Omfatter varer som bedriften har produsert i året for salg eller levering til andre bedrifter i eget foretak,

¹ Betrachtingene omkring struktur gjelder produksjon for engrosmarkedet. I mange europeiske land foregår en betydelig del av kjøttomsetningen gjennom spesialforretninger og håndverkspregede småbedrifter. Disse er ikke medregnet.

uansett om varene er solgt, lagt på lager eller fremdeles er under arbeid. Det benyttes så vidt mulig markedspriser. Utgående merverdiavgift er ikke medregnet.)

- reparasjonsarbeid utført for kunder
- montering og installasjon hos andre av produkter eller innkjøpte ferdigvarer
- leiearbeid utført for andre
- annet arbeid utført i året
- investeringsarbeid utført av bedriftens egne ansatte
- reparasjonsarbeid utført av bedriftens egne ansatte
- leieinntekter
- bruttofortjeneste på salg av handelsvarer

Bearbeidingsverdi til faktorpriser/Verdiskaping til faktorpriser er synonyme begreper for bruttoproduksjonsverdi minus vareinnsats, tillagt tilskudd fra staten og med fradrag for avgifter.

Bearbeidingsverdi til markedspriser er bruttoproduksjonsverdi minus vareinnsats.

Måling av bedriftsstørrelse

Hva er egentlig en «stor» bedrift? Det er tre mål som gjerne brukes til å måle gjennomsnittlig bedriftsstørrelse:

- bruttoproduksjonsverdi per bedrift
- verdiskaping per bedrift
- sysselsetting per bedrift

Alle disse målene har dessverre sine begrensninger. Bruttoproduksjonsverdi kan ikke uten videre brukes til å sammenligne bedriftsstørrelse i de forskjellige delene av bransjen, og heller ikke til å vurdere endring i bedriftsstørrelse over tid. Forekomsten av kryssleveranser er betydelig større innen samvirket enn innen den «private» delen av bransjen, noe som bidrar til å øke samlet bruttoproduksjonverdi. Dette får spesielt stort utslag for samvirkeide foredlingsbedrifter. I denne delen av bransjen har det skjedd en betydelig spesialisering i løpet av åttitallet, med økning i kryssleveransene innen samvirkeforedling som resultat. Det har også skjedd endringer i avregningsprosedyrene i samvirket som har medført en rent regnskapsmessig økning i kryssleveransene. For denne bransjen vil det være bedre å ta utgangspunkt i verdiskaping per bedrift, selv om det heller ikke er et ideelt mål. Bedrifter med høy foredlingsgrad, og dermed høy verdiskaping vil framstå som «større» enn bedrifter med tilsvarende nivå på omsetningen men lavere foredlingsgrad.

En tredje mulighet er å se på forskjeller i antall sysselsatte per bedrift. Ulempen med et slikt mål er at ineffektive «overbefolkede» bedrifter vil framstå som større enn bedrifter med tilsvarende nivå på omsetningen, men færre sysselsatte.

Ettersom alle målene har sine svakheter, er det mest hensiktsmessig å se på alle målene i sammenheng.

Bedriftsstørrelse i kjøttamvirket og i den privateide kjøttbransjen

Ut fra tabellene 2–11 hvor vi presenterer de ulike målene på bedriftsstørrelse innen kjøttamvirket og den privateide kjøttbransjen, kan vi trekke følgende konklusjoner:

*Kjøttamvirkets anlegg er i gjennomsnitt betydelig større enn de private anleggene, uavhengig av hvorvidt vi bruker bruttoproduksjonverdi, verdiskaping eller sysselsetting som mål. Dette gjelder både slakterier og foredlingsanlegg.

*Hvis vi bruker bruttoproduksjonverdi per bedrift som mål på gjennomsnittlig bedriftsstørrelse har de private halt noe innpå samvirket siden 1980. I 1980 utgjorde gjennomsnittlig bruttoproduksjonsverdi per bedrift for private slakterier 29% av gjennomsnittlig bruttoproduksjonsverdi per samvirkeslakteri. I 1990 var det tilsvarende forholdet 36%. Også forholdet mellom gjennomsnittlig verdiskaping til faktorpris per bedrift for private slakterier og samvirkeslakterier har økt i perioden, fra 28% i 1980 til 32% i 1990. Forholdet mellom gjennomsnittlig antall sysselsatte per bedrift for henholdsvis samvirkeslakterier og private slakterier har imidlertid ikke endret seg i løpet av perioden.

*For foredlingsbedriftene ser bildet noe anderledes ut. Forholdet mellom gjennomsnittlig sysselsetting per bedrift i privat foredling og samvirkeforedling ble redusert fra 64% i 1980 til 35% i 1990. Dette skulle tilsi at den konsentrasjon som har foregått i perioden har vært betydelig sterkere i samvirkeforedling enn i privat foredling.

*Utviklingen i bruttoproduksjonsverdi per bedrift viser en tilsvarende tendens, men dette er som nevnt ikke et godt mål for foredlingsbransjen. Gjennomsnittlig verdiskaping til faktorpriser per bedrift i private foredlingsbedrifter utgjorde i 1982 68% av gjennomsnittlig verdiskaping per bedrift i samvirkeforedling. Det samme forholdet var i 1990 sunket til 42%. Årsaken til at vi her bruker 1982 og ikke 1980 som referanseår er at endringen i industristatistikkens angivelse av verdiskaping i samvirkeforedling er så store fra 1980 til 1982 at det er grunn til å tvile på datakvaliteten.

Tabell 2 Private slakterier. Bruttoproduksjonsverdi i 1000 kr. 1991-kroner.

	Antall bedrifter	Brutto-produksjonsverdi	Brutto-produksjonsverdi per bedrift.
1980	42	1814935	43213

1981	39	2222539	56988
1982	42	2131847	50758
1983	40	2136810	53420
1984	41	2234176	54492
1985	38	2386564	62804
1986	40	2930705	73268
1987	43	3121025	72582
1988	42	3293369	78414
1989	40	3341671	83542
1990	38	3265202	85926
1991	40	3552095	88802

Tabell 3 Andelsslakterier. Bruttoproduksjonsverdi i 1000 kr. 1991- kroner.

	Antall bedrifter	Brutto-produksjonsverdi.	Bruttoproduksjonsverdi per bedrift
1980	56	8313656	148458
1981	54	9058928	167758
1982	54	9141262	169283
1983	52	8685535	167030
1984	52	8681912	166960
1985	53	9429310	177912
1986	48	9142689	190473
1987	48	9095239	189484
1988	46	9064257	197049
1989	45	9076982	201711
1990	41	9593127	233979
1991	39	9768916	250485

Tabell 4 Privat kjøttforedling. Bruttoproduksjonsverdi i 1000 kr. 1991- kroner.

	Antall bedrifter	Brutto-produksjonsverdi.	Bruttoproduksjonsverdi per bedrift
1980	146	5041032	34528
1981	149	5141935	34510
1982	145	4977668	34329
1983	130	4809912	36999
1984	124	4809135	38783
1985	125	5044226	40354
1986	126	5314156	42176
1987	123	5601857	45544
1988	122	5654541	46349
1989	121	5693577	47054
1990	121	5698832	47098
1991	124	5622835	45345

Tabell 5 Samvirkets kjøttforedling. Bruttoproduksjonsverdi i 1000 kr. 1991-kroner.

	Antall bedrifter	Brutto-produksjonsverdi	Bruttoproduksjonsverdi per bedrift
1980	20	1609063	80453
1981	20	1705240	85262
1982	19	1699379	89441
1983	17	1713250	100779
1984	18	1891172	105065
1985	19	1993118	104901
1986	19	2422326	127491
1987	17	2556463	150380
1988	14	2554671	182476
1989	12	2594866	216239
1990	11	2715175	246834
1991	12	3045820	253818

Tabell 6 Private slakterier. Verdiskaping i 1000 kr. 1991-kroner.

	Verdiskaping til faktorpriser	Verdiskaping til faktorpriser per bedrift	Verdiskaping til markedspriser	Verdiskaping til markedspriser per bedrift
1980	246765	5875	-54391	-1295
1981	225507	5782	30588	784
1982	227365	5413	37187	885
1983	224053	5601	86955	2174
1984	248833	6069	92565	2258
1985	243356	6404	61144	1609
1986	280436	7011	96755	2419
1987	305691	7109	146257	3401
1988	313018	7453	192623	4586
1989	342786	8570	246783	6170
1990	316985	8342	227162	5978
1991	343370	8584		

Tabell 7 Samvirkets slakterier. Verdiskaping i 1000 kr. 1991-kroner.

	Verdiskaping til faktorpriser	Verdiskaping til faktorpriser per bedrift	Verdiskaping til markedspriser	Verdiskaping til markedspriser per bedrift
1980	1186171	21182	-730822	-13050
1981	1049283	19431	-202878	-3757
1982	1120319	20747	-75808	-1404
1983	1025000	19712	-8258	-159
1984	968177	18619	-70758	-1361
1985	1038150	19588	73880	1394
1986	1042168	21712	66798	1392
1987	1088580	22679	281499	5865
1988	1035536	22512	555160	12069
1989	1002859	22286	344543	7657
1990	1063622	25942	581964	14194
1991	1065844	27329		

Tabell 8 Privat foredling

	Verdi- til faktor- priser i 1991-kroner	Verdi- til faktor- priser per bedrift	Verdi- markeds- priser	Verdi- markeds- priser per bedrift
1980	1196707	8197	1152212	7892
1981	1113792	7475	1078079	7235
1982	1098885	7579	1059496	7307
1983	1004083	7724	983745	7567
1984	1053915	8499	1034665	8344
1985	1103634	8829	1089645	8717
1986	1102691	8752	1085191	8613
1987	1223720	9949	1207729	9819
1988	1186134	9722	1171534	9603
1989	1194473	9872	1178397	9739
1990	1179163	9745	1158729	9576
1991	1157385	9334		

Tabell 9 Samvirkets foredling

	Verdi- skaping til faktor- priser i 1991-kroner	Verdi- skaping til faktor- priser per bedrift	Verdi- skaping til markeds- priser	Verdi- skaping til markeds- priser per bedrift
1980	380585	19029	324812	16241
1981	287468	14373	246326	12316
1982	213164	11219	184052	9687
1983	221564	13033	193132	11361
1984	266752	14820	225583	12532
1985	283905	14942	228609	12032
1986	336909	17732	279586	14715
1987	308284	18134	267097	15712
1988	276539	19753	250215	17873
1989	261491	21791	237254	19771
1990	252610	22965	240798	21891
1991	314301	26192		

Tabell 10 Antall sysselsatte etter sektor og eierskap.

	Private slakterier	Andels- slakterier	Private foredlings bedrifter	Andelseide foredlings bedrifter

1980	894	4173	4607	992
1981	858	4210	4635	1010
1982	903	4185	4613	1053
1983	868	4058	4331	1084
1984	869	4178	4387	1075
1985	831	4231	4480	1165
1986	935	3998	4578	1346
1987	1068	4173	4754	1284
1988	1084	3946	4677	1148
1989	1099	3804	4511	1084
1990	1036	3972	4285	1087
1991	1093	3736	4175	1190

Tabell 11 Antall sysselsatte per bedrift, etter sektor og eierskap.

	Private slakterier	Andels- slakterier	Private foredlings bedrifter	Andelseide foredlings bedrifter
1980	21	75	32	50
1981	22	78	31	51
1982	22	78	32	55
1983	22	78	33	64
1984	21	80	35	60
1985	22	80	36	61
1986	23	83	36	71
1987	25	87	39	76
1988	26	86	38	82
1989	27	85	37	90
1990	27	97	35	99
1991	27	96	34	99

Tabellene 12 til 19 viser antall sysselsatte og antall bedrifter etter sysselsettingsgruppe. Dette gir en illustrasjon av hva som ligger bak gjennomsnittstørrelsene og endringene i disse.

Slakterier

I 1990 hadde 33 av 38 private slakterier færre enn 50 sysselsatte. Samme år hadde 26 av 50 samvirkeslakterier 50 sysselsatte eller mer. 90% av de sysselsatte i samvirkeslakteriene arbeidet i bedrifter med 50 sysselsatte eller mer, mens 37% av de sysselsatte i private slakteriene arbeidet i bedrifter med 50 sysselsatte eller mer.

Vi ser at gruppen private slakterier med mellom 20 og 99 ansatte har hatt en økning i både sysselsetting og antall bedrifter fra 1980 til 1991. Den største endringen har skjedd etter 1985. Det er bare ett privat slakteri med mer enn 100 ansatte, og ingen private slakterier med 200 eller flere ansatte. Samvirkeslakteriene har hatt en økning i antall sysselsatte i gruppen av bedrifter med 200 eller flere ansatte, mens sysselsettingen i gruppen med bedrifter med under 20 ansatte er redusert. Antall samvirkeslakterier med mindre enn 20 ansatte er dramatisk redusert etter 1985.

Tabell 12 Private slakterier. Antall sysselsatte etter sysselsettingsgruppe

	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199
1980	79	199	366	131	119
1985	96	131	374	111	126
1990	59	134	458	250	135
1991	52	179	507	232	123

Tabell 13 Private slakterier. Antall bedrifter etter sysselsettingsgruppe

1980	12	14	13	2	1
1985	13	9	14	2	1
1990	9	9	15	4	1
1991	8	12	16	3	1

Tabell 14 Samvirkets slakterier. Antall sysselsatte etter sysselsettingsgruppe

	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200+
1980	28	137	469	1064	1608	866
1985	-	140	457	1395	1368	871
1990	5	18	376	1206	986	1381
1991	-	18	478	1034	1162	1044

Tabell 15 Samvirkets slakterier. Antall bedrifter etter sysselsettingsgruppe

	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200+
1980	4	10	13	13	12	3
1985	-	10	13	16	13	3
1990	1	1	12	15	7	4
1991	-	1	14	12	8	3

Foredling

106 av 125 private kjøttforedlingsbedrifter hadde i 1990 færre enn 50 sysselsatte. Innen samvirkeforedlingen var det seks bedrifter med færre enn 50 sysselsatte og seks bedrifter med 50 sysselsatte eller mer. På den annen side framgår det av tabellene at den desidert største foredlingsbedriften er privat og har 725 sysselsatte.

I privat kjøttforedling har det faktisk skjedd en økning i antall bedrifter med fra fem til ni ansatte siden 1980. Gruppen av bedrifter med 200 ansatte eller mer har også økt. Også sysselsettingen i disse gruppene har økt. Antall bedrifter og sysselsetting i alle de andre sysselsettingsgruppene er redusert siden 1980.

Tabell 16 Privat foredling. Antall sysselsatte etter sysselsettingsgruppe

	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200+
1980	283	738	840	920	997	846
1985	281	606	970	292	1507	866
1990	315	448	836	592	1394	725
1991	322	512	687	747	939	994

Tabell 17 Privat foredling. Antall bedrifter etter sysselsettingsgruppe

1980	42	52	32	13	7	2
1985	40	42	31	5	12	2
1990	45	34	27	8	10	1
1991	48	39	22	10	6	3

Innen samvirkeforedling er det bare gruppen av bedrifter med 200 sysselsatte eller mer som har økt fra 1980 til 1990. I 1990 arbeidet 62% av de sysselsatte i samvirkeforedling i bedrifter med mer enn 200 ansatte.

Tabell 18 Samvirkets foredling. Antall sysselsatte etter sysselsettingsgruppe

	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200+
1980	36	33	87	347	456	-
1985	26	52	126	362	151	448
1990	11	40	49	320	-	672
1991	15	42	42	234	370	487

Tabell 19 Samvirkets foredling. Antall bedrifter etter sysselsettingsgruppe

	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200+
1980	6	4	3	4	3	-
1985	4	4	4	4	1	2
1990	2	3	1	3	-	3
1991	2	3	1	2	2	2

Vi kan dermed konkludere at utviklingen når det gjelder anleggsstruktur er svært ulik i de forskjellige delene av bransjen. Kjøttamvirket satses på de virkelig store slakteanleggene, og legger ned slakterier med mindre enn 20 ansatte. Innenfor den private delen av slaktebransjen satses det i større grad på mellomstore anlegg. De virkelig store forskjellene ser vi innenfor foredlingsindustrien, der det blant de private har vært en økning i antallet helt små bedrifter. De små foredlingsbedriftene står for en betydelig del av den samlede sysselsettingen i bransjen, mens innenfor kjøttamvirket er sysselsettingen i foredlingsvirksomheter med mindre enn 50 ansatte relativt beskjeden. Det skal her understrekes at det er tildels svært ulike bedrifter i de to delene av bransjen. De små private foredlingsbedriftene er ofte mer «håndverkspregede» bedrifter som kombinerer foredlingsvirksomhet og utsalg. Denne typen bedrifter finnes ikke innenfor kjøttamvirket.

2.4 Regulering

Regulering av omsetningen av jordbruksvarer er ikke noe særnorsk fenomen. I så godt som alle vestlige land er denne omsetningen underlagt reguleringer, om enn av varierende art og omfang. Jordbruksstøtten i Norge ligger på verdenstoppen, men svært lite av denne støtten er direkte kanalisert til foredlingsleddet. Det spesielle med det norske systemet er at markedsreguleringen utføres av en aktør som selv er aktiv i produksjonen.

Støtten til norsk kjøttproduksjon kan deles inn i tre hovedområder. For det første er det ulike overføringer til primærproduksjonen. For det andre er det støtteordninger til primærproduksjonen som kanaliseres gjennom slakte- og foredlingsindustrien. For det tredje nyter kjøttbransjen godt av såkalt skjermingsstøtte som følge av importvernet. Skjermingsstøtten kan regnes som differansen mellom kjøttprisene i Norge og importprisene på tilsvarende varer. Importvernet gir med andre ord norsk kjøttindustri en form for monopolfordeler. For ordens skyld skal det nevnes at siden det internasjonale kjøttmarkedet i stor grad er et dumpingmarked, reflekterer importprisene ikke produksjonskostnadene².

Jordbruksavtalen gir maksimumspriser på helt slakt. Disse prisene er engrospriser, det vil si de inkluderer foredlings- og omsetningskostnader. Dersom prisen innenlands overstiger øvre prisgrense i to påfølgende uker åpner jordbruksavtalen for fri import av vedkommende vare (men dette har aldri skjedd). Jordbruksavtalen begrenser dermed i prinsippet monopolfordelen for kjøttbransjen. I praksis har kjøttbransjen store problemer med å oppnå de prisene som er fastsatt i jordbruksavtalen. Jordbruksavtalen setter derfor ikke noen effektiv beskrankning på monopolfordelen. Kjøttamvirket kan allikevel ikke tilpasse seg som en

² Norsk kjøttindustri kan også nyte godt av generelle støttetiltak på linje med annen industri, dette forholdet har imidlertid ikke relevans for denne diskusjonen.

klassisk monopolist, i hvert fall ikke på kort sikt. Kjøttssamvirket har mottaktsplikt overfor primærprodusentene, og har dermed begrensede muligheter til å påvirke produksjonsvolumet. Mulighetene til å regulere tilbudt kvantum på det norske markedet er allikevel større enn muligheten til å påvirke produksjonsvolumet. Norsk Kjøttssamvirke får støtte fra Omsetningsrådet til markedstiltak, det vil si utjevning av tilbudet av kjøttvarer over året ved hjelp av fryselagring og reguleringseksport.

Norsk Kjøtt har ansvar for at målprisene fastsatt i jordbruksavtalen oppnås, og for å drive produksjonsregulerende tiltak.

Markedsreguleringsansvaret medfører at alle produsenter har leveringsrett i forhold til samvirket. Medlemmene har også leveringsplikt.

Norsk Kjøtt mottar kompensasjon for de merutgifter markedsreguleringen medfører. Kompensasjonen er delvis dekket av omsetningsavgiften og delvis over jordbruksavtalen.

Omsetningsavgiften kreves inn av Fraktkontoret for kjøtt og disponeres sammen med midlene over jordbruksavtalen av Omsetningsrådet. Utbetalingene skjer gjennom Fraktkontoret for kjøtt. Omsetningsavgiften er en avgift som innkreves av all førstegangsomsetning av kjøtt. Avgiften betales av primærprodusentene og innkreves gjennom slakteriene og Fraktkontoret for kjøtt.

I tillegg til markedsregulering finansierer omsetningsrådet faglige tiltak og reklame- og opplysningsarbeid som skal komme hele bransjen til gode.

Fraktkontoret for kjøtt utbetaler frakttilskudd, grunntilskudd og distriktstilskudd, og krever inn omsetningsavgiften, forskingsavgiften og kjøttkontrollavgiften. Driften av kontoret finansieres av midler fra omsetningsavgiften, og tilskuddene de administrerer bevilges over jordbruksavtalen.

2.5 Overføringer

I dette punktet presenterer vi en oversikt over de ulike overføringene i bransjen, størrelsen på og utviklingen av disse.

De største overføringene innen kjøttproduksjonen går til kjøttproduserende bønder via slakteriene, det vil si de utbetales fra Fraktkontoret for kjøtt til slakteriene, som videreformidler dem til primærproduzentene. Dette gjelder frakttilskudd, grunntilskudd og distriktstilskudd.

I SSBs industristatistikk fremgår alle tilskudd som utbetales til kjøttindustrien som tilskudd til industrien, noe som dessverre gjør industristatistikkenes tall for tilskudd lite egnede til å belyse tilskudd til kjøttindustrien.

Omsetningsavgiften kreves inn av all førstegangsomsetning av kjøtt. Midlene brukes til faglige tiltak, merkenøytral reklame- og opplysningsvirksomhet for kjøtt og til markedsregulering. Deler av markedsreguleringen dekkes over jordbruksavtalen. I «faglige tiltak» inngår avlsarbeid, husdyrkontrollen, Forsknings- og utviklingsavdelingen, Norges Slakterilaboratorium og bidrag til Landbrukssamvirkets Felleskontor. Midlene til markedsregulering overføres til Norsk Kjøtt, som har ansvaret for den løpende markedsreguleringen.

Omsetningsavgiften på kjøtt og midler over jordbruksavtalen til tiltak innenfor kjøttsektoren. Mill kr. 1989 kroner.

	1987	1988	1989	1990	1991
Innbetalt avgift	183,9	415,0	409,5	579,1	458,6
Renteinntekter	42,3	31,7	23,5	19,2	23,3
Faglige tiltak	27,9	27,2	28,0	32,7	31,6
Reklame/opplysn	22,3	23,0	22,0	24,0	23,2
Reguleringsutg	475,2	650,4	572,0	616,7	197,9
-hvorav dekket over jordbr.avt.	107,1	125,4	96,0	85,0	91,0
Grunntilskudd	4,5	51,8	15,0		
Prisutj.fond	14,5	7,3			
Reganl.(Jordbr.avt)	74,1	73,8	22,0	44,7	2,8

Reguleringsutgifter, etter anvendelse. 1000 kr. Løpende kroner.

	1990	1991
Innfrysing	38798	19489
Fryselagring	56889	32453
Omsetningsgodtgjørelser	16370	10136
Frakter	16025	9069
Renter	33996	5500
Frysefradrag	12862	13990
Prisreduksjon lam	50524	-
Eksporttap	333402	109530
Transittrestitusjon	5576	1023
Pallehold	3400	3400
Administrasjon	16300	18800
Pristap	57964	-10192
Sum	642108	213199

Kilde: Årsmeldinger fra Omsetningsrådet.

Andre overføringer

Industrifondet (nå SND) hadde per 31.12.92 utestående lån til næringsmiddelindustrien på 61 millioner. Dette tilsvarte 20% av samlede utestående lån, en andel som står noenlunde i forhold til næringsmiddelindustriens andel av norsk industri. I 1992 ble det utbetalt 26 millioner i lån til næringsmiddelindustrien og 6 millioner i tilskudd. Tilskuddene går til samarbeidsprogrammer o.l., ikke til enkeltbedrifter.

Tilskudd fra Distriktsutbyggingsfondet (DU) utgjorde relativt små beløp i perioden 1988–1991. Hoveddelen av tilskuddene tilfalt slakteriene og utgjorde mellom 3 og 12 mill. kr. i årlig i perioden.

Vi kan dermed konkludere at med unntak av omsetningsrådets virksomhet er de overføringer og tilskudd som forekommer i bransjen av beskjedent omfang.

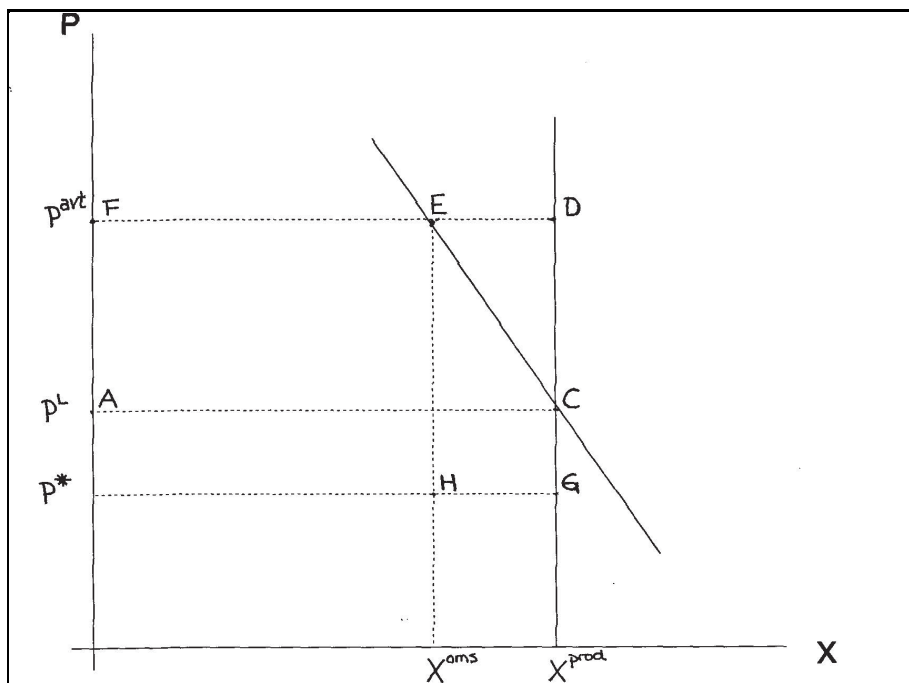
Omsetningsrådet samler imidlertid inn betydelige summer hvert år, som i all hovedsak brukes til markedsregulering. Som det framgår av markedsreguleringsregnskapet er det eksporttap som er den desidert største posten.

Prisreguleringen medfører også en form for overføring, nemlig en overføring fra konsumentene til kjøttprodusentene. Konsumentene tvinges gjennom prisreguleringen til å betale en «kunstig» høy pris for

varene. «Kunstig» er satt i anførselstegn fordi det ikke er gitt hva som er den riktige prisen. Frikonkurranseløsningen er ikke nødvendigvis et reelt sammenligningsgrunnlag når det gjelder omsetning av jordbruksvarer.

Prisregulering og eksportstøtte henger sammen, siden det er et hovedproblem med et prisregulert marked at markedet ikke automatisk klareres. Når prisen ligger fast vil som regel det kvantum som ønskes solgt ikke være det samme som det som ønskes kjøpt. Det norske kjøttmarkedet preges av overproduksjon, det vil si at til de gjeldende priser er ikke etterspørselen stor nok til å avta produsert kvantum. Overproduksjonen selges på verdensmarkedet til svært lave priser. Prisreguleringen kombinert med eksportstøtte kan dermed betraktes som en overføring fra norske konsumenter til kjøttprodusentene og til konsumenter i utlandet, dette illustreres i følgende figur:

Figur 2 Prisregulering i kjøttmarkedet



Symboler:

x : Volum av kjøttproduksjon

p : prisnivå

p^{avt} : avtalt pris i jordbruksavtalen

p^L : Likevektspris

p^* : Verdensmarkedspris

x^{oms} : Det kvantum det er mulig å omsette til avtalepris

x^{prod} : Tilbudt kvantum på et gitt tidspunkt

Staten betaler EDGH i eksportstøtte for å sikre kjøttbransjen samme inntekt for varer som eksporteres som for varer omsatt innenlands.³

Hva skjer dersom eksportstøtten fjernes og alt kjøttet omsettes innenlands?

For å få avsetning for kjøttet må prisen ned. Likevektsprisen er gitt ved p^L . Kjøttbransjen taper inntekter på

$(p^{avt} - p^L) * x^{prod}$, som tilsvarer arealet ACDF.

Staten tjener

$(p^{avt} - p^*) * (x^{prod} - x^{oms})$, som tilsvarer arealet EDGH.

Konsumentenes gevinst kan representeres ved arealet ACEF.

Til sammen gir dette en samfunnøkonomisk nettogevinst ved bortfall av eksportstøtte som kan representeres ved arealet EHGC.

Dersom avtaleprisen er satt for å oppnå et visst inntektsmål for bøndene må kjøttbransjens tap på ACDF måtte kompenseres av staten for at innteksmålet skal nås. Denne overføringen vil ikke influere på vårt regnestykke ovenfor, men en økning i det generelle støttenivået vil kunne medføre at de som skal finansiere overføringene (skattebetalerne) endrer sine økonomiske disposisjoner på en måte som ikke er samfunnsøkonomisk lønnsom.

Slik vi har tegnet figuren er arealet ACDF større enn arealet HGDE, det vil si de offentlige overføringene vil, dersom inntekten til bøndene skal opprettholdes, være større uten eksport støtte enn med. Dette resultatet er ikke almenyldig. Størrelsen på de to arealene vil avhenge av

1) hvor priselastisk etterspørselen etter kjøtt er, det vil si hvor mye endrer etterspørselen seg når prisen endres. Dersom etterspørselen er svært elastisk vil det være tilstrekkelig med små prisendringer for å få avsatt det ønskede kvantum. Inntektsvirkningene for kjøttbransjen blir dermed mindre jo mer elastisk etterspørselen er, og behovet for offentlige overføringene bli tilsvarende redusert.

2) hvor stor differansen er mellom avtalepris og verdensmarkedspris. Jo større denne forskjellen er jo dyrere blir eksportsubsidieringen.

Hvor mye produksjonen overstiger det kvantum som kan omsettes til avtalepris innenlands, vil også ha betydning for utgiftene til eksportstøtte. Denne størrelsen vil imidlertid også ha betydning for hvor store overføringer som vil være nødvendig for å kompensere for inntektstapet til kjøttbransjen. Elastisiteten til etterspørselen og avstanden mellom avtalepris og verdensmarkedspris vil avgjøre hvilken av virkningene som vil dominere.

³ I prinsippet skal bøndene selv dekke kostnadene ved overproduksjon. Eksportstøtten dekkes av omsetningsrådets midler, og dekkes dermed delvis av omsetningsavgiften og delvis av midler over jordbruksavtalen. I de senere år har det også vært uklart hva som regnes som overproduksjon, siden reguleringseksporten ikke har vært stor nok til at det har vært mulig å hente ut avtalepris for kjøttet. Disse innvendingene influerer ikke på konklusjonen, og for enkelhets skyld antar vi derfor at hele eksportstøtten dekkes av staten, og at det hentes ut avtalepris i det norske markedet.

Figuren er tegnet utfra antagelsene om at etterspørselen etter kjøtt er lite priselastisk, og at forskjellen på avtalepris og verdensmarkedspris er betydelig. Det første forholdet bidrar til størrelsen på inntektstapet til kjøttbransjen, det andre bidrar til størrelsen på kostnadene ved eksport.

3 Konkurransavidning?

Vi har definert konkurransavidnende tiltak som tiltak som medfører ulike rammebetingelser for privat og samvirkeeid kjøttindustri, enten ved å gi bedrifter med en gitt eierform muligheter til bedre lønnsomhet, eller ved å øke preferansene hos leverandører og/eller kunder for å handle med bedrifter med en gitt eierform. Det vil være eksempler på konkurransavidning i kjøttens samvirkets favør dersom reguleringen medfører at kjøttens samvirke får bedre lønnsomhet enn de private eller får strategiske fordeler i ett eller flere markeder.

Med strategiske fordeler menes her alle forhold med unntak av de lønnsomhetsmessige som gir en markedsaktør et bedre utgangspunkt for å vinne markedsandeler på ett eller flere markeder enn en annen markedsaktør.

Hvilken form kan slike fordeler anta? Bedre lønnsomhet kan skyldes billigere innsatsfaktorer, mer effektiv produksjon, høyere pris på produktene eller direkte overføringer. Strategiske fordeler kan skyldes bedre evne til å posisjonere seg riktig i markedet, lavere risiko eller større grad av goodwill og tillit hos kunder eller leverandører.

Det er forskjell på konkurransavidning og konkurransefortrinn. Alle de momentene som er nevnt vil, dersom de forekommer, være eksempler på konkurransefortrinn, men ikke nødvendigvis på konkurransavidning. Et konkurransefortrinn kan være opparbeidet gjennom forretningsmessig satsning i markedet, mens konkurransavidning skyldes ulike rammebetingelser for henholdsvis private og samvirkeide bedrifter. For å påvise konkurransavidning er det derfor ikke tilstrekkelig å dokumentere at samvirket har for eksempel lavere kostnader enn de private, kostnadsforskjellen må også med rimelig sikkerhet kunne føres tilbake til reguleringssystemet. Første trinn blir å undersøke hvorvidt kjøttens samvirke har konkurransefortrinn, og så i neste omgang å vurdere hvorvidt de eventuelle konkurransefortrinnene er eksempler på konkurransavidning.

Vi skal gå igjennom hvert av momentene ovenfor og diskutere i hvilken grad de forekommer, og hvordan de skal klassifiseres i henhold til den lista over ulike virkninger som ble presentert i punkt 1.4:

- 1) *Virkninger som skyldes den forretningsmessige tilpasningen i kjøttens samvirke*
- 2) *Virkninger som skyldes samvirkeorganisasjonen*
- 3) *Virkninger av markedsreguleringen i snever forstand; overføringer og importvern.*
- 4) *Systemvirkninger knyttet til rollen som markedsregulator.*

5) *Systemvirkninger knyttet til kjøttssamvirkets forhold til offentlige og halvoffentlige organer, leverandører, distributører og kunder.*

Av disse fem typer virkninger er det bare 3) og 4) som, hvis de forekommer, kan betegnes som konkurransevidende effekter av markedsreguleringssystemet.

Det er et problem ved klassifiseringen at disse fem virkningene ikke er uavhengige av hverandre. Spesielt er kjøttssamvirkets forhold til offentlige og halvoffentlige organer influert av samvirkets rolle som markedsregulator. På den annen side ville samvirket i kraft av sin størrelse og kompetanse innen produksjon og omsetning av kjøtt i alle tilfelle være en viktig samarbeidspartner for offentlige organer, og ville gjennom sin eierform stå i en særstilling i forhold til leverandørene. Dette er bakgrunnen for at vi har valgt å splitte systemvirkningene på to. Vi skal allikevel huske på under klassifiseringen at i den grad det er markedsreguleringsfunksjonen som er avgjørende for forhold knyttet til virkning 5), skulle disse forholdene vært klassifisert under virkning 4).

Et annet eksempel er at de forretningsmessige disposisjonene til samvirket har sammenheng både med selve samvirkeorganiseringen og med markedsregulatorfunksjonen.

Den forretningsmessige tilpasningen i dag er et resultat av de rammebetingelsene samvirket har hatt fram til i dag. For eksempel er samvirkets store markedsandel på både slakting og nedskjæring bygget opp gjennom mange år, delvis som ledd i markedsreguleringspolitikken. I dag er markedsandelene i seg selv et konkurransefortrinn. Uavhengig av bakgrunnen for de disposisjonene som er gjort, vil den forretningsmessige tilpasningen ha en selvstendig innflytelse på lønnsomheten, og det er denne virkningen vi er interessert i å skille ut under virkning 1).

3.1 Sju hypoteser om konkurransefortrinn

Ut fra diskusjonen av mulige former for konkurransevidning har vi formulert sju hypoteser om konkurransefortrinn. For hver hypotese skal vi diskutere hvorvidt kjøttssamvirket har konkurransefortrinn eller –ulemper på det aktuelle området, og forsøke å klassifisere disse i henhold til de fem ulike formene for virkninger av markedsreguleringen.

1) Kjøttssamvirket kan gi lavere råvarepriser enn de private uten å miste leverandører, eller foretrekkes av leverandørene når prisen er den samme.

Dersom kjøttssamvirket foretrekkes under ellers like forhold, kan dette tolkes som en politisk eller følelsesmessig preferanse for samvirkebedriftene.

For råvareleverandørenes del kan det sannsynliggjøres at det eksisterer slike preferanser.

a) Det at samvirkebedriftene eies av råvareleverandørene, gir disse en tilknytning til samvirket.

Type virkning:

Dette må tilskrives selve samvirkeorganiseringsen, og har ikke sammenheng med markedsreguleringen.

b) Kjøttssamvirket argumenterer med at stor oppslutning om samvirket er nødvendig for å lykkes med markedsreguleringen. Overproduksjon rammer alle kjøttprodusentene, og dersom det er en sammenheng mellom oppslutning om samvirket og effektiv produksjonsregulering vil kjøttprodusentene (bøndene) ha økonomisk interesse av størst mulig oppslutning om samvirket. Selv om private slakterier på et gitt tidspunkt tilbyr høyere pris enn samvirket, vil en slik sammenheng gjøre at det på lengre sikt allikevel vil kunne lønne seg å holde seg til samvirket.

Type virkning:

Dette er et eksempel på at samvirket aktivt bruker sin rolle som markedsregulator i markedsføringen av seg selv overfor bøndene. I den grad samvirket lykkes med denne markedsføringen, er dette en preferanse for kjøttssamvirket som har sammenheng med markedsreguleringen, og er etter vår klassifisering en systemvirkning knyttet til rollen som markedsregulator.

c) Fra den private delen av bransjen hevdes det at samvirketanken har en sterk posisjon i landbruksskolene, og at dette gjør at de kommende bøndene både blir politisk påvirket i samvirkevennlig retning, og har manglende kunnskap om organiseringen av privat slaktning og foredling.

Type virkning:

Dette er en systemvirkning som ikke er direkte knyttet til rollen som markedsregulator.

d) Det er mindre usikkerhet knyttet til å levere til samvirket enn til private slakterier, siden sannsynligheten for at samvirket skal gå konkurs er svært liten.

Type virkning:

Dette er en effekt av eierform og størrelse.

«Ellers like forhold» omfatter dessuten mer enn prisnivå. Andre faktorer av betydning kan være ventetid på slakteriene, leveringsrett og øvrige service-tilbud.

e) Alle produsenter har leveringsrett til samvirkeslakteriene. Dette gir en trygghet som kan medføre en viss preferanse for samvirkeslakterier. På den annen side forekommer det ifølge KLF aldri at private slakterier sier nei til en leveranse. I praksis skulle det dermed være like trygt å levere til et privat slakteri. Det skal likevel ikke utelukkes at den rent formelle forskjellen kan ha betydning.

Type virkning:

Dette er en systemvirkning knyttet til rollen som markedsregulator.

f) Kjøttssamvirket har en mottakskapasitet som er tilpasset markedsreguleringsfunksjonen. Reguleringskapasiteten er bygd opp med støtte fra omsetningsavgiften og midler over jordbruksavtalen. Disse midlene skal dekke kjøttssamvirkets merkostnader i forbindelse med mottaksplikten. Hensikten med den økte kapasiteten er nettopp at samvirkeslakteriene skal kunne ta i mot toppen i leveransene. Som en konsekvens av dette kan de uten store ekstrakostnader tilby kort ventetid fra innmelding til slaktning også i perioder med stor pågang, noe som styrker samvirkeslakterienes posisjon i forhold til leverandørene.

Type virkning:

Dette er en systemvirkning knyttet til rollen som markedsregulator.

g) Husdyrkontrollen er et servicetiltak overfor leverandørene som er delvis finansiert av omsetningsrådet. Servicen skal ytes til alle leverandører uavhengig av om de leverer til private slakterier eller til samvirket, men tjenestene er knyttet til Norsk Kjøtt og Norske Meieriers navn. Dette bidrar til å styrke leverandørenes tilknytning til samvirket.

Type virkning:

Dette er en systemvirkning som ikke er direkte knyttet til rollen som markedsregulator.

2) Kjøttssamvirket kan ta høyere priser for produktene uten å miste kunder, eller foretrekkes av kundene når prisene er de samme

For kundenes del er det vanskeligere å finne begrunnelse for at det skulle forekomme politiske eller følelsesmessige preferanser. Kjøttssamvirkets kunder er i første rekke private videreforedlingsbedrifter og dagligvarehandel.

a) Det er grunn til å tro at dersom de private foredlingsbedriftene har preferanser når det gjelder leverandørenes eierform, er det de private slakteriene som foretrekkes.

Type virkning:

Dette er en virkning av eierform, i dette tilfellet i negativ retning sett fra samvirkets side.

b) Kjøttssamvirket har et godt forhold til forbrukersamvirket. Det er mulig at felles eierform gjør at kjøttssamvirkets foretrekkes som leverandør av NKL.

Type virkning:

Dette er en virkning av samvirke som organisasjonsform.

c) Samvirket har fordeler av sin størrelse. De store foredlingsbedriftene ønsker langsiktige leveringsavtaler av en størrelsesorden som bare samvirket kan innfri. Tilsvarende fordeler har samvirket i forhold til de

store detaljistkjedene. Samvirket kan levere et bredt varespekter over hele landet.

Type virkning:

2c) er en virkning av samvirkets størrelse. Samvirkets størrelse har sammenheng med organisasjonsform, forretningsmessig dyktighet og kan dessuten være et resultat av en eventuell overkompensasjon for reguleringsoppgaven tidligere.

d) I en rapport fra NLH (Simonsen, 1986) hevdes det at leveringsdyktigheten til samvirket svekkes noe av reguleringsoppgaven. Dette begrunnes med at kjøttssamvirket i en overskuddssituasjon må trekke seg tilbake, mens de private slakterier og foredlere står fritt til å selge det de måtte ønske, slik at de private dermed øker sin markedsandel. Vi vurderer det som lite sannsynlig at det skaper særlig gunst hos kundene å kunne presse prisene under reguleringslagerpriser i overskuddssituasjoner. Det som skaper gunst er snarere å kunne skaffe varer i en underskuddssituasjon.

e) Konsumentenes preferanser er avgjørende for detaljistenes etterspørsel. Det er lite trolig at konsumentene velger produkter utfra foredlingsbedriftens eierform. Derimot vil merkevarelojalitet ha betydning. Det er grunn til å tro at kjøttssamvirkets felles varemerker står sterkt i konkurransen på merkevaremarkedet.

Type virkning:

2e) er en del av samvirkets forretningsmessige tilpasning.

f) Både fra samvirket selv og fra private foredlingsbedrifter framheves det at kjøttssamvirkets produkter holder stabil høy kvalitet, og at samvirket er gode når det gjelder hygiene.

Type virkning:

2f) er et resultat av dyktighet, men kan også ha sammenheng med en romsligere økonomisk situasjon som følge av eventuell overkompensasjon.

3) Kjøttssamvirket har mindre risiko enn de private

a) Risikomomentet ved å ta inn nye leveranser er fjernet for kjøttssamvirket gjennom støtte til reguleringslagring. Private slakterier vil av hensyn til framtidig kundeforhold heller ikke nekte å ta imot leveranser i en overskuddssituasjon, men vil være betydelig mer tilbakeholdne enn samvirket når det gjelder å drive aktiv markedsføring av seg selv. Samvirket kan uten risiko ta inn nye leveranser, og dermed øke sin markedsandel.

Type virkning:

Dette er en systemvirkning som er en direkte følge av markedsreguleringsfunksjonen.

b) Kjøttssamvirket mottar støtte til reguleringsanlegg, vanligvis rundt 35% av de samlede investeringskostnadene ved anlegget. Investerings-

tilskuddet skal kompensere for ekstrakostnadene kjøttssamvirket har ved investeringer i bygg og anlegg i forbindelse med markedsreguleringen. Den delen av anleggene som finansieres av omsetningsrådet skal tilsvare den delen av anlegget som overstiger det som er bedriftsøkonomisk optimalt⁴. Dersom dette prinsippet etterleves ved bevilgningene, vil ikke risikoen ved den forretningsmessig funderte delen av prosjektet reduseres.

Dersom et anlegg som har fått reguleringstilskudd legges ned før investeringen er nedskrevet, skal tilskuddet tilbakebetales til Omsetningsrådet. Annenhåndsverdien av slakterianlegg er svært begrenset, slik at salg vil normalt bare kunne skje til en pris som er betydelig lavere enn investeringkostnadene. I et slikt tilfelle vil Norsk Kjøtt måtte ta tapet for hele anlegget, også reguleringsdelen. Dette bidrar til å øke risikoen ved investeringer i anlegg som skal ha reguleringsfunksjon. Dette har hittil vært en lite aktuell problemstilling.

Type virkning:

Dette er en virkning som er direkte knyttet til markedsreguleringsoppgavene.

4) Kjøttssamvirket har lavere kostnader enn de private

a) Dersom samvirkeslakteriene kan gi lavere utbetalingspris for slakte dyr vil dette gjøre at samvirket har lavere kostnader enn de private. Fra samvirkehold hevdes det at dette er tilfelle, og at nettopp dette ligger bak samvirkets synkende markedsandel på slakteleddet de siste åra.

Type virkning:

Lavere pris på råvarene bidrar nødvendigvis til å senke kjøttssamvirkets kostnader, men hvis den lavere prisen fører til at leverandørene rømmer over til private slakterier kan dårligere kapasitetsutnyttelse føre til høyere gjennomsnittskostnader. Det er svært vanskelig å si noe om hva en forskjell i utbetalingspris skyldes. Det kan være uttrykk for høye kostnader og dermed manglende konkurransevne hos samvirket, det kan være en bevisst politikk for å overføre mer av virksomheten til mere foredlede varer, eller det kan være en utnyttning av preferanser for samvirket hos de kjøttproduserende bønder, jfr diskusjonen under hypotese 1. Ut fra foreliggende data har vi ikke grunnlag for noen eksakte konklusjoner på dette punktet.

b) Dersom samvirket overkompenseres for kostnadene ved markedsregulering vil dette også bidra til å redusere samvirkets kostnader, alt annet likt. For at dette skal være et konkurransefortrinn må imidlertid pengene brukes på en fornuftig måte. Dersom en eventuell overkompensasjon brukes til unødvendig dyre løsninger vil ikke overføringene

⁴ Omsetningsrådet har forøvrig ved flere anledninger, bl.a i årsmeldingen for 1991 (Omsetningsrådet 1991:33) gitt uttrykk for at kompensasjon for «netto strategiske ulemper» skal gis gjennom tilskudd til bygg og anlegg.

nødvendigvis redusere samvirkets kostnader relativt til de private. Det er mye som tyder på at samvirket har en kostbar produksjon⁵.

NLH-rapportene om markedsregulering (Vale 1986 og 1987, Vatn 1986 og 1988) konkluderer med at det ikke har foregått noen vesentlig overkompensasjon i forbindelse med markedsreguleringen. Rapportene studerer imidlertid først og fremst hvorvidt de bevilgede midler er brukt, og ikke hvorvidt de kunne har vært brukt mer effektivt. Rapportene møtte dessuten kritikk fra flere hold. KLF poengterer i sine kommentarer til forskningsprosjektet at analysene er forbundet med stor usikkerhet, noe som også understrekes i rapportene fra prosjektet. KLF kommer også med innvendinger til selve modellen som er benyttet, og konkluderer med at det er gitt betydelig overkompensasjon til bygg og anlegg innen kjøttsektoren. Det ble også utarbeidet en egen kommentar til forskningsrapporten av tidligere forskningsleder Geir Gripsrud ved Fondet for markeds- og distribusjonsforskning, på oppdrag fra Handelens Samarbeidsorgan for Jordbruksvarer. Gripsrud konkluderer med at prosjektet ikke gir grunnlag for å vurdere hvor godt eller dårlig reguleringssystemet virker. Vi vil ikke gå inn på en nærmere vurdering av eventuell over- eller underkompensasjon her, men nøyer oss med å konstatere at det vil være svært vanskelig å gjennomføre en nøyaktig analyse av dette, og at det er uenighet omkring resultatene av tidligere arbeider innenfor området.

De to siste årene er det ikke bevilget midler til reguleringsanlegg. Det er heller ikke bevilget midler til drift og vedlikehold av eksisterende anlegg. Ifølge Norsk Kjøtt beløper disse utgiftene seg til 20–30 millioner i året. Norsk Kjøtt oppfatter dette som en ulempe som reguleringsansvaret medfører.

Type virkning:

Eventuell overkompensasjon vil være en direkte virkning av markedsreguleringen.

c) Kjøttssamvirket har høy egenkapital relativt til den private delen av bransjen, noe som gjør at de har lavere kapitalkostnader. I NILF-rapporten Kapital i Landbrukssamvirket (Hegrenes m.fl, 1991) anslås egenkapitalandelen i Landbrukssamvirket til i underkant av 60% i 1989, det konkluderes med at den store frie egenkapitalen i kjøttssamvirket gir en konkurransefordel som er mye større enn eventuelle fordeler forbundet med rollen som markedsregulator. Norsk Kjøtt hevder imidlertid at dette anslaget er alt for høyt. Kjøttssamvirket har dessuten gjort store investeringer på åttitallet. Salgsverdien av disse anleggene er i dag langt lavere enn investeringskostnadene.

Type virkning:

Oppbyggingen av egenkapital i samvirket er en forretningsmessig tilpasning som sannsynligvis er påvirket av de spesielle beskatningsregler som har gjeldt for samvirkeorganisasjoner. Dette kan best klassifiseres som en systemvirkning som ikke er direkte knyttet til rollen

⁵ For en nærmere dokumentasjon av denne påstanden henviser vi til tabell- og figurvedlegget, hvor det er relevant å sammenholde bearbeidingsverdi per sysselsatt, investeringer per sysselsatt og investeringenes andel av bruttoproduksjonsverdi.

som markedsregulator. Dersom eventuell overkompensasjon for markedsreguleringen i tidligere år er brukt til oppbygging av egenkapital, vil den høye egenkapitalen også ha direkte sammenheng med rollen som markedsregulator.

d) I ovennevnte NILF-rapport presenteres også en sammenligning av beskatningen av kjøttssamvirket og private kjøttbedrifter i perioden 1978 til 1987. Sammenligningen er gjort ved å beregne forholdet mellom skatt og egenkapital pluss halvparten av avsetningene med betinget skattefritak. Dette ga følgende resultater:

	Høyeste prosent	Laveste prosent
Kjøttssamvirket	5,3 (1978)	2,6 (1986)
Private slakterier	18,8 (1983)	0,3 (1987)
Privat kjøttforedling	26,9 (1985)	11,2 (1981)

I rapporten konkluderes det med at kjøttssamvirket hadde betydelige skattefordeler i perioden.

Type virkning:

Skattefordelene er en systemvirkning som ikke er direkte knyttet til rollen som markedsregulator.

e) Kjøttssamvirket kan uten ekstrakostnader garantere sortiment (fra fryseler). De private må bære kostnadene ved dette selv.

Type virkning:

Dette er en fordel som er direkte knyttet til rollen som markedsregulator.

f) I overskuddssituasjoner får samvirket støtte til fryselaugring. Den konkurransevridende effekten av dette reduseres ved at kjøttssamvirket i overskuddssituasjoner trekker seg tilbake på markedet, slik at de private lettere får omsatt sine varer. Ifølge KLF trekker imidlertid ikke kjøttssamvirket seg ut i tilstrekkelig grad, med den følge at det foregår en lageroppbygging også hos de private. De private får ikke kompensert sine tap i forbindelse med slik lagring. Påstanden er ikke dokumentert.

Type virkning:

Dette er en fordel som er direkte knyttet til rollen som markedsregulator.

g) Kjøttssamvirket driver i deler av landet der private ikke har funnet det lønnsomt å etablere seg. Det er grunn til å tro at samvirkets virksomhet i de mest spredtbygde distriktene ikke er bedriftsøkonomisk lønnsom.

Type virkning:

Kjøttssamvirket er som markedsregulator pålagt å dekke alle områdene i landet, både som mottaks- og salgsapparat. På den annen side ligger disse forpliktelsene også som en del av samvirkets interne regelverk, slik at kostnadene forbundet med en geografisk spredt anleggsstruktur like

gjærne kan tilskrives samvirke som organisasjonsform, som en effekt av reguleringsoppgavene.

h) Kjøttssamvirkets sentrale organisasjoner driver markedsføring, produktutvikling og annet arbeid som kommer hele kjøttssamvirket til gode. Dette er områder med betydelige stordriftsfordeler.

Type virkning:

Dette er en virkning av samvirkets størrelse og organisasjonsform. Eventuell overkompensasjon for samvirket eller preferanser for samvirket blant leverandører og kunder kan ha bidratt til å gi samvirket den dominerende posisjonen det har i dag.

5) Kjøttssamvirkets slakterier har markedsrett

a) De private foredlere er i stor grad avhengige av samvirkeslakteriene som leverandører. Samvirkets slakterier opererer med ulike prislister til private foredlingsbedrifter og til egne foredlingsbedrifter, såkalte røde og hvite prislister. Dette er et klart eksempel på markedsrett, og medfører at råvarekostnadene for de private kundene er høyere enn for samvirkets egne bedrifter.

Type virkning:

Markedsretten har sammenheng med samvirkets størrelse og organisering, men også muligens med rollen som markedsregulator. Siden kjøttssamvirket er bygget opp av økonomisk selvstendige distriktsorganisasjoner, ville et prissamarbeid mellom distriktsorganisasjonene kunne bli rammet av bestemmelsene i prisloven dersom samvirket ikke hadde hatt markedsføringsoppgaver. På den annen side er det sannsynlig at prisene ville vært regulert selv om ikke Norsk Kjøtt var markedsregulator, og det avgjørende for denne problemstillingen vil dermed bli om en regulator utenfor Norsk Kjøtt ville sette maksimumspris til videreforedler høyere eller lavere enn det Norsk Kjøtt selv gjør.

b) Ifølge Norsk Kjøtt legger rollen som markedsregulator føringer på hvordan kjøttssamvirket kan opptre i markedet, de kan ikke opptre som en forretningsmessig aktør. Kjøttssamvirket velger å la være å forsøke å konkurrere ut private nedskjæringsbedrifter, fordi de ellers ville bli beskyldt for å drive kryssubsidiering. Skillet mellom markedsregulering (Norsk Kjøtt) og markedsføring (Gilde) er også noe kunstig, og medfører forretningsmessige og organisatoriske ulemper for kjøttssamvirket.

Type virkning:

Disse eventuelle ulempene er direkte knyttet til rollen som markedsregulator.

6) Kjøttssamvirket har bedre informasjonstilgang enn de private

a) Kjøttssamvirket har gjennom sin posisjon som markedsregulator et helt spesielt utgangspunkt for å skaffe seg viktig markedsinformasjon på et tidlig tidspunkt. I hvilken grad kjøttssamvirket benytter seg av dette er det vanskelig å bevise eller motbevise. De nære forbindelsene til råvareleverandørene (eierne) og de store markedsandelene på både slakteleddet og foredlingsleddet gjør at kjøttssamvirket i alle tilfelle har meget god oversikt over hva som skjer i markedet; de *er* en betydelig del av markedet.

Type virkning:

Dette er en direkte virkning av rollen som markedsregulator.

b) Det er tette bånd mellom Norsk Kjøtt og Opplysningskontoret for Kjøtt. De to organisasjonene har kontorfellesskap og har delvis brukt samme reklamebyrå, noe som gir gode muligheter til å skaffe seg førstehånds informasjon og dermed samordne markedsføringsarbeidet.

Type virkning:

Kontorfellesskapet er neppe helt tilfeldig, selv om det ikke er nødvendig for noen av de to organisasjonene. Det er mest nærliggende å klassifisere denne fordelene som en systemvirkning som ikke har direkte sammenheng med rollen som markedsregulator.

7) Kjøttssamvirket har større innflytelse på egne rammebetingelser enn de private

Kjøttssamvirket har som markedsregulator kontroll over prisfastsettingen fra dag til dag, og har også sammen med de øvrige samvirkeorganiserte markedsregulatorene stor innflytelse i omsetningsrådet. I et upublisert notat fra Omsetningsrådet heter det: «Ovenstående setter søkelyset på funksjonen til de personer som bekler «jordbrukets» posisjoner i de styrende organer for markedsreguleringen. Når en ser på stemmegiving i ulike saker opp gjennom Omsetningsrådets historie kan det se ut til å være grunnlag for å vurdere dette forholdet nærmere.» (Lilleborge, 1993). I notatet understrekes det imidlertid at departementet er overordnet ankeinstans for avgjørelser i Omsetningsrådet, og at dette ankeinstrumentet har vært lite brukt. Dette tolkes i notatet som at systemet har fungert noenlunde tilfredsstillende. I mange tilfeller vil også Kjøttssamvirket sitte på detaljkunnskap som har avgjørende betydning for utfallet av saker som angår det samme Kjøttssamvirket. Dette kan bidra til at ankeprosessen oppfattes som illusorisk av de som ønsker å klage.

Type virkning:

Kjøttssamvirkets innflytelse har klar sammenheng med deres rolle som markedsregulator, og forsterkes av deres størrelse, organisasjonsform og dyktighet.

3.2 Oppsummering

	Fordeler	Ulemper
1) Virkninger som skyldes forretningsmessig dyktighet eller udyktighet fra kjøttssamvirkets side	2c 2e 2f 4c 4h	4g
2) Virkninger som skyldes samvirkeorganisaseringen	1a 1d 2c 4a? 4h 5 6	2a
3) Virkninger av markedsreguleringen i snever forstand	4b? 4e 4f 6 7	(3b)
4) Systemvirkninger knyttet til rollen som markedsregulator.	1b 1e 1f 3a 5?	5b 4g?
5) Systemvirkninger som ikke er direkte knyttet til markedsreguleringen.	1f 1g 4c 4d 6b	

4 Avslutning

Reguleringen av kjøttmarkedet har innflytelse på tilpasningen til de ulike aktørene i markedet; bønder, slakterier, videreforedlere og konsumenter. I henhold til tradisjonell økonomisk teori er det frikonkurranseløsningen som gir den beste bruken av ressursene, når ressursfordelingen er gitt og markedet er såkalt perfekt. Det er flere årsaker til at man allikevel regulerer omsetningen av jordbruksvarer. For det første er «det perfekte marked» ikke et reelt alternativ for omsetning av kjøtt. Det er ikke uten grunn at omsetningen av kjøttvarer er underlagt regulering i så godt som alle vestlige land. Uten regulering ville vi kunne oppleve svingninger i priser og kvantum som ikke ville være noen fordel for hverken produsenter eller konsumenter. Norsk landbrukspolitik skal dessuten ivareta andre hensyn enn de rent markedsmessige. Både fordelingspolitikk, distriktpolitikk og beredskaps-hensyn influerer på landbrukspolitikken. Det er også gode grunner til at Norsk Kjøtt skal ha en sentral rolle i markedsreguleringen. Kjøtt-samvirket har stor markeds-kunnskap, og har dessuten på grunn av sin eierform egeninteresse av å redusere reguleringskostnadene. Dette betyr ikke nødvendigvis at reguleringen i den form vi har i dag er den beste løsningen.

Vi kan konkludere at kjøtt-samvirket har en rekke konkurransefortrinn i forhold til de private kjøttforedlerene. Kjøtt-samvirket har også konkurranseulempen, og noen av disse er direkte følger av markeds-reguleringsoppgavene.

De virkningene som er oppført under punkt 3 og 4 i oppsummeringen er konkurransevridende virkninger av markedsreguleringen. Som nevnt innledningsvis skal vi ikke forsøke å kvantifisere effektene av de konkurransevridende momentene. Det mest interessante er også den samlede virkningen på konkurransevnen. Mange av de momentene vi har diskutert i forrige kapittel er oppført under flere punkter i listen ovenfor, siden ett og samme forhold kan ha mange årsaker. Det vil dessuten være av begrenset interesse å isolere virkningen av hvert av momentene, siden virkningen av ett moment avhenger av en rekke andre momenter. Det mest slående ved konkurransesituasjonen i kjøttindustrien er den skjeve maktfordelingen mellom kjøtt-samvirket og den private delen av bransjen. Kjøtt-samvirket har avgjørende innflytelse på den løpende reguleringen av priser og kvantum, samtidig som de er den dominerende markedsaktøren. Det er utslagsgivende for virkningen av de konkurransevridende elementene som ligger i systemet hvordan kjøtt-samvirket tilpasser seg systemet, hvilken forretningsmessig strategi de legger seg på og hvilke selvpålagte restriksjoner de følger. Det virker sannsynlig at Kjøtt-samvirket i kraft av sin størrelse, økonomiske styrke, forretningsmessige dyktighet og den makt markedsreguleringsoppgaven medfører kunne har ført en betydelig mer aggressiv linje i konkurransen med de private. Hva er grunnen til at de ikke gjør det? Det kan naturligvis være av frykt for at den slik atferd ville bli oppfattet som

uakseptabel og dermed få konsekvenser for kjøttssamvirkets posisjon, men det kan også være at samvirket ønsker en privat kjøttbransje som et korrektiv og supplement til egen virksomhet.

Spørsmålet som var utgangspunktet for dette notatet var om kjøttssamvirkets rolle i markedsreguleringen medfører konkurransevidning i samvirkets favør. Denne analysen støtter opp under et ja på dette spørsmålet selv om vi vil understreke at foreliggende data og analyse ikke gir grunnlag for en entydig konklusjon på et forskningsbasert grunnlag.

Litteratur

Djuve, Anne Britt og Arild Steen, i samarbeid med PA Consultants Danmark (1992), *Næringsmiddelindustrien og EF. 6 bransjerapporter –ikke offentliggjort.*

Lilleborge, John (1993), *Systemeffekter av markedsregulering.* Omsetningsrådet.

Hegrenes, Agnar, Øyvind Hoveid og Svein H. Tjernæs (1991), *Kapital i Landbrukssamvirket.* NILF-rapport D-018-91.

Simonsen, Jesper W. (1986), *Strategiske fordeler og ulemper ved å være markedsregulator.* Ås: NLH.

Steen, Arild (1991), *Ingen over – Ingen ved siden.* FAFO-rapport 126. Oslo: FAFO.

Vale, Per Halvor (1986), *En analyse av behovet for tilskudd til bygg og anlegg i kjøtt- og fjørfesektoren.* Ås: NLH.

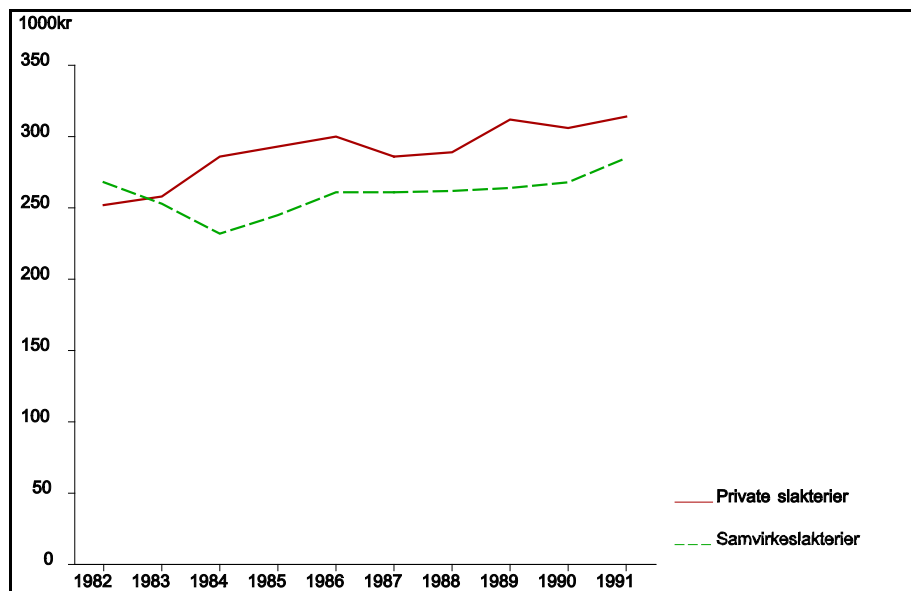
Vale, Per Halvor (1987), *Bygg og anlegg til markedsregulering av jordbruksvarer.* Ås: NLH.

Vatn, Arild (1985), *Ei analyse av kostnadene ved ulike avsetnadstiltak innan kjøttsektoren.* Ås: NLH.

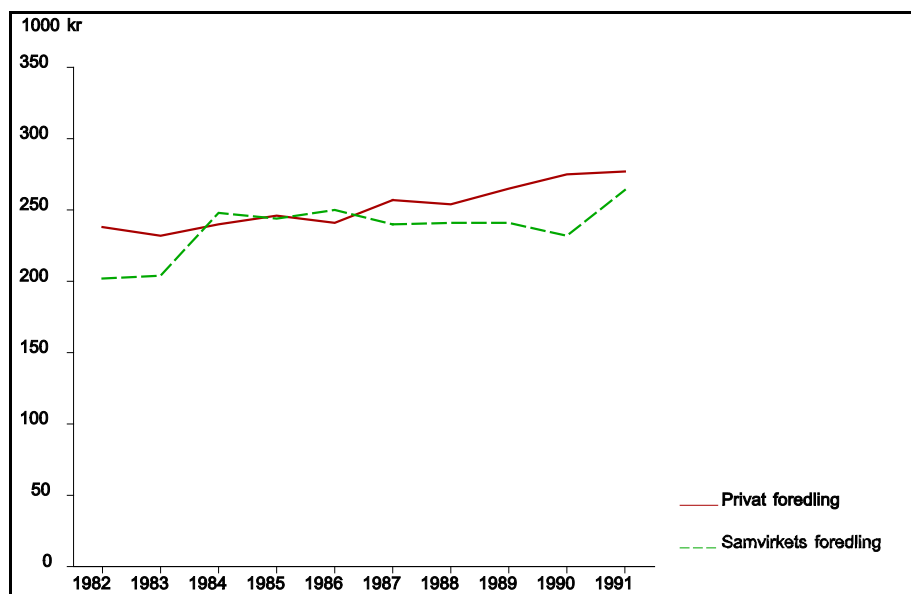
Vatn, Arild (1985), *Marknadsregulering av kjøtt.* Ås: NLH.

Tabell- og figurvedlegg

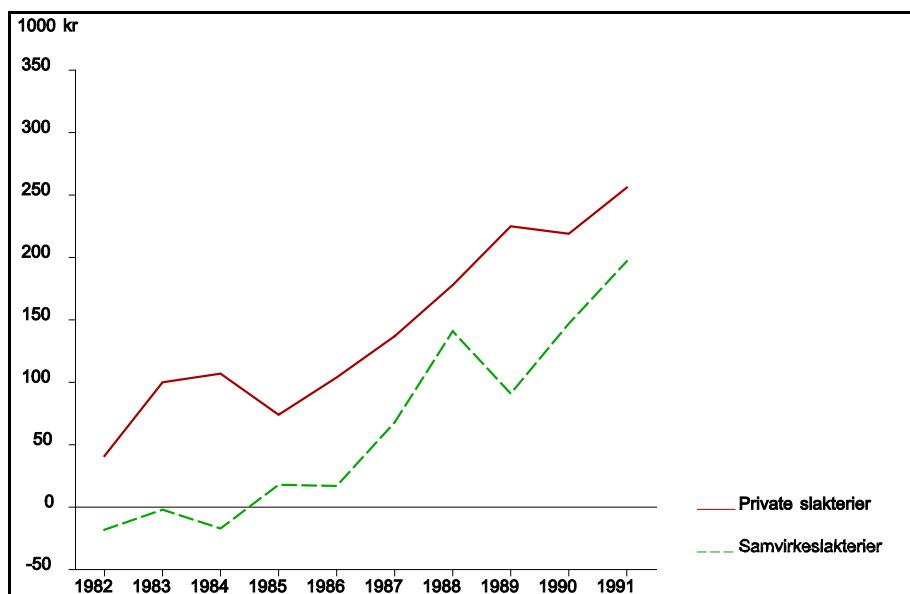
Figur 3 Bearbeidingsverdi til faktorpris per sysselsatt. Slakterier. 1991 kroner



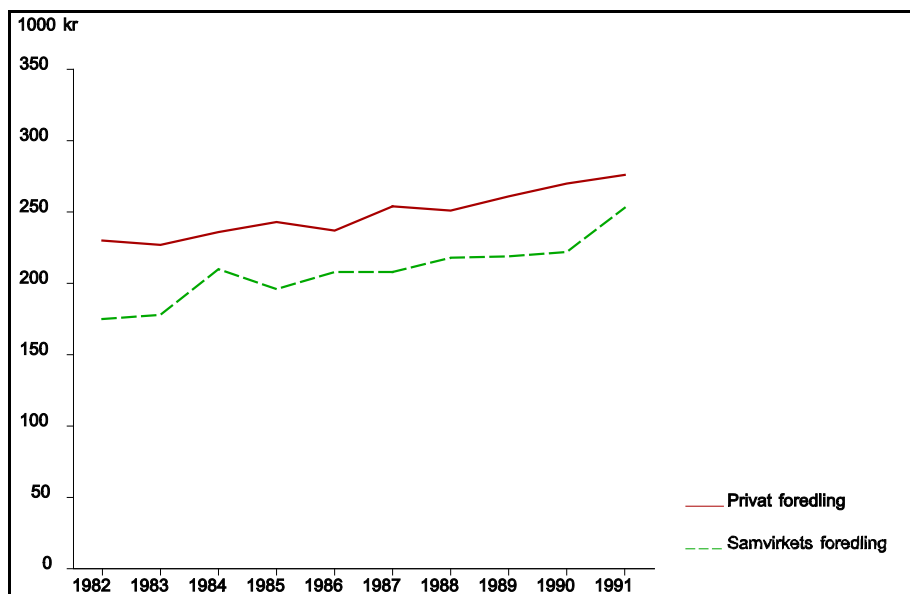
Figur 4 Bearbeidingsverdi til faktorpris per sysselsatt. Foredling. 1991 kroner



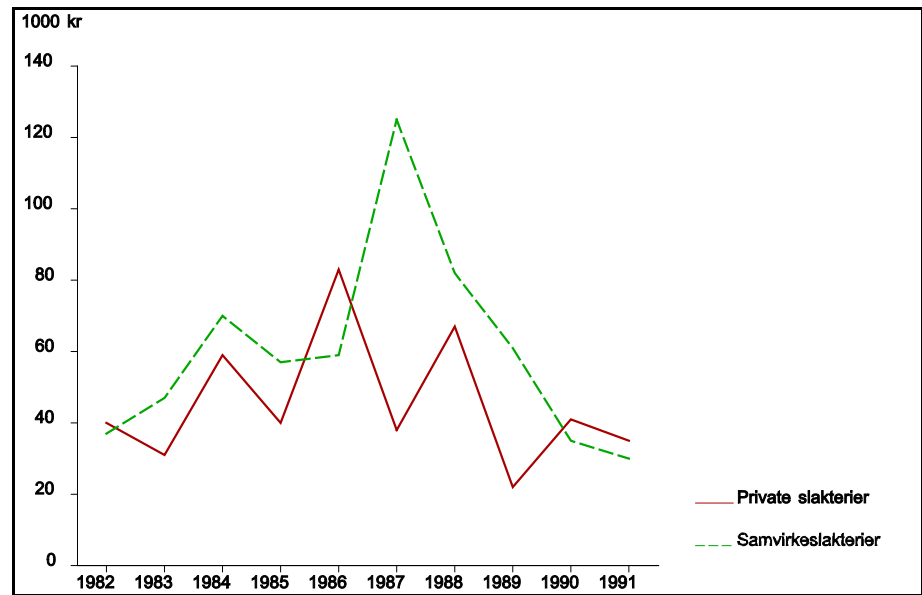
Figur 5 Bearbeidingsverdi til markedspris per sysselsatt. Slakterier. 1991 kroner



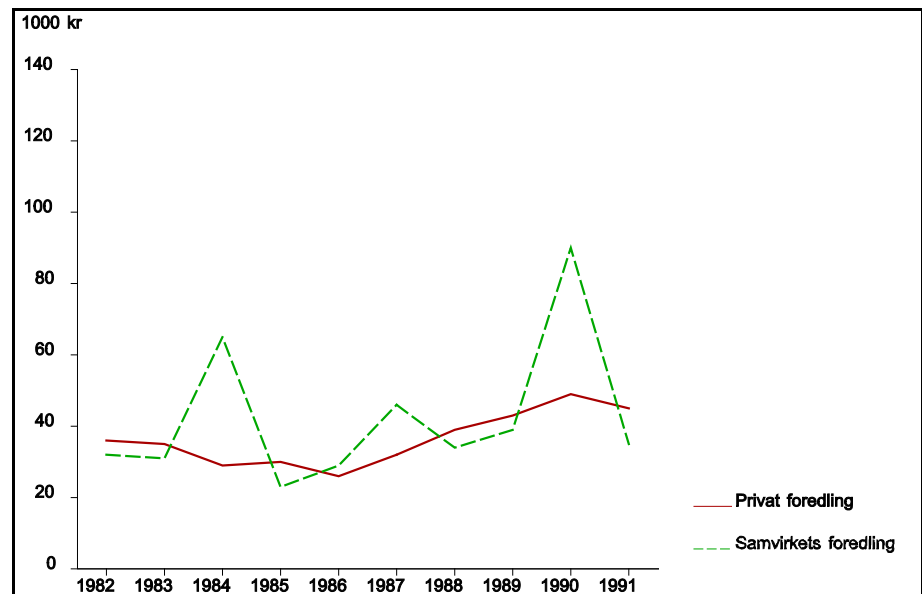
Figur 6 Bearbeidingsverdi til markedspris per sysselsatt. Foredling. 1991 kroner



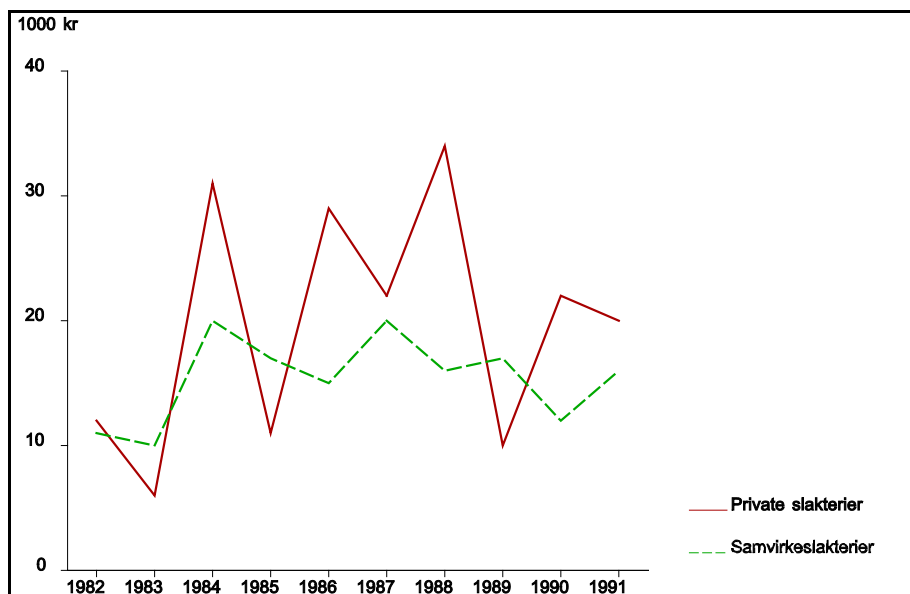
Figur 7 Samlede investeringer (anskaffelser) per sysselsatt. Slakterier. 1991 kroner



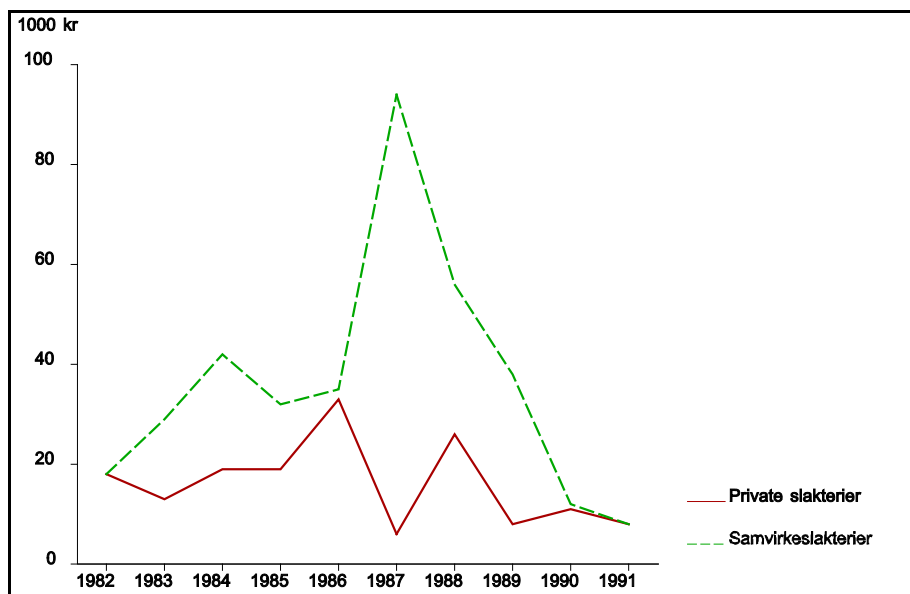
Figur 8 Samlede investeringer (anskaffelser) per sysselsatt. Foredling. 1991 kroner

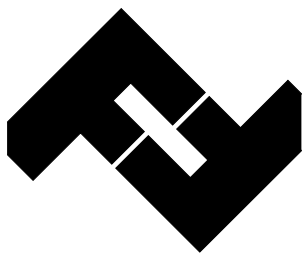


Figur 9 Investeringer i maskiner og verktøy. Slakterier. 1991 kroner



Figur 10 Investeringer i maskiner og verktøy. Foredling. 1991 kroner





FAFO-notat 1993
ISSN 0801-6135

FAFO

Postboks 2947 Tøyen
0608 Oslo
Tlf 22 67 60 00
Fax 22 67 60 22

Bestillingsnr. 829