

Norsk landbrukspolitikk, nasjonale og internasjonale muligheter og begrensninger

Eli Reistad

Bakgrunn

- Gårdbruker i Sigdal, Buskerud, korn og skog
- Tidligere nestleder i Norges Bondelag
 - 4 år med jordbruksforhandlinger
- WTO-forhandlinger
- Medlem av Matkjedeutvalget
- Medlem av styret i Landkreditt Bank
- Matprogrammet, Norges Forskningsråd



Temaer:

- Matforsyning, klima og energi
- WTO
- Importvernet
- Makta verdikjeden for mat
- Investeringsbehov og –utfordringer
- Forskning?
- Stortingsmelding om landbrukspolitikken

Matforsyning, klima, energi

- Enorme globale utfordringer
 - Matproduksjon må økes med 50% innen 2030
 - Erstatte fossil energi
- Økt oppmerksomhet om disse utfordringene og sammenhengene
- Det er behov for økt mat- og energiproduksjon basert på norske ressurser



Økt arealbehov i 2020 ved ulike ambisjoner for norsk jordbruksproduksjon, 1000 dekar

	Økt mat- produksjon med befolk- ningsvekst	Mer bruk av norske ressurser (67 % norsk i kraftfôr)	SUM
Alt 1: Dagens forbruksmønster	990	1 210	2 200
Alt 2: Framskrivning forbrukstrender	420	1 450	1 870

WTO

- G20-møte i Seoul 11.-12- nov: Gjentok behovet for snarlig slutføring av forhandlingene. "2011 is a critical window of opportunity"
- Altså før presidentvalgkampen i USA , 2012.
- "For us, what is very clear is the pain and what is not so clear is the gain," US ambassador to WTO, konferanse i Geneve november 2010
- Svært lite sannsynlig med avslutning i 2012.
- WTO fungerer med dagens regelverk, landene har mye viktigere saker å konsentrere seg om. Arbeidsløshet, statsgjeld, etc.

Importvernet

- Utfordringer med dagens importvern:
- Bearbeidede varer, EØS-avtalen (protokoll 3)
 - Tollen dekker ikke forskjell i råvarekostnad
- Artikkel 19, EØS-avtalen, særlig ost
- Import til full toll aktuelt for en rekke produkter. $\text{Importpris} + \text{toll} \leq \text{norsk pris}$
 - yoghurt.
- %-toll og kronetoll?

God lønnsomhet i sluttledet

KNALLÅR FOR MATVAREKONGEN:

Reitan-familien tjener mer enn 10 000 bønder



GOD BUTIKK: Odd Reitan og den eldste sønnen Ole Robert i bakgrunnen. Foto: Solum, Stian Lysberg

Mens en gjennomsnittlig bonde i fjor tjente drøye 180.000 kroner, sopte Reitan-familien inn nesten 2 milliarder kroner.

Margrethe Assev, VG

Karoline H. Flåm, VG

Publisert: 09.03.10 08:09, Oppdatert: 09.03.10 09:22

Ny rekord for Rema 1000-gjengen



Familien Reitan leverte i går sitt beste resultat noensinne. De tjener penger på butikker, kiosker og bensinstasjoner. Her er storebror, Rema 1000-sjef Ole Robert Reitan, lillebror og 7-Eleven- og Narvesen-sjef Magnus Reitan og Colonialmajor Odd Reitan utenfor hovedkvarteret Lade Gaard. Foto: MARIANN DYBDAHL/AFTEPOSTEN

Familien Reitan gledet seg over rekordresultater i går. Best i familien gjør Ole Robert Reitan det med sine Rema-butikker. Aldri har kjøpmennene i Rema 1000 gjort det bedre.

Hilde Harbo, Aftenposten

Sverre Stenseng, Aftenposten

Marita E. Valvik, Aftenposten ,

Aftenposten

Publisert: 08.03.10 21:31, Oppdatert: 09.03.10 08:18

”Det store hamskiftet” i verdikjeden for mat

- Gjennom de siste 20 åra har vi sett store strukturendringer i verdikjeden for mat
- Sterk konsentrasjon i sluttledet, fra flere tusen frittstående kjøpmenn til 4 store dagligvarekjeder som kontrollerer hele dagligvaremarkedet:
 - NorgesGruppen 40% (1990: 7,1%)
 - COOP Norge 24% (1990: 22,9 %)
 - ICA Norge 15,7% (1990: 10,2 %)
 - REMA 1000 20,3% (1990: 5,7 %)

Kamp om verdiskapingen

- 1. Horisontal integrasjon = kjededannelsen
- 2. Vertikal integrasjon = grossistfunksjonen/distribusjon og egne merkevarer

- Bonden:
 - Samvirke er bondens strategiske verktøy i markedet. = Horisontal integrasjon (mellom bønder) og dernest vertikal integrasjon utover i verdikjeden samt sterke merker.

Internasjonal kamp mot matmakt

- Ikke særnorsk:
- EU: betydelig debatt. Høynivåforum
- Storbritannia: Code of conduct
 - Regler for god forretningskikk
 - Priser/økonomi
 - Ikke betaling for hylleplass, uspesifisert reklame etc
 - Overvåking og mekling
- Sverige: utvalg



Digg Hair Studio i Bergen fikk en ny attraksjon i helgen, da noen gikk fra en pose med en gullfisk i melterbano. – Den lå faktisk oppå hattehyllen. En av våre kunder foreslo at vi skulle bruke

DEN SKJULTE MATMAKTEN

Se Hagens MAKT

verer prosent a
Rema 1000s vareutvalg

kjede. Næringsmiddelgiganten har i enkelte produktkategorier nesten monopolmakt i butikkhyllene. Likevel vil Stein Erik Hagen at de

skjulte makt i norske matbutikker. Et hjemmelag dokument utarbeidet av analyseelskapet Nielsen Norge som VG har fått tilgang til, viser at

Konkurransemyndighetene at den manglende konkurranse gir både høyere priser og dårlig

I tillegg til de store aktørene som Nortura (sammenslåingen av Gilde og Prior) og Tine, er Orkla en av de klart viktigste dagligvareleverandørene. Største eier her er mangemill-

kjøpmann Jan Tore Berg tok det lang tid før vi hadde samlet mer hundre Orkla-eide produkter i h

Det er drøyt 550 produkter. Stein Erik Hagen gikk fra å drive utikker til å selge varer til butikkene.

- Lørdag avslørte VG at de selskapene som produserer dagligvarematen i Norge, har dobbelt så høy forjeneste som de fire store matkjedene som selger maten.
- Samme dag viste vi også at det er monopolliknende situasjon i hyllene: For 26 av 29 dagligdagse produkter, har en produsent over 50 prosent markedsandel.
- Søndag sa Ole Robert Reitan i Rema 1000 at de norske produsentene er blitt så dominerende at de har blitt ineffektive. Han mener matvareprisene i Norge kunne vært opp mot 20 prosent lavere, hvis maten hadde blitt mer effektivt produsert.



lukrativ overgang. Gjennomsnittlig driftsmargin for Orkla Brands (det vil si hvor mye bedriften får igjen per krone før renter og skatt) var ifølge årsrapporten for 2009 på hele 12,1 prosent. Som en sammenligning er de tilsvarende marginene for dagligvarekjedene i 2009 på mellom to og fire prosent.

Dagligvareleverandørens foreningsdirektør Høige Hasselgård sier at de den store forskjellen skyldtes «høyere utgifter til innovasjon og markedsføring» og at det var grunnen til at marginene i deres bransje var så mye høy-

dene (se oversikten). I tillegg til merkevarer Orkla Bakers (som lager



Stabburet, Nora (syltetøy og saft), Axellus (tran og helsekost) Nutrilett, Define hårsjampo, Solidox tannkrem og så videre. Stein Erik Hagen ønsker ikke å kommentere saken overfor VG.

oystein.larsen-vorstott@vg.no
bjorn.haugan@vg.no
even.landre@vg.no

TØYVASK

77%

HÅNDVASK

markedet for håndoppvaskmidler tilhører også Stein Erik Hagens Orkla. Deres

96%

SJOKOLADE

også 26,5 prosent av sjokolademarkedet i Norge gjennom sitt eierskap i Nidar. De eier merker som

27%

FROSSEN PIZZA

pepperoni.

80%

RENGJØRING

69%

Investeringsbehov og -utfordringer

- Svekket egenkapitalandel
- Sprang i kapitalbehov ved eiendomsoverdragelse og nyinvesteringer
 - Finansielle utfordringer undervurderes. Behov for å supplere tallene fra totalkalkylen
- Virkemiddelsystemet: manglende evne til toppfinansiering, regionale ulikheter
- Sikkerhet og betjeningsevne
- Praktisering av konsesjonspris

Forskning

- Undervurdert i verktøykassa i landbruket og landbrukspolitikken?

Hvorfor landbrukspolitik?

Landbruk behandles ulikt andre næringer i de aller fleste land, fordi:

- ❖ Mat er basisbehov
- ❖ Stedbunden og biologisk næring; langsiktighet: ingen av/på bryter
- ❖ Landbruket bidrar med mer enn mat og fiber. Disse tilleggseffektene er oftest avhengig av løpende produksjon

Særlige norske utfordringer:

- Klima, geografi, topografi
- Særlig høyt lønns-/kostnadsnivå i en oljeøkonomi



Stortingsmelding

- Forankre landbrukets betydning (matforsyning, klima, energi)
- Forankre grunnleggende virkemidler:
 - Importvern, markedsregulering, jordbruksforhandlinger
- Hvor konkrete mål?
 - Inntekt
- Detaljer i virkemiddelutforming (økonomiske) må skje i jordbruksforhandlingene
- Andre virkemidler?

Hvordan opprettholder vi et levedyktig landbruk?



Verktøykassa består av:

- ❖ Økonomiske virkemidler
 - ✓ tilskudd, avgifter, skatt
- ❖ Markedsordninger
 - ✓ målpris- og markedsreguleringsystem
- ❖ Juridiske virkemidler
 - ✓ lover og forskrifter
- ❖ Importvern
 - ✓ tollsatser
- ❖ FoU, rådgivning, kommunikasjon