

Teoriark animasjon nr. 3: Samvirke som motmaktⁱ

Jordbruk er en kapitalintensiv næring

Hvert år investeres det om lag 10 milliarder kroner i forbedringer eller utvidelser av driftsapparatet i norsk jordbruk, dvs. i gjennomsnitt 250.000 per bruk.ⁱⁱ En betydelig andel av investeringene er produksjonsspesifikke. I dette ligger for eksempel at driftsbygninger for melkeproduksjon ikke egner seg for andre husdyrproduksjoner eller ved annen alternativ bruk av bygningsmassen.

Dersom en bonde har investert i et moderne driftsapparat for en produksjon, vil investeringen ofte gi en relativt beskjeden økonomisk avkastning dersom drifta etter noen år, frivillig eller ufrivillig, avvikles. Det er derfor viktig for bøndene å skaffe seg best mulig sikkerhet for at det er gode avsetningsmuligheter for deres råvarer også langt fram i tid.

Småskala råvareproduksjon og storskala foredling

Storparten av råvarene som norske bønder produserer passerer gjennom en rekke ledd i verdikjeden fra bonde til forbruker («fra jord til bord»). Råvarer transporteres til næringsmiddelbedrifter for bearbeiding og pakking, for så å bli distribuert av dagligvarekjedene til NorgesGruppen, Coop og REMA.

Det norske jordbruksarealet består av mange relativt små teiger, godt spredt over store deler av landet. Mens råvareproduksjonen foregår på relativt små enheter, foregår hovedsakelig videreforedling og pakking av råvarene i storskala foretak. For eksempel tar en håndfull kyllingslakterier lokalisert i Trøndelag, Rogaland og på Østlandet hånd om produksjonen fra omtrent 500 kyllingbønder.ⁱⁱⁱ I underkant av 7000 melkeprodusenter leverte i 2024 melk til omtrent 30 melkemottak, lokalisert i alle landsdeler. I realiteten har de fleste bønder på grunn av transportkostnader, holdbarhet og restriksjoner på transport av levende dyr, kun en eller et fåtall mulige mottakere av deres råvarer.

Dermed vil råvare-oppkjøperne potensielt ha en betydelig markedsrett, dvs. mulighet til å påvirke bøndenes priser- og leveringsbetingelser. I en situasjon med bare en aktuell mottaker – en monopsonist – kan vedkommende diktere både priser og leveringsbetingelser.

Anta for eksempel at det kun er ett foretak i et område som er mottaker av melk. Et investoreid foretak som ønsker høyest mulig kapitalavkastning, vil ikke betale mer for melka enn det som akkurat sikrer tilstrekkelige tilførsler av denne råvaren. Hvis det er to investoreide mottakere i et område, vil konkurransen mellom disse kunne bidra til at prisen til råvareleverandørene øker noe.

Samvirke som motmakt

Men anta så at ett av disse foretakene eies av produsentene selv, dvs. at det er et samvirkeforetak som har som *mål* å sikre deres eiere – bøndene – best mulig betaling for råvarene. Dersom samvirkeforetaket drives effektivt, slik at det makter å gi eierne gode priser for råvarene, inkludert etterbetaling som resultat av overskudd i foredlingen, vil dette også bidra til at konkurrenten må sette opp prisene for å sikre egen tilførsel av råvarer. Dersom det er knapp tilgang på råvarer, kan det investoreide foretaket bli nødt til å tilby deres leverandører høyere priser enn det samvirkeforetaket makter å gi sine eiere.

Desto mer effektivt et samvirkeforetak drives, desto høyere priser vil det kunne betale til bøndene – deres eiere, og desto høyere priser vil det investor-eide foretaket bli tvunget til å tilby deres leverandører.

Samvirkenes viktigste kunder er de tre dagligvarekjedene. Desto sterke merkevarer samvirkene klarer å utvikle, desto sterkere blir deres forhandlingsposisjon overfor kjedene, og desto lettere blir det for samvirker å sikre avsetning for deres produkter til gode priser.

HUSK:

Målet til samvirker er å sørge for trygg avsetning av eiernes råvarer til best mulige priser.

ⁱ Animasjonen er laget av Lars Tothammer (lars@tothammer.com) basert på manus utarbeidet av Sigurd Rysstad og Nils Sanne ved Senter for samvirkeforskning, NMBU

ⁱⁱ Kilde: NOU 2022:14 Inntektsmåling i jordbruket

ⁱⁱⁱ Kilde: Kjøttets tilstand 2023. Status i norsk kjøtt- og eggproduksjon. Animalia