

NILF-rapport 2005–2

Marknadstilpassing gjennom nye kontraktsformer i jordbruket

*Market adaptation in agriculture through new
contract formats*

Agnar Hegrenes
Svein Ole Borgen

Tittel	Marknadstilpassing gjennom nye kontraktsformer i jordbruket
Forfattarar	Agnar Hegrenes og Svein Ole Borgen
Prosjekt	Markedstilpassing gjennom nye kontraktsformer (I028). Noregs forskingsråd prosjekt no. 147443/110
Utgivar	Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning (NILF)
Utgivarstad	Oslo
Utgivingsår	2005
Tal sider	73
ISBN	82-7077-615-7
ISSN	0805-7028
Emneord	matvaresektor, marknadskoordinering, kontraktar, institusjonar, styringsstruktur, Noreg

Litt om NILF

- Forsking og utgreiing om landbrukspolitikk, matvaresektor og -marknad, foretaksøkonomi, nærings- og bygdeutvikling.
- Utarbeider nærings- og foretaksøkonomisk dokumentasjon innan landbruket; dette omfattar m.a. sekretariatsarbeidet for Budsjettnemnda for jordbruket og dei årlege driftsgranskingane i jord- og skogbruk.
- Utviklar hjelpemiddel for driftsplanlegging og rekneskapsføring.
- Er finansiert av Landbruks- og matdepartementet, Noregs forskingsråd og gjennom oppdrag for offentleg og privat sektor.
- Hovudkontor i Oslo og distriktskontor i Bergen, Trondheim og Bodø.

Forord

Forholdet mellom primærprodusentar og dei som kjøper jordbruksvarer, var lenge relativt stabilt i Noreg. Kontraktar, utover medlemskap i landbrukssamykke og relativt generelle kjøpsvilkår, var lite vanleg. Dette er no i endring, og kontraktar i ymse former mellom bønder og dei som kjøper jordbruksprodukt, er meir brukte enn før. Likevel er kontraktar relativt lite vanlege i Noreg i høve til det ein ser i land som USA. Kontraktar har vore relativt lite debattert i den landbruksøkonomiske litteraturen i Noreg samanlikna med det ein finn i internasjonal litteratur.

Gjennom forskingsprosjektet «Marknadstilpassing gjennom nye kontraktsformer» har NILF prøvd å skaffe fram generell informasjon om kontraktar og kontraktsteori og om bruken av kontraktar i norsk jordbruk. Noregs forskningsråd har finansiert prosjektet.

Denne rapporten er ei relativt kortfatta oversikt over og samandrag av arbeid som er utført i prosjektet. Oversikt over skriftlege arbeid frå dette prosjektet finn ein i vedlegg til denne rapporten. Rapporten drøftar både kontraktsteori og faktorar som kan ventast å påverke bruken av kontraktar. Ein drøftar og korleis ein kan forklare endringar som ein har sett i det siste. Til slutt ser ein kort på kva ein kan vente framover. Manuskriptet var i hovudsak avslutta i februar 2005.

Agnar Hegrenes har vore prosjektleiar og har skrive rapporten i samarbeid med Svein Ole Borgen. Anne Moxnes Jervell, Ann-Christin Sørensen og Maria Loureiro har lese og kommentert tidlegare utkast.

Berit Helen Grimsrud klargjorde manuskriptet for trykking.

Oslo, september 2005

Ivar Pettersen

Innhald

	Side
SAMANDRAG.....	1
SUMMARY	5
1 INNLEIING, FORMÅL OG PROBLEMSTILLING	9
1.1 Bakgrunn og innleiing	9
1.2 Formål og problemstilling.....	11
1.3 Avgrensing	11
1.4 Oppbygging av rapporten.....	12
2 ANALYSERAMME – KVIFOR KONTRAKTAR?.....	13
2.1 Innleiing.....	13
2.2 Praktisk tilnærming til analyse av kontraktar.....	13
2.2.1 Definisjon av kontrakt	13
2.2.2 Formål med kontraktar.....	14
2.3 Analyseramme	15
2.4 Faktorar som påverkar styringsform	19
2.5 Bruk av kontraktar i jordbruket i enkelte land	21
2.5.1 USA.....	21
2.5.2 Europa.....	22
2.5.3 Noreg.....	23
3 FAKTORAR SOM PÅVERKAR BEHOVET FOR KONTRAKTAR.....	25
3.1 Landbrukspolitikkk.....	25
3.1.1 Norsk landbrukspolitikkk frå 1930-åra til 1980-åra.....	25
3.1.2 Politikken etter 1980	26
3.2 Landbrukssamyirket sine roller.....	29
3.3 Oppsummering så langt.....	31
3.4 Nye forbrukartrendar og ny teknologi	31
3.5 Internasjonale, institusjonelle drivkrefter.....	33
3.5.1 Matvaretryggleik generelt.....	33
3.5.2 GMO-baserte matvarer	34
3.5.3 Økologiske varer.....	34
3.5.4 Oppsummering	35
3.6 Drivkrefter på nasjonalt, institusjonelt nivå.....	35
3.7 Drivkrefter på nasjonalt styringsnivå.....	36
3.7.1 Endringar på detaljstnivå: konsentrasjon og vertikal integrasjon.....	36
3.7.2 Nye kontraktformer i landbrukssamyrke	37
3.7.3 Nye, hybride styringsformer i matvarekjeda.....	37
3.8 Produktkvalitet og internkontroll.....	38
3.9 Samandrag.....	38

	Side
4 EKSEMPEL PÅ KONTRAKTSFORMER I JORDBRUKET	40
4.1 Innleiing.....	40
4.2 Frukt- og grøntsektoren.....	40
4.2.1 Generelt.....	40
4.2.2 HOFF Norske Potetindustrier BA	40
4.2.3 Ferskvare	41
4.3 Kjøtt	43
4.3.1 Økologisk kjøtt.....	43
4.3.2 Norsk Kjøttfe.....	44
4.4 Mjølke	47
4.5 Korn	48
4.6 Såvarer	48
4.7 Nye marknadskanalar	51
4.7.1 Bondens marknad.....	51
4.7.2 Beine Veien.....	53
4.7.3 Ostecompagniet.....	53
5 KVA KAN VI VENTE FRAMOVER?.....	55
5.1 Utvikling i drivkreftene	55
5.1.1 Landbruks- og handelspolitikk	55
5.1.2 Etterspørsel m.m.	57
5.1.3 Marknadsmakt i verdikjeda for jordbruksvarer.....	57
5.2 Nye kontraktformer, kontraktar på nye område.....	58
6 KONKLUSJONAR	59
REFERANSAR	65
VEDLEGG	73

Samandrag

Bakgrunnen for prosjektet er at ein ser at forholdet mellom primærprodusentar og foredlings- og omsetningsleddet, som lenge var relativt stabilt, endrar seg. Desse endringane kan påverke bruken av kontraktar.

Hovudformålet med denne rapporten er å drøfte og svare på følgjande spørsmål: *Kva for kontraktformer mellom primærprodusent og kjøpar kan fungere i ein situasjon med strengare krav til marknadstilpassing?*

For å sikre eit forskingsopplegg som var handterleg og kunne gjennomførast, konkretiserte vi dette generelle spørsmålet i følgjande oppgåver:

- Analysere drivkrefter som skaper behov for endringar i eksisterande kontraktformer eller nye kontraktformer
- Kartleggje etablerte kontraktformer i kjøt-, meieri-, frukt- og grønt-, og kornsektoren
- Drøfte eigenskapar ved dei enkelte kontraktformene og konsekvensar for kontraktspartane når det gjeld forhold som leveringsvilkår, incentiv, risiko, osv.

Kontraktar er vanlege på mange område. I denne rapporten har vi berre sett på kontraktar for produksjon og omsetjing av jordbruksvarer. Vi har og berre sett på kontraktar som går utover det som er bestemt gjennom lovverket. Prosjektet er i hovudsak avgrensa til førstehandsleddet i omsetnaden. For dei fleste varegrupper vil dette seie mellom primærprodusent (bonde) og foredlingsleddet.

I kapittel 2 ser vi nærare på formålet med kontraktar, kontrakttypar og analyse-ramme. Det er først ei relativt praktisk tilnærming til bruken av kontraktar. Deretter er det ein meir teoretisk presentasjon av analyseramma.

Kontraktar spesifiserer kva rettar og plikter partane i ein transaksjon har. Det er mange årsaker til kontraktar mellom partane i transaksjonar. Kontraktar kan sikre produsenten avsetning for varer og kan sikre kjøparen tilgang på varer. Kontrakten kan spesifisere kvalitet og pris. I mange tilfelle kan det vere naudsynt å investere i dyrt og spesialisert utstyr for å kunne setje i gang produksjon av visse varer. Relativt langsiktige avtalar kan vere naudsynte for å redusere risikoen ved investeringa. Gjennom kontraktar kan ein produsent få tilgang til informasjon, produksjonsteknologi og kreditt som han eller ho elles ikkje ville hatt tilgang til. Kjøparar kan få kontroll og innverknad på korleis produksjonen skjer og når varer kan bli leverte.

Teorigrunnlaget er i stor grad henta frå ny institusjonell økonomi. Transaksjonskostnadsteori og kontraktteori er viktige delar av denne teorien. Vårt utgangspunkt er at bruken av kontraktar er påverka av grunnleggande verdiar i eit samfunn som religion, normer og tradisjon, av formelle institusjonelle forhold som t.d. lover, og av styringsstruktur. Styringsstruktur spenner frå spothandel som eit ytterpunkt til full vertikal eigarintegrasjon som eit anna ytterpunkt. Mellom desse ytterpunkta ligg mange mellomformer (hybride former). Kva slags styringsform

som høver for bestemte transaksjonar, vil vere påverka av kor spesifikke investeringar som trengs for å gjennomføre transaksjonen, kor ofte tilsvarende transaksjonar vert gjennomførde, kompleksiteten ved transaksjonane og usikkerheit ved yting som vil bli kravd, kor vanskeleg det er å måle transaksjonen, og kor sterkt samband det er mellom transaksjonar. Kontraktformene varierer med styringsstruktur. Spothandel er i stor grad basert på lover og offentlege reguleringar. Ved full eigarintegrasjon er det bedriftsinterne reglar som gjeld.

Det er mange typar kontraktar, og dei vert klassifiserte på mange måtar. For formålet i denne rapporten er inndeling i sals- og produksjonskontraktar spesielt nyttig. Salskontrakt vil seie at ein produsent avtalar med ein kjøpar å selje heile eller delar av produsert kvantum på nærmare spesifiserte vilkår. Kontrakten seier vanlegvis ikkje noko om korleis produksjonen skal skje. I ein produksjonskontrakt er det og spesifisert korleis produksjonen skal skje. Ein produksjonskontrakt er difor meir omfattande enn ein salskontrakt.

Til slutt i kapittel 2 ser vi på bruken av kontraktar i andre land og i tidlegare år i Noreg.

Kapittel 3 er ei drøfting av faktorar som påverkar og endrar behovet for kontraktar i norsk jordbruk. Den norske landbrukspolitikken har i alle fall sidan 1930-åra hatt grensevern og marknadsregulering som viktige element. Prisar og økonomiske forhold har i omtrent heile etterkrigstida vore avtala mellom staten og dei to faglaga i jordbruket, mens dei økonomiske organisasjonane har hatt rett til å drive marknadsregulering slik at avtalte prisar kunne oppnåast. Fleire tilskotsordningar har hatt risikoreduksjon som viktig formål. Medlemar i landbruks-samyrke har leveringsplikt, mens samyrkeorganisasjonen har mottakspunkt. Dette har sikra avsetning for produkta til relativt stabile prisar.

Desse institusjonelle forholda har medverka til at det har vore relativt lite behov for andre kontraktformer i Noreg, samanlika med det ein har hatt i andre land med andre marknadstilhøve. Dette er no i endring. Delvis har dette med endra reglar for marknadsregulering å gjere, slik som ein har sett i frukt- og grøntsektoren. Delvis har det å gjere med eit politisk ønskje om å skape meir konkurranse, også for landbruksvarer. Men det har truleg meir samanheng med endringar i etterspørselsforhold og maktfordeling i verdikjedene for jordbruks- og matvarer (styringsstruktur). Daglegvarekjedene har større makt enn før, og produsentane har mindre. Kjedene kan i større grad enn før bestemme kva dei vil ha, enn å måtte kjøpe det dei kan få tak i. Dette gjeld ikkje berre i Noreg, men meir globalt.

Sjølv om politiske tiltak og samyrket sin sterke posisjon har gjort at det har vore relativt lite att å skrive kontrakt om, er det mange døme på bruk av kontraktar også i Noreg. I kapittel 4 presenterer vi nokre slike døme. Eit døme er produksjon av såvarer som ifølgje forskrift berre kan skje på kontrakt mellom autoriserte såvareforretningar og dyrkarar. Dyrkinga skal kontrollerast av Mattilsynet. Prisane på produkta, t.d. på såkorn, er i stor grad avtalt som eit tillegg til vanleg pris.

Produksjon av varer til konservesindustrien skjer i hovudsak på kontrakt. Innan frukt- og grønt har dei fire store matvarekjedene samarbeid med tre grossistar som igjen har kvar si produsentforeining. Leveringsavtalane spesifiserer i stor grad areal og leveringsvilkår. Pris er i liten grad avtalt.

Dei som vil selje økologiske varer, må vere godkjende etter offentlege reglar. Prisar og vilkår elles er i stor grad bestemte av kjøparane. TINE skriv t.d. kontrakt med Debio-godkjende produsentar innan visse geografiske område. Desse får eit pristillegg. Gilde har ikkje lenger spesielle kontraktar med produsentar av økologisk kjøtt. Det er nok å vere Debio-godkjend som økologisk produsent og følgje visse reglar for innmelding og merking av slaktedyr. Gilde har derimot kontraktar for produksjon av spesialitetar, t.d. Norsk Kjøttfe. Produsentar som har kontrakt med Gilde, har ei mogelegheit men ikkje ein rett til å få levere spesialiteten. Gilde bestemmer veke for veke kor mykje dei kan ta mot, og er det innmeldt for stor slaktemengde, skjer prioritering etter tidspunkt for innmelding. Gilde har oppretta eigne dotterselskap for å produsere og selje ein del spesialitetar.

Marknadsreguleringa omfattar til vanleg ikkje såkalla nisjeprodukt. Slike produkt kan det vere vanskeleg å få inn i daglegvarekjeder, spesielt der det er sentrale innkjøp. Produsentane må i stor grad finne alternative marknadskanalar for slike produkt. Bondens marknad er ein slik kanal. Dette er eit horisontalt samarbeid mellom produsentar, eit slags rammeverk, og det er relativt lite omfattande kontraktar mellom produsentane. Ostecompagniet er eit døme på at ein stor samyrkeorganisasjon (TINE) danner dotterselskap som sel både eigne produkt og produkt frå småprodusentar. Beine Veien er eit konsept innan Norgesgruppen der lokale matprodusentar sel varer gjennom ein stor kjede.

Kapittel 5 inneheld nokre synspunkt på bruken av kontraktar dei komande åra, spesielt kva faktorar som kan ventast å påverke denne. Drøftinga fokuserer på grensevernet for jordbruksvarer og foredla varer, marknadsreguleringsordningar, maktforhold i daglegvarekjeda og strategiar hos dei store aktørane i daglegvarekjedene, og etterspørselsforhold.

Kva som skjer med grensevernet (importtoll og reglar om marknadstilgang) er avhengig av resultatet av dei pågåande GATT/WTO-forhandlingane. Det er rimeleg sikkert at grensevernet blir svekt, men det er framleis uklart kor stor tollreduksjonen vert for dei enkelte produkta. Grensevernet vil og bli sterkt svekt om Noreg skulle bli med i EU. Basert på kva som har skjedd ved utvidingar av EU, må ein rekne med at EUs prisar og marknadsordningar for jordbruksvarer vil gjelde frå første dag av medlemskapen. EØS- og RÅK-avtalen kan på kortare sikt ha innverknad på konkurransesituasjonen for norske produsentar. Det har vore ein tendens til at importen av RÅK-varer har auka meir enn eksporten.

Marknadsordningane kan verte endra, og marknadsreguleringa vil bli vanskelegare dersom grensevernet vert redusert. Marknadsordningane er også under press av innanlandske grunnar. Det er ikkje noko nytt, og det er uråd å seie om det vert store endringar dei neste åra av reint norske årsaker.

Daglegvarekjedene har større marknadsmakt enn tidlegare, og ved svakare grensevern, vil import verte eit meir aktuelt alternativ. Strategiske haldningar og vurderingar ved sida av vurdering av pris og lønsemd vil bli avgjerande for om norske varer vil få ein preferanse eller ikkje, og kor sterk denne eventuelt vert. Kva kjedene vel å gjere, kan ein vente er avhengig av m.a. etterspørselsforhold. Har forbrukarane preferansar for norske varer eller ikkje? Kor sterkt står norske merkevarer i høve til andre merkevarer?

Same kva svara er på desse spørsmåla, ser det ut til at det er aukande etterspørsel etter kvalitetar som oppstår i primærproduksjonen, t.d. økologiske varer. For å kunne garantere kvalitet til og med siste leddet vil det vere naudsynt å ha ein viss kontroll med produksjonsprosessen heilt attende til primærproduksjonen. I den grad det vert meir etterspørsel etter slike varer, kan ein vente meir bruk av produksjonskontraktar, både innan samyrke og i andre bedrifter som vil selje spesialitetar. Eit alternativ kan vere at styresmaktene går inn med offentleg regulering og kontroll slik som for økologiske varer. Vi ser få eller ingen teikn til at dette skal skje.

Vi ventar at nye marknadskanalar vil bli utvikla for nisjeprodukt. Dette kan vere relativt lause rammeverk som Bondens marknad. Det kan og vere nye samyrkeorganisasjonar som sel eitt eller nokre få produkt for medlemane. I slike tilfelle ventar vi å finne relativt langsiktige kontraktar. Det kan også bli samarbeid mellom produsentar av nisjeprodukt og «tradisjonelle» salsbedrifter, anten samyrkebedrifter eller andre.

Vi ventar derfor stort mangfald i kontraktsforhold i framtida. For «bulkvarer» ventar vi likevel ingen store endringar dei første åra. Det synest likevel å vere behov for at dei enkelte aktørane førebur seg på ein situasjon med svekt grensevern.

Kapittel 6 er eit samandrag av konklusjonane.

Summary

The main purpose of the project of which this report is a part, is to analyse the following questions:

Which contract formats can be expected to function well between farmers and buyers of farm products in a situation with stronger demands on market adjustments?

This main question was split into three research tasks:

- To survey existing contract formats in the meat, dairy, fruit and vegetable, and cereal sectors
- Analyse driving forces shaping the need for changes of existing contract formats or new contract formats
- Discuss characteristics with the specific contract formats and consequences for the contracting partners regarding terms of deliveries, incentives, risk etc.

The background for the project is that the relations between farmers and the processing industries, which for a long period were relatively stable, are now changing.

In Chapter 2 we take a closer look at the purpose of contracting, types of contracts, and the analytical framework. First we give a rather practical introduction and thereafter we present some relevant theories.

Contracts are used in a variety of ways in practical life. In this report we have concentrated on contracts for production and first hand sales of agricultural products, and have mainly looked at contracts beyond what is required by law.

Contracts specify rights and obligations for each part in a transaction. By contracting the producer can secure the sale of the products, while the buyer is secured supply of products. Quality and prices are normally part of the contract. In many cases it is necessary to invest in specialised equipment before starting to produce. Long-term contracts might be a means of reducing risk in such cases. Also, by contracting a producer might get access to information, technology and credit which would otherwise be unavailable. Buyers can get control over production methods and time of deliveries.

The analysis is mainly based on new institutional economic theory. Transaction cost economics and contract theory are important elements of this theory. Our point of departure is that embeddedness (informal institutions, customs, traditions, norms, religion), formal institutions, and governance structure have a great influence on contracts. Governance structure can be classified along a continuum from spot markets to internal organisations. Between these two extremes there are many hybrid forms. The choice of governance structure depends on how specific investments that are necessary, the frequency of transaction, the complexity of the

transactions, how difficult it is to measure the transaction, and the separability between transactions. Optimal contract format varies with choice of governance structure. Spot trade is often based on public laws while internal transactions are governed by command.

Contracts can be classified in many ways. For the purpose of this report a distinction between sales contracts and production contracts is useful. In a sales contract the seller promise to sell all or a part of the products to the buyer. Quality, price or a price formula, and other terms of trade are normally settled in the contract. The contract does not say anything on how to carry out the production. This is usually included in a production contract, in addition to the elements in a sales contract.

Chapter 2 ends with a short review of the use of contracts in USA, Europe, and in previous years in Norway.

Chapter 3 contains a discussion of forces which have an influence on the use of contracts in Norwegian agriculture. Since the 1930s, import restrictions and market regulations have been important elements of the Norwegian agricultural policy. Since the Second World War, prices and other economic terms have been negotiated (annually) between the government and the farmers unions. The agricultural sales and marketing organisations have been allowed to regulate markets in order to obtain the prices agreed upon. Several direct support schemes have had income increasing and risk reducing effects. Members of the agricultural cooperatives have had a duty to sell their products to the cooperatives which have had the obligations to buy the products. For the most economically important agricultural products, the agricultural cooperatives have had, and still have, a relatively high market share, especially at the first hand market.

These institutional conditions have contributed to stable markets and reduced market risk for the farmers. The need for contracting has been lesser in Norway than in countries with less government involvement and weaker agricultural cooperatives. But the situation in Norwegian agri-food sector is no longer as stable as it used to be. This has partly to do with changed rules for market regulations, for instance in the fruit and vegetable sector. To some extent this is a result of a general trend towards less government involvement in industrial activities, but increased concentration in the food chain in general and in the retail and wholesale sector especially is another factor. The retail chains have more market power than they had some years ago, while the producers have less market power. The chains can to a greater extent than before decide what to buy; they do not necessarily have to buy what the producers want to sell.

Although we have argued that it was relatively little scope left for contracting at the first-hand markets, there are many examples of contracting in Norwegian agriculture. Some cases are presented in Chapter 4. Growing of seed for sale is one example. According to public law, seed can only be grown under contract between authorised seed companies and growers. The Norwegian Food Safety Authority has a responsibility to control the growing. Prices and other terms are settled in the contract.

Production for the cannery industry is mainly under contract.

Three wholesalers supply the four big Norwegian retail chains with fruit and vegetables. The wholesalers have contracts with producer organisations. The contracts usually specify acreage and delivery terms, not prices.

Those who want to market organic products must be certified according to public regulation. Prices and other business terms are to a great extent decided by the buyers. TINE, the national dairy cooperative, writes contracts with certified producers of organic milk in some geographic areas. These producers receive a price premium. Other producers do not get the price premium, even when they are certified as organic producers (with some exemptions). Gilde, the meat cooperative, had contracts with producers of organic meat, but do not have such contracts since 1 January 2004. It is enough to be certified as an organic producer and to follow some routine when reporting animals for slaughter. Gilde has introduced contracts for production of specialty meat. In order to get a contract, the producers must fulfil specific production requirements (for instance breed of animals, production methods etc.). Producers with a signed contract have a possibility to sell specialty meat, not a right to do it. How much that can be delivered as specialty meat is decided every week based on expected demand. This is an example of a quality originating at farm level. Gilde has also established subsidiary companies to produce and sell some specialties, but in many cases these subsidiaries do not have special contracts with meat producers as the specialty originates in the processing process, not at farm level.

So-called niche products are not part of the market regulation schemes, and are thus exposed to more market risk. It might be difficult to get access to the shelves of the large retail chains. However, there are examples of marketing through the “traditional channels”. Ostecompagniet is established by TINE to market both its own niche products and products from small independent cheese producers. “Beine Veien” is a concept where local food is sold through a big retail chain. However, many producers of niche products have to find alternative marketing channels. Farmers Markets were introduced in Norway in 2003. This is a horizontal cooperation between producers, and the agricultural cooperatives are backing the movement financially and organisationally.

Chapter 5 is a short discussion of future use of contracts in Norwegian agriculture. The discussion focuses on the following driving forces: import restrictions for agricultural products and processed products, market regulation schemes, market power in the food chains and strategic decisions by the retail chains, demand for food, and consumer concerns.

Future import restrictions will be decided in the WTO negotiations. Lower binding import tariffs and increased market access are probable outcomes of the negotiations. However, as per now it is not clear how much the import restrictions will be reduced, on average and for specific products. Norwegian import regime and agricultural markets would be greatly influenced if Norway decides to join the European Union. Based on previous enlargements of the EU, one can expect EU prices and market schemes from day one of a membership. In a shorter run, the agreement on the European Economic Area (EEA) and the European Free Trade Agreement, especially the part regarding what in Norway is called “RÅK” products,

are more important for the competitiveness of the food industry. For some years there has been a tendency towards increased imports and stable export of “RÅK” products.

Market regulation would become more challenging with reduced import restrictions (assuming a substantial Norwegian production). The market regulation schemes are contested for domestic reasons too. This is nothing new, and it is impossible to judge the probability of substantial changes.

If the import restrictions are reduced, imports become a more competitive alternative to Norwegian products. Attitudes, preferences and strategic decisions among the retail chains could be important for the market possibilities of Norwegian products. Do Norwegian consumers prefer Norwegian products or not? How strong are Norwegian trademarks compared with foreign trademarks?

As mentioned above, there seems to be increasing demand for qualities originating at farm level, for instance organic food. In order to guarantee the expected quality the actors in the food chain need some control of the production from the primary producer to the retailer. Concerns for food safety, and quality assurance motives in general, are another reasons for tighter control and coordination of the food chain. We do not expect owner integration all the way back to the primary producers. Coordination by production contracts is more likely. Public control could, as in the case of organic food, be an alternative. However, as per now, we see no indications of a further development towards such regulations.

We also expect new marketing channels to develop. These can be relatively loose cooperation as in the case of Farmers Markets. It can also be new cooperatives selling one or a few products. In this case we expect long-run contracts. In yet another cases it could be cooperation between producers of niche products and “traditional” marketing firms. That might be cooperatives or private firms. In conclusion, we expect a greater variety of contractual arrangement in the future. However, for the bulk production we expect no big changes in the nearest future, but there is a need for preparation for a situation with reduced import restrictions.

1 Innleiing, formål og problemstilling

1.1 Bakgrunn og innleiing

I norsk landbruk var forholdet mellom primærprodusentar og foredlings- og omsetningsleddet lenge relativt stabilt. Staten hadde kjøpeplikt for norsk korn frå 1929 til 2001, og prisane var tilnærma garanterte innafor ein avtaleperiode. Innan husdyrproduksjonane har samyrkeorganisasjonar hatt ein stor del av førstehandsomsetninga, og har sidan 1930-åra hatt ansvar for marknadsregulering. Samyrke har jamna ut pris- og kostnadsskilnader mellom medlemane. Medlemane i salssamyirket har leveringsplikt, og organisasjonane har kjøpeplikt. Avrekning skjer etter godkjende reglar for klassifisering og etter fastsette pristabellar. Forholdet mellom primærprodusentar og kjøparar (foredlingsledd) har i stor grad vore styrt av ordningar som har vore heilt sentrale i landbrukspolitikken i etterkrigstida. Om lag 50 000–60 000 bønder er medlemmer i landbrukssamyrke (skogeigarlag og -forbund er ikkje rekna med), og for dei fleste av dei har medlemskontrakten til samyrke (med tilhøyrande vedtekter) lagt avgjerande premissar for tilpassingane.

Det har ikkje vore vanleg med kontraktar mellom kjøpar og seljar på førsteleddet, utover det som følgjer av samyrkeorganisering og statleg regulering.¹ Dette stabile kontraktsgrunnlaget er under rask endring. Styresmaktene legg opp til oppmjuking av mange av bøndene sine innarbeidde rettar og plikter (sjå t.d. St.meld. nr. 19 (1999–2000) og Innst. S. nr. 167 (1999–2000)). Det er i gang forhandlingar innan GATT/WTO om liberalisering av handel og reduksjon i handelshindrande støtteordningar. Bøndene vert stimulerte til omstilling, både innan tradisjonelt jordbruk og til å satse på nye næringar. Omstillingsbehovet i primærproduksjonen er venta å auke, og bøndene får dessutan eit stadig større

¹ Meir om dette i kapittel 2.5.3

ansvar for marknadstilpassing av eigen produksjon og å handtere risiko knytt til nye satsingar.

Det er grunn til å vente at også norsk landbruk får større innslag av kontraktsformer som er meir innarbeidde i andre vestlege land. Spesielt i produksjon av slaktekyllingar, men og innan svinehald, har det lenge vore ein utstrakt bruk av kontraktsproduksjon, vertikal integrasjon og vertikalt samarbeid i USA (Lamb, 2003–2004; Martinez, 1999, 2002; Schrader, 1998; Royer & Rogers, 1998). Også i Sverige og Danmark er kontraktar relativt vanleg (Johansson, 2000). OECD (1997) gir ein oversikt over vertikal koordinering, m.a. kontraktsproduksjon, i frukt- og grøntsektoren i utvalde OECD-land.

Det er store skilnader i marknadsorganisering mellom dei sentrale produktgruppene i norsk landbruk, og i visse sektorar har omstillinga allereie kome langt. Dette inneber i dei fleste tilfella at kontraktsforholda, i vid forstand, har vorte endra for norske bønder. Spesielt innan frukt- og grøntsektoren er det vertikale samarbeidet gjennom heile verdikjeder sterkt.

Skjerpa krav til marknadstilpassing inneber m.a. at kvaliteten i produkt og produksjonsprosessar må dokumenterast og styrast betre enn før. Det er innført eit eige kvalitetsstyringssystem i landbruket (KSL). Dette har ikkje form av formell kontrakt mellom aktørane i matvarekjeda, men kan påverke behovet for visse avtalar. Prisen til produsent er i mange høve avhengig av om produsenten er med i KSL eller ikkje. Det er ikkje usannsynlig at den sterkare koordineringa i detaljistleddet og mellom detaljist- og engrosleddet kan påverke tidlegare ledd i varekjeda. Mellom anna kan kjedene ønskje relativt langsiktige avtaler med relativt faste prisar og sikkerheit for forsyning. Skal leverandørane garantere leveranse, er det ein fordel å ha sikker forsyning med råvarer.

Å tilfredsstille kundeønskje er viktig for alle økonomiske verksemdar. Utan tilfredse kundar kan etterspørselen raskt forsvinne. Det går ein varestraum frå produsent til konsument og ein informasjonsstraum frå konsument til produsent. Kundeønskje må formidlast raskt og effektivt til produsentane. Informasjon om oppnådd pris gir mykje informasjon, men alle signal frå konsument til produsent kan ikkje sendast via pris. Di meir direkte kontakt det er mellom primærprodusent og forbrukar, di enklare skulle ein tru det er å sende signal frå forbrukar til produsent. Det er ofte lang veg mellom primærprodusent og forbrukar, men det finst døme på meir direkte omsetning og kontakt, t.d. gardsbutikkar og Bondens marknad og andre former for direkte handel.

Kontraktar kan vere eit sentralt verkemiddel for å lukkast med såkalla nisjeprodukt. Skal ein t.d. lukkast med sal av økologiske produkt, er det viktig at produksjonen skjer etter aksepterte, økologiske prinsipp og at alle involverte produsentar leverer produkt med forventad kvalitet. Ein må kunne garantere kvaliteten. Dette kan skje ved relativt omfattande avtaler mellom produsentar, kjøparar og merkeforvaltarar, eller det offentlege kan gå inn med t.d. kontroll- og sertifiseringsordningar. Det siste alternativet er valt i mange land. Omsetningsledda må sikre at varene ikkje vert blanda med andre varer dersom forbrukarane skal vite at dei kjøper økologiske varer. Noko tilsvarande er tilfelle med genmodifiserte produkt. Forbrukarane ønskjer og krev å få vite om matvarer inneheld stoff frå

genmodifiserte organismar. Sjølv utan strengt formaliserte kontraktar mellom dei aktuelle partane, står ein i slike tilfelle overfor kontraktliknande forhold. Den eine parten (forbrukaren) må kunne stole på at dei andre partane (produsenten og omsetningsleddet) gjer «det dei skal». Utan slik tillit, vil avsetninga kunne svikte. Dette er døme på ei endra form for koordinering av aktivitetane i verdikjeda, med betydelege og direkte konsekvensar for primærprodusentar. Fleire av dei endringane som er nemnde ovanfor, indikerer at «gamle» koordineringsformer ikkje lenger er føremålstenlege. I lys av den utvikling ein kan sjå i Noreg, og den utvikling som ein har hatt og har i andre land, har vi i dette prosjektet analysert omfang av bruk av kontraktar i matvarekjedene, og vurdert om kontraktar kan bidra til å redusere problem som aktørane kan få ved ny marknadssituasjon. Desse problema kan vere knytte til risiko (pris og avsetning/leveranse), sikkerheit for at produksjonen har skjedd på ein bestemt måte, tilgang på kapital, osb.

1.2 Formål og problemstilling

Hovudformålet med denne rapporten er å drøfte og svare på følgjande spørsmål:

Kva nye kontraktsformer mellom primærprodusentar og kjøparar kan fungere i ein situasjon med sterkare krav til marknadstilpassing?

For å sikre eit forskingsopplegg som var handterleg og kunne gjennomførast, konkretiserte vi dette generelle spørsmålet i følgjande oppgåver:

- Analysere drivkrefter som skaper behov for endringar i eksisterande kontraktsformer eller nye kontraktsformer
- Kartleggje etablerte kontraktsformer i kjøt-, meieri-, frukt- og grønt-, og kornsektoren
- Drøfte eigenskapar ved dei enkelte kontraktsformene og konsekvensar for kontraktspartane når det gjeld forhold som leveringsvilkår, incentiv, risiko, osb.

1.3 Avgrensing

Analysen er i hovudsak avgrensa til første leddet i kjeda frå produsent (bonde) til forbrukar, men vi tek omsyn til det som skjer lenger ute fordi dette kan ha innverknad på det leddet vi analyserer. Dette betyr at vi ikkje diskuterer jordleige- og forpaktingskontraktar. Vi diskuterer heller ikkje kontraktar mellom bønder og produsentar av innsatsfaktorar til jordbruket, eller kontraktar på ledda etter første leddet, t.d. mellom foredlingsbedrifter og grossist- og detaljistleddet.

Vi ser først og fremst på kva kontraktsformer som finst, og faktorar som kan påverke kontraktane. Ein kan hevde at partane i eit kontraktsforhold prøver å utforme kontraktsvilkår som er optimale ut frå partane sine føresetnader. Vi har likevel i liten grad drøfta optimale kontraktar, men har hovudsakleg avgrensa oss til å sjå på eksisterande kontraktar og faktorar som vi ventar vil føre til endringar i kontraktane. Ein kan difor hevde at vi implisitt har hatt optimalitet i tankane utan å ha uttrykt det eksplisitt.

1.4 Oppbygging av rapporten

Etter dette innleiingskapitlet har denne rapporten fire hovudkapittel pluss eit samandrag. I kapittel 2 ser vi på analyseramma. Dette omfattar også ei relativt praktisk definerings av kontraktar og formål med kontraktar, og ein litt meir teoretisk inngang til analysen. Vi ser på faktorar som påverkar styringsform i omsetning av varer, inkludert bruken av ymse typar kontraktar. Dessutan ser vi kort på bruken av kontraktar i jordbruket i USA og Europa i tillegg til tidlegare bruk av kontraktar i Noreg.

Kapittel 3 er ei nærare drøfting av faktorar som påverkar behovet for kontraktar i jordbruket. Endring i slike faktorar vil kunne påverke bruken av kontraktar. Ein grunnleggande føresetnad er at både faktorar i og utanfor jordbruket påverkar behovet. Vi ser difor på m.a. landbrukspolitik, landbrukssamykket si rolle, utviklinga av daglegvarekjeder og forbrukarhaldningar og -ønskje. I kapittel 4 presenterer vi døme på korleis kontraktar er nytta mellom bønder og første omsetnings- og foredlingsleddet etterpå. Til slutt ser vi i kapittel 5 framover og drøftar kva vi kan vente dei nærmaste åra ut frå det vi no ser av utviklingstrekk for viktige faktorar som vi meiner påverkar bruken av kontraktar.

2 Analyseramme – kvifor kontraktar?

2.1 Innleiing

Orda kontrakt, avtale og kontraktproduksjon vert brukte på mange måtar i daglegtale og i økonomisk teori. I dette kapitlet skal vi utvikle og presentere ei ramme for vår analyse av kontraktar i norsk jordbruk. Først har vi ei praktisk tilnærming, så presenterer vi den teoretiske analyseramma. Deretter ser vi litt på bruken av kontraktar i nokre land.

2.2 Praktisk tilnærming til analyse av kontraktar

2.2.1 Definisjon av kontrakt

Bokmålsordboka definerer kontrakt som ein «rettslig bindende avtale», mens Nynorskordboka «nøyer» seg med å seie at det er ein «bindande avtale» (Dokumentasjonsprosjektet, 2004). At ein avtale er «bindande», betyr truleg i praksis det same som «rettsleg bindande» slik at det ikkje er nokon meiningsskilnad mellom dei to definisjonane. At ein avtale er rettsleg bindande betyr at ein part kan gå til domstolane og få tvinga gjennom avtalen dersom den andre parten ikkje oppfyller sin del av avtalen, eller ein eller begge parter kan bringe saka inn for retten når dei er usamde om tolkinga. Det må vere to eller fleire partar for at det skal vere ein avtale (kontrakt). Avtalen spesifiserer kvar parts rettar og plikter i ein eller fleire transaksjonar.

Kontraktar er vanlege på mange område. Døme på kontraktar (avtalar) er forsikringskontrakt, arbeidskontrakt, kjøps- og salskontrakt, forpaktingsavtale,

jordleigekontrakt, produksjonskontrakt, dyrkingskontrakt, osv. Kontraktsrett eller avtalerett er ein viktig del av rettssystemet.²

I denne rapporten avgrensar vi oss til å sjå på avtalar mellom to partar om korleis produksjon og omsetning av jordbruksprodukt skal skje. Det er difor mange typar av avtalar vi ikkje ser på. Forhold i andre ledd i verdikjeda vil ha innverknad på dei kontraktane vi ser på. Difor vil vi og skrive ein del om andre ledd i verdikjeda.

2.2.2 Formål med kontraktar

I ein kontrakt spesifiserer partane i ein transaksjon (t.d. handel) den enkeltes rettar og plikter. Har ein bonde t.d. inngått avtale med ein traktorforhandlar om å kjøpe ein John Deere 6920, årgang 2004, så vil han ikkje vente å få levert ein John Deere 6320, årgang 2003. Hadde bonden betalt traktoren før levering, kunne han t.d. krevje å få levert riktig traktor (og levere attende den han ikkje skulle ha). Avtalen gjer det klart kva slags traktor som skal leverast, og det er rimeleg enkelt å slå fast i ettertid om rett traktor er levert.

Eit anna døme er at ein bonde og eit grossistfirma avtalar at bonden skal dyrke 20 dekar mandelpotet, og grossisten skal kjøpa avlinga, så sant kvaliteten er tilfredsstillande. Dei avtalar og korleis leveringa skal skje. Prisen, eller ein prisformel som viser pris ved ymse kvalitetar, kan vere avtala. I Noreg er det målpris på poteter, og målprisane vert fastsette i jordbruksavtalen. Dette skjer etter at potetkontraktane er skrivne. Kontraktane inneheld difor som oftast ikkje nokon avtalt pris. Avtalen gjeld for eitt år, men det kan vere ein føresetnad at partane skal inngå ny avtale neste år. Potetavtalen gir kjøparen ei viss sikkerheit for å få tak i poteter til hausten. Produsenten har ein viss garanti for å få selt potetene. Ingen av partane veit på førehand kor stor avlinga vert, og under norske forhold er det relativt vanleg at slike kontraktar ikkje inneheld avtale om eit gitt kvantum med potet, men ein avtale om kor stort arealet skal vere.

Det er mange årsaker til å inngå sals- eller produksjonskontrakt, m.a. å redusere transaksjonskostnader, å hindre innlåsingeffekt (engelsk: «asset specificity» og «hold-up problem»), redusere risiko, å sikre avsetnad for varer og å sikre tilgang på kapital og ny teknologi (jf. t.d. Hudson, 2000; Eaton & Shepherd, 2001).

Dersom ein må finne kjøpar (eller seljar) kvar gong ein vil selje (kjøpe) noko, kan det bli betydelege kostnader ved å skaffe informasjon, forhandle og kontrollere. Ein

² Cooter & Ulen (1997) har lista opp seks formål med kontraktsrett:

«The first purpose of contract law is to enable people to cooperate by converting games with noncooperative solutions into games with cooperative solutions.» Dette er også uttrykt som

«The first purpose of contract law is to enable people to convert games with inefficient solutions into games with efficient solutions.»

«The second purpose of contract law is to secure optimal commitment to performing.»

«The third purpose of contract law is to secure optimal reliance.»

«The fourth purpose of contract law is to minimize transaction costs of negotiating contracts by supplying efficient default solutions.»

The fifth purpose of contract law is to correct market failure by regulating the terms of contracts.»

«The sixth purpose of contract law is to foster enduring relationships, which solve the problem of cooperation with less reliance on contracts.»

kan kanskje redusere desse kostnadene ved å inngå meir langsiktige avtalar med ein eller nokre få leverandørar.

For produsenten vil usikkerheit vere knytt til avlingsmengde, pris, å finne kjøpar, osv. For kjøparen vil usikkerheit vere knytt til tilgangen på varer og prisen på varer. Avtalar vil kunne redusere usikkerheit om å få selt varene/få tilgang til varer, kvantum på varene, og eventuelt pris, men vil ikkje fjerne all risiko.

I mange produksjonar er det naudsynt å investere i relativt dyrt spesialutstyr som har låg alternativverdi. Langsiktig leveringsavtale kan vere ein føresetnad for å kunne investere i slikt utstyr. Utan slik avtale er risikoen for stor.

Reduksjon av risiko er såleis eit argument for å inngå kontraktar. Fordi kontraktar kan bidra til å redusere kostnadene ved å finne ein kjøpar eller seljar og på den måten bidra til reduserte transaksjonskostnader, kan bruk av kontraktar også føre til betre lønsemd. Forenkla logistikk er eit viktig element i mange avtalar. Dette har å gjere med reduserte transaksjonskostnader. På andre sida kan kontraktar føre til at ein ikkje kan få nytte av gode alternativ som måtte oppstå.

Jordbruk er ei kapitalkrevjande næring. Mangel på kapital, både til investering og drift, kan vere eit problem for mange produsentar. Ved å inngå sals- eller produksjonskontrakt, eller ei sterkare form for samarbeid, kan produsentane få tilgang på kapital (jf. t.d. Nesheim, 1964: 58; Eaton & Shepherd, 2001: Chapter 1).

Gjennom kontraktar med t.d. bedrifter på foredlingsleddet har produsentane ofte fått tilgang på rådgjeving og andre tenester. I enkelte samanhengar kan ein få lettare tilgang på den nyaste teknologien dersom ein har kontrakt med andre ledd i produksjonskjeda (jf. t.d. Eaton & Shepherd, 2001: Chapter 1).

Kontroll med kvalitet er eit stikkord i all produksjon. Ein del kvalitets-eigenskapar kan ein relativt lett måle ved omsetning av ei vare. Andre eigenskapar kan vere påverka av produksjonsmåte, og det kan vere vanskeleg eller dyrt å måle desse kvalitetseigenskapane. Den som produserer, kan ha meir informasjon enn den som kjøper i slike tilfelle. Det er eit døme på asymmetrisk informasjon. Asymmetrisk informasjon er eit argument for vertikal integrasjon (Hennesy, 1996). Vi meiner at det kan vere eit argument for produksjonskontrakt også, ikkje nødvendigvis full integrasjon.

2.3 Analyseramme

Etter denne praktiske innleiinga til kontraktar og analyse av kontraktar, er det grunn til å gå nærare inn på ein del sider ved kontraktsteori og presentere eit rammeverk for å analysere kontraktar.

Tradisjonell mikroøkonomisk teori kan berre i liten grad nyttast til å forklare dei nye formene for koordinering som ein ser i praksis, fordi teorien har ein føresetnad om opne marknader og uavhengige bedrifter som reagerer berre på marknadsbestemte prisar (Boehlje & Schrader, 1998: 17). Boehlje & Schrader hevdar at tre område av atferdsvitskap kan gje nyttige element for å analysere koordinerande system: (1) transaksjonskostnader og principal-agentteori, (2) strategisk leiing (management), og (3) forhandlingsstyrke og incentiv til prestasjon.

Den neoklassiske økonomiske teorien er oppteken av å forklare og forstå prisdanning i marknader. Ein har bedrifter som produserer varer og tenester (gode), og ein har forbrukarar som kjøper varer og tenester. Teorien har som føresetnad at produsentar maksimerer profitt og forbrukarar maksimerer nytte. I den enkle versjonen av teorien er aktørane rasjonelle og har full informasjon. I meir avanserte versjonar kan aktørane ha mangelfull informasjon (risiko og usikkerheit) og avgrensa rasjonalitet. Den neoklassiske teorien handlar om val mellom alternativ. Korleis skal ein bruke knappe ressursar som kan nyttast på fleire måtar, til å nå måla sine? Måla er då, som nemnt, profittmaksimering for produsentar og nyttemaksimering for forbrukarar. Økonomar er opptekne av korleis personar og samfunn nyttar (og bør nytte) knappe ressursar.

Dei seinaste tiåra er såkalla nyinstitusjonell økonomi utvikla. Transaksjonskostnadsteori, principal-agentteori, kontraktsteori og «property right teori» er delar av dette. Desse teoriane er oppfatta både som alternativ og som supplement til neoklassisk økonomisk teori. Ifølgje Williamson (2000) er det i større grad snakk om ulike nivå for analyse enn diskrete alternativ til neoklassisk litteratur, jf. Tabell 2.1. Nivå 1 (L.1) handlar om grunnleggjande element i eit samfunn som religion, normer, vanar og tradisjon. Desse endrar seg sakte. Nivå 2 (L.2) gjeld det institusjonelle miljøet, eller omgivingane. Styringssystemet er på nivå 3 (L.3). Nivå 4 (L.4) gjeld ressursallokering og sysselsetting, og formålet er å få dei marginale vilkåra i økonomien riktige. Forholda på nivå 4 kan endre seg hyppig, og tilpassing er ein kontinuerleg prosess. På nivå 3 er forholda meir stabile. Tidsspennet for analysar blir dermed lengre, typisk inntil 10 år. På nivå 2 er endringane enda sjeldnare (10 til 100 år), og nivå 1 er tidsspennet for analysen frå 100 år og oppover. Nivå 1 er ofte teke for gitt i økonomiske analysar. Den nyinstitusjonelle økonomien er mest oppteken med nivå 2 og 3. Teoriane om property rights og positiv politisk teori er på nivå 2 og transaksjonskostnadsteori er på nivå 3. Den neoklassiske teorien er på nivå 4.

I denne rapporten er fokus på kontraktar og kva som fører til endringar i kontraktsformat. Ut frå Tabell 2.1 er det klart at endringar på nivå 1 og 2 vil kunne ha innverknad på nivå 3 og dermed på kontraktsforhold. Også dei andre elementa på nivå 3 og endringar i desse vil kunne ha innverknad på kontraktar. Nivå 3 står i gjensidig forhold til nivå 4.

Neoklassisk, økonomisk teori er konsentrert om marknadstilpassing og prisdanning. Det er gått ut frå at der er uavhengige og sjølvstendige aktørar. I praksis er det mange former for samarbeid og samordning mellom elles sjølvstendige einingar, det er hybride styringsstrukturar. Hybride styringsformer er mellom (spot)marknaden og det som skjer internt i bedriftene. Ménard (1996) analyserte fransk fjørfeinæring og kalla artikkelen «On Clusters, Hybrids, and Other Strange Forms». I eit seinare foredrag nemner Ménard at Ronald Coase hadde påpeika at dei formene han såg på i den analysen, var dei dominerande formene for å organisere næringslivet (Ménard, 2002).

Tabell 2.1 Nivå på samfunnsanalyse og økonomiske institusjonar

Nivå	Kjerneinnhald	Frekvens (år)	Formål
L.1 Sosial teori	Embeddedness: uformelle institusjonar, vanar, tradisjon, normer, religion	10^2 til 10^3	Ofte ikkje planlagt, spontan
L.2 Property-right teori/positive politisk teori	Institusjonelt miljø: (formal rule of the game) formelle reglar, spesielt eigedomsrett (politikk, jus., byråkrati)	10 til 10^2	Få det institusjonelle miljøet rett. Første ordens tilpassing
L.3 Transaksjons- kostnadsøkonomi	Styringsstruktur (play of the game): spesielt kontraktar, (tilpasse styrings- struktur til transaksjonar)	1 til 10	Få styringsstrukturen rett. Andre ordens tilpassing
L.4 Neoklassisk teori/Agentteori	Ressursallokering og sysselsetting (prisar og mengder, incentivstruktur)	Kontinuerleg	Få dei marginale vilkåra korrekte. Tredje ordens tilpassing

Kjelde: Tilpassa etter Williamson (2000: 597)

Det er eit vidt spenn mellom koordinering via marknaden og via bedriftsintern kontroll, og det er mange måtar å klassifisere denne vertikale koordineringa på. Her omtalar vi berre eit system som Verhaegen & Van Huylenbroeck (2002) utvikla for å klassifisere marknadsføring av kvalitetsprodukt frå jordbruket. Dei har marknad og intern organisering som ytterpunkt og deler dei hybride formene i tre: rammeverk (framework), koordinerande (co-ordinating) og deltakande (participating) styringsformer, jf. Tabell 2.2. Kontraktstype er ein av ni eigenskapar dei nyttar for å klassifisere styringsform. Vi omtalar kort kvar av dei ni eigenskapane.

- (a) Når det gjeld eigedomsrett, har aktørane i ein marknadsøkonomi full eigedomsrett over innsatsfaktorar, realkapital og produkt. Intern styring er karakterisert ved felles eigedom (unified properties), men i dei hybride formene er noko av retten overført til den som har autoritet.
- (b) I ein marknadsøkonomi er tilbod og etterspørsel koordinerte ved hjelp av prisar, det vil seie «den usynlege handa» i motsetning til «den synlege handa» i eit hierarki. Hybride former er karakteriserte ved at det er oppretta eit organ (ein autoritet) som kan ta avgjerder. Kva dette organet kan avgjere, vil variere mellom dei ulike formene for hybrid organisering. I den svakaste forma er det berre eit rammeverk eller nettverk. Elles kan organet bestemme over avtalte funksjonar.

- (c) Måla med omsyn på kvalitet kan variere. I ein intern organisasjon er målet gjerne å utvikle eit felles kvalitetsnivå for alle involverte partar. Under marknadsforhold er ambisjonen å utvikle ein felles kvalitetsstandard.
- (d) Marknaden er karakterisert ved at transaksjonane ikkje er spesifikke, mens hierarki er karakterisert ved svært spesifikke transaksjonar. Dei hybride formene er karakterisert ved ei eller anna mellomform for kor spesifikke transaksjonane er.

Tabell 2.2 Klassifisering av styringsstruktur

	Styringsstruktur				
	Marknad	Hybrid			Intern
		Rammeverk	Koordinerande	Deltakande	
Eigedomsrett	Uavhengig eigedom	Uavhengig eigedomsrett med overføring av noko rett til den som har autoritet			Felles eigedomsrett
Koordinering av tilbod og etterspørsel	Usynleg hand (marknaden)	Usynleg hand (marknaden)	Koordinering ved autoritet	Bestemt av autoritet	Bestemt ved ordre
Hovudfunksjon for autoriteten		Organisere rammeverk	Koordinere tilbod og etterspørsel	Koordinere og produsere kvalitet	
Avgjerdsmyndighet til autoriteten		Svært avgrensa: korleis rammeverket fungerer	Avgrensa: Produksjonsmåte, tidspunkt for levering og prisforhandlingar	Stor: Produksjonsmåte, og planlegging, prising og marknadsføring	
Kvalitetsmål	Basiskvalitet (tydeleg kvalitet el. klart definerte eigenskapar)	Individuell produsentkvalitet	Felles produsentkvalitet	Felles produsentkvalitet av diversifiserte produkt	Felles totalkvalitet
Transaksjonar	Ikkje-spesifikke	Noko spesifikke	Spesifikke	Svært spesifikke	Svært spesifikke
Produsent-incentiv	Store	Store	Store	Middels	Små
Tilpassingsmekanisme	Sjølvstendig	Sjølvstendig	Sjølvstendig & koordinert	Koordinert	Koordinert
Kontraktar	Klassisk	Klassisk	Neo-klassisk	Relasjonell	Relasjonell

Kjelde: Verhaegen and Van Huylenbroeck (2002: 125)

- (e) Marknaden er karakterisert ved høg incentivintensitet. Produsentane har sterke incentiv i ein marknad, mens incentivstrukturen er svak i eit hierarki.

- (f) I ein marknad er tilpassingsmekanismen svært sjølvstendig, det vil seie at partane handlar ukoordinert. I eit hierarki er tilpassingane koordinerte.
- (g) Til sist, marknaden er karakterisert ved klassiske kontraktar, mens hierarki er karakterisert ved relasjonelle kontraktar. Desse to formene kan også vere nytta ved hybride styringsformer, mens neoklassiske kontraktar er nytta i koordinerande styringsform. I prinsipp er klassiske kontraktar karakteriserte ved at ein går ut frå full informasjon. Slike kontraktar kan berre bli nytta når alle faktorar (utfall etc.) er kjende med sikkerheit. Kontraktane er difor fullstendige. Neoklassiske kontraktar er ofte ufullstendige, langsiktige kontraktar der det er utforma mekanismar for å kunne tilpasse seg til endra føresetnader. Relasjonelle kontraktar gjeld gjerne for ein viss periode. I motsetning til klassiske kontraktar er identiteten til partane svært viktig i relasjonelle kontraktar. Relasjonelle kontraktar er ekstremt ufullstendige. Dei er baserte på avgjerds kontroll, reglar og rutinar. Partane byggjer formelle relasjonar, basert på tillit.

2.4 Faktorar som påverkar styringsform

At det er mange måtar å organisere transaksjonar på, er eit resultat av at transaksjonar ikkje er like, dei er ulike med omsyn på enkelte grunnleggjande kjenneteikn. Samanhengen mellom kjenneteikn ved transaksjonar og forventa organisering av omsetnaden er drøfta av m.a. Mahoney (1992), Milgrom & Roberts (1992), Boehlje (1999) og Ménard (2004). Her baserer vi oss på Milgrom & Roberts (1992: 30) som identifiserer fem typar av kjenneteikn ved transaksjonar:

- kor spesifikke investeringar som trengst for å gjennomføre transaksjonen
- kor ofte tilsvarande transaksjonar vert gjennomførde og over kor lang tid dei vert oppattekte
- kompleksiteten ved transaksjonane og usikkerheit ved kva yting som vil bli kravd
- kor vanskeleg det er å måle transaksjonen
- kor sterkt samband det er mellom ein transaksjon og andre transaksjonar som involverer andre personar.

Ei investering er spesifikk dersom ho ville misse mykje av verdien om ho måtte nyttast på andre måtar enn tenkt.³ Transaksjonar som krev ei spesifikk investering, krev til vanleg også ein kontrakt for å verne investoren mot tidleg avslutning eller opportunistisk reforhandling av forholdet. Innlåsingsproblemet (*the hold-up problem*) er nært knytt til spesifikke investeringar og opportunistisk åtferd. Innlåsingsproblemet kan ein omtale som problemet der kvart part er redd for å bli tvinga til å godta ufordelaktige vilkår seinare, etter at ei investering har blitt «sunk cost», eller redd for at investeringa skal misse verdi som følge av andre sine handlingar.

Ein kan venta at forholdet mellom partane ikkje er det same når det er ein eingongstransaksjon som når partane samhandlar ofte. I det første tilfellet kan ein vente at dei nyttar relativt generelle mekanismar, som t.d. å la domstolar avgjere ei

³ Denne omtalen byggjer på Milgrom & Roberts (1992:30-33).

usemje. Dersom partane samhandlar ofte, kan ein vente at dei nyttar andre mekanismar. Det er sjeldan at slik usemje vert avgjort av ein domstol.

Di meir kompleks ein transaksjon er, og di større usikkerheit det er omkring den kravde ytinga, di vanskelegare og meir kompleks vil kontraktsprosessen vere. Kontraktane vil mest typisk spesifisere rettar, plikter og prosedyrar, ikkje den faktiske ytinga.

Jamvel om ønskt yting kan uttrykkast klart, kan det vere vanskeleg eller dyrt å måle faktisk yting. Løysinga kan vere å organisere seg slik at målinga vert enklare eller slik at nøyaktig måling vert mindre viktig.

Transaksjonar skil seg også med omsyn på graden av samanheng med andre transaksjonar. Enkelte transaksjonar er svært uavhengige av alle andre transaksjonar. Andre er langt meir avhengige av andre transaksjonar. Dersom det er nær samanheng mellom transaksjonar, kan ein måte å reagere på vere å styrke den sentrale koordineringsmekanismen.

Ny institusjonell økonomi (NIE), som kontraktsteori er ein del av, er ikkje så stringent som neoklassisk teori, og alle som kallar seg institusjonelle økonomar er ikkje samde om alt, men det er tilnærma semje om at aktørane har avgrensa rasjonalitet (Williamson, 2000). Avgrensa rasjonalitet betyr at det er grenser for menneskas kognitive kapasitet, og at folk ikkje er i stand til å sjå alle moglege utfall på førehand og å kalkulere optimal atferd. Det kan og omfatte språklege grenser som hindrar folk i å uttrykke klart det som er kjent. Opportunistisk atferd er eit anna sentralt omgrep i NIE. Det vil seie atferd ut frå eigeninteresse og at moralske omsyn ikkje verkar avgrensande på atferd.

Ein grunnleggjande føresetnad i transaksjonskostnadsteori er at kvar form for styring (eller koordinering) er støtta av ei bestemt form for kontrakt og kontraktslov. Ut frå det som er nemnt ovanfor, kan ein vente at kontraktar er relativt vanlege, eller det er andre former for vertikal integrasjon, dersom det t.d. er (under elles like vilkår):

- stor marknadsrisiko
- ein dårleg utbygd eller dårleg fungerande kredittmarknad
- vanskeleg eller dyrt å måle kvalitet
- samanheng mellom produksjonsmåte og produktkvalitet.

Faktorar som kan redusere behovet for kontraktar, under elles like vilkår, er m.a.:

- Liten marknadsrisiko
- Offentlege tiltak som reduserer risiko
- Stor omsetning gjennom samyrke
- Godt fungerande kredittmarknad
- Godt utbygd rettleiingsteneste utanom dei som sel innsatsvarer til jordbruket eller kjøper varer frå jordbruket.

Dette skal vi kome tilbake til og grunngje nærmare.

2.5 Bruk av kontraktar i jordbruket i enkelte land

Etter den relativt breie teoriinngangen i førre kapittel skal vi konsentrere oss om bruken av visse typar kontraktar i jordbruket, det vil seie produksjonskontraktar og marknadskontraktar (salskontraktar).

Produksjonskontraktar (contracting of crops) i ei eller anna form har eksistert i uminnelege tider, og kontrakt dyrking er karakterisert ved ein enorm variasjon med omsyn på både kva slags produkt kontraktane gjeld og korleis kontrakt dyrking er praktisert (Eaton & Shepherd, 2001: 1-3). Nedanfor nemner vi kort nokre eksempel på bruk av kontraktar i USA, Europa og Noreg.⁴ Eaton & Shepherd har fleire døme på kontraktar i andre land, kanskje særleg utviklingsland.

2.5.1 USA

Den første kjende broilerkontrakten i USA vart signert i 1933, og kontrakten innebar ei deling av risiko og profitt mellom produsenten og fôrleverandøren (Martinez, 1999: 3). I 1950 var 95 % av broilerprodusentane framleis uavhengige, men allereie i 1955 stod dei uavhengig produsentane for berre 10 % av produksjonen, mens 88 % var produsert under kontrakt og 2 % var produsert av integrerte selskap. Fôrleverandørane var integrator i denne perioden. Stort kapitalbehov, kombinert med minkande og svært variable prisar på levande kyllingar, gjorde at broilerproduksjon var svært risikofylt. Mange produsentar var ikkje i stand til eller villige til å ta prisrisikoen. Store fôrleverandørar såg det store marknadspotensialet for broiler og for broilerfôr og inngjekk produksjonskontraktar for å sikre avsetnaden på fôr (Martinez, 1999).

I 1960-åra gjekk ein del fôrleverandørar inn i foredlingsindustrien, men i 1970-åra gjekk mange fôrleverandørar ut av broilernæringa. Foredlingsindustrien overtok eigarskapen til så godt som alle ledd i verdikjeda. Foredlingsindustriens rolle hadde samanheng med stordriftsfordelar i foredlingsindustrien og stor grad av meirverdi i foredling (Martinez, 1999).

Dei største foredlingsfirma kontrollerer no alle ledd i verdikjeda frå avl til ferdige produkt, gjennom vertikal integrasjon og produksjonskontraktar. Desse firma skaffar avlsdyr, produserer rugeegg og rugar egg. Dei inngår kontraktar med produsentar om å skaffe dyr, fôr, veterinærtenester og rådgjeving. Bøndene skaffar hus og arbeidskraft og fôrar fram kyllingane. Produksjonskontrakten spesifiserer ei betaling per pund av produsert kylling, avhengig av oppdrettaren sin relative prestasjon. I ei slik integrert kjede er det berre ved overgangen frå foredlingsfirma og detaljist at det er ein pris som kan observerast offentleg (Martinez, 1999).

Også innan kalkunproduksjon og frukt- og grøntsektoren, særleg for leveransar til konservesindustri, er det vanleg med kontrakt (Lamb, 2003).

Tidleg i 1960-åra venta mange økonomar at kontrakts- eller eigarintegrasjon ville utvikle seg i svinproduksjonen slik som for kyllingproduksjon, men dette skjedde ikkje (Boehlje & Schrader, 1998: 4). Likevel har både marknadskontraktar og

⁴ For Noreg er det berre bruk av kontraktar i tidlegare tider vi omtalar her. Dagens forhold er omtala i kapittel 4.

produksjonskontraktar vorte meir vanlege i svinehald, spesielt etter ca. 1990 (Martinez, 2002). Marknadskontraktane spesifiserer at svineprodusenten skal levere eit visst tal dyr på eit visst tidspunkt. Produsenten får ofte ein pris basert på ein formel, typisk ein spotpris med tillegg eller frådrag for storleik og kvalitet på grisane. Produksjonskontraktar er vanlegvis inngått mellom svineprodusent og foredlingsbedrift. Bedrifta skaffar dyr, veterinærtjenester, anna rådgjeving og andre innsatsvarer. Svineprodusenten held jord (til husdyrgjødsel), bygningar og utstyr, og arbeidskraft. Svineprodusenten får ei fast betaling med tillegg for effektiv produksjon. I 2000 åtte foredlingsbedriftene 24 % av slaktegrisane (Martinez, 2002: 5).

Ut frå det som er nemnt ovanfor, ser det ut til at kontraktar i mange tilfelle ligg tett opp til fullstendig integrasjon.⁵ Integratoren utanfor jordbruket bestemmer kvalitetskriteria, eig produksjonsmiddel (dyr), skaffar fôr og syter for rettleiing.

Det ser ut til å vere mindre vanleg med kontraktar i mjølkeproduksjon, storfe- kjøttproduksjon og kornproduksjon enn i fjørfe- og svinesektorane i USA.

Utviklinga i retning av kontraktproduksjon fører til at informasjon om prisar ikkje er offentleg tilgjengeleg (Busch, 2004; Zawada, 2002). For korn derimot er det utvikla eit avansert system med m.a. kvalitetsgradering, «futures handel» og andre derivat. Open prisinformasjon er ein viktig del av dette systemet. Målet er å skape ein perfekt marknad utan spesielle fordelar for dei med «innsideinformasjon» om prisar (Zawada, 2002: 8).

I USA og Canada har det vore ein omfattande debatt om regulering av kontraktar i jordbruket, både på føderalt og statleg nivå (sjå t.d. Zawada, 2002; Wu, 2003; Fan, Lee & Wu, 2004). Ulik forhandlingsstyrke, det vil seie svak forhandlingsstyrke for produsentane, er ei årsak til dette, men ikkje den einaste. Offentlege instansar har utarbeidd retningslinjer for kontraktar i jordbruket, t.d. i Minnesota (Gerhardson, 1999) og Saskatchewan (Zawada, 2003). Ifølgje justisdepartementet i Iowa (Attorney General) inneheld kontraktar innan jordbruket reglar om konfidensialitet, enkelte så strenge at bøndene er tilbakehaldne med å diskutere kontraktar med juristar og økonomirådgjevarar. Dette fører til at dei fleste jordbrukskontraktar er praktisk tala hemmelege, noko som gjer det vanskeleg for bøndene å samanlikne kontraktar og forhandle fram den beste avtalen, eller jamvel ein rettferdig avtale. I 1999 innførte Iowa forbod mot reglar som hindra ein person i å diskutere innhaldet i ein kontrakt med andre (Minnesota Issue Watch, September 2001). Iowa har ei ordning der bønder frivillig sender kontraktar til justisdepartementet (Attorney General) som publiserer dei på Internett (Iowa Attorney General, 2005).

2.5.2 Europa

I 1972 skreiv ein britisk komité at så langt den kunne sjå var kontraktsjordbruk ikkje så vanleg noko annan stad som i UK. Dei la til: «perhaps because where agricultural co-operation is more extensive there is less need for *ad hoc* contracting.» (The Committee of Inquiry on Contract Farming, 1972: 67). Frå seinare år er det

⁵ Vogeler (1981: 138) hevdar at «*Contracts give agribusiness the advantage of treating farmers as employees without the responsibility of paying them as employees.* Sjø også Sofranko et al. (1999).

lett å finne litteratur om kontraktar i jordbruket i Nord-Amerika og i u-land, men det er relativt lite frå Europa. Dette kan tyde på at kontraktar er mindre vanlege i Europa enn i t.d. USA. Innan enkelte produksjonar er det likevel utstrakt bruk av kontraktar. Eit døme er sukker. Kwart medlemsland i EU har ein nasjonal kvote for sukker som kan bli produsert til EU-pris. Medlemslanda fordeler dei nasjonale kvotane på sukkerfabrikkar som så inngår kontraktar med produsentar av sukkerbetar eller sukkerrør. Bøndene kan produsere meir enn dette, men då til verdsmarknadspris (jf. Bureau et al., 1997; Frandsen et al., 2003). På grunn av avlingsvariasjon mellom år planlegg mange bønder for større produksjon enn kvoten for å vere sikker på å kunne fylle kvoten (Frandsen et al., 2003). Viktige element i kontraktane mellom bønder og sukkerfabrikkar gjeld tidspunkt for levering til fabrikk. Sukkerprisane er bestemte i EUs sukkerpolitikk, og det er ikkje avtalt fast pris i kontraktane, men det er punkt om kvalitetstillegg og -trekk, t.d. etter kor mykje jord som følgjer med sukkerroene til fabrikk.⁶

Bogetoft & Olesen (2002) og Hendrikse (2004) peikar på at tidlegare kjøpte samyrket relativt standardiserte varer frå produsentane (medlemane), men at det no er ei utvikling i retning av at etterspurde kvalitetar oppstår i primærproduksjonen. Dette gjer det nødvendig å differensiere råstoff inn til samyrke. Ein får produksjon av spesialitetar. Det vert også behov for kontraktar mellom samyrke og produsentar av spesialitetar. Bogetoft & Olesen (2002) presenterer faktaark med kontraktsinformasjon for åtte sektorar i dansk landbruk, karakterisert ved produkt og bedrift (erter i Danisco Foods A/S, spesialitetsgris i Danish Crown, egg i Danæg, kylling (broilers) i Rose Poultry A/S, frukt til Vallø Saft A/S, gras og kløver i såvareindustrien, sukkerbetar til Danisco Sugar A/S, poteter til AKV Langholt). For kvar sektor er omtalt foredlingsbedrift, produsentar, produksjon og foredling, betaling, risiko og forsikring.

At det har vore vanskelegare å finne stoff om bruk av kontraktar i jordbruket i Europa enn i jordbruket i Nord-Amerika, kan tyde på at sals- og produksjonskontraktar er minst vanleg i Europa. Ei forklaring kan vere EUs landbrukspolitik med omfattande marknadsordningar og at landbrukssamyrket har ei relativt sterk stilling.⁷

2.5.3 Noreg

Kontraktar og kontraktproduksjon er ikkje noko nytt i norsk jordbruk. Rovde (1995: 29) nemner at bønder slutta avtalar med ein mjølkefabrikk på Hamar i 1890-åra. Truleg var det avtalar mellom mjølkeprodusentar og kondenseringsfabrikkar tidlegare enn det, vi har ikkje undersøkt det. Dei første kontraktane om oppføring av statskontrollert såvare vart inngått i 1909 (Vatnebryhn, 1975: 16). Aresvik (1955, kapittel 9.2) drøftar kontraktproduksjon som eit middel til å unngå svingingar i fleskeproduksjonen. Alternativet var å nytte prismekanismen som Aresvik meinte var eit enkelt, men urasjonelt system fordi produksjonsutstyret og mark-

⁶ Omtalen er basert på eige referat av foredrag av representant for Danisco på EAAE-seminar nr 81, København, juni 2003.

⁷ Cook, Iliopoulos & Chaddad (2004) har tal for marknadsandelar for samyrke i EU og USA.

naden vart dårleg utnytta. Dessutan var det «...ubarmhertig og kynisk overfor de som kommer i utakt med prisene.» (Aresvik, 1955, kap. 9.2 s. 2). Han nemner at konservesfabrikkane hadde kontraktmessig avtale med produsentar av erter, agurkar, raudbetar m.m. og at Gartnerhallen hadde kontraktar om matpotet- og frøpotetdyrking. Det var også frøforretningar som hadde kontrakt om dyrking av såkorn.

Rundt 1960 var det ein omfattande diskusjon om vertikal og horisontal integrasjon i jordbruket, sjå m.a. Nesheim (1960, 1962 og 1964), Sandberg (1962). Det følgjande byggjer på ei utgreiing frå eit utval nedsett av Landbrukets Sentralforbund og Noregs Bondelag (Landbrukets Sentralforbund & Norges Bondelag, 1962). På den tida hadde kontraktproduksjon størst omfang innan delar av planteproduksjon (konservesindustri og såvarer) og i slakterisektoren. Slakteri skaffa slaktedyr og i enkelte tilfelle eit visst kvantum kraftfôr per dyr. Bøndene forplikta seg til å levere slaktedyr til slakteriet. Dei økonomiske vilkåra varierte. I enkelte tilfelle betalte bonden eit bestemt beløp ved kjøp, og resten vart trekt i sluttoppgjeret. I ein del tilfelle var det klart spesifisert at slakteriet åtte dyra inntil heile kjøpesummen med eventuelle renter og kostnader var betalt. Ingen av slakteria gav nokon prisgaranti, men avrekna etter dei noteringar som gjaldt ved slakting.

Utvalet nemner at det var særleg to årsaker til at mange slakteriorganisasjonar dreiv kontraktproduksjon: (1) konkurranse frå private omsetningsledd som i dei fleste distrikt starta med kontraktar først, og (2) at slakteriorganisasjonane ville avhjelpe noko av mangelen på driftskapital hos produsentane.

Ifølgje utvalet var erfaringane med kontraktproduksjon stort sett gode både i planteproduksjon og slakterisektoren, med unntak for mellomkalvproduksjon.

Utvalet såg det ikkje som noko mål i seg sjølv at omsetningsorganisasjonane skulle inngå produksjonsavtalar med medlemmane, men meinte at produksjonsavtalar kunne vere eit godt middel innan samyrkeomsetning. Utvalet meinte det kunne vere føremålstenleg for organisasjonane å engasjere seg sterkare i produksjonsavtalar enn dei hadde gjort.

3 Faktorar som påverkar behovet for kontraktar

Vi tek utgangspunkt i at behovet for kontraktar er bestemt av institusjonelle forhold (nivå 2 i Williamsons modell) og styringsstruktur (nivå 3 i Williamsons modell), jf. kapittel 2.3. I dette kapitlet skal vi sjå på endringar i desse nivåa som kan føre til endringar i behovet for og bruken av kontraktar. Ein kan vente at endringar skjer raskt når det er både høve til å endre kontraktsformat og det er økonomisk press eller incentiv til å endre (Boehlje & Schrader, 1998: 4). Fordi Noreg har hatt og har ein omfattande landbrukspolitikk som har vore gjennomført i nært samarbeid med m.a. landbrukssamyrke, ser vi først på endringar i landbrukspolitikk og den rolla landbrukssamyrke har hatt og har. Deretter drøftar vi enkelte andre faktorar.

3.1 Landbrukspolitikk

3.1.1 Norsk landbrukspolitikk frå 1930-åra til 1980-åra

Rundt 1930 var jordbruket i Noreg som i mange andre land inne i ei vanskeleg tid med låge prisar og ustabile marknader. Storting og regjering innførte mange tiltak for å hjelpe bøndene, t.d. opprettinga av Statens kornforretning frå 1929, innføringa av omsetningsloven i 1930 og etablering av mjølkesentralar i 1930. Noreg innførte kvantitativt importvern i 1930. Gjennom omsetningsloven vart det

innført ei ordning for å finansiere marknadstiltak. Omsetningsloven gav også landbrukssamykke ei sentral rolle i marknadsreguleringa.⁸

Etter den andre verdskrigen tok staten eit enno større ansvar for at alle grupper i samfunnet skulle få ei rimeleg inntekt og ein rimeleg levestandard. Staten og dei to bondelaga starta årlege forhandlingar om jordbruksprisar og andre tiltak. Forhandlingane har sidan 1950 vore formaliserte gjennom Hovudavtalen for jordbruket. Samyckeorganisasjonar og marknadsreguleringssystemet har vore og er viktige føresetnader for inntektspolitikken i landbruket. For m.a. kjøtsektoren var jordbruksavtalen for 1958–1961 viktig. Då vart det innført eit system med ein forpliktande målpris for gjennomsnittsprisen over året, og ei øvre prisgrense. Det var kvantumsregulert import så lenge prisen var under øvre prisgrense, og fri import når prisen gjekk over øvre prisgrense. Jordbruksorganisasjonane kunne nytte marknadsregulerande tiltak innan desse grensene, og jordbruksorganisasjonane tok på seg ansvar for marknadsdekninga.⁹ Tilsvarende ordningar vart innførte for andre sektorar, men t.d. i mjølkesektoren var det nytta maksimalprisar.

Etter opptrappingsvedtaket i 1975 auka produksjonen meir enn forbruket for fleire viktige jordbruksvarer, spesielt etter at forbrukarsubsidiar vart fjerna i 1982. Det vart eit overproduksjonspress. Jordbruket fekk det økonomiske ansvaret for overproduksjonen. I mjølkeproduksjonen vart kvoteordning innført i 1983.

Potetmarknaden var relativt lite regulert fram til rundt 1980. I 1982 vart Marknadskontoret for potet oppretta. Betaling etter kvalitet vart innført for å stimulere til betre kvalitet. Berre produsentar som var med på marknadsordninga, fekk utbetalt kvalitetstillegg. Marknadskontoret samla inn opplysningar om planlagt potetproduksjon og skreiv arealavtalar med dei produsentane som ville vere med på marknadsordninga for potet. Sjå t.d. Borgen (1999: 14–16) for ein omtale av marknadsordninga for potet.

3.1.2 Politikken etter 1980

Fram til rundt 1980 vart jordbruket, som mange andre næringar, meir og meir regulert. Ut gjennom 1980-åra vart det ei utvikling i retning av mindre regulering på fleire område i samfunnet. Til dømes vart rentepolitikken lagt om. Statlege monopol vart oppheva, og forvaltningsbedriftene omdanna til aksjeselskap, t.d. innan kringkasting, telefon og telegraf, og elektrisitetsproduksjon og -omsetning. Det vart eit skarpere skilje mellom forvaltning og forretningsdrift. Utviklinga i Noreg var i tråd med utviklinga i andre land. Ei viktig årsak til utviklinga var svakheitene ved den sentrale planlegginga og reguleringa som hadde utvikla seg etter andre verdskrigen, og som blei tydelegare dei par siste tiåra (Hagen, 1997). Svakhheitene hadde delvis samanheng med presset mellom plan og marknad. Når dette vart for stort, vart det for lønsamt å nytte ressursar på å omgå reguleringane (Hagen, 1997).

⁸ Sjå t.d. Espeli (2002) for ei meir omfattande reguleringshistorie. Hovudvekta er på tida etter 1970, men det er og omtale av perioden 1930–1970.

⁹ Sjå m.a. Aresvikkomiteen (1960) og Kaldahl (1994) for informasjon om prinsippet og forhandlingane i 1958.

Rundt 1990 byrja tilsvarende endringar å vise seg i jordbruket. Endringane var påverka dels av nasjonale og dels av internasjonale tilhøve. I Noreg hevda kritiske observatørar at fordelane ved landbrukspolitikken ikkje var store nok til forsvare kostnadene, sjå t.d. NOU 1988: 21, spesielt kapittel 7.5; OECD, 1990 og Brunstad, Gaasland & Vårdal, 1995). Det vart stilt spørsmål ved den grunnleggjande tanken bak politikken.

St.prp. nr. 8 (1992-93) signaliserte klart behovet for omstilling. Hovudstrategien var å skape eit meit robust landbruk. Det var meir snakk om retningslinjer for politikken enn om mål. Inntekt vart ikkje lenger oppfatta som eit eige mål, men som eit verkemiddel for å nå andre mål. Dei andre måla (retningslinjene) gjaldt m.a. miljøpolitikken, distriktspolitikken, produksjon, beredskap og matvaresikkerheit. Sett i lys av teorien om principalen og agenten (principal-agentteori), kan ein seie at styresmaktene (principalen) har mål som dei vil nå, og prøver å få bøndene (agenten) til å handle slik at måla vert nådde. Styresmaktene nyttar både relativt generelle verkemiddel og verkemiddel retta mot bestemte formål, for å få riktige incentiv. Kostnader ved å setje politikken i verk, administrere og kontrollere korleis politikken verkar representerer transaksjonskostnader. Vatn (2002) har påpeika at det kan vere konflikt mellom målretting og transaksjonskostnader. I Noreg er mange verkemiddel relativt lite spesifiserte i den forstand at bøndene ikkje treng å oppfylle svært spesifiserte krav for å få utbetalt tilskot, t.d. husdyrtilskot og arealtilskot.

Uruguay-runden i GATT, som starta i 1986, utløyste deregulering på mange område av landbrukspolitikken. Sjølv om forhandlingane tok lang tid, fram til 1993, var det relativt tidleg klart at det gjekk i retning av svakare importvern, og meir internasjonal konkurranse. Dessutan vart norsk medlemskap i EU aktuelt. Utsiktene til norsk EU-medlemskap gav regjeringa det argumentet den lenge hadde venta på, til å redusere landbruksstøtta (Sogner & Archer, 1995: 401).

Noreg vart ikkje med i EU, og resultatet av GATT-forhandlingane vart meir avgjerande for norsk jordbruk. Som eit resultat av avtalen måtte Noreg gå over frå kvantitativt til kvalitativt (tollbasert) importvern kombinert med reglar for marknadstilgang og restriksjonar på subsidiert eksport. Importmonopolet på korn vart oppheva, mens kjøpeplikta på korn varde til 2001. Då vart det innført eit målprissystem for korn etter mønster av det som er for mange andre jordbruksvarer.

I målprissystemet er det fastsett prisar for representantvarer, og det er rekna med at prisen på andre varer vil tilpasse seg prisen på representantvarene. For enkelte varegrupper var det mange representantvarer, spesielt for mjølk og meieriprodukt. Det har i det siste vore ei utvikling i retning av færre representantvarer. Målet har vore å lage eit system som sikrar like konkurransevilkår for samyrke og andre, som er meir gjennomsiktleg og billegare.

Marknadskontoret for potet vart lagt ned i 1998, og nokre tilskotsordningar vart avvikla. Regjeringa hadde som intensjon at aktørane i verdikjeda for poteter skulle ta større ansvar for potetkvaliteten til forbrukar (St.prp. nr. 67 (1997-98)). I alle fall Bama har lagt betydelege ressursar i kvalitetsarbeid på potet etter 1998.

I St.meld. nr. 19 (1999-2000) vart fokus endra frå produsent- til forbrukar-interesser. Ifølgje meldinga var matvareproduksjon ei hovudoppgåve for jordbruket, men jordbruket skulle også produsere kollektive gode som attraktive landskap, levande bygder, og matvaresikkerheit. Økologisk jordbruk vart framheva og stimulert, delvis som eit miljøtiltak og delvis som eit middel for å skaffe større variasjon i tilbodet.

Det vart stilt enkelte spørsmål ved den rolla som landbrukssamykke hadde. Samykket vart i aukande grad skulda for å vere monopol og utnytte monopolmakt, og for å satse så sterkt på «volumproduksjon» at det reduserte produktmangfaldet, sjå t.d. Jacobsen og Stråte (2002). Samykket vart og skulda for å vere negative til økologisk jordbruk, sjå t.d. Flø (2003) for ei oversikt over debatten. Vi skal ikkje ta stilling til dette, men konstaterer at styresmaktene m.a. stimulerte til nye aktørar i meierisektoren. Det vart då ei utfordring å etablere eit reguleringssystem som sikra likeverdige konkurransevilkår. Etter fleire revisjonar vart eit nytt system sett i verk 1. januar 2004.

Trenden går i retning av mindre regulering av jordbruksmarknadene. Det er press på subsidiert eksport, importvernet og handelsvridande støtte. Dei pågåande WTO-forhandlingane kan ventast å føre til ytterlegare liberalisering i handel og redusert handelsvridande støtte. Marknadsreguleringssystema kan kome under press. Allereie ser ein auka import, kanskje spesielt av foredla varer (RÅK-varer) (Kjuus, 2004). Samtidig vert det nye reguleringar m.a. for å sikre at maten er trygg. Gjennom EØS-avtalen må Noreg følgje m.a. EUs veterinærvedtak, og som WTO-medlem må Noreg følgje SPS- og TBT-reglane.¹⁰

På eit område er landbrukspolitikken ekstra interessant i eit kontraktsperspektiv: produksjon og omsetning av såvarer. Dette er regulert i matloven (LOV 2003-12-19 nr 124: Lov om matproduksjon og mattrygghet mv.) og forskrifter til denne, spesielt FOR 1999.09.13 nr 1052: (LD) Forskrift om såvarer og FOR 1996.07.02 nr 1447: (LD) Forskrift om settepoteter.

I § 4 i forskrifta om såvarer heiter det at «(b)are såvareforretningar autorisert av Mattilsynet kan innføre, eksportere, omsette og produsere såvare.» Det heiter likevel at denne regelen ikkje gjeld «for forretningar (detaljister) som utelukkende kjøper og omsetter vidare såvare som er ferdigpakket her i landet eller som er innført ferdig pakket av ein autorisert såvareforretning.»

Forskrifta bestemmer og (§ 8) at «(a)vl av såvare kan bare foregå på grunnlag av ein skriftlig kontrakt mellom ein autorisert såvareforretning og den enkelte kontraktavler og i henhold til dyrkingsreglane i vedlegg A5.»

Dette er, så vidt vi kjenner til, det einaste tilfellet innan jordbruksproduksjon der staten set krav om produksjon på kontrakt. Kvalitetskontroll er viktig årsak til offentleg regulering. Vi kjem nærmare inn på innhaldet i kontraktane i kapittel 4.6.

Som konklusjon kan ein seie at styresmaktene, i eit nært samarbeid med jordbruksorganisasjonane, har vore sterkt involvert i jordbruket. Marknadsrisikoen er redusert gjennom mange tiltak. Desse tiltaka har regulert forhold som ein kunne

¹⁰ SPS-avtalen er avtale i GATT/WTO-avtalen frå 1993 om sanitære and phytosanitære tiltak og TBT-avtalen i GATT/WTO er avtalen om tekniske handelshindringar (Technical Barriers to Trade).

vente hadde vore regulerte gjennom kontraktar under ein annan politikk. Av mange årsaker er politikken under press, og mange forhold talar for at politikken vil regulere ein mindre del av marknaden i framtida, men det kan bli meir regulering av andre årsaker.

3.2 Landbrukssamyirket sine roller

Som nemnt, har landbrukssamyirket sidan 1930 hatt ei viktig rolle i gjennomføringa av landbrukspolitikken, mellom anna som marknadsregulator. Landbrukssamyirket skal balansere tilbod og etterspørsel slik at målprisane vert oppnådde så langt råd er. Er produksjonen for stor, gjennomfører samyrke tiltak for å fjerne overskotet. Reguleringseksport var ein viktig del av reguleringa. Er produksjonen for liten, foreslår regulator og styresmaktene gjennomfører, tollreduksjon for å få inn importerte varer og hindre prisane å gå over målpris. Marknadsregulering er finansiert av omsetningsavgift som er forvalta av Omsetningsrådet med heimel i omsetningsloven (LOV 1936-07-10 nr 06: Lov til å fremja umsetnaden av jordbruksvaror).

Marknadsregulator har tre oppgåver/plikter: forsyningsplikt, mottaksplikt og informasjonsplikt (Landbruksdepartementet, 2003). Det konkrete innhaldet i forsynings- og mottaksplikta varierer frå produkt til produkt. Reguleringa er mest omfattande for korn, mjølk, kjøt, egg og fjørfekjøt.¹¹ Reguleringa er mindre omfattande for potet-, frukt- og grøntsektoren. Gartnerhallen, som fram til 1998 var marknadsregulator for potet-, frukt- og grøntsektoren, er no ein produsentorganisasjon utan slikt ansvar. Det er likevel målprisar for potet, eple og enkelte andre produkt.

For å kunne gjennomføre marknadsreguleringa, er det ein fordel, og kanskje ein føresetnad, at marknadsregulator har hand om ein stor del av marknaden.¹² TINE og GILDE har meir enn 75 % av førstehandsomsetninga (Tabell 3.1). Felleskjøpa har ein marknadsdel på vel 50 % på korn.

Det har vore nært samarbeid mellom styresmakter, faglege organisasjonar og samyrke i norsk jordbruk. Samtidig har det vore nært samarbeid mellom staten, næringslivet og arbeidstakarorganisasjonar elles i samfunnet og. Uttrykket

¹¹ Omsetningsloven omfattar: kjøt av storfe, kalv, sau, reinsdyr og fjørfe, fleisk, korn og oljefrø, mjølk, smør, ost, egg, pelsdyrskinn, reinsdyrskinn og hagebruks- og gartneriprodukt (LOV 1936-07-10 nr 06: Lov til å fremja umsetnaden av jordbruksvaror). Forskrifta om Omsetningsrådets myndighet vedrørende markedsregulering for jordbruksråvarer nemner korn, kjøt, fjørfesektoren, og mjølk (FOR 2003-07-01 nr 919: *Forskrift om Omsetningsrådets myndighet vedrørende markedsregulering for jordbruksråvarer*).

¹² Borgan (1979: 338) skriv at «...systemet forutsetter landsomfattende omsetningsorganisasjoner, hvor den sentrale ledelse har det nødvendige innsyn i markedsforholdene og myndighet til å gjennomføre de tiltak som situasjonen krever...Ved at reguleringen blir gjennomført av virksomheter som har hånd om en vesentlig del av den regulære omsetning, kan markedsreguleringen gjennomføres på en ganske annen smidig og effektiv måte enn når det hele skal styres av en spesiell administrasjon som er henvist til å få andre til å gjennomføre de nødvendige tiltak.»

«korporatisme» har vore mykje nytta om dette samarbeidet, og Dryzek et al. (2003) nemner Noreg som døme på land som har gått langt i slikt samarbeid. Dei årlege jordbruksforhandlingane mellom staten og bondeorganisasjonane er kjerneelementet i det korporative systemet i landbrukspolitikken (Rommetveit, 2002: 276), og samyrkeorganisasjonane er sentrale i gjennomføringa av politikken.

Tabell 3.1 Marknadsdelar for norske landbrukssamykke 2002

Organisasjon	Råvarer	Ferdigvarer¹⁾
TINE BA,	98	
Mjølkk		95
Smør		100
Yoghurt		84
Brunost		93
Kvit ost		78
Smelteost		18
Gilde Norsk Kjøtt BA	75	53 ²⁾
Prior		
Egg	67	66 ³⁾
Fjørfekjøtt	81	82 ³⁾
Norsk pelsdyrslag, Oslo Skinnauksjoner S/L	100	
Hoff Norske Potetindustrier	35	38
Honningsentralen	59	92
Gartnerhallen	61	66
Felleskjøpa		
Korn	53	
Kraftfôr		70

1) Sluttmarknad/ferdigvarer er inkl. daglegvare, storhushald og private merke

2) Marknadsdel sluttmarknad målt som del av skoren vare

3) Marknadsdel sluttmarknad er målt som råvareforbruk for betjening av sluttmarknad

Kjelde: Norsk landbrukssamvirke (2004)

Kombinasjonen av sterkt samyrke og marknadsregulering har langt på veg sikra alle produsentar avsetning på det dei har produsert. Alle har blitt behandla på likeverdig måte. Risikoen har vore redusert.

Som påpeika andre stader, er systemet under press. Importvernet har vorte redusert, og kan bli meir redusert gjennom dei igangverande WTO-forhandlingane. Ein reduksjon, eller fjerning, av målprissystemet kan vere ein måte å møte reduksjon i «gul boks» på. Dette vil ikkje seie det same som at marknadsreguleringa vert fjerna. Marknadsregulering vart driven før målprissystemet vart innført og kan halde fram etter at det eventuelt er oppheva.

Sjølv om marknadsordninga skulle bli endra, vil samyrke framleis vere salsorganisasjon for mange bønder. Medlemskap i ein salsorganisasjon kan oppfattast som ein langsiktig marknadskontrakt (salskontrakt). Så lenge produsenten er medlem i organisasjonen, har ho eller han vanlegvis leveringsplikt og

organisasjonen har mottakspåkt.¹³ Nesheim (1990: 14) gir to grunnar for leveringspåkt: (1) funksjonen som marknadsregulator, og (2) best mogeleg utnytting av tekniske anlegg, arbeidsstokken, felles transportruter etc. Det siste kan oppfattast som eit middel til å sikre dei investeringane som selskapet har gjort.

Betalinga er basert på kvalitets- og klassifiseringssystem¹⁴ og prisar som er kjende på førehand. Produsentane har eigedomsretten til produksjonsutstyr og produkt fram til levering. Samyrket legg seg i liten grad opp i korleis produksjonen skjer utover å stille visse minstekrav. Slik sett er medlemskap i ein samyrkeorganisasjon ei svak form for vertikal integrasjon.

Fordi ein del av produktkvalitetane som no vert etterspurde, oppstår i primærproduksjonen, og det er vanskeleg eller dyrt å måle kvalitet på ein objektiv måte, kan det verte meir aktuelt med kontraktar eller andre samordningsmekanismer. Situasjonen kan bli ei utfordring for samyrke med sine krav om likebehandling av alle medlemmar.

3.3 Oppsummering så langt

Norsk landbrukspolitik har vore relativt ambisjøs og omfattande. Mange verkemiddel har vore nytta for å nå måla. Det er såleis eit omfattande institusjonelt system rundt jordbruket. Samtidig har ein stor del av norske bønder vore med i ein eller fleire samyrkeorganisasjonar. Leverings- og mottakspåkt er viktige element i den gjensidige avtalen.

I denne samanhengen har det vore relativt lite rom for og behov for andre kontraktar mellom primærprodusent og kjøpar. Vi trur dette er medverkande til å forklare at kontraktproduksjon har hatt lite omfang i Noreg samanlikna med t.d. USA. Vi ser likevel aukande omfang av kontraktproduksjon i enkelte sektorar og for enkelte varegrupper. Endringane i landbrukspolitik gir rom for meir kontraktproduksjon og andre kontraktformer også i norsk jordbruk.

Sjølv om endringar i landbrukspolitik og innan landbrukssamyrke kan vere viktige årsaker til endring i kontraktforhold, er dei ikkje dei einaste faktorane som påverkar dette. Fleire andre faktorar vil ha innverknad. Dette skal vi sjå på nedanfor.

3.4 Nye forbrukartrendar og ny teknologi

Det er godt dokumentert i litteraturen at nye forbrukartrendar er ein viktig faktor i den pågåande endringa i matvaresektoren. I ein studie av innovasjonsprosessane i

¹³ I vedtektene for Gilde Norsk Kjøttamvirke BA § 7 står at «Medlemmene har rett og påkt til å levere hele sin produksjon av slaktedyr til laget eller den mottaker det bestemmer. Unntatt fra dette er slakt til eget forbruk, til kårfolk og ansatte på gården.

Medlemmet kan ikke selge varer i konkurranse med laget, men styret kan gi dispensasjon etter regler fastsatt av årsmøtet.»

¹⁴ For kjøt er EUROP-systemet nytta. Dette er eit system som er nytta i EU/EØS-området.

EU-landa har Traill & Grunert (1997: 38) vist at det er mange drivarar på forbrukarnivå:

- Forbrukarhaldningar, miljømedvet, og matvaretryggleik
- Demografiske faktorar slik som at ein aukande del av kvinnene er yrkesaktive, noko som har medverka til auke etterspørsel etter ferdigmat. Etterspørselen etter bearbeidd mat har auka sterkt.
- Lett tilgang på mat noko som betyr at same matvarer er tilgjengelege i heile Europa. Dette legg press på lokale matprodusentar som tidlegare var meir verna mot importkonkurranse.
- At ferdigmat betyr meir og er distribuert vidt. Eit breitt spekter av bearbeidd mat er lett tilgjengeleg, t.d. steikt, frosen og tørka mat som er basert på mange etniske og kulturelle mattradisjonar. Eit anna døme er det vide spekteret av «funksjonell» mat slik som «live» yoghurt, sportsdrikke, fiberrik mat og mat som er tilsett vitaminar. «Funksjonell» mat viskar til ein viss grad bort skiljet mellom mat og medisn. Enda eit døme er alle mogelege sausar, fersk og frosen dessert, søtsaker, «humørmat» (“mood” foods), impulsmat, og regionale spesialitetar.

Denne «nye maten» er å få i alle slags former for innpakking som i aukande grad kan resirkulerast.

Andre døme kunne og vore nemnde, men dei nemnde er tilstrekkeleg til å vise at desse etterspørselsdrivne endringane fører til ei ny form for styringsmekanisme på tilbodssida. Eit døme frå Hoff Norske Potetindustrier er illustrerande.¹⁵ Endringar i etterspørselen får Hoff til ofte å endre eigenskapar på produkta sine. Det er ikkje alltid lett å formidle desse endringane tilbake til produsentane. Prisar og andre incentiv er ikkje tilstrekkelege. Difor er det behov for meir spesifikke mekanismar for å formidle marknadssignal til produsentane. Alle poteter som skal nyttast til pommes frites, må tilfredsstillende vise krav til farge, storleik etc. Kvaliteten på ferdigvare er i stor grad bestemt av eigenskapar ved råvarene, t.d. økologiske varer og «funksjonell» mat. Produsentane vert meir og meir som skreddarar, i den meining at dei må tilpasse seg til detaljert produktspesifikasjon, sjå også t.d. Boehlje (2002).

Produktdifferensiering er ikkje noko nytt, men det er relativt nytt at kvalitetane vert skapte i primærproduksjonen. Desse kvalitetsforskjellane er ikkje alltid lette å observere eller måle. Til dømes kan det vere vanskeleg å skilje økologiske varer frå andre varer. Det er døme på ein situasjon med asymmetrisk informasjon. Det vil vere naudsynt at seljaren formidlar enkelte signal eller garantiar. Dette kan vere signal i form av merkevare (privat kontroll) eller sertifisering (kontroll og myndighet hos tredjepart). Produksjonskontraktar er aktuelle i slike tilfelle.

Teknologiske endringar kan gjere det mogeleg å gjere slikt som tidlegare ikkje var mogeleg eller for dyrt. Teknologiske endringar har difor innverknad på transaksjonskostnader. Til dømes har matvareindustrien utvikla ein enorm kapasitet til å følge (spore) varer gjennom matvarekjeda. Nokre sporar varene heilt attende til primærprodusent, mens andre nøyer seg med å spore tilbake til eit viktig punkt i prosessen (Golan et al., 2004). Ifølgje Golan et al. (2004) har bedrifter tre mål med

¹⁵ Basert på intervju med Ingvar Hage, HOFF Norske Potetindustrier.

å utvikle, ta i bruk og nytte system for å spore matvarer: (1) å få betre kontroll med tilbodet, (2) å gjere det enklare å spore attende av omsyn til matvaretryggleik og -kvalitet, og (3) å differensiere og marknadsføre matvarer med eigenskapar som ikkje kan observerast. Sporbarheit er ikkje det einaste midlet for å få dette til, og sporbarheit aleine er ikkje tilstrekkeleg til å nå noko av måla. Eit sporbarheitssystem skapar ikkje eigenskapar, det kan berre stadfeste eigenskapane.

Andre teknologiske endringar gjeld logistikk. Butikkar skal balansere mellom ikkje å gå lens for ei vare og ikkje måtte kaste varer som vert for gamle eller ikkje kan seljast av andre årsaker. Det er lettare enn før å ha oversikt over salet og kunne bestille rett mengde til rett tid.

3.5 Internasjonale, institusjonelle drivkrefter

Gjennom dei siste tiåra har norsk matvaresektor vorte meir og meir påverka av dynamikken i det internasjonale, institusjonelle nivået (Veggeland, 2004). Her legg vi spesiell vekt på tre forhold: matvaretryggleik generelt, GMO-baserte matvarer og økologiske matvarer. På alle desse tre områda har internasjonale organisasjonar i stigande grad utvikla bindande standardar. I dei fleste tilfella utgjer desse standardane ein referanse for dei som handlar med dei aktuelle varene.

3.5.1 Matvaretryggleik generelt

Matvaretryggleik har blitt tillagt større vekt i dei vestlege landa. Tilfelle av t.d. bovine spongiform encephalopathy (BSE), E.coli, Salmonella og Listeriose har gjort forbrukarane meir utrygge på matvaretryggleiken.

Omsynet til, og bekymring for, matvaretryggleik har ført til strengare regulering frå styresmaktene si side både nasjonalt og internasjonalt. Mellom anna arbeider Codex Alimentarius Commission, Office International des Epizooties (OIE) og International Plant Protection Convention (IPPC) med standardisering. WTO-avtalen er av stor interesse for Noreg. Alle norske tiltak for å regulere matvaretryggleik må vere i samsvar med SPS- og TBT-avtalen. Det er eit press i retning av å harmonisere nasjonale standardar på matvareområdet til regionale standardar (t.d. EU) og globale standardar (t.d. Codex, SPS/TBT). Matvarestandardar har lang tradisjon i Noreg som i andre land. Ein effekt av internasjonal handel er at produsentar må nytte internasjonale standardar. Standardar spesifiserer nokre basisreglar for produkt og tenester. Det er ofte frivillig om partane vil nytte standardar når dei handlar. I nokre tilfelle er det lovbestemt at standardar skal følgjast. Bruk av standardar vil kunne redusere transaksjonskostnader, spesielt når same standard er nytta i mange land. EU har utvikla eit sett av standardar, delvis for å forenkle gjennomføringa av den indre marknaden. Etter EØS-avtalen vil fleire av desse EU-reguleringane også gjelde i Noreg. Standardisering er likevel ikkje alltid enkelt, spesielt ikkje når det er konkurrerende system og der enkelte partar eller regjeringar krev at ein skal følgje enkelte standardar, jf. striden omkring miljøsertifisering av skog og skogprodukt (Falkeid, 2004).

Utbrot av matborne sjukdomar har og ført til frivillige tiltak i fleire bedrifter og næringar. Rask identifisering og isolasjon av den som er ansvarleg for utbrota, er sett på som svært viktig av både næring og styresmakter (Hobbs & Young, 2001). Mange land har utvikla merkeordningar for husdyr slik at produkta kan følgjast gjennom matvarekjeda. Mange sektorar utviklar standardar for matvaretryggleik og set i verk administrative tiltak som krev tett samarbeid. Enkelte produsentar og detaljistar set i verk tiltak som er strengare enn dei offentlege krava. Det kan vere dyrt å teste for matvaretryggleik, i alle fall dyrare enn å sikre at produksjon og distribusjon skjer på måtar som reduserer risikoen for problem med matvaretryggleiken. Etter kvart som inntektsnivået aukar, kan forbrukarane vere villige til å betale meir for tiltak som reduserer risikoen (Hobbs & Young, 2001). Eit anna syn kan vere at forbrukarane oppfattar matvaretryggleik som eit grunnleggande krav til produksjon og omsetning. I alle fall vil dokumentasjon av produksjonsprosessar og produktkvalitet vere viktige i denne samanhengen.

Denne situasjonen kan føre til nye kontraktsformer mellom nasjonale aktørar på ulike trinn i verdikjeda, men og mellom nasjonale og utanlandske aktørar for å behalde marknadsdelar og for å komme inn på nye marknader.

3.5.2 GMO-baserte matvarer

GMO (genmodifiserte organismar) refererer mellom anna til teknikkar som gjer det mogeleg å «skreddarsy» matvarer. Mange forbrukarar er skeptiske til GMO-matvarer. At ei vare er fri for genmodifiserte organismar eller element danna av slike, kan oppfattast som eit tillitsgode (credence good) på grunn av at informasjon er asymmetrisk fordelt mellom kjøpar og seljar. Usikkerheita knytt til produkt-eigenskapen er stor, og all nødvendig informasjon kan ikkje kome til uttrykk i prisen på varene. Kvalitetsstandardar og -merking er naudsynte i tillegg til prisinformasjon. Internasjonale organ, spesielt Codex, har ein viktig funksjon i å utvikle og setje i verk naudsynte standardar.

3.5.3 Økologiske varer

Økologiske varer illustrerer ein situasjon der det offentlege har funne det naudsynt å lage ein operasjonell definisjon av dei relevante eigenskapane. I Noreg har Debio fått delegert myndigheit til å sertifisere økologiske produsentar og produksjon. Alle produkt som vert selde som økologiske, må vere produserte og selde i samsvar med offentlege reglar. Gjennom EØS-avtalen gjeld EU-reglane som minstekrav i Noreg. Aktørane i den norske matvarekjeda, må følgje desse reglane. Så lenge dei ikkje vil ha strengare krav, kan dei også klare seg med desse reglane.¹⁶

¹⁶ For økologiske varer er det både ekstra produksjonstilskot (omleggingstilskot, arealtilskot og husdyrtilskot) og pristillegg. Omleggingstilskot kan gjevast til foretak som legg om areal til økologisk drift, og driv dette arealet økologisk i minst 5 år etter omlegginga. Dersom det tidligare er utbetalt omleggingstilskot for eit areal, kan det ikkje gjevast nytt tilskot til det same arealet før det er gått 10 år sidan sist det vart utbetalt slikt tilskot (FOR 2002-03-22 nr 283: Forskrift om produksjonstilskudd i jordbruket). Pristillegg for økologiske produkt er bestemte av kjøparar av produkta. Sjå meir om dette i kapittel 4. Ein kan oppfatte dette som ein kontrakt i høve til produksjonstilskot og ein kontrakt mellom aktørane i varemarknaden.

3.5.4 Oppsummering

Det er internasjonale standardar på alle de områda vi har sett på. Fleire av standardane er rettsleg bindande, i den meininga at dei må følgjast dersom ein vil marknadsføre varer som t.d. økologiske varer.

Bruk av standardar kan forenkle handel, og gjere at økonomien går i retning av frikonkurransesmodellen. I så fall kan ein vente at konkurransen vert meit perfekt, og det vert mindre vertikal integrasjon og at klassiske avtalar vert mykje brukte jf. Barzel (2003).

3.6 Drivkrefter på nasjonalt, institusjonelt nivå

Reguleringar legg bindingar på kva aktørane kan gjere, og reguleringane «tek seg av» forhold som ein elles kunne vente var regulert gjennom kontraktar, t.d. å sikre at primærprodusentane får avsetning for produkta. Som nemnt ovanfor, er det ein generell trend i retning av mindre regulering. Dette gjer at det vert større rom for private ordningar av ymse slag (t.d. tosidige eller fleirsidige kontraktar). Samtidig med dereguleringa har det vore ei sterk omstrukturering av detaljistleddet og integrasjon mellom detaljist- og grossistleddet. Det er no fire store kjeder som har så godt som heile den norsk daglegvaremarknaden. Dette gjev kjedene sterk marknadsmakt.

Det har vore ei utvikling dei siste åra (frå om lag 1980) frå «mindre marknad, meir stat» til «mindre stat, meir marknad» på mange område i samfunnet. «Meir marknad» vil i mange situasjonar seie konkurranse mellom relativt få. Det som kan kallast oligopol. Utviklinga er tydelegare i andre sektorar enn i jordbruket, og meir tydeleg i enkelte delar av jordbruket enn i andre. Frukt- og grøntsektoren (inkl. potet) er døme på jordbrukssektorar med redusert regulering. Mjølkesektoren er døme på område der det er prøvd å halde på sterk regulering samtidig som ein sikrar likeverdig konkurranse mellom samyrke og andre aktørar. På ein del område endrar staten si rolle frå direkte regulering til å ha ei rolle som tredjepart i ymse «garantiordningar» (kvalitetsstandardar, merkevareordningar osv.). Slike ordningar bidreg til å fylle eit informasjonsbehov fordi dei bidreg til å garantere kvalitet i tilfelle der kvaliteten er «usynleg» for forbrukarane. Dette er døme på autoritetsmekanismer, for å nytte terminologien vi elles har nytta i denne rapporten. Som nemnt ovanfor, vert nasjonale reguleringar og standardar også meir internasjonale som eit resultat av internasjonale avtalar.

Ein aukande del av forbrukarane ønskjer ein gjennomsiktleg (transparent) produksjons- og distribusjonsprosess. Etablering av sertifiseringssystem som KSL, Matmerk osv. kan ein sjå som eit nasjonalt svar på slike krav. Slike sertifiseringssystem betyr at viktige delar av tosidige kontraktar kan bli inngått ved berre å vise til at partane godtek og følgjer dei reglar og standardar som er vedtekne av det aktuelle organet. I andre tilfelle kan standardar verke som referansepunkt som partane kan vise til. I begge tilfelle er det grunn til å tru at transaksjonskostnadene vert reduserte samanlikna med ein situasjon der partane måtte ha forhandla om alle relevante forhold.

3.7 Drivkrefter på nasjonalt styringsnivå

Innan den delen av den norske matvaresektoren som tilsvarer nivå 3 i Williamsons modell (Williamson, 2000), er det tydelege endringar på gang. Desse endringane har samanheng med nye «spelereglar» som utviklar seg på nasjonalt og internasjonalt nivå. Her skal vi sjå på nokre av dei.

3.7.1 Endringar på detaljistnivå: konsentrasjon og vertikal integrasjon

Den første faktoren er sterkare vertikal integrasjon. Med integrasjon meiner vi samanslåing under ei leiing av funksjonar som tidlegare var utførte i sjølvstendige einingar. Desse funksjonane kan vere på same nivå i ei produksjonskjede. Det er då horisontal integrasjon. Funksjonane kan og vere «etter kvarandre», og det er då vertikal integrasjon. Fleire, mellom andre Nesheim (1960), har peika på at sjølvforsyningsjordbruket i eldre tid var eit integrert system. Alle funksjonar frå produksjon av innsatsfaktorar til konsum vart utført innafor ei og same eining. Dette vart så oppdelt på fleire ledd etter kvart som t.d. spesialisering og handel vart meir utvikla. Då bøndene skipa samyrkeorganisasjonar var dette dels ein horisontal integrasjon og dels ein vertikal integrasjon. At det var mogeleg å oppnå produktivtetsforbetringar og redusere kostnadene samtidig som bøndene kunne oppnå ei viss marknadsmakt var viktige drivkrefter for samyrkeorganiseringa. Detaljistsektoren var lite påverka av dette. I det siste har det vore både omfattande horisontal integrasjon på detaljistleddet og vertikal integrasjon med grossistleddet. Detaljistleddet er no dominert av fire kjeder i Noreg, og ein femte er på veg inn. Den norske detaljistsektoren er mellom dei mest konsentrerte i Europa (Hughes, 2002). Den potensielle så vel som den faktiske marknadsmakta til detaljistleddet har auka, mens industrien og bøndene har fått mindre marknadsmakt. Tidlegare kunne foredlingsindustrien bli oppfatta som agentar for bøndene, og detaljistane som agentar for foredlingsindustrien. No kan ein oppfatte grossistane (og detaljistane) som prinsipalen og industrien som agentar, og bøndene som agentar for industrien (jf. Hornibrook & Fearne, 2002).

Verdikjeda for mat er såleis i endring, slik det er oppsummert av Boehlje (1999) i omgrepet «den nye produksjonsfilosofien» (the new manufacturing philosophy). Så langt er det den ekspanderande detaljistsektoren som har utnytta mogelegheitene best. Denne sektoren har straumlinjeforma den lange verdikjeda og hausta fordelar. Dette er eit viktig steg i retning av einsidige avtalar (unilateral contracts).

Detaljstleddet står no langt sterkare i forhandlingar om handelsvilkår enn dei gjorde tidlegare. Kjedene er ikkje fornøgde med å selje det produsentane har å tilby, dei vil i større grad enn før bestemme kva dei skal selje, jf. Busch (2004). Kinsey (2002) skriv at ein har gått frå tilbodskjeder til etterspørselskjeder.

Detaljstane innfører stadig fleire private merkevarer med spesifikke kvalitetskrav. For å kunne garantere ein gitt kvalitet, må den som eig merket, ha kontroll med produksjonsprosessen.

Alt dette indikerer at grossistar og detaljistar har eit ønskje om å kunne påverke korleis produksjonen skjer, i tillegg til kunnskap om produktkvalitet. Sporbarheit er

eit ledd i å kunne garantere kvalitet. Frå eit kontraktsynspunkt er risikodeling og korleis ein skal dele ansvar interessante tema.

Lågstkostkonseptane inneber ofte eit relativt smalt varespekter med liten plass for spesialitetar. Spesialitetar kan vere interessante for slike butikkar dersom produsentane kan garantere stort volum og tilstrekkeleg profitt for omsetningsleddet. Konsentrasjon i detaljistleddet kan føre til at enkelte produsentar og varer fell utanfor systemet. Dette kan igjen føre til at det vert utvikla alternative marknadskanalar for produsentar og varer som ikkje er under kontrakt med detaljistkjedane. Gardsbutikkar og Bondens marknad er døme på «nye» marknadskanalar.

Utviklinga i den norske eplesektoren kan tene som eit døme på kva som kan skje i andre sektorar og. I 1980-åra hadde Gartnerhallen ein sterk marknadsposisjon, men gjorde ikkje spesielt mykje for å byggje eigne merkevarer. Gartnerhallen hadde likevel sterk marknadsstyrke i høve til den fragmenterte resten av grossistleddet og detaljistleddet. I 1990-åra stod Gartnerhallen overfor eit svært konsentrert og integrert grossist/detaljistledd og hadde få og store kundar. Til slutt miste Gartnerhallen alle leveringsavtalar. For å berge så mykje som råd av verdiane og sikre medlemene levering på produkta, gjekk Gartnerhallen inn i eit strategisk samarbeid med BAMA/Norgesgruppen. Marknadsreguleringsfunksjonen vart delvis overteken av andre, delvis avvikla. I Hardanger var det i utgangspunktet fleire fruktlager knytt til Gartnerhallen og mange små og uavhengige grossistar. Etter omstillingane i 1990-åra sat epledyrkarane i Hardanger att med ein svakare marknadsposisjon. Sjå Knutsen et al. (2001) for ein nærare omtale av utviklinga i Hardanger.

Ein kan vente meir bruk av produksjonskontraktar og vertikal integrasjon som eit resultat av denne utviklinga. Ein kan og vente sterkare kamp om å få plass i butikkhyllene, spesielt om grensevernet skulle bli svakare slik at det vert meir konkurranse frå utanlandske produkt.

3.7.2 Nye kontraktformer i landbrukssamykke

Tradisjonelt har landbrukssamykke, som nemnt, kjøpt standard råvarer frå medlemene og foredla dette til forbruksvarer (ferdigvarer). Talet på ferdigvarer har auka over tid, delvis som svar på forbrukartrendar. I det siste er etterspørselen blitt enda meir differensiert, og enkelte kvalitetar oppstår i primærproduksjonen. Dette gjer det naudsynt å differensiere mellom produsentar. Ein del av eigenskapane som oppstår på produsentnivå, er vanskeleg å observere og måle. Produksjonskontraktar er eit aktuelt alternativ i ein slik situasjon dersom det ikkje er offentlege sertifiseringsordningar som ein kan nytte, slik som for økologiske varer.

3.7.3 Nye, hybride styringsformer i matvarekjeda

Staten er involvert i marknaden for jordbruksvarer på ein eller annan måte i dei fleste land, men graden av involvering varierer frå land til land. Staten kan bestemme produktstandardar og regulere korleis produksjonen skal skje. I mange land freistar staten å påverke prisane på jordbruksvarer. Alt dette er slikt som elles

kan inngå i kontraktar mellom kjøpar og seljar. Staten kan i enkelte tilfelle regulere kva ein kan skrive kontrakt om og innhaldet i kontraktar.

Stor usikkerheit (som har samanheng med ufullstendig og asymmetrisk informasjon) indikerer at vilkåra for ein «rein» marknad og dei incentivsystema som høyrer med, ikkje er til stades. Ein kan sjølvsagt hevde at desse aldri kan vere til stades i eit medlemsstyrt samyrke der størst mogeleg kapitalavkastning ikkje er eit mål. Best mogeleg pris på produkta er eit meir aktuelt mål. Pris kan likevel vere eit utilstrekkeleg incentiv i mange situasjonar. Ein kan difor vente at dette incentivsystemet må supplerast med andre koordineringsmekanismer. Det er nettopp dette ein kan observere: ei blanding av ymse koordineringsmekanismer. Dette illustrerer også at mange mekanismer er brukte for å fylle informasjonsbehovet. Storparten av desse mekanismane har som mål å garantere produktkvalitet. I den terminologien vi nyttar, er dette former for autoritetsmekanismer. Dette betyr at dei er nærmare hierarki enn reine marknadsløysingar.

3.8 Produktkvalitet og internkontroll

Helse-, miljø- og sikkerheit (HMS) er stikkord for krav til all produksjon i Noreg. Arbeidsmiljølova er lovheimel for dei offentlege krava. Arbeidsmiljølova gjeld ikkje fullt ut for jordbruk som ikkje nyttar anna leigd hjelp enn avløysar (*FOR-1986-03-21-744: (AAD) Forskrift om at virksomhet i jordbruk som ikke nytter annen leid hjelp enn avløserhjelp unntas fra arbeidsmiljøloven*). Derimot kan ein oppfatte KSL (Kvalitetssystem i landbruket) som landbrukets frivillige svar på HMS-krava.¹⁷ HMS er eitt av elementa i KSL. Dei som er med i KSL og sender melding om eigenrevisjon m.m., får som regel høgare pris enn andre. Det er anten eit pristillegg for dei som er med i KSL, eller eit pristrekk for dei som ikkje er med. Målet har vore, og er framleis, at alle skal vere med i KSL, og det synest å gå i retning av at prisdifferensieringa mellom dei som fyller krava og andre, aukar. Enkelte bedrifter/bransjar har krav utover det som er kravt av KSL (fjørfebransjen og Gilde Norsk Kjøtt, jf. KSL, 2005).

3.9 Samandrag

Vi har i dette kapitlet drøfta ein del faktorar som talar for endringar i kontraktsformat. Staten og landbrukssamyrke har gjennom lang tid teke seg av funksjonar som i andre land delvis er dekkja av kontraktar mellom produsentar og kjøparar. Staten reduserer si rolle i direkte marknadsregulering, og delvis som eit resultat av dette får landbrukssamyrke nye roller. Det vert større rom for kontraktar mellom andre aktørar i marknaden. Detaljist- og grossistleddet er i Noreg sterkt integrert og har fått auka (potensiell og reell) marknadsmakt. Desse har fylt ein del av det

¹⁷ Det er to hovudgrunnar for KSL: (1) Å kunne dokumentere korleis produksjonen foregår overfor forbrukarane, daglegvaremarknaden og styresmaktene, og (2) KSL skal vere ein styringsreiskap for bonden til utbetring av produksjonen på den enkelte gard (KSL, 2005).

rommet som har blitt «ledig». Dersom grensevernet for jordbruksvarer vert redusert, vil norske produsentar stå overfor sterkare konkurranse frå utlandet og det norske systemet for marknadsregulering kan kome under sterkare press. I ein slik situasjon kan produksjons- og salskontraktar bli meir vanlege for å sikre avsetning for bøndene sine produkt. Større grad av produktspesialisering, meir bruk av private merkevarer og strengare krav til produktkvalitet og dokumentasjon av produktkvalitet trekkjer og i retning av meir bruk av produksjonskontraktar.

4 Eksempel på kontraktsformer i jordbruket

4.1 Innleiing

I dette kapitlet gir vi døme på eksisterande kontraktformer i jordbruket, både nye og eldre. Framstillinga er ikkje meint å vise ei fullstendig oversikt over kontraktsformer og bruken av kontaktar, men vise spennvidda i det som finst.

4.2 Frukt- og grøntsektoren

4.2.1 Generelt

Grøntsektoren har lang tradisjon med kontrakt dyrking, spesielt til konserver- og potetindustrien. Konserverindustrien består av knapt 20 små og mellomstore bedrifter. Dei viktigaste produkta er saft, syltetøy, kompott, juice og grønsaker. Potetindustrien er konsentrert om færre bedrifter. Omtrent 20 % av frukt og grønt som er omsett i Noreg, vert kjøpt av konserverindustrien direkte frå produsentane, basert på kontrakt dyrking (Svennerud, 2004). HOFF Norske Potetindustrier BA er største mottakar av industripotet, mens Gro Industrier er størst på grønsaker (Svennerud, 2004).

4.2.2 HOFF Norske Potetindustrier BA

HOFF Norske Potetindustrier BA produserer og marknadsfører næringsmiddel baserte på poteter, både ferske, frosne, hermetiske, sous vide og tørre varer. Kvart år foredlar verksemda over 120 000 tonn poteter. Viktige marknader er daglegvaresektoren, storhushald og annan næringsmiddelindustri. Dei største produkta er potetstive, pommes frites, potetsprit, chips, glykose, mjuksteikt/råskrelet løk, potetflakes og potetgranulat.

HOFF Norske Potetindustrier er eigd av ca. 4000 bønder, av desse er ca. 500 aktive potetprodusentar. For å få leveringskontrakt hos HOFF, må bonden ha ein andel. Andelane kan omsetjast (jf. vedtektene §4). Dette er uvanleg i norsk samyrke. Produsentar som sluttar/går ut, kan selje andelen til andre eller nye produsentar. Det er nok med ein andel for å få opsjon på å kunne levere. Dei siste ti åra er talet på leverandørar halvert. HOFF stiller krav til leverandørane om at dei skal følgje KSL og levere eigendeklarasjon i samband med sprøyting, elles må potetene analyserast for bondens rekning. HOFF kjøper sams vare og reknar ut og betalar etter kor mange feileiningar partiet har, stiveinnhald og storleik på potetene. Prisen til produsent skal bestemmast av verdien i sluttmarknaden gjennom «kvalitetsmatrisen». HOFF aksepterer at bøndene sel poteter til andre.

Gjennom avrensordninga for poteter (*FOR 1990-01-05 nr 03: Forskrift vedrørende omsetning av avrenspoteter til bruk i produksjon av sprit, glukose og mel*) vert det inngått avtale mellom Statens landbruksforvaltning og HOFF Norske Potetindustrier om avrenspoteter frå bedrifter i marknadsordninga for potet. Gjennom denne avtalen forpliktar HOFF «...seg til å basere all sin produksjon av sprit og glukose samt 50 % av potetmelproduksjonen på avrenspoteter fra foretakene i markedsordningen for poteter.» (pkt 3 i avtalen). Avtalen har reglar for HOFFs planlegging av mottak av avrenspoteter, prisar og kvalitet (SLF, 2003).

4.2.3 Ferskvare

Det er no sterk vertikal koordinering mellom produsent-, grossist- og detaljistleddet innan «daglegvaredelen» av frukt- grønt- og matpotetsektoren. Tre grossistar har på eine sida avtale med dei fire store detaljistikjedane og på andre sida med tre produsentforeiningar. BAMA/BaRe kjøper varer frå produsentar i A.L. Gartnerhallen som har ca. 1750 medlemar, og leverer til Norgesgruppen og Rema1000. Norgesfrukt kjøper varer frå produsentar i Nordgrønt BA som har ca. 370 medlemar og leverer til ICA Norge. Coop Norge kjøper frå produsentar i NF-Grønt som har ca. 450 medlemar og leverer til Coop. Til saman omset desse om lag 75 % av den norske produksjonen av frukt og grønt (Svennerud, 2004). Resten er produsert av andre produsentar og omsett direkte eller gjennom andre grossistar.

Produsentar kan etter søknad bli med i ein produsentorganisasjon. Mellom produsentorganisasjonane og grossistane er det inngått samarbeids-/intensjonsavtalar. Formålet med desse avtalane er å sikre grossistane stabil tilførsel av norskproduserte varer, samtidig som medlemane i produsentorganisasjonane i størst mogleg grad skal kunne sikre avsetning for sine produkt. Desse avtalane omfattar m.a.:

- Korleis og når produksjonsplanane skal utarbeidast
- Krav til produsentorganisasjonen om oppfølging av kvalitetskrav/internkontroll hos medlemane (m.a. pakking, emballasje, transport, varebehandling m.m.)
- Konkurransesklausular (t.d. krav om at produsentane ikkje driv med verksemd som kan oppfattast som konkurranse til grossistens verksemd, som t.d. torgsal, leveransar til andre grossistar, avvik frå produksjonsplan og liknande)
- Rammevilkår (oppgjersprisar og betalingsvilkår).

Grossisten informerer produsentorganisasjonen om at han ønskjer å få levert eit visst kvantum av grønnsaker neste år. Dette vil skje om hausten/vinteren før vekstsesongen. Produsentorganisasjonen fordeler så kvantumet blant sine medlemmar gjennom å utarbeide ein produksjons- og leveringsplan. Ein produksjonsplan for t.d. potet vil i BAMA gjelde sort og areal, ikkje kvantum pga. usikkerheit om kva avlinga vil bli.

Årseth (2002: 20) har samanfatta dei tre grossistanes kontraktar med produsentane på følgjande måte:

<u>Coop:</u>	<u>Norgesfrukt:</u>	<u>Bama:</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Ett-årige kontrakter • Ikke spesifiserte krav til volum • Produsenter inndelt i distrikt • Krav til beliggenhet innad i distriktene • Krav til KSL/dokumentering av innsatsfaktorer, sporbarhet, IP-produksjon, Godt Norsk • Krav til mobiltelefon, faks og e-post • Ukentlig prisfastsettelse etter eksterne anbefalinger • Uttalt preferanse for miljøriktige landbruksprodukter 	<ul style="list-style-type: none"> • Ett-årige kontrakter • Krav til minimumsareal • Produsenter inndelt i distrikter • Visse krav til beliggenhet • Krav til KSL/dokumentering av innsatsfaktorer • Mobiltelefon og faks • Grossist besørger transport • Ferdigpakkele leveranser • Strengt krav til leveringsdisiplin • Ukentlig prisfastsettelse etter eksterne anbefalinger 	<ul style="list-style-type: none"> • Opsjon på leveranse i 15 år gjennom medlemskap i GH, men individuell, ett-årig kontrakt • Krav til minsteomsetning • Produsenter inndelt i distrikter • Ikke krav til beliggenhet i distriktet • KSL/dokumentering av innsatsfaktorer • Mobiltelefon og faks • Produsent betaler transport til sentrallager • Leveranser i bulk, pakkes i sentrale lager tilhørende Gartnerhallen • Ukentlig prisfastsettelse etter eksterne anbefalinger • Viss prisdifferensiering til fordel for ekstra kvalitet • Uttalt preferanse for norsk produksjon

Kontraktane forpliktar ikkje grossisten til å kjøpe varer, men vil så langt det er forretningsmessig forsvarleg gjere det. Som det går fram av oppstillinga ovanfor, har i alle fall enkelte grossistar ein uttalt preferanse for norske produkt.

Produsentar utan kontrakt med ein grossist, vil ha vanskar med å få levere produkt til ein daglegvarebutikk.

Nedanfor er ei vurdering av kontraktsvilkåra i høve til analyseskjemaet vi presenterte i kapittel 2.3. Vilkåra innan dei tre kjedene er såpass like at vi handsamar alle under eitt.

Eigedomsrett

Den enkelte produsenten har eigedomsrett til varene inntil levering, men grossisten bestemmer når levering skal skje. Produsenten kan (vanlegvis) ikkje selje til andre. Noko av eigedomsretten er såleis overført til andre (kjøparen).

Koordinering av tilbod og etterspørsel

Produksjonen er koordinert ved at kjøpar bestemmer ønskt areal og produsentorganisasjon fordeler arealet mellom dei medlemmane som er interesserte i å produsere vedkomande vekst.

Hovudfunksjon for autoriteten

Autoriteten bestemmer kor mykje som skal produserast og bestemmer når levering skal skje. Autoriteten stiller kvalitetskrav. Koordinering mellom tilbod og etterspørsel kan seiast å vere hovudfunksjonen.

Avgjerdsmyndigheit til autoriteten

Autoriteten bestemmer tidspunkt for levering, marknadsføring og delvis produksjonsmåte. Pris er også delvis bestemt av autoritet, men innafor grenser sett av jordbruksavtale og importvern. For produkt med målpris utarbeider Grøntprodusentenes Samarbeidsråd tilrådd pris for kvar veke (med målpris).

Kvalitetsmål

Kvalitet er basert på offentleg standard og eigne standardar. Det er same kvalitetskrav til alle produsentar. Ein kan seie at det er basiskvalitet med klart definerte eigenskapar innan ein produsentorganisasjon.

Transaksjonar

Transaksjonane er i stor grad tilpassa kjøparens spesifikke behov.

Produsentinentiv

Pris og kvalitet er viktige incentiv slik at dei må kunne karakteriserast som store.

Tilpassingsmekanisme

Tilpassing skjer i samarbeid mellom partane, og er difor koordinert.

Kontraktar

Kontrakten er i overgangen neo-klassisk – relasjonell.

Oppsummering

Styringsstrukturen kan best karakteriserast som i overgangen mellom koordinerte og deltakande.

4.3 Kjøtt

4.3.1 Økologisk kjøtt

Til og med 2003 hadde Gilde Norsk Kjøtt BA avtalar med økologiske produsentar.¹⁸ Frå og med 2004 er det ingen spesielle avtalar, men produsentar med

¹⁸ Omtalen av økologisk kjøtt innan Gilde er basert på Wold (2004).

Debio-godkjenning må opplyse ved innmelding at dei vil levere økologisk slakt. Dyra må ha Debio sine Økologiske øymerke. Gilde betalar eit (førebels) pristillegg ved levering, og har innført eige produktrekneskap for økologisk kjøt. Dersom uttaket frå marknaden er større enn den førebelse utbetalinga, vert det betalt etterskot når året er slutt. Klassifiseringssystemet er det same som for anna kjøt.

Pristillegg på kr 1,00 per kg er innbakt i prisen på slaktedyr av storfe som er merka med Debio sine Økologiske øymerke (og det er opplyst ved innmelding at det er økoslakt). Dette tillegget er uavhengig av marknadssituasjonen. Ved innmelding på leveranseavtale 3 veker på førehand vert det gitt eit pristillegg på kr 0,80 som for anna storfeslakt. Økoslakt skal innmeldast minst 3 veker på førehand. Det er ikkje pristillegg for økologisk kalv.

Pristillegget for økologisk lam er kr 0,50 som ligg i prisen. Lam skal meldast inn seinast to veker på førehand og får då eit leveransetillegg på kr 0,80 per kg, det same som vanleg lammekjøt på leveranseavtale.

Økologisk svinekjøt er førebels eit tilbod berre for produsentar som er med i «Korn-svin prosjektet» på Austlandet.

Medlemskapsavtalen i samyrke ligg i botnen. Eigedom retten er lite påverka. Tredjepart er viktig for å definere og kontrollere kvalitet. Samyrke er viktig for å selje produkta til forbrukar. «Kontrakten» er i stor grad basert på generelle reglar. Styringsforma for økologisk kjøt ligg totalt sett langt til venstre i analyseskjemaet i Tabell 2.2.

4.3.2 Norsk Kjøttfe

Spesialiteten Norsk Kjøttfe vart introdusert i april 2004 som eit tilbod til produsentar i Gilde Norsk Kjøtt, Region Øst. For å kunne vere med på ordninga må visse krav til driftsopplegg vere oppfylte (Brantzæg, 2004; Norevik, 2004):

- Kalven skal die mora i minst 16 veker
- Ku og kalv skal beite i minst 8 veker
- Deltaking i Storfekjøtkontrollen
- Kua skal vere minimum 50 % kjøttfe
- Oksen (faren) skal vere reinrase, oksens rase er førande for rasemerkinga, oksen skal vere semin, stambokført eller ungdyrkåra
- Drifta skal tilfredsstillere krav til godt dyrehald, basert på rådgjevars vurdering
- Drifta skal tilfredsstillere krava i forskrift for hald av storfe¹⁹
- Innmelding av slakt via Internett.

Det er dessutan krav til slaktekvalitet: Slakteklasse E til O, feittklasse 2- til 4-, slaktevekt 250 kg til 375 kg, og det må vere unge dyr (ung okse, ung ku, kvige).

Salsprognosane set tak for kor mykje som kan leverast kvar veke. Ut mai 2004 var dette satt til 10 tonn i veka eller 30 slakt. Målet er å selje 100 tonn per år (Gildefolket nr. 4/2004 s. 10).

¹⁹ FOR 2004.04.22 nr 0665: (LD) Forskrift om hold av storfe

Produsentane må søkje om å bli godkjende for levering av slakt til spesialprodukt av Norsk Kjøttfe. Godkjende produsentar melder så inn slakt inntil eit halvt år før planlagt slakting. Innmeldingstidspunkt vert nytta for å prioritere mellom dei godkjende leverandørane dersom produsentane ønskjer å slakte meir enn det som er ønskeleg ut frå salsprognosane. Dersom ein produsent ikkje finn ei aktuell veke med ledig kapasitet, kan han/ho melde inn dyr som vanleg slakt. Norsk Kjøtt garanterer eit *pristillegg* på kr 4 per kg i høve til anna slakt av same kvalitet. Norsk Kjøtt reknar med at denne meirprisen må dei ta igjen ved sal av finare stykkingsdelar, som ofte utgjer ca. 25 % av eit slakt. Dette betyr at meirprisen på denne delen av slaktet må vere kr 16 per kg i gjennomsnitt for å dekkje meirprisen til produsent, gitt at kostnadene er som for anna storfekjøtt.

Spesialiteten Norsk Kjøttfe er eit tilbod til produsentane, men ikkje ein rett, til å levere denne spesialiteten. Norsk Kjøtt kallar dette leveranseavtale, ikkje kontrakt. Årsaka er at dei nyttar omgrepet «kontrakt» for situasjonar der ein avtalar både pris og mengde. Dyr som produsentane ville ha selt som Norsk Kjøttfe, men som dei pga. kvantumsreguleringa ikkje får selt på denne måten, kan og må seljast på vanlige vilkår som «standardvare». Ideen med prioritering kjem frå sal av flybillettar, der flyselskapa legg ut nokre billege billettar. Dei som bestiller først, får tilgang på dei billegaste billettane. Så lenge kvantumsavgrensinga er effektiv, kan det vere eit signal om at prisen til produsent er høg i høve til det ein klarer å ta ut av marknaden.

Ikkje alle produsentar har Internett, og det har vore litt kritikk for at innmelding må skje via Internett.

Norsk Kjøttfe garanterer rase (kjøtfe) og produksjonsmetode overfor kjøpar.

At drifta skal tilfredsstillende krava i forskrift for hald av storfe, gjeld strengt teke alle norske storfeprodusentar. Det same gjeld at kua skal beite i minst 8 veker. Dei andre krava er spesielle for dette «produktet». Fleire av krava er slik at differensiering på produsentnivå er naudsynt.

I høve til analyseskjemaet i kapittel 2.3 vurderer vi spesialiteten Norsk Kjøttfe på følgjande måte:

Eigedomsrett

Den enkelte produsenten har eigedomsrett til dyra inntil slakting.

Koordinering av tilbod og etterspørsel

Norsk Kjøtt koordinerer tilbod og etterspørsel, mens bøndene sjølve melder inn slakt. Kjørdninga bestemmer kven som kan levere når.

Hovudfunksjon for autoriteten

Autoriteten ligg i stor grad hos Norsk Kjøtt som er styrt av alle medlemmer. Norsk Kjøtt utarbeider krava til Norsk Kjøtt Spesial. Salsarbeid i høve til kjøtkjøparar er ei hovudoppgåve.

Avgjerdsmyndigheit til autoriteten

Autoriteten bestemmer kven som får tilbod om å vere med, stiller krava for å vere med og bestemmer betalinga for å levere spesialiteten.

Kvalitetsmål

Kvalitet er knytt til rase på slaktedyra og driftsmåte, elles gjeld dei generelle kvalitets- og klassifiseringsreglar som gjeld for anna storfeslakt. Dette kan på ein måte kallast basiskvalitet, som er både tydeleg og klart definert.

Transaksjonar

I og med at det er eit tilbod til kjøtprodusentar om å vere med, og ei rangering etter innmeldingstidspunkt, kan ein oppfatte transaksjonen som lite spesifikk. Er ein først komen inn i ordninga, betyr produsentidentitet lite. Dyr med same klassifisering skal ha tilnærma same kvalitet uansett kven som har produsert dei.

Produsentinentiv

Pristillegget er eit viktig incentiv for å vere med på ordninga. Produsentinentiva er sterke.

Tilpassingsmekanisme

Gilde Norsk Kjøtt bestemmer kvantum for kvar veke, men elles er det opp til produsentane å melde inn dyr og utnytte tilbodet. Tilpassingsmekanismen er både koordinert og sjølvstendig.

Kontraktar

I botnen ligg ei medlemskapskontrakt mellom produsent og kjøtsamyrke. Dette er ei form for relasjonell kontrakt. I tillegg kjem dei spesielle reglane for Norsk Kjøttfe. Desse er meir spesifikke, men framleis såpass generelle at vi meiner denne kontrakten kan oppfattast som relasjonell. «Kontrakten» om den enkelte leveranse, det enkelte slaktedyret, er også basert på generelle vilkår, og er langt på veg klassisk.

Oppsummering

Norsk Kjøttfe er ei påbygging av dei vanlege samyrkevilkåra og er ikkje eit tilbod til alle. Vi oppfattar den vanlege samyrkekontrakten som ein relasjonell kontrakt. Samyrke er medlemsstyrt og reglane er fastsette eller godkjende av medlemmane. Det er ein viss integrasjon, men langt frå fullstendig integrasjon mellom medlemar og organisasjon. Det er ei form for hybrid styringsstruktur, og vi meiner den deltakande forma er den som best karakteriserer samyrke generelt. Ser ein isolert på Norsk Kjøttfe, er det fleire trekk som høver med rammeverk (eigedomrett, transaksjonar, produsentinentiv, tilpassingsmekanisme, kvalitetsmål), mens andre høver betre med sterkare styringsstruktur (m.a. koordinering av tilbod og etterspørsel, avgjerdsmyndigheit for autoritet). Dette er såleis ei mellomform mellom rammeverk og koordinerande hybrid struktur.

4.4 Mjølkk

Mjølkeproduksjonen er den sektoren i jordbruket der koplinga mellom politikk og næring er sterkast. Det er m.a. kvoteordning for den enkelte mjølkeprodusenten og ei omfattande marknadsordning. Det er såleis ekstra sterke innslag av styring på nivå 2, jamfør Tabell 2.1. Det analyseskjemaet vi nyttar i dette kapitlet, gjeld først og fremst nivå 3. Forholda i mjølkeproduksjonen er difor såpass spesielle at vi ikkje har analysert etter dette analyseskjemaet. Vi ser likevel på enkelte sider ved mjølkeproduksjon.

Mjølkeproduksjonen er langt på veg styrt gjennom kvoteordning, marknadsordninga for mjølkk, medlemskap i TINE og leveringsavtale mellom produsentar og Q-meieria. Det er ikkje vanleg med avtalar utover dette. Eit unnatak er økologisk kumjølkk der TINE inngår leveranseavtale med produsentar innan fastsette geografiske område.²⁰ Desse produsentane får eit pristillegg på 60 øre/kg. Økologiske produsentar utanfor desse områda får eit tillegg på 30 øre/kg dersom dei var godkjende som økologiske produsentar før 31.12.2002. Andre økologiske produsentar får ikkje tillegg. Omsynet til rasjonell transport og behandling av økologisk mjølkk er viktig motiv for denne geografiske inndelinga.

I sluttprotokollen for Jordbruksoppgjeret 2003 var partane samde om at det skulle utarbeidast forslag til område «hvor det er formålstjenlig å prioritere virkemiddelbruken innenfor, for å styrke geitmelkproduksjonen basert på industriell bearbeiding av melken.» (sitert etter Forslag til målrettede virkemidler for geitholdet i Noreg. 2004 s. 5). Arbeidsgruppa som vart oppnemnd for å utgreie spørsmålet om geografisk avgrensing, vurderte to alternativ. Alternativ I omfatta kommunar med geitemjølkkproduksjon i 2003 som hadde faktisk mogelegheit for industriell bruk av mjølka, og der det var gitt høve til kvotekjøp i 2003. Sytten kommunar der det var geitemjølkkproduksjon i 2003, ville falle utanfor «geitemjølkkområda».²¹ Dette omfattar 25 produsentar. Alternativ II omfattar i tillegg kommunar med mindre enn 3 produsentar og ei produksjonsmengde på mindre enn 45 000 liter per år. Det er likevel gjort visse tillempingar til krava slik at nokre fleire område kjem med. I alt 65 produsentar i 40 kommunar er utanfor «geitemjølkkområda» etter dette forslaget, medrekna dei som fall utanfor også i alternativ I.

Arbeidsgruppa drøftar bruk av verkemiddel i og utanfor «geitemjølkkområda». Eit punkt som er spesielt interessant i eit kontraktsperspektiv, gjeld mottaksplikt. I dag har marknadsregulator mottaksplikt for all mjølkk som vert produsert i Noreg. Fjerning av mottaksplikta i område utan høve til industriell utnytting av mjølka, vil stille marknadsregulator fritt i høve til å hente mjølkk i desse områda. Produsentane er likevel med i TINE som har mottaksplikt for produkt frå sine medlemmar, og det er signalisert at det ikkje er aktuelt å fjerne dette prinsippet. Arbeidsgruppa meiner difor at ein bør prioritere andre verkemiddel framfor å vurdere mottaksplikta. Slike tiltak kan vere å auke prisen ved sal av kvote, stimulere til lokal foredling, konvertering av kvote frå geitemjølkk til kumjølkk, og omstillingspakke.

²⁰ Andre meieriselskap omset ikkje økologisk mjølkk.

²¹ Vi brukar uttrykket «geitemjølkkområde» om dei kommunane som fell innafor dei utvalde geografiske områda etter alternativ I eller alternativ II.

4.5 Korn

Inntil 30. juni 2001 hadde staten ved Statens kornforretning/Statkorn kjøpeplikt på alt norsk korn. Frå og med 1. juli 2001 har ikkje staten kjøpeplikt lenger. Det er no fleire store kornkjøparar (Felleskjøpa (spesielt FKØV som den største av desse), Unikorn (tidlegare Statkorn), «paraplyane» Norkorn og Norgesfôr) og enkelte mindre. Gjennom jordbruksavtalen vert det fastsett målpris for korn, frakttillegg og termintillegg. Norske Felleskjøp er marknadsregulator og «står for» prisnotering og administrerer tiltak ved overproduksjon på norsk korn. Siste åra har det vore overproduksjon på norsk matkveite. Overskotet vert selt til fôrproduksjon. Noreg kan ikkje nytte reguleringseksport for korn fordi Noreg ikkje har kvote i WTO for subsidiert korneksport.

Det har lenge vore kontraktproduksjon av såkorn, og alt såkorn som vert omsett, er produsert under kontrakt, sjå kapittel 4.6. I dei seinare åra har det også blitt utvikla ymse typar kontraktar for «vanleg» korn.

Lagringsavtale.

Avtale om leigelagring på eit mottaksanlegg for sal på seinare tidspunkt (på nyåret). Både FKØV og bedrifter innan Norgesfôr tilbyr slike avtalar.

Leveringsavtale.

Leveringsavtale er ein avtale mellom t.d. FKØV og produsent om leveranse frå 1. oktober og utover. Produsenten vert sikra levering til gitte prisar og vilkår, og FKØV får oversikt over kvantum som ligg på lager. Avtale må vere inngått før 1. desember (FKØV, 2004: 11). Det blir gitt ein bonus utover vanleg termintillegg.

Norgesfôr Flisa (2004) skal for sesongen 2004–2005 teikne kontrakt for inntil 3000 tonn kveite.

Økologisk korn

FKØV sende før sesongen 2004–2005 ut tilbod om produksjonsavtalar til alle DEBIO-godkjende kornprodusentar. Totalt vart det teikna kontraktar for 12 000 dekar, og FKØV vil truleg ta i mot rundt 4 000 tonn økokorn (Juel, 2004). I tillegg til gjeldande basispris ved kyst og andre vilkår, betalar FKØV følgjande for økokorn (FKØV 2004: 3):

Matkveite, matrug og fôr kveite	kr 1,20 per kg
Bygg	kr 1,15 per kg
Fôrrug og erter	kr 0,85 per kg
Havre	kr 0,95 per kg

Andre kornkjøparar kan ha andre tillegg, men truleg i omtrent same storleiksorden.

4.6 Såvarer

Såvareproduksjon på kontrakt har lang tradisjon. Ifølgje Vatnebryhn (1975: 16) starta oppformeining av statskontrollert såvare i 1909 ved kontraktar mellom

Selskapet for Norges Vel og utvalde gardbrukarar. Ved slutten av andre verdskrigen var kontraktarealet for såkorn neppe over 4000 daa for heile landet., men rundt 1950 auka arealet med ca 4000–5000 daa kvart år (Eng, 1972). Eng skriv også at engfrøavl auka raskt frå år til år rundt 1970. Kontraktavl av poteter kom i gang omtrent samtidig med den første kontraktavlen av engfrø (Eng, 1972), men årstal er ikkje opplyst. Tabell 4.1 viser at samla kontraktareal for alle vekstgrupper var vel 200 000 daa i 2002. Om lag 1200 produsentar hadde kontrakt i 2002. Midt i 1990-åra var arealet rundt 250 000 daa (Tabell 4.2). Sertifisert areal omfattar det som er godkjent som prebasis, basis og sertifisert. Sertifisering er ein garanti for at såvara er rein og av god kvalitet. Om lag 4 % av kornarealet er under kontrakt som såkorn.

Tabell 4.1 Tal produsentar, kontraktareal og godkjent areal av sertifisert såvare. 2002

Vekstgruppe	Tal produsentar	Kontraktareal	Godkjent areal
Korn	625	173 400	147 900
Engfrø	500	29 599	23 561
Setjepoteter	91	7 720	6 927

Kjelde: Landbrukstilsynet (2003a, fleire tabellar)

Tabell 4.2 Tal dekar som er vekstkontrollert i dei enkelte vekstgrupper, 1995–2002

Vekstgruppe	År							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Korn	201 724	192 523	179 510	173 200	170 513	167 500	165 600	173 420
Engfrø	34 832	39 193	43 009	44 200	40 622	35 600	31 134	29 599
Setjepoteter	7 378	7 528	7 832	7 253	6 806	7 187	7 167	7 720

Kjelde: Landbrukstilsynet (2003b)

Produksjon av såvare er regulert gjennom matloven (Lov 19. desember 2003 nr. 124 om matproduksjon og mattrygghet mv.) med forskrifter, spesielt (FOR 1999-09-13 nr 1052: Forskrift om såvarer, FOR 1996-07-02 nr 1447: Forskrift om settepoteter). Forskriftene viser til EØS-avtalen. Formålet med forskriftene er å sikre produksjon og omsetning av såvare med best mogeleg helse og kvalitet (§ 1)²². Berre såvareforretning autorisert av Mattilsynet kan innføre, eksportere, omsetje og produsere såvare (§ 4). Avl av såvare kan berre skje på grunnlag av skriftleg kontrakt mellom ei autorisert såvareforretning og den enkelte kontraktavlar og i samsvar med fastsette dyrkingsreglar (§ 8). Autoriserte såvareforretningar sender skriftleg melding om kontraktareal til Mattilsynet som er ansvarleg for kontroll.

På såkorn er m.a. tre Felleskjøp (FKØV, FK-Rogaland og FK-Trøndelag) og to bedrifter innan Norgesfôr autoriserte såvareforretningar. Felleskjøpa og Strand

²² Referansane til paragrafar gjeld FOR 1999-09-13 nr 1052: Forskrift om såvare.

Brønderi forhandlar med sine respektive såkornavlarlag om kontraktvilkår. For andre såvarer forhandlar såvareforretningane samla med Norsk frøavlslag.

Prisen er vanlegvis avtalt som eit tillegg til basispris for vanleg korn. Dersom avlingane vert store, kan det verte avgrensing i kor mykje såkorn ein kan selje per dekar.

Basert på avtalen med FKØV har vi følgjande analyse i høve til analyseskjemaet:

Eigedomsrett

Såvareforretning skaffar såvare, og dyrkaren må selje avlinga til såvareforretninga. Dyrkarens eigedomsrett er difor avgrensa.

Koordinering av tilbod og etterspørsel

Koordineringa skjer i stor grad ved inngåing av kontraktar, det vil seie kor stort kontraktarealet er. Dersom avlinga vert uvanleg stor, kan såvareforretninga la vere å kjøpe all avlinga, avgrensing ved ei viss mengde per dekar. Såvareforretninga har såleis ein koordinerande funksjon.

Hovudfunksjon for autoriteten

Det er tre autoritetar: Mattilsynet, såvareforretninga og dyrkarlaget. Hovudfunksjonen for Mattilsynet er å sikre kvalitet, mens såvareforretninga i tillegg koordinerer mengde. Dyrkarlaget forhandlar vilkår på vegne av såvaredyrkarane.

Avgjerdsmyndigheit til autoriteten

Mattilsynet godkjenner kvalitet. Dyrkarlaget forhandlar vilkår på vegne av dyrkarane. Såvareforretning kan avgrense mottaket av vare. Produksjonsmåte er delvis bestemt av Mattilsyn, delvis i kontrakten mellom dyrkar og såvareforretning. All marknadsføring er bestemt av såvareforretning.

Kvalitetsmål

Basiskvalitet, tydeleg definerte eigenskapar.

Transaksjonar

Transaksjonane er i noko grad spesifikke, men avling frå ein produsent skal i prinsipp vere likeverdige med avling frå ein annan produsent, så sant kvaliteten er lik.

Produsentinentiv

Incentiva er sterke i og med prisskilnaden på godkjent ikkje godkjent parti.

Tilpassingsmekanisme

Koordinert.

Kontraktar

Kontraktane er spesielle i og med Mattilsynet si relativt sterke rolle. Kontraktane er relativt detaljerte og såleis liknar dei på klassiske kontraktar.

Oppsummering

Såvarekontraktane er litt vanskelege å plassere i analyseskjemaet, m.a. fordi ein tredjepart (staten) er sterkt inne og regulerer fleire forhold, m.a. kvalitetskontroll. Viktige forhold er såleis lagt på institusjonelt nivå. Kontraktane viser likevel at det er ei relativt sterk binding mellom produsent og såvareforretning. Totalt sett er det ei form for sterkt koordinerande eller deltakande, hybrid styringsform.

4.7 Nye marknadskanalar

4.7.1 Bondens marknad

Bondens marknad starta på ni stader i Noreg i august 2003 (Svennerud & Jervell, 2004). Etableringa av Bondens marknad har bakgrunn både i produsentbehov og forbrukaretterspørsel. Bak Bondens marknad i Noreg står Norsk Bygdeturisme og Gardsmat, OIKOS, Norges Bondelag, Norsk Bonde- og Småbrukarlag og Norsk Landbrukssamvirke. Bondens marknad er organisert som eit treårig prosjekt med styrings- og arbeidsgruppe med representantar frå desse organisasjonane. Prosjektet er delfinansiert av Innovasjon Noreg og Verdiskapingsprogrammet for mat. Bondens marknad er eit torg der forbrukarane kan kjøpe mat direkte frå produsenten. Dei som sel varene, skal ha hausta, avla, fanga, sylta, bakt, røykt eller på annan måte foredla maten. Det treng ikkje vere ein bonde, men det må vere ein person som foredlar lokale råvarer gjennom småskalaforedling. Produsenten må sjølv selje varene, med visse unntak. Marknads plassane vil vere på tradisjonelle torgplassar, parkar eller i avstengde gater (Håndbok for bondens marked, 2004).

Bondens marknad er organisert med eit sentral ledd som skal ta seg av felles funksjonar som oppgåver knytt til merkevara «Bondens marknad», m.a. utarbeide og vedlikehalde «Håndbok for Bondens marked». Det lokale Bondens marknad er til vanleg organisert som eit BA (Begrensa ansvar – samyrke) med eige styre og ein marknadsleiar.

Marknadsleiaren skal ha ansvar for å bestemme kven som skal få vere med på Bondens marknad. Marknadsleiaren må passe på at marknaden totalt sett og den enkelte deltakar er innafor konseptet.

Nedanfor analyserer vi Bondens marknad i høve til analyseskjemaet utvikla av Verhaegen & Van Huylenbroeck (2002: 125), jf. kapittel 2.3, sjå også Jervell & Borgen (2004).

Eigedomsrett

Den enkelte deltakar leiger plass på marknaden og betalar ei avgift for å dekke felleskostnader, som leige av areal, renovasjon, straum, løn til lokal leiar osv. Deltakarane har eigedomsrett til varene inntil dei eventuelt er selde til forbrukar, og eigedomsretten går over til kjøpar.

Koordinering av tilbod og etterspørsel

Marknadsleiaren kan bestemme kven som får selje på Bondens marknad og skal prøve å få til eit breitt spekter av varer. Utover dette er det ingen koordinering av tilbod og etterspørsel; «den usynlege hand» (marknaden) rår.

Hovudfunksjon for autoriteten

Autoriteten vil her seie sentrale og lokale styre og den lokale marknadsleiaren. Det sentrale styret bestemmer regelverket for Bondens marknad. Det lokale styret og marknadsleiar bestemmer kven som får delta på Bondens marknad. Bondens marknad har som krav at alle deltakarar har sett seg inn i regelverket før dei får delta. Brot på forskriftene kan føre til bortvising og at tilbydar vert nekta å vere med. Ein kan seie at hovudfunksjonen er å legge til rette og koordinere.

Avgjerdsmyndigheit til autoriteten

Autoriteten bestemmer kven som får vere med på marknaden, kvar marknads-plassen er osv. Dette går i hovudsak på korleis marknaden fungerer. Avgjerdsmakta er svært avgrensa.

Kvalitetsmål

Bondens marknad skal vere ein marknad der kundane skal finne produkt med høg kvalitet. Krava til matvaresikkerheit²³ skal vere oppfylte. Seljaren må forplikte seg til å følgje alle pålegg og retningslinjer frå Mattilsynet. Produksjon og omsetning gjennom Bondens marknad er regulert av det same regelverket som gjeld for all anna næringsmiddelforedling. Også kravet om kortast mogeleg reiseveg for produkta til marknaden inneber ei form for kvalitetskrav. Dette hindrar ikkje at individuell kvalitet må kunne seiast å vere eit kjenneteikn ved Bondens marknad.

Transaksjonar

Sjølv om kontakt mellom kjøpar og seljar og historia bak produkta er viktige på Bondens marknad, må ein kunne karakterisere transaksjonane som lite spesifikke.

Produsentincentiv

Produsentane har sterke incentiv, dei må ha god kvalitet og «høveleg» pris for å kunne vente å få selje varene sine. Prissetting er opp til den enkelte deltakar, men rådet er at prisen ligg ein stad mellom vanleg detaljistpris og prisen i spesialbutikkar.

Tilpassingsmekanisme

Tilpassingsmekanismen kan karakteriserast som autonom (sjølvstendig).

²³ Etter vanleg språkbruk betyr matvaresikkerheit (food security) at ein har tilgang på tilstrekkeleg mat av tilfredsstillande kvalitet, mens matvaretryggleik (food safety) betyr at maten ikkje er sjukdomsframkallande eller helseskadeleg på annan måte. Ut frå dette skulle det her ha stått «matvaretryggleik», men vi har nytta det ordet som står i «Håndbok for Bondens marked».

Kontraktar

Ein kan skilje mellom to typar kontraktar, ein mellom deltakarane i Bondens marknad og ein mellom deltakarane og kundane. Deltakarane er organiserte i lokale lag av Bondens marknad. Deltakarane leiger torgplass eller torgbod av Laget. Denne kontrakten kan karakteriserast som relasjonell. Omsetning mellom seljar og kjøpar på Bondens marknad skjer etter generelle reglar for forbrukarkjøp. Dette kan karakteriserast som ein klassisk kontrakt.

Oppsummering

Bondens marknad er ikkje ein «rein» marknad. Det er ein autoritet med litt makt, og dette kan best karakteriserast som å leggje eit rammeverk for direkte sal frå produsent til forbrukar. Etter analyseskjemaet til Verhaegen & Van Huylenbroeck (2002: 125) er det hybrid styringsstruktur av typen rammeverk (framework). Dette er same konklusjon som Jervell & Borgen (2004) kom til.

4.7.2 Beine Veien

Beine Veien starta i 2001 som eit treårig prosjekt. Prosjektet var ein marknadskanal for nisjemat og mindre produsentar. Ideen var å få inn produkt i butikkane direkte frå bøndene. Initiativet kom frå Forum for Mat og Drikke som er eit nettverk for matrelaterte bedrifter og organisasjonar i Rogaland. I styringsgruppa var det representantar for produsentane, Norgesgruppen Rogaland, Bama-gruppen avd. Stavanger, Fylkesmannen i Rogaland ved landbruksavdelinga, og Forum for Mat og Drikke. Prosjektet var delfinansiert av Verdiskapingsprogrammet for norsk matproduksjon (Jervell & Borgen, 2004; Matfylket, 2003).

Etter prosjektperioden var slutt i 2003 har Norgesgruppen overteke og vidareført konseptet. Konseptet er framleis eit Rogalandsprosjekt, men Norgesgruppen arbeider med å gjere prosjektet landsdekkande (Handelsbladet FK, 2005). Regiondirektør Øystein Soma Eriksen i Norgesgruppen Rogaland seier i intervjuet med Handelsbladet FK at heile nettverk må etablerast i kvar region for å få konseptet landsdekkande. Soma Eriksen meiner at slike produkt aldri vil bli nokon stor del av omsetninga i butikkane, kanskje fem til ti prosent. Han meiner og at det er plass for slike varer i lågprisbutikker (Kiwi).

Jervell & Borgen (2004) klassifiserte Beine Veien slik konseptet var i 2003 som ein koordinerande styringsstruktur. Vi har ikkje vurdert om styringsstrukturen er endra etter at Norgesgruppen overtok ansvaret fullt ut.

4.7.3 Ostecompagniet

Ostecompagniet AS er heileigd av TINE BA. Det skal vere eit sals- og marknadsføringsselskap for produkt med lokalt opphav og regional forankring (TINE, 2004). Selskapet har overteke TINEs geitmjølkostar, gamle spesialitetar, blåmugg- og kvitmuggostar og nokre andre. I tillegg kjem nokre importerte ostar som høver med profilen til selskapet. Selskapet skal og samarbeide med lokale produsentar. Dette er produsentar som i utgangspunkt er medlemar av TINE og som har fått unntak frå leveringsplikta.

At Ostecompagniet sel produkt frå lokale produsentar er eit døme på at ei velrenommert samyrkebedrift tilbyr eit salsapparat til småprodusentar, men Ostecompagniet stiller strenge krav til dei som skal få nytte salsapparatet. Sal gjennom Ostecompagniet kan vere eit tilbod først og fremst til produsentar som allereie har opparbeid eit godt namn eller varemerke. Sjå Jervell & Borgen (2004) for nærmare omtale.

Jervell og Borgen (2004) klassifiserte Ostecompagniet som deltakande styringsstruktur. Kontrakten med småprodusentane vil vere relasjonelle.

5 Kva kan vi vente framover?

I denne rapporten har vi lagt vekt på at val av kontraktsformat mellom bønder og omsetningsleddet er avhengig av m.a. institusjonelle forhold og styringsstruktur i verdikjeda. Endringar i desse faktorane vil gjere det mogeleg å endre kontraktsformat. Kor store endingane vert, og kor raskt det skjer, vil dessutan vere avhengige av at det er økonomiske incentiv eller press til å endre.

5.1 Utvikling i drivkreftene

5.1.1 Landbruks- og handelspolitikk

Medlemslanda i WTO forhandlar for tida om ytterlegare reduksjon i handelsvridande tiltak og i støtte til m.a. landbruk. Landa vart 1. august 2004 samde om ein rammeavtale for vidare forhandlingar (WTO, 2004). Fordi det skal forhandlast vidare om den konkrete utforminga av landbruksavtalen, er det sjølvsagt uklart kva avtalen vil bety for handlingsrommet for norsk landbrukspolitikk. Avtalen synest likevel å legge opp til m.a.

- sterk reduksjon (fjerning) av eksportstøtte.
- ein sterk reduksjon i AMS («gul boks») (pkt. 6). Dette vil seie reduksjon i direkte pristilskot, men og i støtte ved at norske målprisar er høgare enn dei referanseprisar som er nytta i WTO-samanheng.
- at «blå boks» ikkje skal utgjere meir enn 5 % av gjennomsnittleg verdi av landbruksproduksjonen i ein historisk periode, men i tilfelle der eit land har plassert ein eksepsjonelt stor del av handelsvridande verkemiddel i blå boks, vil ein få noko fleksibilitet til ikkje å måtte gjere uforholdsmessig store kutt. Dette skal det

forhandlast om (pkt. 15). «Blå boks» vil seie direkte støtte der det ikkje vart pålagt reduksjonskrav i den noverande WTO-avtalen.

- vesentleg auke i marknadstilgang (pkt. 27), alle reduksjonar i tollsatsar skal ta utgangspunkt i dei bundne tollsatsane, alle land (unnateke dei minst utvikla landa) skal bidra, og det skal vere størst reduksjon i høge tollsatsar (pkt. 29).
- medlemslanda kan velje eit formålstenleg (appropriate) tal tariffinjer som kan bli handsama som sensitive varer (pkt. 31). Dette skal det forhandlast om.

Fjerning av eksportstøtte vil for Noreg særleg gjelde mjølkeproduksjonen og at ein ikkje lenger vil ha høve til å nytte reguleringseksport for t.d. kjøt.

Noreg er eitt av seks land og grupper av land som nyttar «blå boks» (Hart & Beghin, 2004),²⁴ og har plassert relativt mykje støtte i blå boks, m.a. er areal- og dyretilskot og driftstilskot i mjølkeproduksjonen i denne gruppa. I jordbruksavtalen for 2004–2005 var det gjort ein del endringar i areal- og kulturlandsskapstøtta slik at den skal tilfredsstillе krava til grøn støtte (St.prp. nr. 66 (2003-2004)). Punktet om land med stor del av tilskota i blå boks, vil likevel vere viktig for Noreg.

Punktet om spesielle tollsatsar for sensitive varer kan bli viktig.

Sjølv om sluttresultatet er uklart, må vi rekne med redusert grensevern for norsk jordbruk. Effekten vil vere avhengig av m.a. kor mykje «luft» det er i norske tollsatsar i dag.²⁵ Effekten kan også vere avhengig av korleis Noreg tilpassar politikken til den nye situasjonen. Ein vesentleg del av norsk AMS er knytt til målprissystemet. Ein potensiell tilpassingsmåte for å møte krav om reduksjon i AMS er å fjerne målprissystemet for enkelte eller alle varer. Målprisen er ein maksimalpris, og dersom verdsmarknadspris pluss toll kjem ned på nivå med eller under målpris, har ikkje målprisen lenger nokon funksjon som maksimalpris. Å fjerne målprisar kan i ein slik situasjon vere ein «billeg» måte å oppfylle reduksjonskravet på. Eit spørsmål kan vere om ein i ein slik situasjon framleis kan ha dei andre elementa i marknadsordningane. Dersom ein kan det, treng ikkje konsekvensane av å fjerne målprisane bli store, utover det som følgjer av redusert tollvern direkte. Må heile marknadsordningane bli oppheva, vil det ha langt større innverknad på rommet for, og behovet for, kontraktar mellom aktørane i matvarekjeda.

Sett i eit perspektiv på nokre år, kan norsk EU-medlemskap igjen bli aktuelt. Vert Noreg EU-medlem, må vi rekne med at EUs landbrukspolitikkk vert gjeldande, eventuelt etter ein overgangsperiode på enkelte område. EU har gjennom fleire reformer redusert marknadsprisane, og innført mengdeuavhengige tilskot (Single Farm Payments). Marknadsordningane er nedbygde i takt med reduksjonen i prisar.

Gjennom handelsavtalen mellom Noreg og EU og gjennom EØS-avtalen er det tollfrie kvotar for handel mellom EU og Noreg, og intensjonen er å redusere handelshinder ytterlegare.

²⁴ Dei fem andre er EU, Island, Japan, Slovakia og Slovenia.

²⁵ Luft i tollsatsar er eit populært uttrykk for at tollsatsane er høgare enn det som trengst for å gje effektivt importvern. Det vil seie tollsats utover det som trengst for å hindre all import av vedkomande vare. Eit enkelt uttrykk for luft i tollsatsar er Importpris + toll – norsk målpris. Er dette uttrykket større enn null, er det luft i tollsatsen, sjå t.d. Mikić (1998: 386).

Alt dette vil ha noko å seie for norsk landbruk. Kor mykje det vil ha å seie vil vere avhengig av kva politikk Noreg fører innafør det eksisterande handlingsrommet. Nasjonale prioriteringar vil difor framleis vere viktige. Ikkje berre primærjordbruket er avhengig av kva som skjer politisk. Også næringsmiddelindustrien opplever og vil oppleve sterkare konkurranse frå utlandet ved eit svakare grensevern for jordbruket.

Ovanfor har vi fokusert på internasjonale forhold og nasjonale tilpassingar til eventuelt endra internasjonale avtalar. På kort sikt er nasjonal politikk meir viktig. Vil styresmaktene halde på dagens institusjonelle rammer, eller vil det verte endringar i t.d. marknadsregulering og konkurransepolitikk? Innan mjølkesektoren har styresmaktene stimulert til innanlandsk konkurranse, men det er lite som tyder på at dei opnar for sterkare konkurranse frå import. Det er lite som tyder på mindre vekt på marknadsregulering,²⁶ eller einsidig norsk reduksjon av grensevern innan dei tunge produksjonane som mjølk, kjøtt og korn. Det er større grunn til å tru at eventuelle endringar i kontraktsforhold vil komme som resultat av endra etterspørselsforhold eller endra «maktfordeling» i verdikjedene.

5.1.2 Etterspørsel m.m.

Å framheve det lokale, regionale, eller nasjonale i mattradisjonen kan bli ein viktigare strategi. Merkeordningar og kvalitetssystem kan bli viktigare enn no for å signalisere kvalitet. Skal dette ha effekt, må tilstrekkeleg mange forbrukarar oppfatte varer med slike merke som positive variantar i høve til «standardvarer», og dei må vere villige til å betale meirpris, eller i det minste velje slike varer framfor andre og liknande varer ved lik pris. Meir internasjonal matvarevanar kan føre til større etterspørsel etter varer som ikkje vert produserte i Noreg. I så fall kan internasjonalisering av matvanar bety at den norske marknaden vert mindre enn no for norske varer. Det er ein del av «heimemarknadsklemma» (Søyland, Forsell & Nersten, 2002).

5.1.3 Marknadsmakt i verdikjeda for jordbruksvarer

Vi har fleire stader peika på at detaljist- og grossistleddet har fått større makt dei seinare åra. Dersom grensevernet vert svakare, kan import verte meir aktuelt enn i dag for fleire produkt. Dette kan føre til ein svakare posisjon for norske leverandørar, men kjedene kan få enda sterkare stilling. Heimemarknadsklemma blir sterkare. Det kan bli svakare bindingar mellom norske produsentar og norsk daglegvarehandel, men det kan og bli utvikla strategiske alliansar og andre samarbeidsformer mellom produsentar og seinare ledd i kjeda for å prøve å sikre norske leveransar også ved eventuelt nye rammevilkår. Det kan bli enda viktigare enn no å vere innafør slike strategiske alliansar og samarbeid. Dei som er utanfor, vil kunne få større vanskar enn i dag med å finne avsetning for sine produkt, eller

²⁶ I jordbruksavtalen for 2004-2005 er det lagt opp til å ta fjørfekjøtt ut av marknadsreguleringa når det gjeld avsetningstiltak. Priors rolle som marknadsregulator vert avvikla saman med målpris og regulerande tiltak på tilbodssida. Endringane skal gjelde frå 01.01.2007 (St.prp. nr. 69 (2004-2005)).

dei må utvikle nye marknadskanalar. Redusert grensevern i andre land kan gje lettare tilgang til utanlandske marknader for norske produsentar. Om dette kan vege opp for redusert heimemarknad er meir uvisst.

5.2 Nye kontraktformer, kontraktar på nye område

Ei utviklinga i retning av fleire spesialitetar og nisjeprodukt vil ein kunne vente fører til meir bruk av kontraktar for å sikre kvalitet og mengde. Ut frå det vi har sett hittil, kan vi vente meir bruk av kontraktar også innan samyrkeorganisasjonar for produksjonen av spesialitetar der kvaliteten (attributt) oppstår hos produsentane.

Nisjeprodukt har vore eit populært «slagord» dei siste åra. Nisjeprodukt kan høve dårleg i kjeder med sentrale innkjøp og einsarta vareutval i alle butikkar innan ei daglegvarekjede. Dei produsentane som ikkje får kontrakt med t.d. kjeder, sentralt eller lokalt, vil kunne prøve å utvikle alternative marknadskanalar, aleine eller i samarbeid med andre. Samarbeid mellom fleire produsentar er ei form for horisontal integrasjon. Eit alternativ kan vere å opprette selskap som tek seg av marknadsføring utan at dei eig produkta.

Elektronisk handel (e-handel) er under utvikling. Dette gjeld både innafor «tradisjonelle» omsetningsledd og nye tilbod. E-handel kan kombinerast med abonnementsordningar og direkte levering. Abonnementsordning er eit døme på ein kontrakt som varer ei viss tid. Vi ventar større omfang av slik handel. E-handel kan og fungere som ein vanleg spot-marknad. Også ved slik handel vil det vere lønsamt å oppnå kundelojalitet sjølv om det ikkje er noko formell kontrakt om fleire kjøp.

6 Konklusjonar

Hovudmålet med denne rapporten var å undersøke kva kontraktsformer mellom primærprodusentar og kjøparar som kan fungere i ein situasjon med sterkare krav til marknadstilpassing. Dette hovudformålet vart delt i tre punkt:

- Analysere drivkrefter som skaper behov for endringar i eksisterande kontraktsformer eller nye kontraktsformer
- Kartleggje etablerte kontraktsformer i kjøt-, meieri-, frukt- og grønt-, og kornsektoren
- Drøfte eigenskapar ved dei enkelte kontraktsformene og konsekvensar for kontraktspartane når det gjeld forhold som leveringsvilkår, incentiv, risiko osv.

Ut frå drøftinga i denne rapporten kan vi trekkje følgjande konklusjonar:

- Institusjonelle forhold, som lover og reglar, og korleis verdikjedene er organiserte (styringsstruktur) er viktige for korleis transaksjonar er organiserte. Endringar i den eine eller begge desse faktorane, vil påverke omsetning og kontraktsforhold. Desse nivå er sterkt integrerte i norske jordbrukssektorar der landbruks-samyrke har ei viktig rolle i marknadsregulering og gjennomføring av politikken.
- Norsk jordbruk og omsetnaden av jordbruksvarer er underlagt mange reguleringar (institusjonelle forhold). Fleire av desse er i endring. Dette gjeld m.a. grensevern, marknadsregulering og kvalitetskontroll.
- Samyrke har ei viktig rolle i omsetnaden av norske jordbruksvarer, både fordi ein stor del av bøndene er med i ein eller fleire samyrkeorganisasjonar, og fordi landbruks-samyrke har ansvar for marknadsregulering. Medlemskap i samyrke kan oppfattast som ein langsiktig salskontrakt.

- Omfattande landbrukspolitik, medrekna marknadsregulering, og landbruks-samyirket si sterke stilling har redusert pris- og marknadsrisiko på førstehands-leddet. Dette har redusert behovet for andre former for kontraktar.
- Likevel er det mange døme på kontraktar mellom bønder og foredlings- og salsorganisasjon (utover medlemskap i samyrkeorganisasjon). All produksjon av såvarer og så godt som all produksjon av råvarer til konserverindustrien skjer på kontrakt. Tre frukt- og grøntgrossistar har på eine sida avtale med dei fire store daglegvarekjedene og på andre sida avtalar med produsentorganisasjonar. Enkelte kornkjøparar har leveringsavtalar. TINE har kontrakt med produsentar av økologisk mjølk innan visse geografiske område. Gilde har leveringsavtalar for slakt og kontraktproduksjon av spesialitetar. Pris er sjeldan avtalt, men pristillegg kan vere avtalt. Innan planteproduksjon er det meir vanleg å avtale areal enn kvantum. Leveringsvilkår er viktig i alle typar avtalar. Eit generelt inntrykk er at produsenten har ein betydeleg risiko sjølv når dei har kontrakt.
- Den sterke konsentrasjonen i daglegvaresektoren har endra makttilhøva i verdi-kjeda. Aktørane på daglegvareleddet kan no i større grad enn før bestemme kva dei vil kjøpe, ikkje berre kjøpe det produsentane vil selje. Det er ei utvikling frå tilbodsdrivne til etterspørselsdrivne verdikjeder. Dette har først og fremst innverknad på kontraktsforhold mellom foredlingsledd og seinare ledd. Både kven daglegvarekjedene inngår kontrakt med, og kva kvalitetskrav dei stiller, vil likevel kunne ha innverknad på kontraktar mellom primærprodusent og foredlingsledd.
- Leveringsvilkår og omsyn til effektiv logistikk er viktige element i ein del kontraktar. Den underliggende drivkrafta er truleg eit krav og ønskje om reduserte kostnader.
- Internasjonalisering, krav om sertifisering og krav om bruk av standardar har endra situasjonen på mange område. Produsentar må kanskje omstille seg for å tilfredsstille krava. På andre sida vil bruk av standardar kunne forenkle omset-naden og redusere behovet for spesifiserte kontraktar. Omsetninga kan gå i retning av lærebøkene fri konkurranse.
- Gjennom KSL har landbruket innført eit frivillig kvalitetssystem, men det ser ut til at fleire og fleire kjøparar stiller krav om at KSL-krava er oppfylte for å kjøpe produkt, eller at produsentar som ikkje oppfyller KSL-krava, får lågare pris enn andre. Dette vil seie at kjøparane stiller krav til (dokumentasjon av) korleis produksjonen skjer. Produktkvalitet ved levering er ikkje tilstrekkeleg kriterium. Alternativt til KSL kunne det i større grad vore utvikla produksjonskontraktar.
- Ein del av dei kvalitetane som har aukande etterspørsel, oppstår i primær-produksjonen, t.d. økologiske varer og kjøtkvalitetar knytte til dyrerase og driftsmåte. Det kan vere vanskeleg eller dyrt å kontrollere for slike eigenskapar ved leveranse. Offentleg sertifisering og kontroll av produksjonen er eit alterna-tiv for å sikre kvalitet, og er valt for m.a. produksjon og omsetning av økologiske varer. For andre spesialitetar er det berre avtalar mellom seljar og kjøpar. Vi ventar at det vert meir av slike produksjonskontraktar både innan samyrke-organisasjonar og mellom produsentar og «private» foredlingsbedrifter. Eigar-

integrasjon og produksjonskontraktar er i prinsipp aktuelle mekanismar i slike tilfelle. Eigarintegrasjon frå foredlingsledd til primærproduksjon er ikkje vanleg i Noreg, og vi reknar ikkje med at det skal bli vanleg.

- Produsentar av nye produkt og produkt med små volum, såkalla nisjeprodukt, vil ofte kunne oppleve vanskar med å få varene omsette via butikkjeder. Det er likevel fleire døme på at slike varer vert selde i kjedebutikkar, t.d. gjennom konsept som Gardsmat, Beine Veien og Kortreist mat. I andre tilfelle må produsentane finne andre marknadskanalar som direkte handel, gardsbutikk og Bondens marknad. Ved direkte handel til konsument vil lover og reglar for forbrukarkjøp gjelde. Fleire produsentar kan gå saman om salsorganisasjon, slik som i Bondens marknad. Avtaleverket rundt Bondens marknad er relativt lite omfattande, mest eit felles rammeverk.

På bakgrunn av arbeidet med dette prosjektet vil vi nemne nokre problemstillingar for vidare forskning:

- I dette prosjektet har vi ikkje sett på kontraktar mellom bønder, slik som kontraktar om jordleige, samdrift, og salsamarbeid utanom «tradisjonelle» samyrke og nokre få nye konsept. Samarbeid mellom bønder har stort omfang, og det har vore diskutert å regulere t.d. jordleigekontraktar. Mellom anna som grunnlag for slike diskusjonar vil det vere behov for meir kunnskap om slike kontraktar.
- Vi har i dette prosjektet sett lite på kontraktar mellom produsentar og «private» omsetningsledd, med unnatak for såvarer og frukt- og grøntsektoren. Så vidt vi veit, er det forska lite på kontraktar mellom t.d. kjøtprodusentar og «private» slakteri. Kor langvarige er eventuelle kontraktar? Kva omfattar kontraktane? Kor nøgde er partane med kontraktane?
- I dette prosjektet har vi sett lite på kontraktar mellom foredlingsleddet og detaljist/engrosledd. Koordineringa mellom ledda er så sterk at ein veit lite om prisar og vilkår på desse ledda. Ein har mykje informasjon om butikkprisar og prisar til produsent og veit lite om prisar og marginar på mellomledda. Ein går i retning av det som er omtala som «tjukke kontraktar og tunne marknader». Det er omfattande kontraktar der innhaldet er hemmeleg. Den opne prisinformasjonen stammar frå ein liten del av omsetnaden. Både av generell interesse for kostnadsutvikling i dei enkelte ledda, og for å vite om og korleis konkurransen verkar, er det ønskeleg med meir informasjon.
- Vi har lagt stor vekt på grensevern og andre politiske tiltak i denne rapporten. Grensevernet er under press både frå internasjonale krefter og av innanlandske årsaker. Landbrukspolitikken er under diskusjon. Dette gjeld både enkelte delar som marknadsreguleringa og politikken meir generelt. Det synest å vere behov for systematisk tenking omkring samanhengar mellom dei enkelte elementa. Kva konsekvensar vil det få om ein endrar på eitt eller fleire element i heilskapen? Kva kan ein vente kjem i staden dersom ein endrar på marknadsreguleringa? Korleis kan ein møte krav om redusert tollvern dersom ein vil ha stor grad av måloppfylling i landbrukspolitikken?

- På enkelte område har staten gått inn med (ny) regulering t.d. for økologisk jordbruk, mens staten reduserer sin reguleringsaktivitet på andre område. Kvifor vel staten å endre reguleringsregime? Kva er konsekvensane for styringsstruktur i verdikjedene når staten endrar reguleringsregime?

Dette viser at eit kontraktsperspektiv kan vere fruktbart for å analysere mange praktiske problemstillingar som er viktige for norsk jordbruk.

Referansar

- Aresvik, O., 1955. *Forelesninger i landbruksøkonomi: Samvirke I Teoretisk oversikt*.
Institutt for driftslære og landbruksøkonomi, NLH.
- Aresvikkomiteen, 1960. *Innstilling om Avsetnings- og tilpassingsproblemene i jordbruket fra Jordbrukets Avsetningskomité av 1956*. Landbruksdepartementet.
- Barzel, Y., 2003. Standards and the form of Agreements. Paper presented at 7th Annual Conference of International Society for New Institutional Economics. <http://www.isnie.org/ISNIE03.htm>. Sett 24.10.2004.
- Boehlje, M. 1999. Structural Changes in the Agricultural Industries: How do We Measure, Analyze and Understand Them? *American Journal of Agricultural Economics*. 81(5): 1028–1041.
- Boehlje, M., 2002. U.S. Agriculture in an Increasingly Competitive Global Market. Staff paper #02-06. Dept. of Agricultural Economics, Purdue University. <http://agecon.lib.umn.edu/>.
- Boehlje, M. & L.F. Schrader, 1998. The Industrialization of Agriculture: Questions of Coordination. I Royer, J.S. & R.T. Rogers (Eds.), 1998. *The Industrialization of Agriculture: Vertical coordination in the U.S. food system*. Ashgate. s. 3–26.
- Bogetoft, P. & H.B. Olesen, 2002. *Design of Production Contracts*. Copenhagen Business School Press.
- Borgan, O., 1979. Regulering av markedene for jordbruksvarer. I Lønne, G. (red.). *Årbok for landbrukets økonomiske organisasjoner 1979*. 25. årgang. Landbrukets sentralforbund.
- Borgen, S.O., 1999. *Hva hemmer og fremmer en mer markedsmessig tilpasning av potetproduksjonen i Noreg?* NILF-rapport 1999:7.
- Boureau, J.C., H. Guyomard, L. Morin & V. Réquillart, 1997. Quota mobility in the European sugar regime. *European Review of Agricultural Economics*. 24(1): 1–30.
- Brantzæg, T.O., 2004. Norsk Kjøttfe klar for markedet. <http://medlem.gilde.no/article.php?articleID=2903&printMe=1>. Sett 05.04.2004.
- Brunstad, R.J., I. Gaasland & E. Vårdal, 1995. *Utvikling eller avvikling – jordbruket ved en skillevei*. AdNotam Gyldendal.
- Busch, L., 2004. The Changing Food System: From Markets to Network. Paper presented at the XI World Congress of the International Rural Sociological Association, Trondheim, July 2004.
- Cook, M., C. Iliopoulos & F.R. Chaddad, 2004. Governance Models in Food Production and Distribution: Evolution and Role of Mutual Vertical Integration. Paper presented at 8th Annual Conference, International Society for New Institutional Economics September 30 - October 3, 2004, Tucson, Arizona, USA. <http://www.isnie.org/ISNIE04.htm>.
- Cooter, R. & T. Ulen, 1997. *Law and Economics*. Second edition. Addison-Wesley. Reading, Mass.

- Dokumentasjonsprosjektet, 2004. <http://www.dokpro.uio.no/ordboksoek.html>.
- Dryzek, J.S., D. Downes, C. Hunold & D. Schlosberg with H.-K. Hernes, 2003. *Green States and Social Movements: Environmentalism in the United States, United Kingdom, Germany, and Norway*. Oxford University Press.
- Eaton, C. & A.W. Shepherd, 2001. *Contract farming: Partnerships for growth. A guide*. FAO Agricultural Services Bulletin 145. Roma.
- Eng, H., 1972. Såvarer. I Lønne, G. (red.) *Årbok for landbrukets økonomiske organisasjoner 1972*. (18. årgang). Landbrukets sentralforbund.
- Espeli, H., 2002. *En reguleringshistorisk skisse av jordbrukssektoren, 1970-2000*. Forskningsrapport Nr 4 – 2002. Handelshøyskolen BI.
- Falkeid, S, 2004. Miljøsertifisering av skog og skogprodukter: Omkamp mellom PEFC og FSC. *Skogeieren* nr. 11-2004 s. 11.
- Fan, M., M. Lee & S. Wu, 2004. Balancing Grower Protection Against Agency Concerns: An Economic Analysis of Contract Termination Damages. AAEA Selected paper, 2004 AAEA Annual Meetings, Denver, Co. http://agecon.lib.umn.edu/cgi-bin/pdf_view.pl?paperid=14626&ftype=.pdf. 20.11.04.
- FKØV, 2004. Kornguiden 2004: Leveringsbetingelser produsentkorn 2004-2005. <http://www.fk.no/fklink/kornguiden/Kornguiden%20FKOV.htm>. Sett 30.10.2004.
- Flø, B.E., 2003. Norsk økologisk landbruk. Frå konfrontasjonar til koalisjonar. I Jacobsen E., R. Almås & J.P. Johnsen (red.), 2003. *Den politiserte maten*. Abstrakt forlag AS.
- Forslag til målrettede virkemidler for geitholdet i Norge. Utredning av partssammensatt arbeidsgruppe. Innstilling avgitt 4. mars 2004.
- Frandsen, S.E., H.G. Jensen, W. Yu & Aa. Walter-Jørgensen, 2003. Reform of EU sugar policy: price cuts versus quota reductions. *European Review of Agricultural Economics*. 30(1): 1–25.
- Gerhardson, B., 1999. *A Guide to Agricultural Production Contracting in Minnesota*. The Minnesota Department of Agriculture. <http://www.mda.state.mn.us/commissioner/contractinfo/manual.pdf>. 22.10.2004.
- Gildefolket, 2004. Sentralt Senter for spesialiteter. Nr 4 2004 s. 10. <http://www.gilde.no/files/Gildefolket0404.pdf>.
- Golan, E., B. Krissoff, F. Kuchler, L. Calvin, K. Nelson, & G. Price, 2004. *Traceability in the U.S. Food Supply: Economic Theory and Industry Studies*. USDA, Economic Research Service. Agricultural Economic Report Number 830. Washington, DC.
- Hagen, K.P., 1997. Innledning. I Hagen, K.P. (red.). *Deregulering og konkurranse*. SNF Årbok 1997. Fagbokforlaget.
- Handelsbladet FK, 2005. Nasjonal beinvei. (Reportasje og intervju med Øystein Soma Eriksen ved Georg Mathisen) Nr. 5, 2. februar 2005. s. 8.
- Hart, C.E. & J.C. Beghin, 2004. Rethinking Agricultural Domestic Support under the World Trade Organization. Briefing Paper 04-BP 43. Center for Rural and

- Agricultural Development, Iowa State University. Ames.
http://agecon.lib.umn.edu/cgi-bin/pdf_view.pl?paperid=15307&ftype=.pdf.
- Hegrenes, A. & SO Borgen, 2003. Deregulation and New Contractual Forms: The case of the Norwegian potato sector. Paper presentert på 81 EAAE Seminar. København 19-21 juni 2003. <http://www.flec.kvl.dk/hbol/contract/index.htm>.
- Hendrikse, G. 2004. Grower Heterogeneity and Governance: Authority, Access, and Countervailing Power. <http://www.isnie.org/ISNIE04>.
- Hennessy, D.A., 1996. Information Asymmetry as a Reason for Food Industry Vertical Integration. *American Journal of Agricultural Economics* 78(4): 1034–1043.
- Hobbs, J.E. & L. M. Young, 2001. *Vertical linkages in agri-food supply chains in Canada and the United States*. Research and Analysis Directorate, Strategic Policy Branch, Agriculture and Agri-food Canada, Ottawa.
- Hornibrook, S.A. & A. Fearn, 2002. Vertical Co-ordination as a Risk Management Strategy: A Case Study of a Retail Supply Chain in the UK Beef Industry. *Farm Management*. 11(6): 353–363.
- Hudson, D., 2000. Contracting in Agriculture: A Primer for Farm Leaders. Department of Agricultural Economics, Mississippi State University. <http://www.agecon.msstate.edu/pubs/Papers/contracting/PDF>. Sett 03.12.2004.
- Hughes, D., 2002. Grocery Retailing in Europe and Emerging Routes to the Consumer. *EuroChoices*, Winter 2002 pp. 12–16.
- Håndbok for Bondens marked (Bm), 2004. http://www.bondensmarked.no/FLIB/36-Bm_%20Handbok_3_utgave.pdf. Sett 03.11.2004.
- Iowa Attorney General, 2005. Contracts. http://www.iowaattorneygeneral.org/working_for_farmers/contracts.html. Sett 04.02.2005.
- Innst. S. nr. 167 (1999-2000). *Innstilling fra næringskomiteen om norsk landbruk og matproduksjon (St. meld. nr. 19 (1999-2000))*.
- Jacobsen, E. & E.P. Stråte, 2002. Et land av gulost og grillpølser: Maktperspektiv på produktutvikling og sortimentspolitikk. Kapittel 9 i Rommetveit, H., (red.) *Matmakt: Politikk, forhandling og marked*. Fagbokforlaget.
- Jervell, A.M. & S.O. Borgen, 2004. Marketing channels for food quality products in Norway. *Acta Agriculturae Scandinavica Section C Food Economics*. 1(2): 108–118.
- Johansson, F. 2000. Marknadssignaler innom Swedish Meats - en tillämpning av Supply Chain Management. Swedish University of Agricultural Sciences, Dept. of Economics. Uppsala.
- Juel, Ø., 2004. Opplyst til Håvard Simonsen 12.10.2004: For mye økokorn. <http://www.fk.no/article/articleview/3534/1/179/>.
- Kaldahl, T., 1994. *Jordbruksforhandlinger og landbrukspolitikk 1950-1980*. Landbruksforlaget.
- Kinsey, J.D., 2002. The Big Shift from a Food Supply to a Food Demand Chain. Retail Food Industry Center, University of Minnesota. <http://www.agmrc.org/markets/info/bigshift.pdf>. Sett 03.12.2004.

- Kjuus, J. (red.), 2004. *Mat og industri 2004*. NILF. NBL, NNN og Norsk landbrukssamvirke.
- Knutsen, H., T. Haukås, S.O. Borgen & M. Svennerud, 2001. *Hardangerepler under press: Nye konkurransestrategier – nye muligheter*. NILF-rapport 2001-7.
- KSL, 2005. Trygg mat fra norske bønder. Krav fra varemottakere. <http://www.ksl.no/web/index.cfm?obj=menu&act=display&men=69>. Sett 21.05.2005.
- Lamb, R.L., 2003–2004 (Winter). The New Farm Economy. *Regulation*.
- Landbrukets sentralforbund og Norges Bondelag, 1962. *Vertikal integrasjon i jordbruket*. Innstilling fra utvalg nedsatt av Landbrukets sentralforbund og Norges Bondelag.
- Landbrukstilsynet, 2003a. Årsstatistikk for Landbrukstilsynet, Avdeling såvarer 2002/2003 (elektronisk versjon). http://landbrukstilsynet.mattilsynet.no/vedlegg/Savarastatistikk2002_2003.pdf.
- Landbrukstilsynet, 2003b. *Rapport for virksomheten 2002 – Såvarer*. http://landbrukstilsynet.mattilsynet.no/dokument.cfm?m_id=181&d_id=1645.
- Macneil, I., 1974. The Many Futures of Contract. *47 Southern California Law Review*, 691–896.
- Mahoney, J.T., 1992. The Choice of Organizational Form: Vertical Financial Ownership Versus Other Methods of Vertical Integration. *Strategic Management Journal*, 13(8): 559–584.
- Martinez, S.W., 1999. *Vertical Coordination in the Pork and Broiler Industries: Implications for Pork and Chicken Products*. Food and Rural Economics Division, Economic Research Service, U.S.D.A. Agricultural Economic Report No. 777. Washington, DC.
- Martinez, S. W., 2002. *Vertical Coordination of Marketing Systems: Lessons From Poultry, Egg, And Pork Industries*. USDA, Economics Research Service, Agricultural Economic Report 807. www.ers.usda.gov. Washington, DC.
- Matfylket 2003. *Beine Veien*. http://www.irogaland.no/ir/public/getFileData/beine+vegen.pdf?FILE_ID=1064236620117&filename=beine+vegen.pdf. Sett 01.12.2004.
- Ménard, C., 1996. On Clusters, Hybrids, and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 152(1): 154–183.
- Ménard, C., 2002. *The Economics of Hybrid Organizations*. Presidential Address, International Society for New Institutional Economics, MIT, Sept 29, 2002.
- Ménard, C., 2004. The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160: 1–32.
- Mikić, M., 1998. *International Trade*. MacMillan Press LTD. UK.
- Milgrom, P. & J. Roberts, 1992. *Economics, Organization and Management*. Prentice-Hall International.
- Minnesota Issue Watch, September 2001. Iowa's transparency law for producer contracts a national model. <http://www.mnplan.state.mn.us/issues/scan.htm?Id=1124>. Sett 22.10.2004.

- Nesheim, N.K., 1960. Teoretiske synsmåtar omkring samyrke og vertikal integrasjon i jordbruket, *Tidsskrift for det norske landbruk*, 67(19): 372–375.
- Nesheim, N.K., 1962. Vertikal integrasjon i eggproduksjonen. En oversikt over ulike former for integrasjon og en drøfting av prinsipielle synsmåter i forbindelse med samvirkemessig produksjon. *Tidsskrift for det norske landbruk*, 69(3): 34–43.
- Nesheim, N.K., 1964. Storproduksjon og vertikal integrasjon i jordbruket. Meldinger fra Norges landbrukshøgskole. 43(16): 112.
- Nesheim, N.K., 1990. *Forelesninger i landbruksøkonomi. Samvirke, prinsipper og økonomisk struktur*. Landbruksbokhandelen, Ås-NLH.
- Norevik, S., 2004. Norsk kjøttfe i kjølediskene. *Kjøttamvirket* Nr. 1 – 2004 s. 10–12.
- Norgesfôr Flisa, 2004. Vår kraftfôrproduksjon øker kraftig, derfor tilbyr vi leveringskontrakter for 2004/2005. <http://www.flisa.norgesfor.no/>.
- Norsk landbrukssamvirke, 2004. *Aktuelle tall i landbruket*. <http://www.landbruk.no/index.cfm?obj=aktuelttall>. Sett 02.11.2004.
- NOU 1988: 21. *Norsk økonomi i forandring*. Universitetsforlaget A/S.
- OECD, 1990. *National policies and agricultural trade. Country Study Norway*. OECD. Paris.
- OECD. 1997. *Vertical coordination in the fruit and vegetable sector: Implications for existing market institutions and policy instruments*. Directorate for Food, Agriculture and Fisheries, OECD. Paris.
- Rommetveit, H., 2002. Epilog: Landbruket, maten og makten – spillet fortsetter. I Rommetveit, H., (red.), 2002. *Matmakt: politikk, forhandling, marked*. Fagbokforlaget. s. 273–282.
- Rovde, O., 1995. *I kamp for jamstelling 1896-1945*. Landbruksforlaget.
- Royer, J.S. & R.T. Rogers (Eds.), 1998. *The Industrialization of Agriculture: Vertical coordination in the U.S. food system*. Ashgate.
- Sandberg, O.R. jr. 1962. Vertikal og horisontal integrasjon i landbruket. I Altern, A. (red.). *Landbrukets årbok – Jordbruk og hagebruk 1963*. Johan Grundt Tanum forlag.
- Schrader, L.F. 1998. *Coordination in the United States hog/pork industry*. Dept. of Agricultural Economics, Purdue University. Staff Paper #98-19. West Lafayette.
- Sofranko, A., R Frerichs, M. Samy & B. Swanson, 1999. Will Farmers Organize: Structural Change and Loss of Control Over Production. Paper presented at the 62nd Annual Meeting of the Rural Sociology Society in Chicago Aug. 4-8, 1999. <http://web.aces.uiuc.edu/value/research/organize.html>.
- SLF, 2003. Avtale om avrenspoteter mellom Statens landbruksforvaltning (SLF) og HOFF Norske Potetindustrier (HOFF). (<http://www.slf.dep.no/applications/system/publish/view/showObject.asp?infoobjectid=1000128>). Sett 30.10.2004.
- Sogner, I. & C. Archer, 1995. Norway and Europe: 1972 and Now. *Journal of Common Market Studies* 33(3): 389–410.
- St.meld. nr. 19 (1999-2000). *Om norske landbruk og matproduksjon*. Landbruksdepartementet. Oslo.
- St.prp. nr. 8 (1992-93). *Landbruk i utvikling. Om retningslinjer for landbrukspolitikken og opplegget for jordbruksoppkjørene m.v.* Landbruksdepartementet. Oslo.

- St.prp. nr. 67 (1997-98). *Jordbruksoppjøret 1998 – endringer i statsbudsjettet for 1998 m.m*
- St.prp. nr. 66 (2003-2004). *Om jordbruksoppjøret 2004 – endringer i statsbudsjettet for 2004 m.m.* Arbeids- og administrasjonsdepartementet.
- St.prp. nr. 69 (2004-2005). *Om jordbruksoppjøret 2005 – endringer i statsbudsjettet for 2004 m.m.* Arbeids- og sosialdepartementet.
- Svennerud, M., 2004. *Grøntsektoren i Norge: Markedskanaler, økt mangfold, økt verdiskaping og forbedret kvalitet.* NILF. Notat nr. 2004–12.
- Svennerud, M., & A.M. Jervell, 2004. *Bondens marked som salgskanal – Resultater fra en undersøkelse blant deltakere i 2003.* NILF. Notat nr. 2004–18.
- Søyland, V., L. Forsell & N.K. Nersten, 2002. *FOLA 2002: Landbrukspolitikk – forenkling og målretting.* NILF-rapport 2002–1.
- TINE, 2004. God start for Ostecompagniet. <http://www.tine.no/presse/15450>. Sett 15.12.2004.
- Traill, B. & K.G. Grunert (Eds.), 1997. *Product and Process Innovation in the Food Industry.* Blackie Academic & Professional.
- Vatn, A., 2002. Multifunctional agriculture: some consequences for international trade regimes. *European Review of Agricultural Economics* 29(3): 309–327.
- Vatnebryhn, A., 1975. Norsk Frøforsyning A/S 1925-1975. I *Norsk Frøforsyning AS 50 år.* Norsk Frøforsyning A/S.
- Veggeland, F. 2004. *Internasjonalisering og styring av matpolitikk: institusjoners betydning for staters adferd og politikk.* Series of Dissertations submitted to the Department of Political Science, Faculty of Social Sciences, University of Oslo, No. 41/2004.
- Verhaegen, I. and G. Van Huylenbroeck, 2002. *Hybrid Governance Structures for Quality Farm Products.* Shaker Verlag. Achen.
- Vogeler, I., 1981. *The Myth of the Family Farm: Agribusiness Dominance of U.S. Agriculture.* Westview Press. Boulder, Colorado.
- Williamson, O.E., 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature* 38(3): 595–613.
- Wold, K., 2004. Priser og betingelser ved levering av økologisk kjøtt fra 1. mars 2004. <http://medlem.gild.no/article.php?articleID=2677>. Sett 31.01.2004.
- WTO, 2004. Doha Work Programme. Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004. WT/L/579 2 August 2004. http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/ddadraft_31jul04_e.pdf
- Wu, S., 2003. Regulating agricultural contracts: What are the Tradeoffs? *Choices* <http://www.choicesmagazine.org/2003-1/2003-1-05.htm>. Sett 20.11.04.
- Zawada, C.A., 2002. Regulation of Agricultural Contracts Setting the Stage. Centre for Studies in Agriculture, Law and the Environment (CSALE). <http://cropweek.com/pdf/Czapawada.pdf>. Sett 20.11.04.
- Zawada, C.A., 2003. A Farmer's Guide to Production Contracts in Saskatchewan. Prepared for The AIMS Farm Business Management Educational Program, Saskatchewan Council for Community Development. <http://www.saskpulse.com/web/pdfs/030421ProductionContracts.pdf>. Sett 20.11.04.
- Årseth, L.M., 2002. *Distribusjon av potet og grønnsaker – en undersøkelse blant norske kjedegrossister og grøntprodusenter.* NF-rapport nr. 21- 2002. Nordlandsforskning.

Lover og forskrifter

Enkelte forskrifter kan ha heimel i fleire lover, men her er berre nemnt ei lov for kvar forskrift. Alle lover og forskrifter er funne på <http://www.lovdata.no>.

LOV 1936-07-10 nr 06: Lov til å fremja umsetnaden av jordbruksvaror.

FOR 2003-07-01 nr 919: Forskrift om Omsetningsrådets myndighet vedrørende markedsregulering for jordbruksråvarer.

LOV 2003-12-19 nr 124: Lov om matproduksjon og mattrygghet mv.

FOR 1999.09.13 nr 1052: (LD) Forskrift om såvarer.

FOR 1996.07.02 nr 1447: (LD) Forskrift om settepoteter.

FOR 1998.05.05 nr 0402: (LD) Forskrift om produksjon og merking av økologiske landbruksvarer.

FOR 2004.04.22 nr 0665: (LD) Forskrift om hold av storfe.

LOV av 4. feb. 1977 nr 4 om arbeidervern og arbeidsmiljø m.v.

FOR-1986-03-21-744: (AAD) Forskrift om at virksomhet i jordbruk som ikke nytter annen leid hjelp enn avløserhjelp unntas fra arbeidsmiljøloven).

LOV 1939-06-16 nr 10: Lov om regulering av tilvirkning og omsetning av potetmjøl m.m.

FOR 1990.01.05 nr 0003: (LD) Forskrift vedrørende omsetning av avrenspoteter til bruk i produksjon av sprit, glukose og mel.

Vedlegg

Artiklar i tidsskrift med referee-ordning og bokkapittel

Jervell, A.M. & S.O. Borgen, 2004. New marketing channels for food quality products in Norway. *Food Economics* Vol 1 No 2 pp. 108-118.

Jervell, A.M., S.O. Borgen & O. Flaten, 2004. From Field to Table? The Marketing of Organic Products in Norway. I Baourakis, G. (Ed.) *Marketing Trends for Organic Food in the Advent of the 21st Century*. Series on Computers and Operations Research – Vol. 3.

Rapportar/Notat

Hegrenes, A. & S.O. Borgen, 2005. *A Contractual Perspective on the Norwegian Agri-food Sector*. Working Paper No. 2005-6. NILF.

Borgen, S.O. & A. Hegrenes, 2005. *How Can Transaction Cost Economics Add to the Understanding of New Contractual Formats in the Norwegian Agrifood Sector*. Working paper No. 2005-7. NILF.

Hegrenes, A. & S.O. Borgen, 2005. *Marknadstilpassing gjennom nye kontraktsformer i jordbruket*. NILF-rapport nr. 2005-2.

Jervell, A.M., 2003. Marketing channels for the entrepreneurial farmer. In Borch, O.J. & L. Rønning (Eds): *Entrepreneurship in Regional Food Production - Proceedings of 2nd Nordic Workshop on Entrepreneurship in Regional Food Production Bodø, May 5. - 6. 2003*, NF-Report 26/2003, pp. 262-269.

Populærvitenskaplege artiklar

Jervell, A.M. 2003. Markedskanaler for nisjemat. *Landbruksøkonomisk forum* 20(1): 53-62.