

L a n d b r u k e t s
U t r e d n i n g s k o n t o r

Men er ikke dette norsk da?

Barrierer i landbrukspolitikken for synliggjøring av norske råvarer

En gjennomgang av situasjonen for hvete, frosne og sursyltede grønnsaker,
jordbærsyltetøy og eplekonsentrat

Hanne Eldby
Helle Huseby
Eivind Haanes

Rapport 1 - 2000

Forord

Konkurransestrategier for norsk mat er et hovedsatsingsområde i den norske landbrukspolitikken. Bakgrunnen for at det anses for nødvendig å arbeide spesielt med å styrke konkurranseevnen for den norske matvareproduksjonen, er de utfordringer som landbruket, og på sikt også næringsmiddelindustrien, står overfor når det gjelder nedbyggingen av grensevernet.

Fokus har i stor grad blitt rettet mot nødvendigheten av å produsere billigere mat, men det har også vært fokusert på å benytte de fortrinn som norsk matvareproduksjon har - basert på kvalitet og forbrukernes preferanser for norsk mat. Derfor har det også blitt lagt vekt på å utvikle produkter som konkurrerer på kvalitet vel så mye som på pris. Hensikten er her å synliggjøre norske råvarer av god kvalitet for å bygge opp forbrukernes preferanser for norske produkter den dagen tollvernet ikke alene kan sikre avsetningen av norske varer. I tillegg er tanken at man gjennom å synliggjøre norsk kvalitet kan ha et bedre prisuttak som både industri og råvareprodusenter kan ta del i.

Selv om satsningen på konkurransestrategiene har vært offentlig politikk, er det i liten grad sett på hvilke konsekvenser den øvrige landbrukspolitikken har med hensyn til å bygge opp preferanser for norsk mat. I denne rapporten vil det bli satt søkelys på de administrative ordninger som gjelder for hvete, grønnsaker, jordbær og epler. Dette er produkter som blir brukt som råvarer av næringsmiddelindustrien. Hensikten er å se om det finnes ordninger i landbrukspolitikken som har barrierevirkninger i forhold til å lage produkter basert utelukkende på norske råvarer.

Denne rapporten er laget av 1. konsulentene Hanne Eldby, Helle Huseby og Eivind Haanes ved Landbrukets Utredningskontor. Arbeidet er et resultat av initiativ fra Stiftelsen Godt Norsk. Under utarbeidelsen av denne rapporten er det samlet inn informasjon fra mange kilder. Personene som har bidratt med informasjon er nevnt i vedlegg 2. Vi vil takke alle som har tatt seg tid til å hjelpe oss i dette arbeidet. Likefullt er Landbrukets Utredningskontor faglig ansvarlig for de vurderinger og konklusjoner som er gjort i rapporten.

Oslo, desember 1999

Bjørn Strøm

Innholdsfortegnelse

1 INNLEDNING	1
1.1 KONKURRANSESTRATEGIER FOR NORSK MAT	1
1.1.1 <i>Bakgrunn</i>	1
1.1.2 <i>Programmets strategier og målsettinger</i>	1
1.2 OFFENTLIG POLITIKK SOM GRUNNLAG FOR MANGFOLD	1
1.3 MARKEDETS SVAR PÅ DE POLITISKE UTFORDRINGENE	3
1.4 PROSJEKTBEKRIVELSE	5
2 HVETE	7
2.1 PROBLEMSTILLINGEN FOR HVETE	7
2.2 HVETESEKTOREN	7
2.2.1 <i>Begrepsavklaringer</i>	7
2.2.2 <i>Aktørene</i>	8
2.3 DET ADMINISTRATIVE SYSTEMET FOR HVETE	11
2.3.1 <i>Kjøpeplikt og importvern</i>	11
2.3.2 <i>Prisfastsetting på hvete</i>	11
2.3.3 <i>Overproduksjon</i>	14
2.3.4 <i>Prisnedskrivningstilskudd for norsk korn</i>	14
2.3.5 <i>Matkornstilskuddsordningen</i>	14
2.4 OPPSUMMERING OG IDENTIFISERING AV BARRIERER	15
3 GRØNNSAKER TIL KONSERVESINDUSTRIEN	17
3.1 PROBLEMSTILLINGEN FOR GRØNNSAKER	17
3.2 GRØNNSAKSEKTOREN	17
3.2.1 <i>Aktørene</i>	17
3.2.2 <i>Råvarebehov</i>	18
3.3 DET ADMINISTRATIVE SYSTEMET FOR GRØNNSAKER TIL INDUSTRI	20
3.3.1 <i>Import av grønnsaker til industri</i>	21
3.3.2 <i>Andre ordninger</i>	24
3.4 OPPSUMMERING OG IDENTIFISERING AV BARRIERER	24
4 JORDBÆR	27
4.1 PROBLEMSTILLINGEN FOR JORDBÆRSYLTETØY	27
4.2 SYLTETØYSEKTOREN	27
4.2.1 <i>Aktørene</i>	29
4.3 ADMINISTRATIVE ORDNINGER FOR JORDBÆR	31
4.3.1 <i>Importvernet</i>	31
4.3.2 <i>Distrikts- og kvalitetstilskudd</i>	33
4.4 OPPSUMMERING OG IDENTIFISERING AV BARRIERER	33
5 EPLER	35
5.1 PROBLEMSTILLINGEN FOR EPLER	35
5.2 EPLESAFTSEKTOREN	35
5.2.1 <i>Aktørene</i>	35
5.2.2 <i>Råvarebehov</i>	38

5.3 ADMINISTRATIVE ORDNINGER FOR EPLER	38
5.3.1 <i>Importvernet</i>	38
5.3.2 <i>Tilskudd til fruktlager</i>	40
5.3.3 <i>Distrikts- og kvalitetstilskudd</i>	40
5.4 OPPSUMMERING OG IDENTIFISERING AV BARRIERER	41
6 OPPSUMMERING OG KONKLUSJONER	43
6.1 KONKURRANSESTRATEGIER FOR NORSK MAT	43
6.2 MEN HVOR NORSK ER EGENTLIG DET VI SPISER?	43
6.2.1 <i>Hvete</i>	44
6.2.2 <i>Grønnsaker</i>	44
6.2.3 <i>Jordbærsyltetøy</i>	45
6.2.4 <i>Eplekonsentrat</i>	45
LITTERATURLISTE	47
VEDLEGG 1 - SONER FOR DISTRIKTS OG KVALITETSTILSKUDD	
VEDLEGG 2 - LISTE OVER INFORMANTER	

1 Innledning

1.1 Konkurransestrategier for norsk mat

1.1.1 Bakgrunn

Rammebetingelsene for landbruksvarer er i endring. Det er videre en viktig landbrukspolitisk målsetting å legge økt vekt på markedets signaler og forbrukerorientering. Nedbygging av ulike handelshindre som tollbarrierer og tekniske handelshindre, gjør at markedet for norske landbruksvarer vil bli utsatt for økt konkurranse fra utenlandske aktører. Dette tilsier at det er nødvendig å bedre konkurranseevnen for norsk matproduksjon. Dette er bakgrunnen for programmet "Konkurransestrategier for norsk mat".

1.1.2 Programmets strategier og målsettinger ¹

Programmets overordnede målsetting er å:

- Styrke konkurransekraften for norsk matproduksjon på hjemmemarkedet ved å satse på naturgitte, opparbeidede og nyutviklede konkurransefortrinn.
- Få innpass på utenlandske markeder med norske produkter som har særlige konkurransefortrinn.

Hovedstrategien for programmet er å fremme kvalitet, redusere kostnader og å fremme markedsføringen av norsk mat. Det er utformet flere næringsstrategier som skal bidra til å nå hovedmålsettingen. Her vil vi peke på følgende som er særlig relevant i vår sammenheng:

- Merkeordning. Hensikten med dette er å styrke konkurransekraften både på hjemmemarkedet og eksportmarkedet til norske produkter ved en felles profilering. En sentral forutsetning for å kunne benytte et merke er utvikling av kvalitetssystemer som sikrer at merket holder oppe konkurransekraften.
- Produktutvikling. Kravene til systematisert produktutvikling øker når produsentene må orientere seg mot forbrukernes behov i enda større grad enn hva tilfellet har vært tidligere.
- Lønnsom eksport. Endret konkurransesituasjon på hjemmemarkedet betyr trolig tap av markedsandeler. Konkurransestrategien har derfor som mål å utvikle lønnsom eksport av norske landbruksprodukter. Dette er viktig for å kompensere for tapte markedsandeler på hjemmemarkedet. Hovedvekten er lagt på å styrke hjemmemarkedet som grunnlag for kommende eksportaktiviteter.

1.2 Offentlig politikk som grunnlag for mangfold

"Konkurransestrategier for norsk mat" er et handlingsprogram som tar sikte på å gjøre norsk mat konkurransedyktig i en situasjon hvor en må regne med at grensevernet ikke er det

¹ Avsnittet er basert på St.prp. nr.8, 1992-93:41ff.

samme som det har vært. Dersom dette skal lykkes, må en identifisere ulike barrierer og fortrinn norsk matproduksjon har. Det blir derfor sentralt å avdekke hva som skal til for å øke konkurranskraften, og hva som hindrer at norsk matproduksjon eventuelt ikke er konkurransedyktig. I en situasjon med økende konkurranse fra utenlandske aktører er det nødvendig at norske matvareprodusenter styrker sin egen posisjon på hjemmemarkedet. Selv om prisnivået på norske matvarer trolig vil gå ned i tiden framover, vil det ligge langt frem i tid at norske matvarer er konkurransedyktige på pris. Det innebærer at en også må legge vekt på andre faktorer for at norskproduserte matvarer skal være konkurransedyktige i framtida. To slike fortrinn er kvalitet og særpreg.

Produkter av god kvalitet er en viktig forutsetning for å gjøre norske landbruksprodukter konkurransedyktige. I de senere årene har produsentene fokusert mer på kvalitetsarbeid og kvalitetssikring. Arbeidet på dette feltet er et viktig politisk satsingsområde, og tanken er at norsk kvalitet skal utgjøre et viktig konkurransefortrinn. Dette arbeidet har en kommet godt i gang med, noe evalueringen av handlingsprogrammet "Konkurransestrategier for norsk mat" viser. Evalueringen konkluderer bl.a. med at med dette handlingsprogrammet har vært et viktig bidrag til kvalitetsfokusering i hele verdikjeden (Borch og Moen 1997).

Det er en viktig politisk målsetting å legge til rette for at avstanden mellom kunde og produsent blir redusert. En måte å få det til på, er å utvikle det lokale særpregene i matvareproduksjonen. Slike aspekter er tillagt stor vekt i den nylig fremlagte Landbruksmeldingen (St.meld. nr.19, 1999-2000). Det er også et mål å utvikle et system som beskytter særegenhet og geografisk betegnelse for landbruksprodukter for å støtte opp under lokal foredling. Økt kvalitet og mangfold er viktige delmål i en strategi for å tilfredsstille forbrukernes krav og ønsker når det gjelder matvarer (St.meld. nr.19, 1999-2000:57 ff). En vesentlig dimensjon ved kvaliteten på landbruksprodukter er deres ferskhet. Blir avstanden mellom produsent og forbruker for stor, så kan det redusere varens ferskhet. Denne avstanden fører også til reduserte muligheter for å utvikle særpregene på norske matvarer.

Dersom regjeringen lykkes i sitt arbeid med å øke mangfoldet og kvaliteten i norsk matvareproduksjon, vil det kunne åpne for helt nye produktvarianter og -kvaliteter. Dette kan også øke mangfoldet i omsetningsleddet. Det har vært hevdet at omsetningsleddet i for stor grad har fokusert på volum i stedet for verdi. Det manglende mangfoldet har forsterket denne tendensen ytterligere. Resultatet har blant annet blitt manglende innovasjon og mangel på utvikling av nye produkter for nye markeder (Reinert 1997). En sterkere fokusering på mangfold og kvalitet fremfor pris åpner for andre markedsperspektiver enn hva som er tilfellet i et marked hvor tilbudet og etterspørselen er preget av bulkproduserte varer.

I den nylig fremlagte Landbruksmeldingen er regjeringen opptatt av å legge til rette for opprinnelsesmerking. Det er tydelig at regjeringen er på linje med forbrukerne når den er

opptatt av opprinnelsesmerking og økt mangfold. En meningsmåling gjengitt i Nationen² nylig styrker denne oppfatningen. Den viser at omkring 70 prosent av de spurte er opptatt av hvor maten kommer fra. Vi skal i det følgende se hva slags potensiale i markedet det er for mangfold og produkter basert på norsk opprinnelse.

1.3 Markedets svar på de politiske utfordringene

Spørsmålet er hvordan disse trendene kan gi seg uttrykk i etterspørselen og i produksjonen av mat. En britisk potetprodusent benytter slagordet: "We are led by the customers, but we lead them". Poenget med dette utsagnet er at forbrukernes signaler og ønsker ikke alltid er like klare, men at det snarere er slik at forbrukerne har latente behov som må utvikles (Borgen 1999). Dette kan være tilfellet for norske produkter også. Et godt eksempel på at det ikke alltid er like klart hvilke preferanser forbrukerne har, er markedet for jorbærsyltetøy. Vi vet ikke om forbrukerne ønsker jorbærsyltetøy som er produsert med norske bær. Råvarene til det norskproduserte syltetøyet er basert på en blanding av importerte og norske bær. Ingen av fabrikkene kjører separate produksjonslinjer. Forbrukerne har derfor ikke fått anledning til gjennom sine kjøp å vise hvilket syltetøy de foretrekker, og til hvilken pris.

Innenfor enkelte segmenter av markedet legges det vel så stor vekt på mangfold og kvalitet som på pris. Det er særlig innenfor grupper med høyere utdanning og blant grupper som legger vekt på faktorer knyttet til kultur og til det å være miljøbevisst. Resultater fra forbruksforskningen viser at kriterier som smak, ferskhets og dimensjoner knyttet til miljø er kriterier det legges vekt på ved innkjøp av mat (Borch og Iveland 1997). Særlig blant de som legger vekt på miljødimensjonen og er opptatt av at matvarene skal være økologisk fremstilt er betalingsvilligheten relativt stor.

Imidlertid må en regne med at det er variasjon i etterspørselen og betalingsvilligheten alt etter hvilke anledninger det er tale om. Innen de ulike forbrukergruppene vil nok den maten en spiser til hverdags være preget av "convenience", dvs. rask og enkel tilberedning. Slike behov dekkes langt på vei av mat basert på bulkproduksjon. Forbrukerne foretar sine valg på ulike måter alt etter hvilke anledninger det er tale om (Kotler 1992). Et godt eksempel kan være innkjøp en foretar i forbindelse med helger eller selskaper/fester. Slike anledninger betinger ofte noe annet enn bulkprodusert mat, og vil åpne for større grad av mangfold. Dette, ved siden av forbrukernes ønsker om å vite hvor maten kommer fra, peker i retning av en større bevissthet omkring råvarene i matproduksjon. Det er i tråd med slike ønsker at det legges opp til et system for opprinnelsesmerking av lokal produksjon (Jfr. St.meld. nr.19, 1999-2000).

Mye av etterspørselen etter mer spesialiserte produkter kan dekkes ved hjelp av nisjeproduksjon. Slik produksjon dreier seg om større grad av kundetilpassing enn hva som er

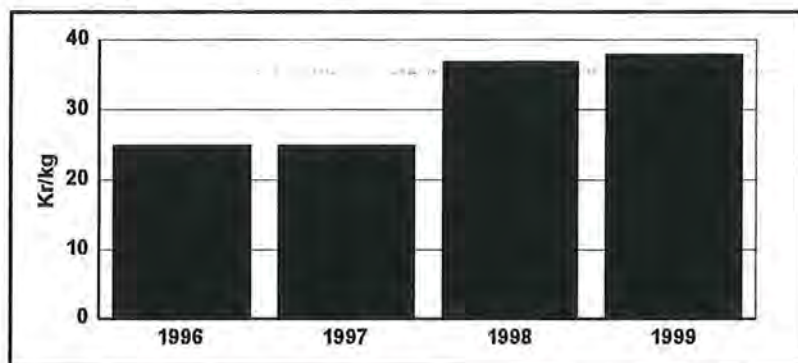
² Nationen, 17.12.99.

vanlig i ordinær industriell virksomhet. Et nisjeprodukt er et produkt som tilfredsstiller et behov som ikke dekkes av det ordinære standardtilbudet. I tillegg gir produktet forbrukeren en mulighet til å betale for den spesielle tilpassing og den merinnsats eller merverdi som legges inn i form av råvarevalg og spesiell geografisk eller kulturell forankring, samt produksjonsmessig tilpassing og/eller markedsføring (Borch og Iveland 1997).

Markedet for brød er et godt eksempel på en velykket differensiering. Det har utviklet seg fra et marked med relativt få brødsorter til et mangfold av produkter. I takt med differensieringen, så har også prisen steget uten at etterspørselen har gått ned. Det som skjer ved produktspesialisering er at det utvikles egne tilbuds- og etterspørselkurver i takt med produktdifferensieringen (Reinert 1997).

Det finnes også andre eksempler hvor produktdifferensiering har resultert i økt omsetning av et produkt. Markedet for honning har økt de siste årene. Honningcentralen A/L, salgsorganisasjonen for norske birøktere, har valgt en strategi der de både holder importert og norsk vare adskilt, samt at de har utviklet ulike spesialprodukter. Honningcentralens lister viser oss 8 ulike typer honning. Typene selges i ulik emballasje, slik at forbruker har et reelt valg ved innkjøp. Honningcentralen forsøkte for noen år siden å blande norsk og importert vare, men gikk bort fra dette igjen, og har isteden utviklet flere typer honning for salg de siste årene. Klokkelyng-, bringebær-, pollenrik og skogshonning er spesialsorter som ikke selges i vanlige dagligvareforretninger.

I dag har Honningcentralen problemer med å dekke etterspørselen i dagligvaremarkedet med den norskproduserte honningen. Omsetningstallene viser at det ble solgt 877 tonn norsk honning og 94 tonn importert vare i 1998 (Landbruksamvirket 1999). Både denne sesongen og fjorårets har vært dårlig for honningprodusentene, og for å få inn så mye honning som mulig har Honningcentralen økt produsentprisene betraktelig. Honningcentralen A/L opplyser at den i år (1999) regner med omlag 150 tonn importert honning og 510 tonn norsk honning i omsetning. Figuren under viser at produsentprisene økte med 52 prosent fra 1997 til 1999. I tillegg får produsentene utbetalt bonus og produkttilskudd, samt et pristillegg for klokkelyng- og ekstra pollenrik honning.



Figur 1. Grunnpris til produsent på vanlig honning produsert i 1996-99.

Kilde: Honningcentralen A/L.

1/2-kilosboksene med "ekte" honning er dominerende salgsartikkel og har en andel på 50 prosent av totalsalget (Landbrukssamvirket 1999). Når det gjelder pollenrik honning som selges i apotek, er prisene der ennå ikke faste. Dette skyldes at det er et nytt produkt, samt at det kjøres julekampanjer etc. Bringebær-, skogs- og klokkelynhonning er spesialsorter som forbrukerne ikke finner i de vanlige dagligvareforretningene, men som selges på Honninghuset på Hadeland Glassverk. I løpet av de 10 første månedene av 1999 omsatte Honninghuset 2 tonn spesialhonning. Hvis en ser dette tallet i forhold til totalen for Honningcentralen i den samme perioden, viser det seg at spesialsortene utgjør omlag 0,5 prosent av salget.

Til tross for at norsk honning står side om side med billigere importert honning i butikkhyllene er det ikke avsetningsproblemer. Det er bygget opp preferanse for norsk honning blant norske forbrukere. Eksemplet illustrerer også at kvalitet og fremfor alt flere kvaliteter kan være en annen måte å konkurrere på enn pris.

1.4 Prosjektbeskrivelse

Stiftelsen Godt Norsk har som et hovedformål å bidra til å styrke konkurransedyktigheten til norsk matproduksjon. Denne rapporten er ment å være et bidrag i å videreføre dette arbeidet. "Konkurransestrategiene for norsk mat" er en del av offentlig politikk som det hersker stor enighet om. Likevel er det ikke nødvendigvis slik at denne delen av landbrukspolitikken er samordnet med landbrukspolitikken forøvrig. Det kan tenkes at det finnes landbrukspolitiske virkemidler som virker i en annen retning enn "Konkurransestrategiene for norsk mat".

I dag er det vanskelig å synliggjøre råvarenes opprinnelse i de bearbejdede produktene til tross for at produksjonen skjer i Norge. Hensikten med å synliggjøre råvarenes opprinnelse, er å kunne sikre avsetning og kanskje også bedre pris på produktene. Dette vil både primærprodusent og næringsmiddelindustri kunne høste fordeler av. Begge har her felles interesser, da både arbeidskraft og råvarer alltid vil kunne være billigere enn i et annet land.

I det følgende vil vi gå nærmere inn på problemstillingen gjennom å beskrive ulike ordninger i landbrukspolitikken slik den praktiseres i dag. Hensikten med gjennomgangen er å synliggjøre ordninger som har barrierevirkninger i forhold til å lage produkter av norsk opprinnelse.

I de neste kapitlene vil vi ta for oss flere produkter. Produktene vi har valgt ut er: hvete, jordbærsyltetøy, eplesaft, grønnsakblandinger og sursyltede grønnsaker. Hvert kapittel

avsluttes med å peke på ulike problemområder, samt på mulighetene for å legge inn insentiver som kan bidra til å stimulere til produksjon av varer basert på norske råvarer.

Informasjonen i denne rapporten baserer seg i første rekke på intervjuer med personer på alle ledd i framstillingsprosessen av de ferdige produktene, samt personer som arbeider med å administrere landbrukspolitikken. Informasjonen er analysert og satt sammen av Landbrukets Utredningskontor. Siden den ferdige teksten i stor grad er bygd på opplysninger fra flere kilder, er det ikke alltid henvisning til en bestemt kilde i teksten. En liste over informantene som har vært hjelpelige er lagt ved som vedlegg til rapporten.

2 Hvete

2.1 Problemstillingen for hvete

Når du går i butikken og kjøper brød, kan du velge mellom utallige varianter. Mange av brødene har "norsk" med i navnet, noe som skal garantere for god smak og kvalitet. Men hvor norske er egentlig disse brødene?

Fram til omkring 1975 gikk norsk hvete i all hovedsak til fôrproduksjon, men etter den tid har en stadig økende andel av hveten her i landet fått matkornkvalitet. Likevel er det pr. i dag umulig å få kjøpt hvetemel lagd av bare norsk korn i butikkene, og så godt som alt du finner av brød i butikkene er laget av mel malt av en blanding av importert og norsk korn.

Norgesmøllene produserer i dag en type mel under navnet norgesmel som selges til bakerier. Dette melet er malt utelukkende av norsk korn. Etterspørselen er pr. i dag svært lav. Det er mulig å produsere langt større mengder enn det man gjør nå, men hvis etterspørselen skulle øke betydelig, vil det også være nødvendig å sørge for nok korn med de riktige egenskapene for å kunne produsere større kvanta norgesmel. I vanlig mel blandes det inn importert korn som inneholder andre egenskaper enn det norske, og derfor får ikke den norske kornkvaliteten så stor betydning som hvis alt kornet var norsk.

Problemstillingen i dette kapitlet er å finne ut om det finnes administrative ordninger i landbrukspolitikken som har barrierevirkninger i forhold til å framskaffe bakervarer lagd av norske råvarer. Vi har her valgt å konsentrere oss om hvete, i og med at det er det kornslaget som i størst grad blir brukt til matformål. I den grad det ikke er noen direkte barrierer i landbrukspolitikken som hindrer produksjonen av mel lagd av norsk korn, vil vi se på hvilke områder det er mulig å legge inn eventuelle insentiver i systemet for å fremme bruken av norsk vare.

2.2 Hvetesektoren

Produksjonen av hvete med matkvalitet har som nevnt tatt seg voldsomt opp. Prognosene for sesongen 1999-2000 er 240.000 tonn hvete, og av dette er 220.000 tonn matkorn.

2.2.1 Begrepsavklaringer

Innledningsvis ønsker vi å si litt om noen betegnelser som har betydning for den videre lesingen av dette kapitlet. Det er spesielt tre kriterier som har betydning for bruken av kornet; falltall, proteinkvalitet og proteininnhold.

Falltallet er ett av kvalitetskriteriene for å klassifisere kornet som matkorn eller førkorn. Falltallet er et uttrykk for stivelseskvaliteten eller evnen til å ta opp vann. Dersom falltallet er over 200 dreier det seg om matkorn (hvis kravet til proteininnhold er tilfredsstillt og kornet ikke er skadet). Hvis falltallet er under 200 går kornet til før.

Hveten som dyrkes er av ulik proteinkvalitet. Bonden kan velge om han/hun vil så sorter med sterk eller svak proteinkvalitet. Proteinkvaliteten har betydning for bakeprosessen, fordi sterk proteinkvalitet i større grad tåler elting. Derfor bør det ferdige melet være malt av en tilstrekkelig mengde korn med sterk proteinkvalitet. Sorter som har sterk proteinkvalitet er; Bastian, Tjalve, Avle, Brakar, Vinjett, Bjørke og Portal. Sorter som har svak proteinkvalitet er; Mjølner, Polkka, Folke og Rudolf. Med unntak av Bjørke er alle sortene med sterk proteinkvalitet vårhvete, og samtlige av høstvetesortene bortsett fra Polkka har svak proteinkvalitet. Høstveten (både sortene med svak proteinkvalitet og Bjørke) har fordeler med hensyn til avlingsnivå samt med hensyn til ugressbekjemping. Derfor foretrekker mange å så disse sortene hvis det er mulig. Vårhvete (og dermed først og fremst sorter med sterk proteinkvalitet) vil i større grad bli foretrukket i tilfellet høstingen skjer så sent et år at såing av høsthvete ikke er praktisk gjennomførbart.

I tillegg til proteinkvaliteten har proteininnholdet betydning for kornets bakeegenskaper, blant annet fordi det påvirker brødvolumet, eller hvor mye brødet hever. Proteininnholdet er ikke i samme grad som proteinkvaliteten sortsavhengig. Proteininnholdet påvirkes både av værmessige forhold og av hvor mye nitrogen som tilføres. Under dagens prissystem er det først og fremst proteininnholdet som er avgjørende for pris, selv om proteinkvalitet er vel så viktig når det gjelder bakeregenskapene³.

2.2.2 Aktørene

I figur 2 på neste side er relasjonene i hvetesektoren skissert. De heltrukne linjene viser hvilke veier kornet går, mens de stiplede linjene viser hvilken vei betalingen går i de tilfellene den ikke går direkte tilbake til leverandøren av kornet.

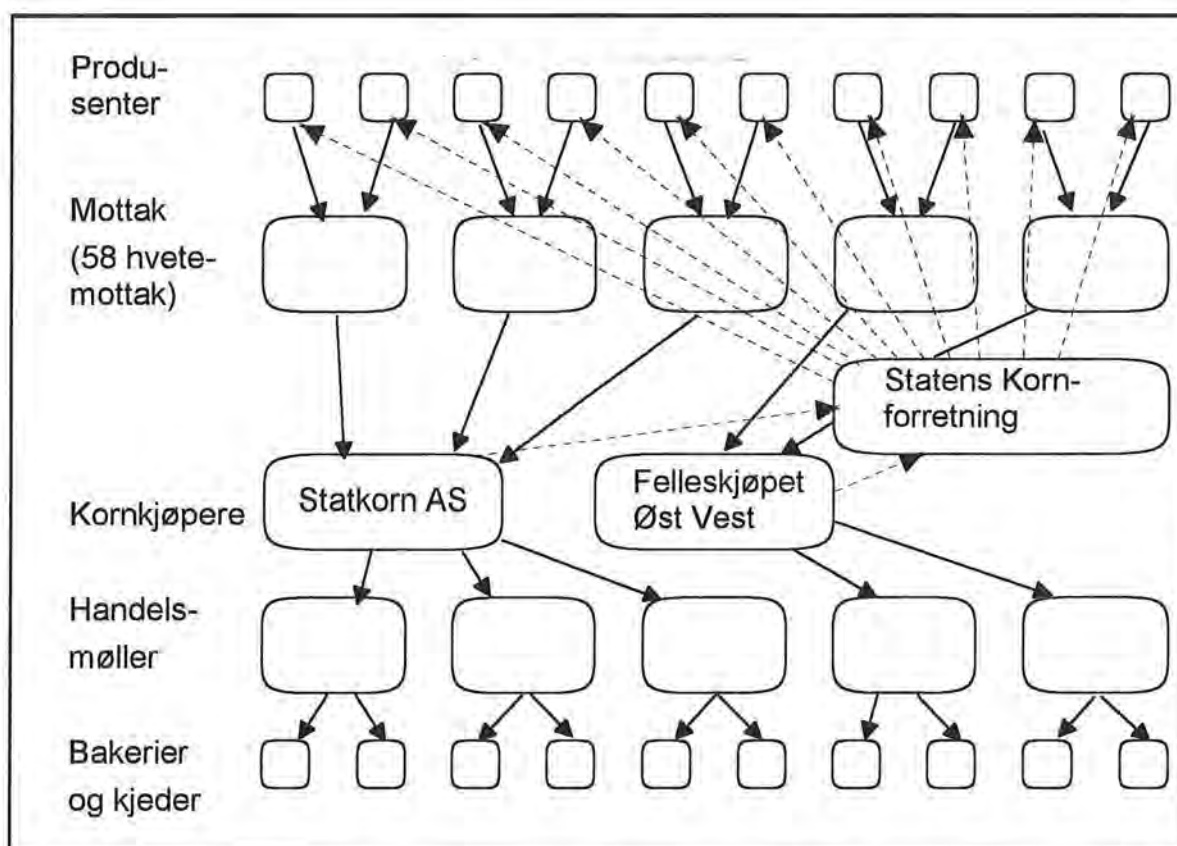
Bonden leverer kornet rett etter høsting, eller etter lagring på gården, til et av de 58 mottakene for hvete. Mathveten sorteres i ulike kvalitetsklasser, og det tas automatiske prøver som sendes til Statens Kornforretnings-laboratorier. Disse prøvene danner grunnlaget for prisgraderingen. Prissystemet vil vi komme tilbake til i delkapitlet om de administrative ordningene, i og med at prisene for hvete er administrativt fastsatt.

Anleggene sorterer hveten i fire klasser. Hvete med sterk proteinkvalitet deles inn i én klasse med et proteininnhold på 13,5 prosent eller mer, og én klasse med mindre enn 13,5 prosent.

³ Infobrev fra Matforsk, juni 1999: Resultater fra bakenettverk for kartlegging av melkvalitet til ulike produkter.

Dersom proteininnholdet er under 10 prosent går hveten til fôr. Hvete med svak proteinkvalitet deles også inn i to klasser på samme måte.

Statens Kornforretning har kjøpeplikt på alt norsk korn⁴, selv om Kornforretningen ikke selv på noe tidspunkt besitter kornet. Kornet går direkte fra mottak til kornkjøperne, som rent fysisk sett overtar kornet. Betalingen til produsentene går likevel gjennom Statens Kornforretning. De største kornkjøperne av mathvete er Statkorn AS og Felleskjøpet Øst Vest. Disse har inngått avtaler med Statens Kornforretning og de enkelte mottaksanleggene. Det er også disse to aktørene som transporterer korn fra overskuddsområdene på Østlandet til underskuddsområdene.



Figur 2. *Strukturen i produksjon av hvete⁵. Heltrukne linjer viser hvilken vei kornet/melet går, mens de stiplede linjene viser hvilken vei betalingen går i de tilfeller den ikke går direkte tilbake til leverandøren.*

Det er seks handelsmøller som produserer matmel i Norge. Av disse tilhører to Regal og fire Norgesmøllene. Norgesmøllenes anlegg eies av Statkorn Holding AS. Norgesmøllene kjøper kornet sitt fra Statkorn AS, og Regal kjøper av Statkorn AS og Felleskjøpet Øst Vest. I tillegg

⁴ Vi gjør oppmerksom om at det administrative systemet for korn er foreslått endret i Stortingsmelding nr. 19, 1999-2000. Blant annet gjelder dette opphevelse av statens kjøpeplikt og innføring av målprissystem for korn.

⁵ NM står for Norgesmølle, R står for Regal.

trenger handelsmøllene importert korn, og Norgesmøllenes behov importeres av Statkorn AS, mens Regal importerer selv det de trenger.

Handelsmøllene eier i dag sine egne beholdninger og har selv logistikkansvaret. Det er i deres interesse å produsere mel av tilfredsstillende kvalitet med billigst mulig råvarer. Ulike administrative ordninger, som importvernet og matkorntilskuddsordningen, gjør at det er i deres interesse å benytte norskprodusert hvete, fordi dette reduserer råvarekostnadene. Dette kommer vi tilbake til i kapitlet om det administrative systemet for korn. Det er inngått avtaler som regulerer møllenes tilgang på norskprodusert mathvete slik at ikke møllene i overskuddsområdene får et konkurransefortrinn.

Omtrent 75 prosent av melet går videre til bakerier og næringsmiddelindustri. Disse har tradisjonelt vært vant til mel med bestemte bakeregenskaper. Gjennom produksjonen av dette melet har man tatt utgangspunkt i det norske matkornet som har vært tilgjengelig, og blandet inn importert korn med de riktige egenskapene slik at sluttresultatet har de samme bakeregenskapene som bakerne er vant til. Mel produsert av korn med andre kvaliteter kan likevel være et fullgodt mel. Dette melets egenskaper krever imidlertid litt andre bakeprosesser. For å unngå å forandre bakerprosessene er det likevel et mål at melet over tid holder de samme egenskapene. Eksempelvis har vi fått opplyst at det i Sverige produseres mel malt av en høyere andel korn med svak proteinkvalitet enn vi har vært vant med her i landet.

Som nevnt innledningsvis lager Norgesmøllene en meltype basert på bare norsk korn under navnet "norgesmelet". Kjeden Din Baker, som består av 58 frittstående bakerier, har sammen med Stiftelsen Godt Norsk og Norgesmøllene satset på å kunne tilby tre brødtyper som er bakt med norgesmelet; Vardebrød, Buabrød og Norsk Kornbrød. I alt 28 av bakeriene i kjeden lager én eller flere av disse brødtypene. Flere av bakeriene vi var i kontakt med trakk likevel fram to problemer med bruken av norgesmelet. Det er dyrere, og det er større avfalls- og håndteringsproblemer knyttet til dette melet enn vanlig mel.

Prisene som bakerkjedene reelt betaler er ikke offentlig informasjon, men ut fra Norgesmøllenes prislister koster norgesmelet 4,31 pr. kilo (levert i sekk), mens vanlig mel koster kr. 4,17 pr. kilo (levert på tank)⁶. Prisforskjellen skyldes at det er høyere kostnader forbundet med å levere norgesmelet i sekker enn å levere det vanlige melet i store kvanta med tankbil som så fylles direkte i siloer på bakeriene. Bakeriene har bare siloer til å ta imot det vanlige melet, og derfor må nødvendigvis spesialmel leveres i sekk. Nettopp det at melet leveres i sekker er også årsaken til de økte avfallsproblemene for bakerne, og systemet er mer arbeidskrevende. Bakerne hevder også at de tre brødtypene ligger høyt i pris, men at mulighetene for å ta ut høyere pris ikke veier opp ulempene med å produsere disse brødene.

⁶ Prisene ligger på Norgesmøllenes hjemmeside: www.norgesmollene.no.

2.3 Det administrative systemet for hvete⁷

2.3.1 Kjøpeplikt og importvern

For å sikre avsetning av norskprodusert korn har Statens Kornforretning, som vi allerede har nevnt, kjøpeplikt på alt korn som dyrkes i Norge. Kornforretningen prisgraderer kornet og betaler oppgjør til produsentene.

Bonden er garantert å få solgt kornet sitt gjennom kjøpeplikten for norsk korn og gjennom importvernet for korn, mel og kraftfôr. Importvernet skal bidra til å sikre avsetning av norsk korn i samsvar med jordbruksavtalens forutsetninger. Statens Kornforretning kan redusere tollsatsene administrativt, men likevel slik at norskprodusert korn sikres muligheter for avsetning til de priser som er fastlagt i jordbruksavtalen inklusiv termintillegg (tillegg som gis for å kompensere for kostnader til lagring) inntil neste kornsesongs begynnelse.

Tollsatsene endres normalt den første hver måned for å ta hensyn til termintilleggene. Dersom markedet utvikler seg annerledes enn forventet ved fastsetting av tollsatsen, kan det likevel være nødvendig med hyppigere reguleringer enn en gang pr. måned.

Sikkerhetsmarginen for norsk korn skal settes lavest mulig, men likevel være høy nok til at den kan fange opp moderate svingninger på verdensmarkedet uten at dette medfører markedsmessige forstyrrelser for avsetningen av norskprodusert korn og oljefrø. Sikkerhetsmarginen er 10 øre pr. kilo for matkorn⁸.

2.3.2 Prisfastsetting på hvete

I Jordbruksavtalen fastsettes grunnpriser for norsk korn. Denne er 2,31 kr pr. kilo for mathvete av basis kvalitet for inneværende avtaleår (1999-2000). Det er likevel flere kvalitetsmessige forhold som virker inn på prisen som den enkelte produsent får for kornet.

Falltallet brukes som ett av kvalitetskriteriene for å klassifisere kornet som matkorn eller fôrkorn. Falltallet er som nevnt et uttrykk for stivelseskvaliteten eller evnen til å ta opp vann. Prisen på matkorn differensieres ikke etter falltallet, men dersom kornet har et falltall på 200 eller mer og tilfredsstillende de øvrige krav til matkorn, blir det klassifisert som matkorn. Korn med lavere falltall blir avregnet til fôrkornpris. På grunn av de vanskelige innhøstingsforholdene i fjor ble falltallet på kornet lavt, og det var hovedsakelig denne faktoren som førte til at bare omtrent 40 prosent av kornet i 1998 holdt matkornkvalitet mot 89 prosent i 1999 da innhøstingsforholdene var bedre.

⁷ Vi minner igjen om at det i Stortingsmelding nr. 19, 1999-2000 er foreslått å avskaffe statens kjøpeplikt og endre prissystemet.

⁸ Statens Kornforretning, 24.11.99.

Prisen på 2,31 kroner pr. kilo gjelder feilfri vare av basis kvalitet. Det foretas trekk i prisen for redusert kvalitet. I tillegg prisgraderes og grupperes hvete etter proteininnhold og proteinkvalitet. Proteinkvaliteten er, som vi allerede har sett, sortsavhengig. Det gis likevel samme basispris for sortene med sterk og svak proteinkvalitet. Basisprisen gjelder ved et proteininnhold på 12 prosent. Ved høyere proteininnhold gis det tillegg, mens det trekkes i prisen dersom proteininnholdet er lavere. Tillegget for høyt proteininnhold er høyere for sorter med sterk proteinkvalitet enn for sorter med svak proteinkvalitet. Dersom proteininnholdet er under 10 prosent betyr at kornet, til tross for høyt nok falltall, ikke holder matkvalitet og blir avregnet til fôr. Prisen for fôr er 1,98 kr. pr. kilo.

Tabell 1. Tillegg og trekk i prisen til produsent for proteininnhold for mathvete - 1999/2000.

Protein, % basis tørrstoff	PRISREGULERING			
	Sorter med sterk proteinkvalitet		Sorter med svak proteinkvalitet	
	Prosent	Øre pr. kg	Prosent	Øre pr. kg
14	9	20,79	2	4,62
13,5	8	18,48	2	4,62
13	6	13,86	2	4,62
12,5	4	9,24	2	4,62
12	Basis	Basis	Basis	Basis
11,5	-4	-9,24	-4	-9,24
11	-6	-13,86	-6	-13,86
10,5	-8	-18,48	-8	-18,48
10	-9	-20,79	-9	-20,79
9,5	Fôrkvalitet	Fôrkvalitet	Fôrkvalitet	Fôrkvalitet

Kilde: Statens Kornforretning.

Prisen er dermed først og fremst differensiert etter proteininnhold, og ikke i like stor grad etter proteinkvaliteten. Som nevnt er basisprisen på hvete er den samme både for sorter som har sterk proteinkvalitet og for sorter som har svak proteinkvalitet. Det er også en tendens til at sortene med svak proteinkvalitet gir høyere avlinger. Det kan derfor se ut som om det høyere tillegget som blir gitt for høyt proteininnhold i sortene med sterk proteinkvalitet ikke er nok til å forhindre at det lønner seg å dyrke proteinsvake sorter siden disse har et høyere avlingsnivå.

Norsk mathvete deles inn i fire klasser. Man deler først etter sterk eller svak proteinkvalitet. Disse to gruppene deles så inn i hver sine to undergrupper etter hvorvidt de har et proteininnhold på 13,5 prosent og høyere, eller de har under 13,5 prosent. Det første året denne inndelingsmåten ble brukt var i 1998. Tidligere ble hveten fordelt etter om det var vår- eller høsthvete, men dette ga ikke en presis fordeling etter proteinkvalitet, da det dyrkes sorter med relativt svak og høy proteinkvalitet både om våren og om høsten.

Tabell 2. Fordelingen av all hveten i produksjonsåret 1998 - 99 var som følger (beregningen er deklarasjon ved levering):

	Fordeling	%	Kg.
Hvete med sterk proteinkvalitet	Klasse 1 (13,5 % og høyere proteininnhold)	5,19	7.304.774
	Klasse 2 (Under 13,5 % proteininnhold)	25,2	35.445.209
	Fôr	69,6	97.877.922
	Sum hvete	100	140.627.905
Hvete med svak proteinkvalitet	Klasse 3 (13,5 % og høyere proteininnhold)	1,29	2.198.474
	Klasse 4 (Under 13,5 % proteininnhold)	44,48	76.014.087
	Fôr	54,24	92.697.389
	Sum hvete	100	170.909.950

Kilde: Statens Kornforretning.

Som tabell 2 over viser, holdt omlag 40 prosent av hveten i 1998 matkvalitet. Bare 5,2 prosent av hveten med sterk proteinkvalitet og 1,3 prosent av hveten med svak proteinkvalitet hadde høyt proteininnhold. Med hensyn til matkvaliteten på hvete var 1999 et bedre år (se tabell 3 under). Man regner med at omtrent 90 prosent av avlingen blir matkorn. Statens Kornforretning hadde pr. 20.10.99 kjøpt opp omlag 30 prosent av årets avling, og de foreløpige dataene tyder på følgende fordeling etter klasse:

Tabell 3. Fordeling av hvete for 1999 - 2000 (utgangspunktet er 30 % av avlingen).

	Fordeling	%	Kg.
Hvete med sterk proteinkvalitet	Klasse 1 (13,5% og høyere proteininnhold)	23,15	14.150.100
	Klasse 2 (Under 13,5% proteininnhold)	70,67	43.186.970
	Fôr	6,17	3.773.553
	Sum hvete	100	61.110.623
Hvete med svak proteinkvalitet	Klasse 3 (13,5% og høyere proteininnhold)	8,3	1.489.647
	Klasse 4 (Under 13,5% proteininnhold)	77,16	13.847.883
	Fôr	14,54	2.609.604
	Sum hvete	100	17.947.134

Kilde: Statens Kornforretning.

Andelen korn med sterk proteinkvalitet var svært høy i 1999. Faktisk var den dobbel så stor som det den var i 1998. Årsaken til at så mange satset på sterke sorter i 1999-sesongen var den sene innhøstingen året før. De aller fleste ble derfor nødt til å så vårhvete. For neste år derimot, ligger det an til en høy andel av høsthvete, og dermed korn med svak proteinkvalitet. Dette er også avhengig av tilgangen på såkorn. Ikke alle sorter er tilgjengelig i større mengder hvert år.

Vi ser av de store forskjellene fra de siste to årene at det er et reelt problem å kunne skaffe stabile mengder med helnorsk hvetemel med de bakeregeneskapene bakerne er vant til, dersom man ønsker store kvanta. Møllene er avhengig av å ha tilstrekkelige mengder av hvete i alle de fire klassene for å kunne lage store mengder norsk mel. Norgesmøllene produserte i fjor 700 - 800 tonn norgesmel, mens den totale melproduksjonen til Norgesmøllene var på omtrent 180.000 tonn. Siden sesongen 1999 - 2000 ser ut til å være et bra år med hensyn til hvete, vil

det i år være mulig å produsere 15.000 tonn norgesmel. Hvilke konsekvenser dette ville fått for Norgesmøllene rent økonomisk, er imidlertid ikke beregnet. Den sannsynlige produksjonen vil likevel bare ligge på omlag 2.000 tonn. Norgesmøllene ønsker ikke å tilby et produkt i store mengder ett år, som man kanskje ikke kan følge opp med tilsvarende produksjon neste år.

2.3.3 Overproduksjon

Dersom produksjonen av norsk matkorn eller førkorn er større enn det innenlandske forbruket, må det settes inn markedsreguleringstiltak. Produsentene må selv bære kostnadene med markedsreguleringen gjennom et pristrekk i kornoppkjøret. Statens Kornforretning har ansvaret for å administrere denne ordningen. Siden 1995 har det ikke vært nødvendig å benytte markedsregulering. Dersom det er overskudd av korn i Norge og det lagres til neste sesong, kan det bety problemer i tilfelle to gode år på rad. I fjor så det ut til å bli overskudd på korn, og derfor ble produsentene trukket to øre pr. kilo levert korn. Det viste seg likevel å gå greit, og produsentene fikk trekket tilbakebetalt. Pristrekket bestemmes ut fra prognoser over forventet produksjon, samt prognoser over forventet forbruk av matkorn og førkorn.

2.3.4 Prisnedskrivningstilskudd for norsk korn

Alt norsk korn som omsettes innenfor markedsordningen for korn gis et generelt prisnedskrivningstilskudd. Tilskuddet er på 33,7 øre pr. kg. levert korn. Formålet med ordningen er å sikre at så godt som alt korn inngår i markedsordningen, og at omfanget av hjemmemaling og leiemaling holdes på et lavt nivå. Med denne ordningen sørger en også for at prisen på korn ikke blir for høy i forhold til det som anses for å være en akseptabel pris når det skal benyttes som mel eller kraftfôr.

2.3.5 Matkorntilskuddsordningen

Matkorntilskuddsordningen ble etablert ved innføringen av gjeldende markedsordning, for å hindre prisoppgang på mel som følge av omleggingen til et tollbasert importvern. Ordningen har videre som formål å bidra til at målene om stabile og rimelige melpriser blir videreført. Tilskuddet utbetales på basis av alt forbrukt korn ved matmøllene i Norge, og beregningsmåten for tilskuddet innebærer at tollinntektene ved import av matkorn i prinsippet blir tilbakeført til matmøllene. Tilskuddet belastes dermed ikke over jordbruksavtalen. Tilskuddet er i dag likt enten det anvendte matkornet har norsk eller annen opprinnelse. Størrelsen på tilskuddet settes hvert nyttår, og for 1999 utgjør dette 386 kroner pr. tonn.

Matkorntilskuddsordningen er spesielt viktig sett på bakgrunn av at en stor andel av melet går videre inn som innsatsfaktor i produksjonen av bearbejdede landbruksvarer (RÅK-varer). En reduksjon eller et bortfall av denne ordningen vil dermed innebære at råvarekostnadene til disse produktene vil gå opp, uten at dette kan tas hensyn til i forhold til den tollsats som fastsettes på ferdigvarene. Dette kan i neste omgang føre til økt import av ferdigvarer.

2.4 Oppsummering og identifisering av barrierer

Under gjennomgangen av de administrative ordningene for mathvete har vi ikke funnet spesielle barrierer som utgjør hindringer for å produsere mel basert på norsk korn. Men det er heller ingen insentiver i systemet som legger forholdene til rette for at det skal bli mer attraktivt å produsere et slikt mel. Vi har også nevnt bakerne som mener at de allerede i dag tar ut en høy pris på de tre produktene som bakes av norgesmelet, og at de ikke tror at det er mulig å ta ut høyere pris i markedet. Selv om de tar ut en høyere pris for brødene laget av norgesmel enn på mange andre brødsorter, mener de at ekstrakostnadene ikke kompenseres. Siden forbrukerne i liten grad har utviklet spesielle preferanser for norsk korn (det er jo som nevnt i innledningskapittelet vanskelig å få preferanser for noe som enten ikke finnes, eller for en vare som man sjelden møter på), så vil det måtte utføres et arbeid på tilbudssiden nettopp for å utvikle disse preferansene i markedet. Derfor vil det være en mulig løsning å se på hvilke områder tiltak kan settes i verk for å stimulere til økt produksjon og økt bruk av mel produsert av norsk korn.

Som vi har sett av denne gjennomgangen, er det noen forhold som peker seg ut som "vanskelige", og som det kan legges inn ordninger for i landbrukspolitikken for å dempe konsekvensene av.

- Norgesmelet er dyrere enn vanlig mel på grunn av større håndteringkostnader hos møllene. En mulig løsning her vil kunne være å se på muligheten for å vri matkorntilskuddet slik at det kan stimulere til å bruke større deler av det norske kornet til å male norsk mel. Matkorntilskuddet gis i dag til møllene på basis av alt forbrukt korn (både nasjonalt produsert og importert) som går til mat. Man kunne tenke seg muligheten for å vri dette slik at tilskuddet blir høyere for det kornet som går til produksjon av rent norsk mel, og noe lavere til det kornet som brukes til å male vanlig mel.
- Det er høyere kostnader forbundet med bruken av norgesmel også hos bakerne. Dette på grunn av høyere pris på melet og økt avfall (sekkene norgesmelet leveres i). Dersom matkorntilskuddet benyttes for å eliminere prisdifferansen, eventuelt også for å gi en preferanse for mel produsert av norsk korn, så vil dette kunne kompensere for disse ulempene. I den grad noen bakere finner at norgesmel er et like godt alternativ som vanlig mel, så vil det også kunne skape muligheten for at noen vil bytte ut det vanlige melet og dermed få en ledig silo til norgesmelet. Dette vil innebære muligheten til å få norgesmelet levert i bulk, og problemet med avfall vil dermed også løses.
- Dersom det er snakk om produksjon av atskillig større kvanta enn det som produseres i dag, så er det viktig å balansere mengden av de ulike klassene norsk mathvete, slik at vi får en høyere andel korn med sterk proteinkvalitet. I dag prisdifferensieres det i hovedsak etter proteininnhold, selv om det viser seg at det er vel så viktig for bakeegenskapene hvorvidt det er sterk eller svak proteinkvalitet. I dag foretrekker de fleste kornprodusentene å dyrke høsthvete, og dermed sorter med hovedsakelig svak proteinkvalitet. Dette gir det beste økonomiske resultatet slik prissettingen er i dag, fordi

høsthvete gir høyere avling. Gjennom å innføre to basispriser på hvete, høy pris for sterk proteinkvalitet og lav pris for svak proteinkvalitet, vil man kunne oppveie det ulike avlingsnivået og stimulere til økt dyrking av proteinsterke sorter. Det er også verdt å merke seg at det finnes sorter som Bjørke, som er høsthvete og samtidig har sterk proteinkvalitet. Disse kan sannsynligvis benyttes i større grad enn tilfellet er i dag. Imidlertid bør man ikke prise den sterke kvaliteten for høyt, da dette kan føre til at produksjonen av sorter med svak kvalitet blir nærmest borte. Begge typer er det behov for når man produserer mel. Ved å prise ned sorter med svak proteinkvalitet, kan man også oppleve at bakerbransjen omstiller prosessene sine til å kunne håndtere et sterkere innslag av korn med svak proteinkvalitet - i og med at råvarekostnadene da blir lavere.

3 Grønnsaker til konserverindustrien

3.1 Problemstillingen for grønnsaker

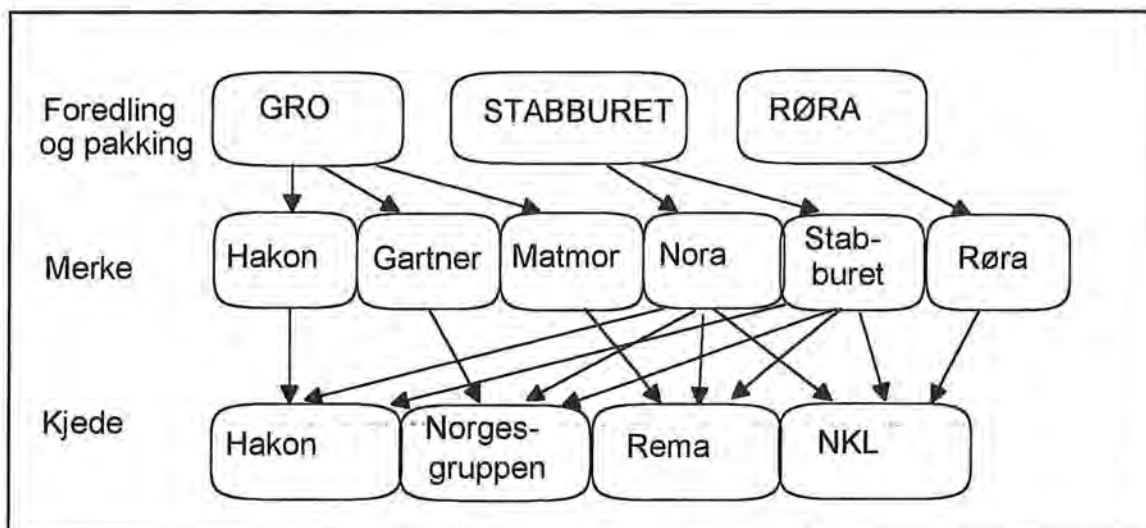
Frosne og sursyltede grønnsaker lages i hovedsak av norske råvarer, og for de fleste varesortenes del er det full dekning i Norge. Det er likevel ikke en selvfølge at produktet man plukker ut av kjøledisken eller surkålpakken en kjøper, er laget av norske råvarer. I dag er det for lite import for de fleste produktenes del til at det er hensiktsmessig å holde disse for seg. De blandes derfor sammen med norskproduserte råvarer. Siden nesten alt er norsk, er ikke problemstillingen i dette kapitlet hvordan man kan føre separate produktlinjer, men hvordan man kan sikre at det er full norsk dekning på disse varene.

I dette kapitlet vil vi derfor undersøke om det finnes administrative ordninger som medfører at det importeres råvarer som det i utgangspunktet er, eller kunne vært, full dekning av her i landet.

3.2 Grønnsaksektoren

3.2.1 Aktørene

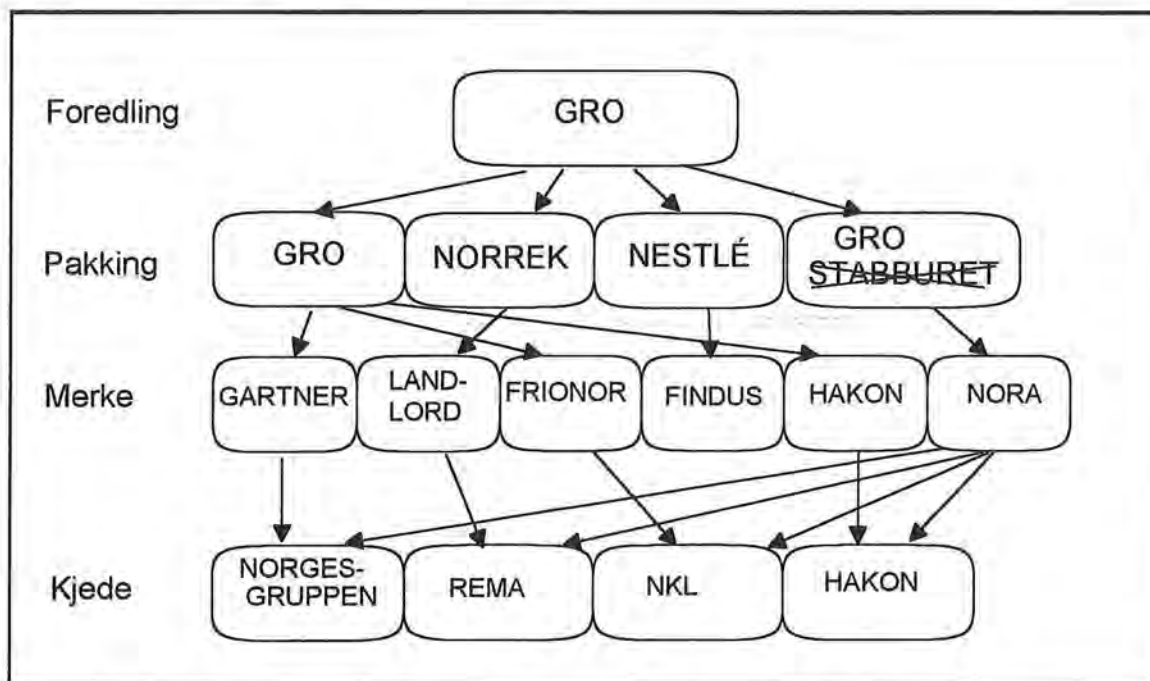
Når det gjelder frosne grønnsaker og sursyltede grønnsaker (surkål, rødbeter og sylteagurker), så er det en rekke ulike merker å velge i på markedet. Figuren under gir et bilde av strukturen for sursyltede varer.



Figur 3. Struktur i produksjon og omsetning av sursyltede grønnsaker.

Når det gjelder de sursyltede produktene så er det her foreløpig tre aktører innen foredling, og det er de samme aktørene som pakker. Det finnes seks varemerker, fire av de er tilknyttet kjedene, og i dette tilfellet er tre av produktene helt identiske. Det gjøres med andre ord ingen

ting for å markedsføre merkene som “bedre” eller “annerledes” enn andre. Dette gjelder Hakon, Gartner og Matmor. Stabburet har to merker som er i salg i alle kjedene side om side med kjedenes “egne” produkter. Disse to merkene, Nora og Stabburet, er imidlertid ikke identiske. Til slutt har vi Røra som leverer til NKL.



Figur 4. *Strukturen i produksjon og omsetning av frosne grønnsaker⁹.*

Figur 4 viser strukturen for frosne grønnsaker. Som vi ser er konsentrasjonen på foredlingsiden for frosne grønnsaker gått lenger enn for de sursyltede produktene. Her er det siden 15. november 1999 bare én aktør igjen på foredlingsleddet. Denne aktøren står dermed i en monopolstilling på frossengrønnsaker. Mens konsentrasjonen både på foredling og detaljistleddet (fire kjeder) har nådd langt, så er det fortsatt seks ulike merker. Fire av disse merkene; Landlord, Gartner, Hakon og Frionor er helt identiske. Heller ikke for disse produktene er det noen satsning på å markere at disse merkene står for noe annet de andre merkene. Nora står i en særstilling, som det eneste merket som skiller seg ut. Med salget av Stabburets frossenwareavdeling til Gro Industrier, er det likevel usikkert hvor lenge forbrukerne vil ha tilgang til dette alternativet.

3.2.2 Råvarebehov

Foredlingsbedriftene baserer sine beregninger av råvarebehov på erfaring fra foregående år og avtaler med detaljistleddet. Vanligvis går det ut en forespørsel til kjedene på slutten av året. Samtaler om behovet tar til i januar - februar, og de endelige avtalene inngås i slutten av mars.

⁹ Stabburets frossenwareproduksjon i Brumundal ble solgt til Gro Industrier den 15.11.99. Gro har en avtale om at de kan benytte Stabburets merkenavn, Nora, i to år framover (Nationen, 16.11.99). Merk likevel at Stabburet fortsatt eier anleggene for sursyltede varer og for bær. Det går ingen piler fra Findus til kjedene fordi Findus nå bare leverer grønnsakblandinger til storhusholdninger.

Gro Industrier legger så til 5 - 7 prosent i forhold til det behovet som innrapporteres for å ta høyde for at behovet kan vise seg å bli større, eventuelt for å ta høyde for en mindre avlingssvikt.

Det har likevel vært tilfeller der totalbehovet for grønnsaker ikke har blitt innrapportert på en korrekt måte. Kjedene benytter seg i noen tilfeller av spesielle kampanjetilbud. De underestimerer ofte mengden råvarer de trenger ved slike tilbud, og de ønsker i minst mulig grad å sitte igjen med varer når sesongen er over. Det blir derfor i enkelte tilfeller meldt behov for sent til at det kan tegnes avtaler med norske råvareprodusenter. Også i år (1999) har kjedene meldt behov for større kvanta av surkål enn det som ble avtalt med leverandør i mars. Når dette er tilfellet mener Gro Industrier at de forsøker å dekke sitt behov i det norske konsummarkedet. Gro Industrier opplyser at hvis dette ikke er mulig, så innføres råvarene fra utlandet. I følge Gro Industrier er det likevel avlingssvikt i Norge som er hovedårsaken til import.

Noen produkter importeres også, fordi det ikke finnes nok i Norge. Eksempelvis gjelder dette poteter til McDonalds. Det dyrkes pr. i dag svært lite av denne poteten, som skal være svært stor for å få den lengden på chipsene som McDonalds ønsker. Det er imidlertid på gang et program for å dyrke potetsorten Santana, og Gro Industrier regner med at vi vil være selvforsynte innen to år. I dag er det likevel fortsatt behov for å importere disse potetene. Det kan ikke søkes om individuell tollnedsettelse for poteter etter konservesforskriften. Derfor må poteter enten importeres til full tollsats, eller importeres mens det er gitt generell tollnedsettelse etter regelverket for målprisvarer (målprissystemet blir nærmere beskrevet i delkapittel 3.3.1).

Det importeres også minigulrøtter, pariserrøtter og sølvløk, som er produkter som i liten grad dyrkes i Norge. For disse produktene innrømmes det individuelle tollnedsettelse etter konservesforskriften, selv om de til en viss grad kan sies å erstatte svært like norske produkter. Tollsatsen skal, som vi ser i neste delkapittel, settes så høyt at den gir preferanse for norske varer som ligner.

Når behovet for råvarer er beregnet, går foredlingsbedriftene ut til produsentene og angir totalbehovet. Produsentene er organisert rundt hver fabrikk. Kontrakter inngås mellom fabrikk og den enkelte produsent, og kvanta som skal leveres blir spesifisert. Prisen avtales ikke enkeltvis, men blir for tiden avtalt gjennom forhandlinger mellom den enkelte fabrikk og kontrakt dyrkerlaget på hvert sted. Kontrakten inneholder klare definisjoner på hvilke krav til kvalitet m.m. råvarene må tilfredsstillende, og produsentene har sikkerhet for avsetning av varene dersom disse kravene er oppfylt. Dersom deler av produksjonen ikke tilfredsstillende tar industrien likevel mot de råvarene som er tilfredsstillende, og industrien forsøker å dekke opp den mengden råvare som mangler hos andre produsenter. Siden kravene er klart definert i kontrakten, er det ikke vanlig at produsenter får avvist varer som ikke kan aksepteres. Disse

råvarene blir vanligvis ikke levert til fabrikk i det hele tatt. I noen grad forsøker næringsmiddelindustrien å finne alternativ avsetning for råvarer som ikke tilfredsstiller kravene. Dette er spesielt vanlig for poteter, hvor råvarer som ikke kan gå til potetgull eller lignende blir brukt til potetsprit.

Som nevnt er det aller meste av råvarene som går til frosne grønnsaker og sursyltede grønnsaker produsert i Norge. I tabell 4 under viser vi en oversikt over samlet forbruk for sesongen 1997 - 98, som er det siste året det foreløpig finnes oppdaterte tall for.

Tabell 4. *Konservesindustriens forbruk av grønnsaker og importandel fordelt på de viktigste produktene i sesongen 1997 - 98.*

Produkter	Samlet forbruk i tonn	Import i tonn	Prosentandel import
Agurker	2.092	72	3,4
Aspargesbønner	108	60	55,5
Blomkål	1.960	-	-
Brekkbønner	250	-	-
Erter	3.558	75	2,1
Minigulrøtter	425	272	64,0
Pariserrot	98	98	100,0
Vanlig gulrot	5.340	-	-
Hvitkål	5.174	347	6,7
Purre	580	21	3,6
Rosenkål	887	138	15,5
Rødbeter	1.850	-	-
Selleri	348	-	-
Spinat	71	40	56,3
Rødkål	836	-	-

Kilde: Konservesfabrikkenes Landsforening.

Dessverre har vi ikke oversikt over hvilke forskrifter, og dermed hvilke tollsatser, som de importerte varene har blitt innført etter. Statens Kornforretning har imidlertid laget en oversikt med kommentarer til søknadene om tollnedsettelse etter konservesforskriften som tok til å gjelde fra og med høsten 1998. Disse gir en viss pekepinn på praktiseringen slik det fungerer i dag. Vi vil komme tilbake til de ulike importordningene i neste delkapittel om det administrative systemet.

3.3 Det administrative systemet for grønnsaker til industri

Det som selges av bearbejdede frossengrønnsaker og sursyltede varer i Norge er i all hovedsak foredlet her i landet. Næringsmiddelindustrien har pr. i dag tilfredsstillende beskyttelse gjennom tollsystemet for de produktene vi tar for oss i dette kapitlet. Individuell tollnedsettelse kan gis etter søknad for enkelte sammensatte landbruksprodukter i tråd med

Forskrift for administrative tollnedsettelse for landbruksvarer av 29. september 1995.

Kravene i denne forskriften om at produktet må inneholde mindre enn 40 prosent av landbruksvarer som tidligere var importregulerte (inkludert de fleste typer grønnsaker), samt ikke mer enn 20 prosent kjøtt, gjør at de produktene vi ser på i dette kapitlet ikke kommer innenfor denne ordningen. Når det gjelder sammensatte varer med mer enn 40 prosent grønnsaker eller mer enn 20 prosent kjøtt, kan det ikke innvilges tollnedsettelse. Skal grønnsaker importeres i bearbeidet form som sluttprodukt, vil det i all hovedsak måtte skje til full tollsats.

3.3.1 Import av grønnsaker til industri

Importregelverket for konserverindustrien har som formål å stimulere til innenlandsk produksjon av råvarer til konserverindustrien. Innenfor denne målsetningen skal industrien sikres nødvendig supplement av importert råvare til lavest mulig pris.

Regelverket er basert på *Forskrift om individuelle tollnedsettelse og fordeling av tollkvoter til konserverindustrien av 10. juli 1998.*

Paragraf 5 i forskriften fastslår at når det gjelder varer som det normalt er full dekning av, så kan det i *særlige* tilfeller innrømmes tollnedsettelse etter søknad. Med *særlige* tilfeller menes i hovedsak avlingssvikt. Hva som er avlingssvikt vurderes skjønnsmessig, men i praksis innebærer det at svikten i produksjonen må være mer enn 10 prosent av planlagt produksjon. Statens Kornforretning fastsetter tidsrom og kvanta for import før denne finner sted. Grønnsaker som omfattes av paragraf 5 er: Fersk og fryst rødkål, rødbeter, erter og bønner, samt fryst blomkål, gulrøtter, purre, rosenkål, hvitkål, agurk og knollselleri. Paragraf 5 gjelder også friske sylteagurker. Varene skal tillegges toll slik at norsk vare får preferanse i forhold til utenlandsk vare. Tollsatsen settes lik prisdifferansen med et tillegg på 10 prosent av differansen (Hvis prisdifferansen er 1 krone, så blir tollsatsen 1,10 kroner).

Selv om nedsetting av tollsatsen i hovedsak innvilges på grunn av avlingssvikt, er det likevel verdt å merke seg at det ofte importeres mer enn det avlingssvikten skulle forårsake. Et eksempel på dette er søknad om tollnedsettelse på gulrøtter fra 1.3.99. Avlingssvikten var på 440 tonn, mens import var på 585 tonn. Likedan har det blitt søkt om tollnedsettelse på purre. Avlingssvikten var på 86 tonn, mens importen utgjorde 139 tonn.

Det har videre blitt innrømmet tollnedsettelse på særlig grunnlag på grunn av svært høy verdensmarkedspris. Nestlé ble innrømmet tollnedsettelse på dette grunnlaget for hvitkål til et nytt produkt de ville innføre. Dersom planleggingen hadde skjedd i rett tid ville Gro Industrier, som er leverandør til Nestlé, kunne lagt behovet inn i beregningene av årets totalforbruk. Slik ville ikke behovet for import vært til stede. Selv om tollsatsen i dette tilfellet ble satt ned, ble likevel kostnadene for importøren høyere enn de ville vært dersom behovet

hadde blitt dekket av innenlandsk råvare. Dette forutsetter imidlertid at varen faktisk ble kjøpt til den oppgitte verdensmarkedsprisen.

Dette, og lignende eksempler, tyder på at konserverindustrien er for forsiktige når de planlegger årets behov, og det indikerer også at regelverket kanskje ikke praktiseres strengt nok. Nedsettingen av tollsatsene i disse tilfellene gjør at importen ikke faller vesentlig dyrere enn det norsk produksjon ville vært.

Paragraf 4 i konservesforskriften omfatter varer som vi dyrker enten lite eller ingen ting av her i Norge. Her kan det innrømmes tollnedsettelse. I så fall fastsettes tollen på samme måte som for varene nevnt over, men i dette tilfellet skal det være et tillegg på 15 prosent av prisdifferansen. Grønnsakene som omfattes av denne paragrafen er: Frisk og fryst sølvtøk, sukkererter, stangselleri, frisk dill og fryst minigulrot, pariserrot og tomat-terninger. Dette er som nevnt varer det produseres lite av i Norge, men som til en viss grad er i konkurranse med lignende norske produkter. Tollsatsen skal likevel sikre preferanse for lignende norske produkter, så det er ikke noen grunn til å tro at denne ordningen benyttes for å sikre billige råvarer til industrien.

Siden tollnedsettelsene etter konservesforskriften innrømmes etter søknad, har Statens Kornforretning god kontroll over hvilke produkter som importeres og over markedssituasjonen for disse produktene. Det er likevel grunn til en betenkning rundt kontrollen av de opplysningene Statens Kornforretning mottar fra importørene. Når tollnedsettelse etter søknad innrømmes, beregnes tollsatsen på bakgrunn av opplysninger om verdensmarkedsprisen fra importørene. Tollsatsen settes for et halvt år om gangen. Kontroll av fakturaer på det som importeres skjer bare unntaksvis. Praktiseringen av ordningen baserer seg i stor grad på tillit. Det kan imidlertid tenkes at verdensmarkedsprisen på et gitt produkt er høy, men at importøren klarer å få tak i varer til rimeligere vilkår. Vi har likevel ikke klare indisier på at dette forekommer, men muligheten er reelt sett til stede.

Konservesfabrikkene kan også importere i tråd med regelverket som omfattes av *Forskrift om administrative tollnedsettelse for landbruksvarer av 29. september 1995*. Konservesforskriften inneholder ingen begrensninger i forhold til denne forskriften. Den viktigste ordningen for konserverindustrien er her muligheten til å importere varer som omfattes av målprissystemet.

Målprissystemet er i utgangspunktet tenkt å skulle virke stabiliserende på konsummarkedet, slik at det ikke blir knapphet på matvarer og påfølgende høye priser. Systemet inneholder regler for å beregne tollsatsene og når disse skal settes ned. Målprisen for de produktene som omfattes av systemet fastsettes i jordbruksavtalen. Det settes også en øvre prisgrense i jordbruksavtalen, som for grøntsektorens del ligger 12 prosent over målpris. Prisene i det norske markedet noteres ukentlig. Dersom noteringsprisen i to uker på rad går over øvre

prisgrense, så senkes tollsatsen slik at importert vare pluss toll får en pris tilsvarende målprisen. Det er dette vi kaller generelle tollnedsettelse.

Selv om målprissystemet har til hensikt å stabilisere konsummarkedet, kan industrien benytte muligheten til å importere når det gis generelle tollnedsettelse. Dersom prisen på den utenlandske varen til konsummarkedet er høy, vil tollsatsen bli lav. I en slik situasjon kan industrien importere fersk vare innenfor målprissystemet. Siden industrien ikke handler i konsummarkedet, vil den kunne få langt lavere priser enn de som importerer til konsum. Dette fordi det i stor grad er snakk om både forskjellige markeder og produkter, og industrivarene ligger ofte lavere i pris enn konsumproduktene. Når dette skrives, så er det innrømmet nedsatt tollsats for kål etter målprissystemet. Hvis en fabrikk skulle velge å importere, kan fabrikken få kål levert fra utlandet til 82 øre pr. kg inkludert transport, mens den laveste norske prisen på kål til industri er 1,20. Som sammenligning kan vi nevne at målprisen på kål, og dermed den prisen justeringen av tollsatsen er ment å skulle føre til i konsummarkedet, er kr. 2,20.

Siden tollnedsettelse under målprissystemet er generelle, og det derfor ikke må søkes individuelt, så kan de som vil importere. Det er dermed fritt fram for konserverindustrien å importere til nedsatte tollsatser for de produktene det gjelder i de periodene det gis generelle tollnedsettelse for. I og med at det både på konsum- og industrisiden er felles eierinteresser, ligger det også mulighet for spekulasjon innebygd i systemet. Dersom eksempelvis Bama driver opp konsumprisen over øvre prisgrense på et produkt de ser det kan bli knapphet på i to uker på rad, så utløser dette tollnedsettelse. Dette kan Gro Industrier nyte godt av og importere den samme varen til industriformål, selv om det kan være full norsk dekning på dette produktet til industriformål. Normalt vil industrien ikke ha interesse av dette, fordi de allerede har inngått kontrakter med produsenter i Norge. Dagligvarekjedene inngår som nevnt kontrakter om levering fra konserverindustrien, og industrien inngår kontrakter med råvareprodusentene. I dag er det bare én leverandør igjen på frossenvaresiden. Men det er fortsatt flere på de sursyltede produktene. Dersom en dagligvarekjede skulle bytte leverandør midt i året, så kan det oppstå en situasjon der én konserverfabrikk sitter med råvarer den ikke lenger finner avsetning for. Den andre fabrikk får derimot større behov for råvarer enn den allerede hadde tegnet kontrakter for. Det kan nå være så sent i året, at det ikke lenger er mulig for denne fabrikk å få sine egne kontraktdyrkere til å levere disse varene. Da kan denne fabrikk finne det mer lønnsomt å importere, selv om de nødvendige råvarene allerede finnes i Norge.

Grønnsaker som det er innført målpris på er for avtaleåret 1999 - 2000; potet, slangeagurk tomat, hodekål, blomkål, rosenkål, gulrot, kepaløk, purre, knollselleri, reddik, og kruspersille.

Det har vært klare tilfeller av at industrien bevisst har brukt målprissystemet til å sikre seg billige råvarer. Et eksempel på dette er tilfellet rødbeter. Dette er et konsumprodukt med svært lite volum i omsetning i Norge. I 1997 nådde prisen på rødbeter til konsum opp i øvre

prisgrense i to uker på rad. Det ble gitt generell tillatelse til import, og industrien importerte. Samtidig lå det rødbeter på lager i Norge hos industriens egne kontraktdyrkere. Industrien kjøpte også disse rødbetene, men først etter at import hadde funnet sted. Dette tyder på at beregningene av behovet ikke var godt nok, og at det finnes smutthull i regelverket som industrien er villige til å benytte seg av.

Kontraktdyrkernes Landslag tok opp denne problemstillingen med Statens Kornforretning. Statens Kornforretning så problemet med at man kunne bruke knapphet i konsummarkedet for å skaffe billig import av råvarer til industrien. Dette gjaldt spesielt produkter som selges både til konsum og til industrien, men hvor storparten av de omsatte varene går til industriformål. Følgende produkter ble derfor tatt ut av målprissystemet fra 1. juli 1998; sylteagurker, rødbeter, erter og bønner. Samtidig begynte konservesforskriften å gjelde, og disse varene administreres nå gjennom dette reglementet. For de samme produktene til konsum benyttes nå paragraf 14 i *Forskrift for administrative tollnedsettelse for landbruksvarer*. Praktiseringen av denne er enda ikke helt klarlagt, men tanken er i følge Statens Kornforretning å ha en fast tollsats på disse produktene som ligger så pass høyt at det ikke vil utgjøre noen fordel for konservesindustrien utover de tollnedsettelsene som innrømmes gjennom konservesforskriften. Saken er oversendt Landbruksdepartementet til endelig avgjørelse.

Problemet når det gjelder målprissystemet for erter, bønner, rødbeter og agurker er dermed borte i og med at disse varene ikke lenger er målprisvarer, men det er fortsatt mange andre varer innenfor målprissystemet som også brukes av industrien. Problemstillingen for disse produktene er fortsatt aktuell. For flere av disse produktene gjelder også det faktum at det ikke er de samme produktene som går til konsum som til industri. Når det gjelder gulrøtter, så ønsker industrien svært store gulrøtter når de skal lage terninger, og lange, jevnt tykke gulrøtter når det skal gå til gulrot i skiver. Gulrøtter til konsum er mindre enn begge disse typene. For kålens del skal konsumkålen ikke veie mer enn 1,5 kg, mens industrikålen må veie mer enn 1,5 kg. Når nedsettelse av tollsatsen beregnes tas det utgangspunkt i prisen for konsummarkedet, mens prisene for industrivarene er annerledes. Dersom prisen på verdensmarkedet er høy for konsumvaren, så settes tollsatsen lavt, og hvis industrivaren har lav pris, så vil industrien nyte utilsiktet godt av at tollsatsen er lav.

3.3.2 Andre ordninger

Utover arealstøtte til primærprodusentene, er det ikke andre spesielle ordninger som har betydning for grønnsakproduksjonen til industriformål.

3.4 Oppsummering og identifisering av barrierer

Som vi har sett i dette kapittelet består frosne grønnsakblandinger og sursyltede produkter i all hovedsak av norske råvarer. For mange av de vanligste råvaresortene skal det i

utgangspunktet være full dekning i Norge. I den grad det innvilges individuelle tollnedsettelse for disse produktene, er det i hovedsak på grunn av avlingssvikt. For andre produkter, som det ikke er full dekning av nasjonalt, innrømmes det også tollnedsettelse etter søknad. I disse tilfellene begrunnes tollnedsettelsene ikke med avlingssvikt, men tollsatsen settes likevel så høyt at den skal gi preferanse for lignende norske produkter. Vi har likevel vist at en del av importen skjer fordi planleggingen av årets behov for de ulike produktene ikke er god nok. Industrien ønsker ikke å sitte med mer enn de vet de får avsetning for, og det ser derfor ut som om de ikke i tilstrekkelig grad tar høyde for det reelle behovet.

Vi kan derfor på bakgrunn av gjennomgangen av de administrative ordningene legge fram noen områder der vi mener det er grunn til å vurdere regelverket.

- Vurdere målprissystemets betydning for konserverindustrien. Siden produktene som går til industri og konsum i stor grad er ulike, kan det være aktuelt å vurdere muligheten for å lage en ordning som skiller mellom de aktuelle produktene til de ulike formålene. På den måten kan industriproduktene fjernes fra målprisordningen.
- Når det gis tillatelse til import på grunn av avlingssvikt, kan det være aktuelt å begrense tillatelsen til å importere til nedsatt toll de kvanta som tilsvarer den faktiske avlingssvikten.
- Vurdere hensiktsmessigheten av å kontrollere fakturaer og importert vare for å unngå at det gis lav toll fordi verdensmarkedsprisen er høy, mens importøren gjør sine innkjøp i et billigere marked. For å muliggjøre dette, kan det også være aktuelt å begynne å følge prisnivået på verdensmarkedet fra måned til måned, spesielt på produkter som det er rapportert avlingssvikt for.
- Et av problemene er at kjedene ikke i tilstrekkelig grad planlegger sitt reelle behov for varer i forkant av produksjonsåret. Det er vanskelig å se hvilke tiltak i landbrukspolitikken som kan løse dette problemet. Sannsynligvis vil de tiltakene som er nevnt ovenfor kunne medføre at kjedene i større grad ser seg tjent med reelle behovsberegninger i rett tid.

Tiltakene nevnt ovenfor er likevel ikke tilstrekkelige for å sikre preferanser for varer av norsk opprinnelse. I likhet med situasjonen for jordbær og epler som vi skal se på i de neste kapitlene, er det i liten grad en bevisst strategi å tilby produkter som skiller seg ut med å være "bedre" enn andre produkter. Når hele produksjonen av frossengrønnsaker nå er overtatt av Gro Industrier, og deres strategi er å levere billigst mulig varer som markedsføres under kjedenes egne merker, så er produkt differensieringen en saga blott bortsett fra på emballasjen. Med tanke på nedbyggingen av grensevernet, så lover ikke denne strategien godt for norske produkter. Kjedene kan jo bare få fylt opp posene merket Hakon eller Landlord på det stedet i verden hvor det faller dem billigst.

Det finnes en del varianter av "selskapsblandinger", men disse inneholder ofte nettopp importerte produkter. Det burde imidlertid ikke være noen hindringer for at produsentene

kunne lage spesielle blandinger med norske råvarer. Mengden råvarer som produseres i Norge gir rom for å levere en del produkter som markerer seg med å være av spesielt høy kvalitet, og hvor norsk opprinnelse kunne være en del av markedsføringsstrategien.

4 Jordbær

4.1 Problemstillingen for jordbærsyltetøy

Det er i dag ikke mulig å få tak i jordbærsyltetøy som er laget utelukkende av norske bær. Dette gjelder både til forbrukere og til industri som bruker jordbærsyltetøy som innsatsfaktor i andre produkter. Det syltetøyet som eksisterer i markedet i dag er laget av en blanding av norsk og importert råvare.

Siden samtlige av konserverfabrikkene leverer dette "blandings" syltetøyet, har forbrukerne i realiteten aldri hatt mulighet til å velge en norsk variant. De fleste vanlige forbrukere er sannsynligvis ikke klar over at bærene i syltetøyet ikke er norske. Det er derfor heller ikke bygd opp preferanser i markedet basert på norskhet eller andre eventuelle særtrekk ved de norske bærene.

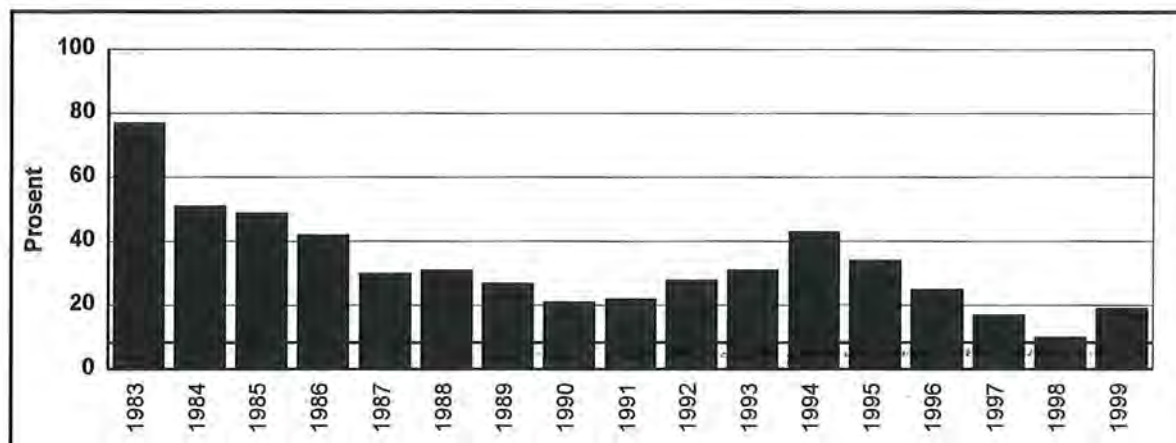
Forskjellen i strategi for konserverfabrikkene og Honningcentralen A/L er derfor slående. Som vi så i kapittel 1, har Honningcentralen lagt vekt på å lage noen produkter som består utelukkende av norsk vare. Hvor store kvanta de kan levere avhenger av produksjonen som svinger fra år til år. Ved siden av de norske produktene, importerer Honningcentralen honning som tappes og selges på egne glass. Til tross for at de importerte produktene holder en lavere pris, har ikke Honningcentralen noe problem med å få avsetning for de norske produktene. I år med knapphet på norsk vare kan de i tillegg ta ut en høyere pris enn ellers. Selv om prisforskjellen mellom norsk og importert vare øker klarer de altså å sikre avsetningen.

Knapphet på norske jordbær slår derimot ikke ut i høyere pris. Konserverfabrikkene tilpasser seg situasjonen i år med lav norsk bærproduksjon. Andelen norsk vare minker, og importandelen i det ferdige produktet økes.

Dette kapitlet vil derfor dreie seg om å søke å finne administrative ordninger i landbrukspolitikken som vanskeliggjør at det føres separate produktlinjer for jordbærsyltetøy.

4.2 Syltetøysektoren

Leveringen av jordbær til industriformål har gått ned de siste årene. I samme periode har produksjonen av ferdig syltetøy gått noe opp. Dette har ført til at andelen norske bær i syltetøyet har gått mer ned enn den totale produksjonen. Figur 5 viser utviklingen i andelen norsk bær brukt i produksjonen av jordbærsyltetøy fra 1983 og fram til i dag.



Figur 5. Andel norske jordbær i syltetøyproduksjonen.

Kilde: Konserverfabrikkenes Landsforening.

Den lave prisen på jordbær til industriformål har medført at det har blitt ulønnsomt å satse på jordbærproduksjon for mange produsenter. Norges Jordbær dyrkerlag opplyser at man kan regne med produksjonskostnader på 17 - 18 kroner pr. kilo for sorten Senga sengana, som er den vanligste sorten til industri. Som vi ser av tabell 5 på neste side, lå prisen på industrijordbær i flere år faretruende nær det som er produksjonskostnadene. Situasjonen blir ikke bedre av at prisene i tabellen ikke er pris til produsent, men prisen som innfrysingsanlegget mottar. Opplysninger fra innfrysingsanleggene indikerer at man må trekke fra mellom to og tre kroner pr. kilo for disse kostnadene. Pris for konsumbær er også tatt med i tabellen for å gi et sammenligningsgrunnlag. Her er det imidlertid produsentpriser som er oppgitt.

Produsentene av industribær mottar imidlertid et distrikts- og kvalitetstilskudd (se delkap. 4.3.2), og dette tilskuddet ser ut til å være hovedårsaken til at det til tross for den lave produsentprisen i forhold til produksjonskostnadene, har vært dyrket jordbær til industri i Norge.

I de siste årene har det blitt sett som ønskelig å stimulere produksjonen av jordbær til industriformål i Norge. Dette har blant annet bakgrunn i at den høye tollbeskyttelsen som gjelder for ferdig produsert syltetøy vanskelig kan la seg forsvare dersom det ikke benyttes en viss mengde norske råvarer i det ferdige produktet (se delkapittel 4.3). Som vi skal se er tollregelverket for fryst jordbær lagt opp på en slik måte at det skal skape et insitament til å øke den norske produksjonen. Behovet for økt norsk jordbærproduksjon til konserverindustrien har medført at prisene som har blitt forhandlet fram mellom produsentene og konserverindustrien har blitt trappet noe opp fra i år (1999-2000), og prisen vil øke ytterligere for neste sesong.

Tabell 5. Priser på jordbær til konsum og industri.

År	Pris konsumbær pr. kg.	Pris industribær pr. kg.
1990-91		17,30
1991-92		17,30
1992-93		17,60
1993-94	15,72	17,60
1994-95	12,99	17,30
1995-96	15,66	16,80
1996-97	16,84	17,50
1997-98	21,34	18,75
1998-99	22,64	18,75
1999-00	17,87	19,75
2000-01		20,75

Kilder: Pris på industribær: Konserverfabrikkenes Landsforening.

Pris på konsumbær: Landbrukets Priscentral (de har ikke produsentpriser på jordbær før 1993).

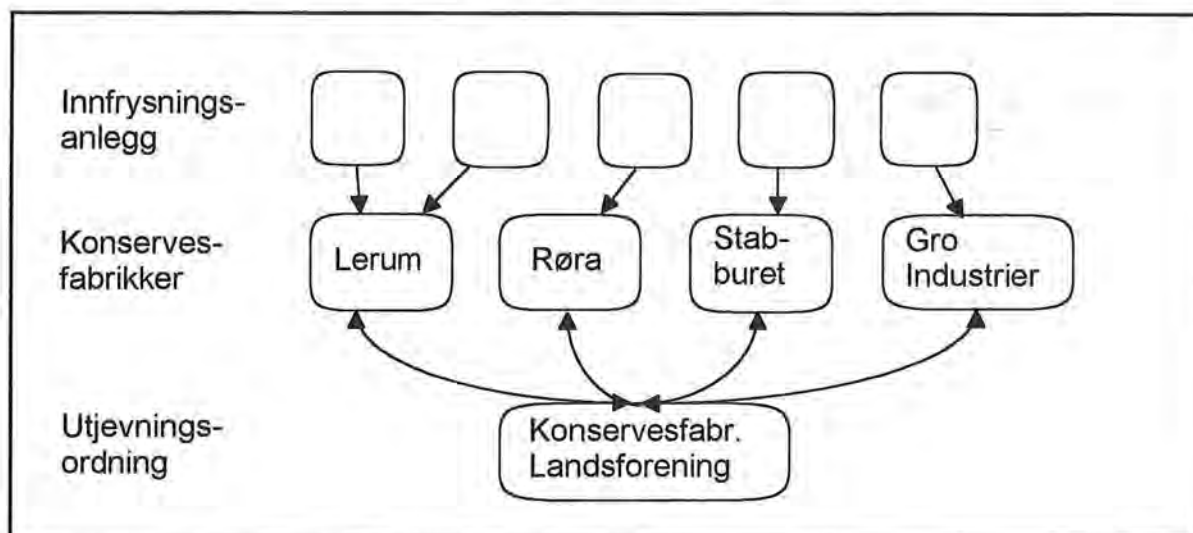
4.2.1 Aktørene

Jordbærprodusentene har tradisjonelt levert jordbær til innfrysingsanleggene uten å ha kontrakt for levering på forhånd, og erfaringsmessig har det ikke vært problemer i forhold til å få levert det som har blitt tilbudt. Det finnes i Norge i dag fire store innfrysingsanlegg som tar mot jordbær, og noen mindre. De fire største er Valldal Grønt AS i Møre og Romsdal som tok mot omtrent 480 tonn jordbær til innfrysing i 1999, Midt-Grønt i Nord-Trøndelag, 214 tonn, Stabburet AS i Hedmark, omtrent 120 tonn og Luster Grønt AS i Sogn og Fjordane, 75 tonn. Innfrysingsanleggene er ofte eid av produsentene selv som andelslag eller aksjeselskaper. Tidligere var anleggene direkte eid av Gartnerhallen, men de ble overtatt av eierne da Gartnerhallen solgte alle sine distribusjonsanlegg for ett og et halvt år siden. Både Luster Grønt og Valldal Grønt er organisert som aksjeselskap. Eierne er selv leverandører til anleggene, og de fleste av leverandørene har aksjer, mens Midt-Grønt er et andelsselskap.

Innfrysingsanleggene inngår avtaler med industrien om leveranser. Prisene fastsettes i forhandlinger. Tidligere var Gartnerhallen produsentenes representant i forhandlingene med Konserverfabrikkenes Landsforening, men nå deltar Gartnerhallen på lik linje i forhandlingene sammen med fire representanter for 8 innfrysingsanlegg, og til sammen representerte disse 95 prosent av produksjonen av jordbær og bringebær til industrien. Innfrysingsanleggene har valgt å legge seg på en forhandlingslinje i forhold til konserverfabrikkene om pris. Dette har sin bakgrunn i ønsket om stabilitet og sikkerhet for avsetningen av jordbæra. Denne linjen kan oppsummeres å være positiv på bakgrunn av prisøkningen som har vært for sesongen 1999 - 2000 og som er avtalt for neste sesong.

Når avtaleprisen på industrijordbær nå har steget noe, skulle en tro at interessen for å dyrke jordbær vil ta seg opp. Samtaler med representanter for innfrysingsanleggene tyder også på dette.

Det er i hovedsak fire store syltetøyfabrikker i Norge. Disse er Stabburet (Nora), Lerum Fabrikker, Røra Fabrikker og Gro Industrier. Stabburet har omtrent 30 - 40 prosent av markedet på jordbærsyltetøy, og Lerum har omtrent 33 prosent. Samtlige av produsentene leverer både til detaljister, storhusholdninger og til industri, bortsett fra Gro Industrier som ikke er inne i detaljhandelen, men som til gjengjeld er en stor leverandør til industri. Røra leverer til NKL, mens Lerum og Stabburet leverer til samtlige av dagligvarekjedene.



Figur 6. Strukturen i jordbærsyltetøyproduksjonen.

Som vi skal se i neste delkapittel om de administrative ordningene for jordbær, får konservesindustrien importere deler av sitt råvarebehov tollfritt. De tollfrie kvotene fordeles til den enkelte konservesfabrikk proporsjonalt i forhold til hvor stor andel den kjøper opp av den norske produksjonen. De tollfrie kvotene kan så selges dersom behovet er mindre.

Dette systemet ville kunne føre til at det var kamp om den norske produksjonen med påfølgende høye produsentpriser som resultat. Dette skjer imidlertid ikke. Årsaken er de sentrale forhandlingene mellom Konservesfabrikkenes Landsforening og produsentene representert gjennom innfrysingsanleggene. Den enkelte fabrikk ser seg heller ikke tjent med en slik konkurranse. Fabrikkene har sikret seg en type "status quo" gjennom en utjevningsordning fabrikkene i mellom (se figur 6 over). Fabrikkene samarbeider om fordelingen av den norske produksjonen og om fordelingen av de tollfrie kvotene. Gjennom denne utjevningsordningen sikrer de at råvarekostnadene fordeles mest mulig likt. Alle konservesfabrikkene får en tilnærmet lik andel norsk og importert vare, og dersom det er ulike andeler så kompenseres de som har høyere andel norsk råvare med at de andre betaler for å utjevne prisforskjellen.

Hver og en av fabrikkene ser på denne ordningen som hensiktsmessig. Dersom en av de skulle bryte ut av ordningen på jordbær og kjøpe en stor andel av de norske bærene, så vil de også oppnå en tilsvarende andel av den tollfrie kvoten. Denne ville så kunne videreselges til de

øvrigte fabrikkene, til den pris de andre var villige til å betale. Risikoen vil da kunne være at de som befinner seg i et område med mye jordbær vil kapre en høy andel av jordbæra, og at de andre fabrikkene ville gjøre det samme med andre bærslag. Dette medfører at fabrikkene foretrekker å samarbeide og sikre forutsigbarheten i systemet.

Man skulle tro at produsentene ville vært interesserte i et system der de ulike fabrikkene konkurrerte om råvarene framfor et system der man avtaler kollektivt hvilke priser som skal gjelde. Slik situasjonen er i dag med knapphet på råvarer, så er det jordbær dyrkerne som tilsynelatende sitter med de beste kortene på hånden. Denne situasjonen forsterkes av at industrien ikke får tilgang til tollfrie kvoter hvis den ikke kjøper opp den norske jordbærproduksjonen. Jordbær dyrkerne har imidlertid satset på å forhandle med industrien for å få en avtalefestet pris framfor å selge bæra til høystbydende.

Sett fra forbrukernes synsvinkel, så innebærer dette at konserverindustrien ikke bestreber seg nevneverdig for å konkurrere med hverandre gjennom differensiering av produktene basert på kvalitet og opprinnelse. Konkurransen dem i mellom ser i stor grad ut til å være basert på pris på det ferdige produktet.

4.3 Administrative ordninger for jordbær

Det er i dag god beskyttelse for norsk produsert jordbærsyltetøy gjennom EØS-avtalens protokoll 3, eller den såkalte RÅK-avtalen. Intensjonen i RÅK-avtalen er at næringsmiddelindustrien skal beskyttes mot konkurranse fra utlandet i den grad den ikke er konkurransedyktig fordi den benytter innenlandske råvarer som er dyrere enn råvareprisene i konkurrerende land. Det er altså ikke bearbeidingsleddet som skal beskyttes, men industrien skal kompenseres for de høyere råvarekostnadene i Norge gjennom toll på importerte bearbeidede produkter som inneholder billigere råvarer.

Det vil imidlertid være vanskelig å opprettholde denne beskyttelsen dersom det ikke er et visst nivå på den norske jordbærproduksjonen.

4.3.1 Importvernet

For jordbær til industriformål ble det innført et nytt tollregime fra og med høsten-98. Ordningen omfattes av *Forskrift om administrative tollnedsettelse for landbruksvarer* av 29. september 1995 og av *Forskrift om individuelle tollnedsettelse og fordeling av tollkvoter til konserverindustrien* av 10. juli 1998.

Konserverforskriften inneholder bestemmelser om tollfrie kvoter for jordbær. Det er tenkt at industriens behov for fryst jordbær skal dekkes gjennom disse kvotene og norsk produksjon. Kvotens størrelse er fastsatt i forskriften, og den var på 3.200 tonn for sesongen 1999 - 2000.

Kvoten vil bli redusert gradvis til 2.500 tonn for sesongen 2002 - 2003. Tanken bak de betydelige tollfrie kvotene er å sørge for at konserverindustriens råvarekostnader holdes på et akseptabelt nivå, blant annet for å demme opp for at rødt syltetøy skal bli utkonkurrert av gult syltetøy eller andre påleggstyper. Samtidig søkes det gjennom reduksjon i kvotene å skape et insitament til å øke den norske produksjonen av jordbær.

Andel av tollfrie kvoter tildeles konserverindustrien etter søknad. Fordelingen skjer basert på foregående sesongs forbruk av norske jordbær. Dersom en aktør har kjøpt opp 25 prosent av norsk produksjon, vil den samme aktøren få tildelt 25 prosent av den tollfrie kvoten. Dette sikrer at norsk råvare finner avsetning. De tollfrie kvotene kan ikke økes med mindre industriens behov økes vesentlig. Det er ikke nok at det har vært en dårlig avling et år.

I tillegg kan industrien importere jordbær utover den tollfrie kvoten, og søke om individuelle tollnedsettelse i særlige tilfeller. Hjemmel til dette er gitt i *Forskrift om administrative tollnedsettelse for landbruksvarer*. I praksis har nedsetting av toll blitt innrømmet når norsk produksjon og den tollfrie kvoten ikke har vært tilstrekkelig i forhold til industriens behov. Denne ordningen eksisterer for å dempe konsekvensene av avlingssvikt. Det er likevel ikke noen selvfølge at det innvilges tollnedsettelse hvis det er en liten avlingssvikt. Den nedsatte tollsatsen skal settes slik at norsk vare får preferanse i forhold til utenlandsk vare. For fryst jordbær skal tollsatsen settes lik prisdifferansen pluss et tillegg som skal sikre preferansen. I praksis er dette 10 prosent av differansen.

Sett fra industriens synsvinkel så er ikke disse ordningene tilfredsstillende. I følge Konserverfabrikkenes Landsforening, ønsker industrien å kjøpe opp hele den norske avlingen av jordbær. Samtidig ønsker den å importere den mengden råvarer utover det norske produsenter kan levere uten pålegg av toll. De tollfrie kvotene er lavere enn industriens behov, og import utover dette faller industrien dyrt fordi tollsatsen settes slik at kostnadene ved denne importen blir høyere enn ved bruk av norske bær. I dette ligger også det paradokset at jo høyere pris industrien avtaler med produsentene, jo dyrere vil også importen bli. Industriens mål er derfor at kvotene avskaffes, og at all import av jordbær til industri kan skje tollfritt.

For sesongen 1999 - 2000 var norsk produksjon av jordbær 1000 tonn. Den tollfrie kvoten er på 3200 tonn. I følge industriens beregninger vil behovet for ytterligere import være på 900 tonn. Tollsatsen pr. kilo er kr. 7,50. De totale råvarekostnadene vil dermed utgjøre:

Norsk produksjon: 1000 tonn á 19,75:	19.750.000 kr.
Tollfri import: 3200 tonn á 12,93	41.376.000 kr.
Import med nedsatt toll: 900 tonn	18.387.000 kr.

Industrien argumenterer med at importen til nedsatt tollsats faller dem uforholdsmessig dyrt. Denne tollsatsen er ment å skulle stimulere til norsk produksjon, og dersom den norske

produksjonen hadde vært tilstrekkelig høy til at industriens behov ble dekket av norsk produksjon samt den tollfrie kvoten, så ville industriens råvarekostnader vært 612.000 kroner lavere enn slik situasjonen er i dag. Industrien har imidlertid et annet utgangspunkt. De sammenligner utgiftene som de har på importen til nedsatt toll med tollfri import (i stedet for norsk pris). Hvis man tar dette utgangspunktet blir ekstrakostnadene omtrent 6.750.000 kroner¹⁰.

4.3.2 Distrikts- og kvalitetstilskudd¹¹

Gjennom Omsetningsrådet ytes det et tilskudd under navnet distrikts- og kvalitetstilskudd. Formålet med dette tilskuddet er å bedre inntektene for yrkesprodusentene innen grøntsektoren, spesielt i næringssvake strøk, samt stimulere til kvalitetsproduksjon og ordnede omsetningsforhold.

Dette tilskuddet gis til søkere som tilfredsstiller kravene til å få produksjonstilskudd i jordbruket. Tilskuddet gis til produsenter som leverer minimum 1000 kilogram jordbær, og det gis for maksimalt 20.000 kilogram. Søker må dokumentere størrelsen på leveranser til godkjent omsetningsledd dersom tilskuddet skal utbetales direkte til ham eller henne, men sammenslutninger av produsenter og mottaksanlegg kan også søke samlet for produsentene som har levert til samme mottaksanlegg.

Satsene er differensierte mellom soner (se vedlegg 1 for soneinndelingen).

Sone 1 til 3. kr. 1,00 pr. kg.

Sone 4 og 5. kr. 2,30 pr. kg.

Sone 6 og 7. kr. 3,80 pr. kg.

4.4 Oppsummering og identifisering av barrierer

Vår problemstilling i dette kapitlet har vært å identifisere administrative barrierer i landbrukspolitikken som hindrer at det lages jordbærsyltetøy av norske bær. Vi har imidlertid ikke funnet noen direkte hindringer i landbrukspolitikken som medfører at det ikke kan lages syltetøy basert på norske råvarer. Men det ligger heller ingen insentiver i systemet. Systemet er nøytralt i forhold til bruken av norske og importerte bær.

Så langt vi har klart å komme til bunns i problemstillingen, ser det ut som om beslutningen å blande norsk og importert råvare henger sammen med prioriteringer tatt på industrinivå. Faktorer som har blitt anført av industrien som begrunnelser for at de produserer syltetøy av en blanding av norske og importerte bær er følgende:

¹⁰Tallene benyttet i oppstillingen er omtrentlige tall.

¹¹Opplysninger fra: Forskrift om tilskudd i grøntsektoren 1999.

- Norske bær har en lysere farge og noe bedre smak. Derfor foretrekker man å blande de importerte bærene med de norske. Det har også blitt anført at det er viktig å levere et stabilt syltetøy som ikke skifter karakter (smak og farge) avhengig av når det ble produsert og hvilke råvarer man hadde tilgang på. Ut fra denne argumentasjonen er hovedproblemet for industrien for lav norsk produksjon til at man både kan sikre norske bær i blandingssyltetøyet og tilstrekkelig mengde norsk bær til å lage et "norsk" syltetøy.
- Det har også blitt anført at de norske bærene er dyrere enn de importerte, og at man antar at forbrukerne ikke vil betale en høyere pris for norsk syltetøy. Dette argumentet har imidlertid en svakhet. Dersom en fabrikk skal produsere en bestemt mengde syltetøy, så vil de både bruke sin andel av den norske produksjonen og sin andel av importert bær. Råvarekostnadene totalt sett vil ikke endre seg selv om fabrikkene bestemte seg for å føre to varelinjer. Det vil her bare bli ekstra utgifter fordi det koster mer å føre to varelinjer enn én.
- Utjevningsordningen som konserverfabrikkene praktiserer for å utjevne råvarekostnadene seg i mellom kan tenkes å virke hemmende på produksjonen av rent norsk syltetøy, fordi den fører til at den begrensede norske produksjonen blir fordelt mellom alle produsentene. Denne ordningen gjør at ekstrakostnadene ved å ta norske bær blir fordelt dem i mellom. Det er lite trolig at utjevningen av råvarekostnader vil videreføres dersom én av produsentene får tilgang på en større andel av de norske bærene og begynner å produsere et syltetøy som bedriften tar ut høyere pris på enn vanlig syltetøy. Tollsystemet virker dessuten på den måten at denne bedriften også ville tilegne seg en høyere andel av den tollfrie kvoten. Denne bedriften kunne i såfall "ta inn" de økte utgiftene ved å bruke norske bær gjennom å selge de tollfrie kvotene til andre bedrifter. Men det er et åpent spørsmål hvorvidt tollsystemet kunne videreføres som i dag hvis denne problemstillingen medførte alvorlige problemer med å skaffe råvarer for de øvrige konserverfabrikkene.

5 Epler

5.1 Problemstillingen for epler

Det er i dag ikke lett for forbruker å få tak i eplejuice eller -juice/nektar som er laget utelukkende av norske epler. Eplekonsentratet som eksisterer i markedet er laget av en blanding av norsk og importert råvare. Det innebærer at forbrukerne bare i liten grad har hatt reelle muligheter til å velge en norsk variant. De fleste forbrukere er sannsynligvis heller ikke klar over at bare en liten del av eplekonsentratet som det ferdige produktet er fremstilt av er norsk. Det er derfor heller ikke bygd opp preferanser i markedet for produkter basert på norsk eplekonsentrat. Vi ser her visse likheter med situasjonen for jordbær. For produsentenes del ser vi også likheter ved at knapphet på norske epler ikke slår ut i høyere pris til produsent. Konservesfabrikkene tilpasser seg situasjonen i år med lav norsk epleproduksjon. Andelen norsk vare minker, og importandelen i det ferdige produktet økes.

Dette kapitlet vil derfor dreie seg om å finne administrative ordninger i landbrukspolitikken som vanskeliggjør at det føres separate produktlinjer for produkter basert på norsk og importert eplekonsentrat.

5.2 Eplejuice-sektoren

Leveransene av epler til industriformål har gått ned de siste årene. Epleprodusentene har tradisjonelt levert epler til grossister, som på sin side forsyner konsummarkedet. Epler leveres i dag i to klasser. Klasse I går til konsum, og er vesentlig bedre betalt enn klasse II som kalles industrijuice. Epler som leveres til konservesindustrien blir presset. I tillegg er det slik at klasse I epler som ikke finner avsetning i konsummarkedet går til press. Dette er en reguleringsaktivitet administrert av Omsetningsrådet.

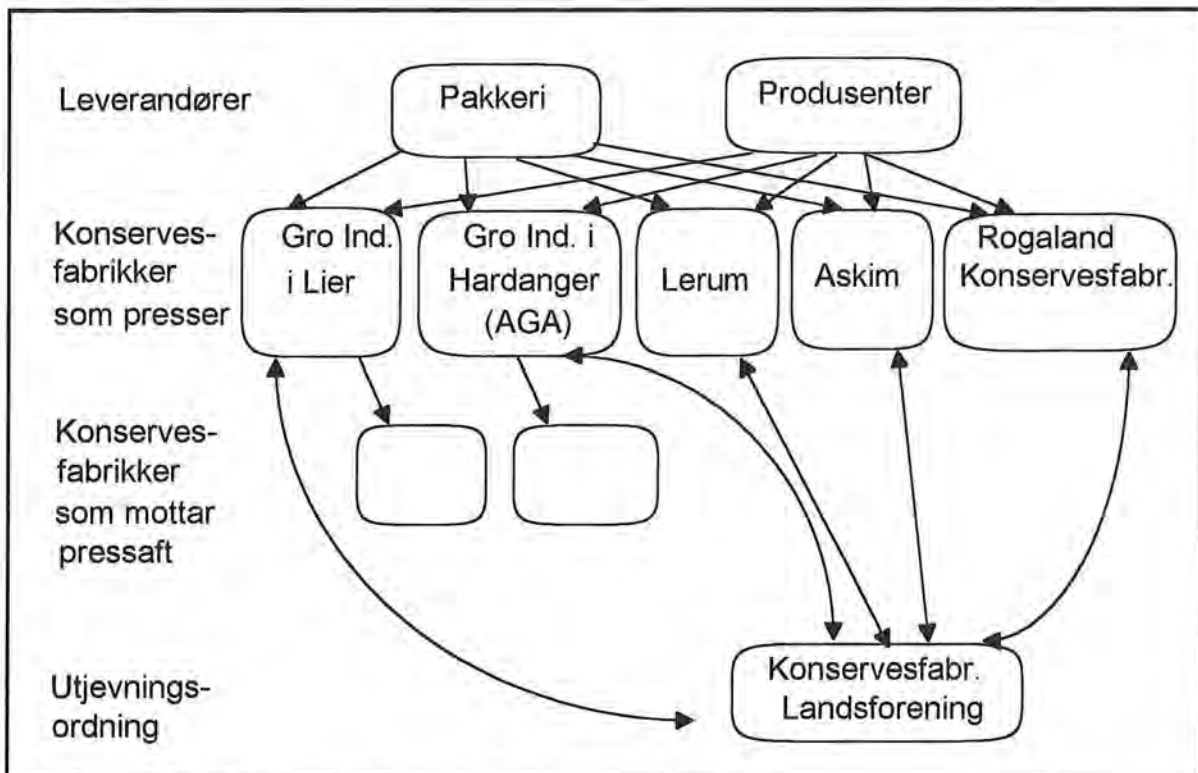
5.2.1 Aktørene

Pakkerier mottar frukten fra produsentene. Fra pakkeriene går konsumeplene videre til et fruktlager og ut i markedet. De fleste fruktdyrkerne grovsorterer eplene sine før levering til pakkeri. Ettersom produsentene kun får betaling fra pakkeriet for førsteklasses epler er det disse som leveres til pakking. De utsorterte eplene leveres direkte til industrien. Indirekte får også produsentene betaling for frukten som sorteres ut på pakkeriet ved at pakkekostnadene blir lavere. Dette fordi pakkeriet får betalt for de utsorterte eplene når disse leveres videre til industrien. Industrien tar altså imot industrijuice både direkte fra produsenter og fra pakkerier.

Når det er for mye førsteklasses norske epler i forhold til det markedet omsetter, eller hvis eplene avviker noe i størrelse eller farge fra det forbrukerne foretrekker, sendes også disse til

fabrikk. Epler av klasse I som skal leveres til fabrikk, må på forhånd meldes til nærmeste avdeling eller fruktlager av Gartnerhallen. Denne meldingen skal inneholde oppgave over det kvantum som ønskes levert, samt angivelse av sort, kvalitet, sted og tid for levering. Det foretas kontroll av kvalitet og kvantum¹².

I 1998 ble det levert totalt 3720 tonn norske epler til industrien. De som tar imot epler til pressing her i landet er Gro Industrier AS som i 1998 tok imot 2056 tonn epler fordelt på de to anleggene i Hardanger (AGA) og Lier. Askim Frukt- og Bærpresseri tok imot 680 tonn¹³, Lerum Fabrikker AS 920 tonn, og det ble levert 64 tonn til Rogaland Konserverfabrikk AS. I tillegg til dette kommer noen mindre aktører, men deres mengder er forholdsvis små. Hvor stor mengde av eplene som leveres totalt som er av klasse I varierer, men for Gro Industrier AS utgjør førsteklasses frukt omlag 100 tonn i et gjennomsnittså. Med andre ord er det hovedsakelig utsorterte epler som presses.



Figur 6 Strukturen i eplesaftproduksjonen.

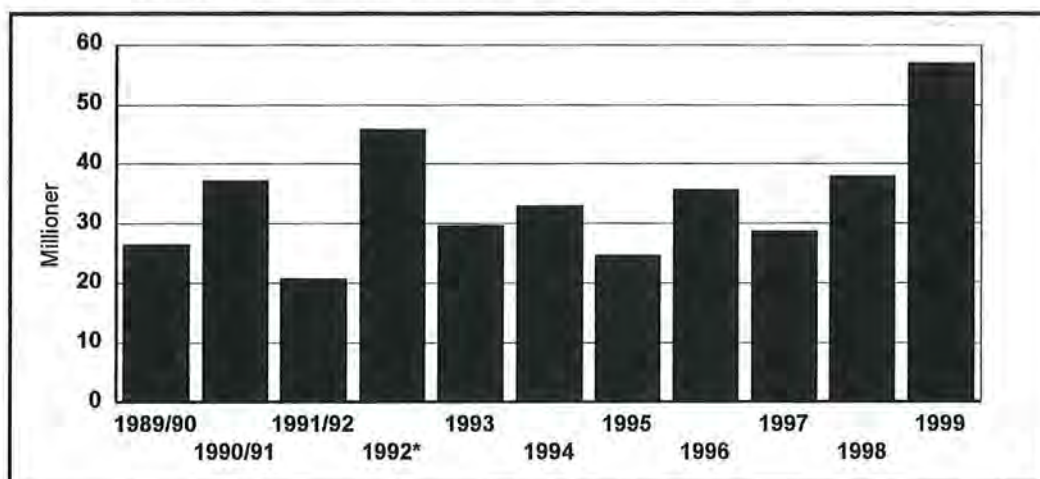
Lerum Konserver presser selv eplene de mottar og blander saften fra de norske eplene med importert vare for å få lik kvalitet gjennom hele året. De mener at kvaliteten på saft presset her i landet er bedre enn konsentratet som blir importert. Lerum reduserer kostnadene ved at de selv presser norske epler til bruk i egne produkter. Gro Industrier opplyser at andre konserverfabrikker som f.eks. Røra Fabrikker AS må kjøpe ferdig pressaft fra Gro Industrier.

¹²I henhold til retningslinjer for nedskrivningstilskudd, fastsatt av Omsetningsrådet 9.6.98.

¹³Askim Frukt og Bærpresseri har en relativt stor andel leiepress, der hageeiere og andre kan levere epler og få kjøpt ferdig eplesaft til en noe redusert pris i henhold til levert kvantum.

Denne pressaften er i form av konsentrat, og de må betale 28 kroner pr. liter for denne. Importert konsentrat har derimot en helt annen pris; omlag 12 kroner pr. liter. Bedriftene importerer selv de kvanta de skal ha utover den norske varen i henhold til "utdelte kvoter". Dette vil vi komme nærmere inn på i neste delkapittel om de administrative ordningene for epler. For å sikre avsetning på de norske eplene har fabrikkene seg imellom innført en egen utjevningsordning som administreres av Konservesfabrikkenes Landsforening.

Figuren nedenfor viser konservesindustriens råvarekostnader knyttet til epler.



Figur 7. Konservesindustriens råvarekostnader knyttet til epler.

Kilde: Konservesfabrikkenes Landsforening. Merk at f.o.m. 1992 begynte man å beregne dette for kalenderåret.

Produsentprisen på epler levert industri var 1,85 kroner per kilo i 1999. Dette er en fremforhandlet avtalepris mellom Gartnerhallen, Konservesfabrikkenes Landsforening og staten ved Landbruksdepartementet. Til sammenligning har produsentprisen for epler til konsum hittil i år (1999) vært gjennomsnittlig 8,36 kroner per kilo¹⁴. Lerum Fabrikker hevder at de lave prisene fører til at det er lite epler som kommer inn til press nå sammenlignet med for 15-20 år siden. Dette gjelder også epler fra villaeiere, som ble levert i store mengder tidligere. Eplene høstes ofte ikke fordi kostnadene knyttet til innhøstingen større enn inntjeningen ved levering for mange. En annen faktor er at det tidligere har vært gitt tilskudd for å skjære ned epletrærne grunnet for stor epleproduksjon. De eplene som blir presset hos Lerum går først og fremst til husholdningssaft, som inneholder en god del eplejuice. Som vi har nevnt tidligere så blander de norsk og importert vare for å få lik kvalitet gjennom hele året.

Det finnes enkelte produsenter som baserer produksjonen på ren norsk vare. Balholm Safteri i Balestrand leverer 100.000 liter ren eplejuice basert på 180 tonn epler. Dette produktet konkurrerer med juice, og selges til butikker for 13 kroner literen. I butikk er utsalgsprisen 25 kroner per liter. Produsenten opplyser at de reklamerer med at produktet er fremstilt av norske epler og fri for konserveringsmidler. De har ikke hatt problemer med å få solgt produktet til

¹⁴Gjennomsnitt av produsentprisene for uke 34 t.o.m. uke 45 (1999) for epler til konsum. Det er ikke skilt mellom sorter. Opplysninger fra Landbrukets Priscentral.

den prisen, men opplyser at det er vanskelig å få innpass i omsetningsleddene, og at det derfor blir mye salg til enkeltbutikker. Askim Frukt og Bærpresseri er en annen og større produsent som kun benytter norsk råvare. Størstedelen av deres produksjon er leiepress der hageeiere og andre som leverer epler får kjøpt eplesafter til en noe rimeligere pris enn det de ellers selger for.

5.2.2 Råvarebehov

For å dekke markedets etterspørsel etter produkter som eplejuice, eplenektar og husholdningssaft, må det også importeres epler. Importandelen har de siste 10 årene ligget på rundt 75 prosent. Importen skjer i form av konsentrat. Tabell 6 viser forbruk og importandel for de tre siste sesongene vi har eksakte tall for.

Tabell 6. Forbruk av epler til konserverindustrien, og andel av forbruket som importeres.

Årstall	Samlet forbruk i tonn	Import (tonn)	Import i % av totalt forbruk
1996/97	20 392	16 435	80,6
1997/98	22 752	17 216	75,6
1998/99	23 000	18 600	80,2

Kilde: Konserverfabrikkenes Landsforening

Markedet for eplesafter har imidlertid fått et kraftig oppsving det siste året, og behovet for epler økte fra rundt 20000 til omlag 30000 tonn i 1999, opplyser Statens Kornforretning. Dette er en økning på ca. 30 prosent. Selv om import av eplesaft er i form av konsentrat, regnes dette om til tilsvarende mengde ferske epler.

5.3 Administrative ordninger for epler

Det gis i dag ingen form for tilskudd til industrieplene. Epler av klasse I som leveres fabrikk av markedsmessige årsaker mottar derimot flere former for tilskudd. Produsentene mottar distrikts- og kvalitetstilskudd. Det gis videre tilskudd til reguleringslagring av epler, samt nedskrivningstilskudd. Avsetningen på norske epler sikres gjennom importvernet og en egen utjevningssystem konserverfabrikkene imellom.

5.3.1 Importvernet

Importregelverket for konserverindustrien har som formål å stimulere til innenlandsk produksjon av råvarer til konserverindustrien. Innenfor denne målsetningen skal industrien sikres nødvendig supplement av importert råvare til lavest mulig pris.

Regelverket er basert på *Forskrift om individuelle tollnedsettelse og fordeling av tollkvoter til konserverindustrien av 10. juli 1998.*

Paragraf 6 i forskriften fastslår at konserverindustrien kan etter søknad tildeles andel av tollfrie tollkvoter for eplesaft til bruk i industrien. Tollkvote for eplesaft fastsettes årlig på grunnlag av prognoser over norsk råvareproduksjon og total produksjon av ferdigvarer foregående år. Kvoten skal altså referere til det kvantum som industrien hadde året før. Innen 1. mars hvert år mottar Statens Kornforretning oppgave over industriens totale forbruk året før. På dette tidspunkt har en også oversikt over den norske sesongens avling. Når Statens Kornforretning beregner importkvoten for år 2000, tas det utgangspunkt i totalforbruket av eplesaft i 1999, tallene for årets norske avling trekkes fra og en får da kvoten som kan importeres tollfritt. Skulle totalforbruket i år 2000 øke betydelig utover det estimerte, vil Statens Kornforretning bestemme om det gis ytterligere anledning til import til nedsatt toll. Bestemmes dette, kan hver enkelt bedrift søke om å få importere til nedsatt toll. Hensikten med ordningen er å sikre avsetningen på norske råvarer. I henhold til paragraf 6 i forskriften for konserverindustrien fordeles tollkvotene med angivelse av opprinnelsesland for å ivareta norske forpliktelser i henhold til internasjonale avtaler.

Grunnet oppsving i markedet som nevnt under avsnittet om råvarebehov, fikk man en situasjon i 1999 med dramatisk økning i behovet for råvarer. Industrien trengte altså langt mer enn det kvoten basert på foregående år ga rom for. Statens Kornforretning beregnet da en gjennomsnittspris for denne ekstraimporten. De kom fram til en gjennomsnittspris på 15 kroner ut fra pris og mengde norsk og importert konsentrat i den opprinnelige fordelingen for 1999. Da importert konsentrat har en pris på rundt 12 kroner, betydde dette en toll på 3 kroner på import utover de tollfrie kvotene. Dette var en tollsats som da ikke påvirket gjennomsnittsprisen, slik at tilleggsimporten ikke påvirket industriens utgifter ved at markedets etterspørsel hadde økt. Uten denne nedsatte toll (som er en midlertidig ordning som må drøftes med departementet etter hvert) ville industrien måttet betale en toll på 27,20 kroner per liter konsentrat. Til denne høye tollsatsen ville ikke konserverindustrien vært villige til å importere eplesaft, og isteden benyttet seg av druesaft som kan importeres tollfritt. Ifølge Statens Kornforretning vurderte man det dithen at det var bedre å bearbeide et marked for epler, slik at en i fremtiden kanskje kan øke den norske produksjonen. De foretok altså en "politisk beslutning". Ut fra dette ser vi også at importkvoten for år 2000 vil bli langt høyere enn i 1999.

Utjevningsavgiften eksisterer ikke lenger. Imidlertid har konserverbedriftene selv en egen ordning som skal sikre avsetningen av norske epler. Denne administreres av Konserverfabrikkenes Landsforening. Når man har oversikt over årets sesong og det estimerte forbruket totalt, sender dette sekretariatet melding til Gro Industrier over de ulike kvanta norske epler bedriftene må ta imot. Konserverbedriftene må inngå avtale med Gro Industrier om å ta imot deres tildelte kvantum. Dette er en kontraktsforpliktelse, og Konserverfabrikkenes Landsforening har ansvaret for at avtalene blir overholdt. Gjøres ikke dette stoppes adgangen til import.

5.3.2 Tilskudd til fruktlager

Det kan gis tilskudd over jordbruksavtalemidlene til reguleringslagring av epler. Det er produsenter og fruktlagre som er godkjent av Gartnerhallen som kan delta i slik lagring. Søknad sendes Gartnerhallen. Ordningen gjelder bare frukt av klasse I. Gartnerhallen skal etter samråd med Samarbeidsrådet foreslå for Omsetningsrådet hvilke sorter og størrelsen på kvantum som skal reguleringslagres. Gartnerhallen skal også foreslå hvilken dato reguleringen skal gjelde fra. Omsetningsrådets arbeidsutvalg fastsetter øvre grense for lagringskvantum med tilskudd, mens minstekvantum for å bli med i reguleringslagringen er 5000 kilo for den enkelte sort. Tilskuddet til lagring består av et fast driftstilskudd og et tilskudd etter mottatt mengde frukt. Tilskuddsrammen og driftstilskuddet blir fastsatt i forbindelse med jordbruksoppgjøret, den resterende del av tilskuddet fordeles etter mottatt mengde frukt av klasse I på de ulike lagrene. Det kan gis lagringsgodtgjørelse fra midten av oktober og ut november. For de to første registreringsdatoene er tilskuddet på 25 øre per kilo, mens for de to neste er det 40 øre kiloen.

5.3.3 Distrikts- og kvalitetstilskudd¹⁵

Dette er et tillegg som produsentene mottar for klasse I epler, og som leveres godkjent omsetningsledd. For industriepler mottar man ikke slikt tilskudd. Satsene for dette tillegget er i 1999:

Sone 1:	1,18 kr/kg
Sone 2-4:	1,58 kr/kg
Sone 5:	3,48 kr/kg

Tilskuddet kan gis produsenter som tilfredsstillter vilkårene i generell forskrift om produksjonstilskudd i jordbruket. Produsentene må videre levere minst 2 tonn for å være tilskuddsberettiget. Tilskuddet per produsent avgrenses av et maksimalbeløp som vedtas som en del av jordbruksforhandlingene. Videre skal Landbruksdepartementet hvert år innen 1.11 avgjøre hvorvidt satsene for epler skal reduseres. Avgjørelsen blir tatt ut fra hvor stort kvantum som blir levert til industri. Det er Omsetningsrådets sekretariat som fastsetter størrelsen på reduksjonen av satsene basert på andelen omsøkt mengde som har gått til konserver. Denne reduksjonen fordeles da likt på alle produsentene. For sesongen 1998/99 var denne reduksjonen i tilskuddet på 36 øre per kilo.

5.3.4 Nedskrivningstilskudd¹⁶

Det gis et tilskudd på inntil 1,20 kroner per kilo for epler klasse I som blir levert til fabrikk som industrifrukt. Dette tilskuddet finansieres av midler stilt til disposisjon under jordbruksavtalen for avsetningstiltak, og har en ramme på 5 millioner kroner. Yrkesprodusenter, fruktlagre, fruktsalg og grossister er tilskuddsberettiget. For å få tilskudd

¹⁵Basert på *Forskrift om tilskudd i grøntsektoren*.

¹⁶Basert på retningslinjene for nedskrivningstilskudd ved levering til fabrikk av epler av 1998 års avling, fastsatt av Omsetningsrådet 9.6.98.

må det imidlertid leveres minst 2000 kilo tilskuddsberettiget vare. Søknad om nedskrivningstilskudd sendes Gartnerhallen innen en måned etter at fabrikkleveringen er avsluttet for sesongen, og med søknaden skal det følge avregning fra fabrikken. Gartnerhallen sender så samlet oppgave til Omsetningsrådet. Det utbetales ikke tilskudd for varer som ikke er innmeldt til Gartnerhallen.

Ved levering av epler etter retningslinjene gis det også et frakttilskudd på 10 øre pr. kg. for transportlengder mellom 100-200 kilometer. Dette tilskuddet øker til 20 øre per kilo for transportlengder mellom 200-300 kilometer, og til 30 øre for transportlengder over 300 kilometer. Søknad om frakttilskudd sendes også Gartnerhallen. Det ble i 1998 levert 1585 tonn epler av klasse I til fabrikk med prisnedskrivning på kroner 1,20 per kilo. Frakttilskuddet ble gitt på til sammen 353 tonn (Omsetningsrådet 1999).

5.4 Oppsummering og identifisering av barrierer

Vi har i dette kapitlet gått gjennom de administrative ordningene i landbrukspolitikken som har relevans for epler til industriformål. Vi har ikke kunnet peke på noen direkte barrierer som hindrer at norsk og importert råvare holdes adskilt i ferdige produkter. Men heller ikke på dette området følges satsningen på konkurransestrategier for norsk mat opp i den øvrige landbrukspolitikken for å stimulere til utvikling av produkter som kan markedsføres på bakgrunn av norsk opprinnelse.

Til nå har det heller ikke vært mange insentiver i markedet for produksjon av ren norsk eplejuice og -saft. Det er få produkter basert utelukkende på norske epler. Enkelte nisjeprodusenter (Balholm Safteri i Balestrand og Askim Frukt og Bærpresseri) produserer ren norsk eplesaft. Denne eplesaften konkurrerer med juice, og de får avsetning for varen til tross for at den er betydelig dyrere enn juice basert på konsentrat. Denne produksjonen er såpass liten at de ikke har problemer med å få kjøpt opp den mengden norske epler de trenger. Dersom større produsenter skulle prøve det samme i større skala, ville de nok sannsynligvis få problemer med å skaffe tilstrekkelige mengder norsk råvare.

Det er stor prisforskjell i oppgjørpris på epler som går til konsum og epler som går til industriformål. Årsakene til den store forskjellen ligger trolig hovedsakelig i at press av epler har vært, og er en reguleringskanal. Alle sorter epler kan presses, og alle sortene prises likt. Det er satt av midler til prisnedskrivning på epler av klasse I som går til industriformål istedenfor konsum, og det gis støtte til lagring. Produsentene mottar dessuten et kvalitets- og distriktstilskudd for epler av klasse I enten disse eplene går til industri eller konsum.

Epler av klasse I er altså best betalt dersom de går til konsummarkedet. Produsenter med epler som tilfredsstiller kravene til klasse I, men som ikke får omsatt frukten i konsummarkedet

grunnet overskudd, mottar prisnedskrivningstilskudd. Dette er likevel ikke på langt nær stort nok for å oppveie prisforskjellen mellom pressepler og konsumepler. For industripler gis ingen former for tilskudd. Ut fra dette er det ikke vanskelig å forstå at leveransene av norske epler til konserverindustrien blir relativt små. På tross av at prisen til produsent er lav på industripler, faller norskprodusert eplekonsentrat langt dyrere enn importert vare. Importvernet sørger imidlertid for at den norske pressafta finner avsetning.

- For å øke andelen norskprodusert konsentrat, er det mulig at prisnedskrivningstilskuddet bør utvides til å omfatte også de eplene som ikke tilfredsstiller kravene til klasse I. Siden utbetalingspris til produsent er såpass lav, plukker epleplukkerne ofte kun klasse I epler, og lar resten henge igjen på trærne. Dette skyldes at prisen produsentene får for epler til pressing ofte ikke dekker arbeidskostnadene ved å plukke dem. Dersom avtaleprisen hadde vært høy nok til å gi lønnsomhet i dette, ville prisforskjellen mellom importert eplekonsentrat og norsk pris øke ytterligere.
- Hvis det er et ønske om å øke andelen norske epler som presses på bekostning av importert konsentrat, må en kanskje som for jordbær dyrkerne øke den fremforhandlede prisen som produsentene mottar.
- Utjevningsordningen som konserverfabrikkene praktiserer for å utjevne råvarekostnadene seg i mellom kan tenkes å virke hemmende på produksjonen av ren norsk epleafta, fordi den fører til at den begrensede norske produksjonen blir fordelt mellom alle produsentene. Denne ordningen gjør at ekstrakostnadene ved å ta norske epler blir fordelt dem i mellom i likhet med for jordbær.

6 Oppsummering og konklusjoner

6.1 Konkurransestrategier for norsk mat

I denne rapporten har problemstillingen vært å finne administrative barrierer i landbrukspolitikken som hindrer synliggjøring av norske råvarer. Satsningen på å øke konkurransekraften for norsk mat er offentlig politikk, og det er stor enighet om denne strategien. Bakgrunnen for nødvendigheten av en slik strategi, er den situasjonen norsk landbruk står over med hensyn til liberaliseringen av verdenshandelen med mat og videreutviklingen av Protokoll 3 i EØS-avtalen. Nedbyggingen av tollvernet vil innebære økt konkurranse for norsk matproduksjon. Siden matvareprisene i EU og på verdensmarkedet er lavere enn de norske, vil dette bli en konkurranse som norsk landbruk vil ha vanskeligheter med å møte. Konkurransestrategiene tar blant annet utgangspunkt i å bygge opp preferanser blant forbrukerne for norskproduserte matvarer. Det er på denne bakgrunnen vi i denne rapporten har sett på om det finnes barrierer i landbrukspolitikken mot å føre rene norske produktlinjer.

6.2 Men hvor norsk er egentlig det vi spiser?

Vi har i de foregående kapitlene vist at opprinnelsesmerking av norskproduserte matvarer slett ikke alltid er like enkelt å gjennomføre. En forutsetning for å markedsføre varer med at de har norsk opprinnelse, er jo nettopp at råvarene er laget her i landet. Både når det gjelder bakervarer, syltetøy, saft og bearbejdede grønnsaker er ikke dagens praksis slik at næringsmiddelindustrien kan merke varene med norsk opprinnelse uten å gjøre endringer i måten de produserer varene på.

Vår oppgave har vært å se om det finnes hindringer i landbrukspolitikken som fører til at det er vanskelig å holde norske råvarer atskilt fra importerte råvarer i produksjonen. Under gjennomgangen av de forskjellige områdene har vi sett at det er ulike problemstillinger for de ulike produktene, men hovedproblemet kan likevel ikke sies å ligge i at den førte landbrukspolitikken inneholder ordninger som "spenner ben" under konkurransestrategien for norsk mat. Men det er likevel viktig å få klart fram at den landbrukspolitikken som føres heller ikke støtter aktivt opp om konkurransestrategien. Den er i stor grad nøytral i forhold til bruken av råvarer, og ensidig fokusert på å sørge for avsetning av den norske produksjonen uavhengig av hvilke typer produkter disse inngår i. Dermed er det heller ingen insentiver i politikken som fremmer utviklingen av produkter som markerer seg på norsk kvalitet og som kan øke forbrukernes preferanser for norske matvarer.

Det er i hvert enkelt av delkapitlene beskrevet noen områder hvor det kan settes inn tiltak for å stimulere til økt bruk av norske råvarer og muligheter for å få fram rene norske produktlinjer. I det følgende vil vi gå kort gjennom hovedkonklusjonene.

6.2.1 Hvete

Det aller meste av den norske hveten blir blandet med importert korn. Det lages imidlertid også et mel som er malt utelukkende på norsk korn, men omsetningen av dette melet er pr. i dag lav. For å bygge opp forbrukernes preferanser for brød bakt av norsk mel, er det nødvendig å øke produksjonen og gjøre disse brødene mer tilgjengelige for forbrukerne gjennom at de selges i flere utsalg og i større mengder. Flaskehalsen ser ut til å ligge hos bakerne, for disse vurderer norgesmelet for å være dyrere enn annet mel samt at det medfører økte utgifter til håndtering og avfallsbehandling.

Vi foreslår to mulige tiltak til endring i landbrukspolitikken på dette området. Det ene tiltaket som kan vurderes er å forandre på matkorntilskuddet slik at dette i større grad kan gå til mel produsert av norsk korn i stedet for slik som i dag, til alt korn som brukes til matmel enten det er norsk eller importert. Det andre tiltaket er prisgraderingen. I dag prises kornet først og fremst etter proteininnhold. Det er nødvendig å øke produksjonen av korn med sterk proteinkvalitet hvis det skal lages store kvanta norsk mel. For å oppnå dette kan det være aktuelt å endre prisgraderingen slik at korn med sterk proteinkvalitet prises høyere enn korn med svak proteinkvalitet i større grad enn i dag.

6.2.2 Grønnsaker

Det aller meste av industriens behov for grønnsaker dekkes opp av norsk produksjon. Det er likevel en tendens til at konserverindustrien underestimerer behovet når kontrakter med dyrkerne inngås. Dette gjøres for å sikre at de ikke har forpliktet seg til å kjøpe mer enn behovet. I tillegg medfører avlingssvikt i enkelte tilfeller at det er behov for import. Landbrukspolitikken på dette området dreier seg i hovedsak om å stimulere til norsk produksjon gjennom toll på importert vare, samtidig som konserverindustrien ikke skal få uforholdsmessig store utgifter i tilfelle avlingssvikt eller dersom produktet ikke dyrkes i Norge.

Vi har i rapporten pekt på at konserverindustrien i noen grad undervurderer behovet for råvarer, og at dette er en medvirkende årsak til at det må importeres. For å redusere dette problemet, mener vi det bør vurderes å undersøke om det kan gjøres endringer i målprissystemet. Dette for å unngå at et system som har som hensikt å stabilisere konsummarkedet, virker slik at konserverindustrien kan importere råvarer billigere enn dersom de hadde tegnet kontrakter med norske produsenter. Når det gis nedsatt toll etter individuell søknad på grunn av avlingssvikt, kan det være aktuelt å begrense nedsatt toll til de kvanta som tilsvarer den faktiske avlingssvikten. Vi foreslår også at hensiktsmessigheten av å

kontrollere fakturaer og importert vare vurderes. Dette for å unngå at det gis lav toll fordi verdensmarkedsprisen er høy, mens importøren gjør sine innkjøp i et billigere marked. For å muliggjøre dette kan det være aktuelt å begynne å følge prisnivået på verdensmarkedet fra måned til måned, spesielt på produkter som det er rapportert avlingssvikt for.

6.2.3 Jordbærsyltetøy

Situasjonen for jordbærsyltetøy er svært ulik situasjonen for grønnsaker. Som vi så i kapittel 4, var bare 10 prosent av bærene i jordbærsyltetøyet norske i sesongen 1998 - 99. Industrien og jordbærdyrkerne har imidlertid avtalt fram høyere produsentpriser de siste årene, og det er optimisme i næringen med hensyn til å få til en økning av den norske produksjonen.

Tollsystemet for jordbær er også lagt opp på en slik måte at det stimulerer til økt norsk produksjon. Konservesindustrien er, til tross for optimismen, skeptisk til å lage en separat produktlinje basert på norsk råvare. Hovedargumentasjonen ligger på at jordbærsyltetøy er et svært prisfølsomt produkt som er utsatt for konkurranse både fra annet syltetøy og fra andre påleggsorter.

Selv om vi ikke har funnet barrierer i landbrukspolitikken som motvirker at det lages en separat norsk produktlinje, så har vi heller ikke funnet at det gjennom landbrukspolitikken stimuleres til en slik satsning. Det kan likevel tenkes at en privat reguleringsordning; utjevningsordningen, har slik barrierevirkning. Dette er en ordning som konservesfabrikkene praktiserer for å utjevne råvarekostnadene seg i mellom. Den medfører at den begrensede norske produksjonen blir fordelt mellom alle produsentene, samtidig som ekstrakostnadene ved å ta norske bær blir fordelt dem i mellom. Dette systemet kan virke slik at i en situasjon med knapphet på norske bær, så vil ingen av fabrikkene få tilstrekkelig mengde norske bær til at de kan føre en separat produktlinje basert på norsk råstoff.

6.2.4 Eplekonsentrat

Situasjonen for eplekonsentrat har en del fellestrekk med produksjon av jordbærsyltetøy. Importandelen av eplekonsentrat er på omkring 75 prosent.

Eplene sorteres etter klasser. Klasse II (industripler), samt overskuddet av klasse I, går til industrien. Lave priser til produsenter gjør at industriplene i mange tilfeller ikke høstes, ettersom kostnadene ved dette er høye i forhold til prisen de oppnår. Det kan derfor tenkes at en endring av prisnedskrivningstilskuddet til også å omfatte industripler vil øke andelen norske epler til industrien. Vi har ikke funnet barrierer i landbrukspolitikken som direkte motvirker at det lages en separat norsk produktlinje. Men heller ikke på dette området har vi funnet at det ligger insentiver i landbrukspolitikken for å få til en slik satsning.

Det kan likevel tenkes at en privat reguleringsordning - utjevningsordningen - har slik barrierevirkning. I likhet med for jordbær praktiserer konserverfabrikkene utjevning av råvarekostnadene seg i mellom.

Litteraturliste

Borch, Odd J. & Iveland, Monica 1997: *Fra hobby til næring?* NF-rapport nr. 24/97. Nordlandsforskning.

Borch, Odd J. & Moen, Øystein 1997: *Evaluering av "Konkurransestrategier for norsk mat"* NF-rapport nr. 13/97. Nordlandsforskning.

Borgen, Svein O. 1999: *Hva hemmer og fremmer en mer markedsmessig tilpasning av potetproduksjonen i Norge?* NILF-rapport 1999:7. Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.

Forskrift om tilskudd i grøntsektoren, samt forskrift om distriktstilskudd for potetproduksjon i Nord-Norge fastsatt av Landbruksdepartementet den 22. september 1999. Gitt ut i brosjyren: Forskrift om tilskudd i grøntsektoren 1999 fra Omsetningsrådet.

Forskrift om individuelle tollnedsettelse og fordeling av tollkvoter til konserverindustrien fastsatt av Landbruksdepartementet den 10. juli 1998.

Forskrift for administrative tollnedsettelse for landbruksvarer fastsatt av Landbruksdepartementet 29. september 1995.

Konserverfabrikkenes Landsforening 1999: *Beretning og regnskap 1998.*

Kotler P. 1992: *Markedsføringsledelse.* Universitetsforlaget, Oslo.

Landbrukssamvirket 1999: *Årbok 99.* Landbrukssamvirkets Felleskontor. 45 årgang.

Matforsk 1999: *Resultater fra bakenettverk for kartlegging av melkvalitet til ulike produkter.* Infobrev.

Norgesmøllenes hjemmeside 1999: <http://www.norgesmollene.no>

Omsetningsrådet 1999: *Årsmelding og regnskap 1998.*

Reinert, Erik S. 1997: *Det tekno-økonomiske paradigmeskiftet - konsekvenser for norske distrikts- og ressursbaserte næringer.* Norsk Investorforum 1/97.

St.prp. nr.8 (1992-93): *Landbruk i utvikling. Om retningslinjer for landbrukspolitikken og opplegget for jordbruksoppkjørene m.v.* Landbruksdepartementet.

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

Vedlegg 1 - Områder for distrikts- og kvalitetstilskudd

SONER	OMRÅDE	KOMMUNER
Sone 1	Østfold	Alle kommuner unntatt Rømskog
	Akershus m/Oslo	Vestby, Ski, Ås, Frogn, Nesodden, Oppegård, Bærum, Asker
	Hedmark	Hamar, Ringsaker, Løten, Stange
	Buskerud	Drammen, Hole, Øvre Eiker, Nedre Eiker, Lier, Røyken, Hurum
	Vestfold	
Sone 2	Rogaland	Sandnes, Stavanger, Hå, Klepp, Time, Sola, Randaberg
Sone 3	Østfold	Rømskog
	Akershus	Resten av Akershus
	Hedmark	Kongsvinger, Nord-Odal, Sør-Odal, Eidskog, Grue, Åsnes
	Oppland	Lillehammer, Gjøvik, Østre Toten, Vestre Toten, Jevnaker, Lunner, Gran, Søndre Land
	Buskerud	Kongsberg, Ringerike, Modum
	Telemark	Porsgrunn, Skien, Siljan, Bamble, Sauherad, Bø, Nome
	Rogaland	Strand, Bjerkreim, Gjesdal
Sone 4	Sør-Trøndelag	Trondheim, Ørland, Rissa, Bjugn, Meldal, Orkdal, Melhus, Skaun, Klæbu, Malvik
	Nord-Trøndelag	Steinkjer, Stjørdal, Frosta, Levanger, Verdal, Inderøy, Snåsa
Sone 5	Hedmark	Resten av Hedmark
	Oppland	Resten av Oppland
	Buskerud	Resten av Buskerud
	Telemark	Resten av Telemark
	Aust-Agder	
	Vest-Agder	
	Rogaland	Resten av Rogaland
	Hordaland	
	Sogn og Fjordane	
	Møre og Romsdal	
	Sør-Trøndelag	Resten av Sør-Trøndelag
	Nord-Trøndelag	Resten av Nord-Trøndelag
Sone 6	Nordland	
	Troms	Hele fylket unntatt kommunene Kåfjord, Skjervøy, Nordreisa og Kvænangen.
Sone 7	Troms	Kåfjord, Skjervøy, Nordreisa og Kvænangen
	Finnmark	

L a n d b r u k e t s
U t r e d n i n g s k o n t o r

Schweigaardsgt. 34c, postboks 9347 Grønland, 0135 Oslo. Tlf 22 05 47 00

*- administrativt underlagt
Landbrukssamvirkets Felleskontor -
er et samarbeidsorgan for:*

Norges Bondelag
TINE Norske Meierier BA
Norsk Kjøttvirke
Prior Norge
AL Gartnerhallen
Norske Felleskjøp
Norske Potetindustrier
Honningcentralen AL
GENO
Norsvin
Landteknikk
Gjensidige Forsikring
Fokus Bank
Landkreditt

Vedlegg 2 - Liste over informanter

- Gina Abedissen, Norgesmøllene
 - Roy Andersen, Stabburet
 - Linn Gjellesvik Andresen, Norges Bondelag
 - Laszlo Bene, Gro Industrier
 - Gjermund Bergaust, Norges Jordbær dyrkerlag
 - Øyvind Breen, Statens Kornforretning
 - Mette Bye, Røra fabrikker
 - Jan Tormod Dege, Konserverfabrikkenes Landsforening
 - Håvard Eggen, Midt-Grønt
 - Åge Eidesundgjerde, Balholm Safteri
 - Oddne Fimland, LeFi Bakst
 - Per Odd Folden, Røra fabrikker
 - Ellen Mosleth Færgestad, Matforsk
 - Magne Gullord, Norsk Kornforedling
 - Hans Erik Horgen, Gartnerhallen
 - Øystein Høyheim, Luster Grønt
 - Lillian Johansen, Honningcentralen A/L
 - Rigmor Johnsen, Stabburet
 - Jens Kase, Kontrakt dyrkernes Landslag
 - Grete Kjempei, Stabburet
 - Jon Arne Kjenn, Statens Kornforretning
 - Kåre Lerum, Lerum Fabrikker AS
 - Arne Lesto, LeFibakst
 - Sverre Gunnar Mansaas, Norges Bondelag
 - Jan V. Meisterplass, Lerum Fabrikker AS
 - Geir Myklebust, Valldal Grønt
 - Magnus Opedal, Ringsaker Bærring
 - Ruth Romskaug, Stabburet
 - Nils Seljebø, Gartnerhallen
 - Gunnar Schive, Din Baker
 - Torhild Solem, Omsetningsrådet
 - Randi Evju Schweigaard, Omsetningsrådet
 - Bjørn Schjeppe, Omsetningsrådet
 - Willy Sunde, Regal
 - Gry Sørensen, Landbrukets Priscentral
 - Torbjørn Takle, Fylkesmannens Landbruksavdeling, Sogn og Fjordane
 - Inga Torp, Honningcentralen A/L
 - Ingeborg Weel, Statens Kornforretning
-

L a n d b r u k e t s

U t r e d n i n g s k o n t o r

Schweigaardsgt. 34c, postboks 9347 Grønland, 0135 Oslo. Tlf 22 05 47 00

*- administrativt underlagt
Landbrukssamvirkets Felleskontor -
er et samarbeidsorgan for:*

Norges Bondelag
TINE Norske Meierier BA
Norsk Kjøttvirke
Prior Norge
AL Gartnerhallen
Norske Felleskjøp
Norske Potetindustrier
Honningcentralen AL
GENO
Norsvin
Landteknikk
Gjensidige Forsikring
Fokus Bank
Landkreditt