



Dette værk er downloadet fra Danskernes Historie Online

Danskernes Historie Online er Danmarks største digitaliseringsprojekt af litteratur inden for emner som personalhistorie, lokalhistorie og slægtsforskning. Biblioteket hører under den almennyttige forening Danske Slægtsforskere. Vi bevarer vores fælles kulturarv, digitaliserer den og stiller den til rådighed for alle interesserede.

Støt Danskernes Historie Online - Bliv sponsor

Som sponsor i biblioteket opnår du en række fordele. Læs mere om fordele og sponsorat her: <https://slaegtsbibliotek.dk/sponsorat>

Ophavsret

Biblioteket indeholder værker både med og uden ophavsret. For værker, som er omfattet af ophavsret, må PDF-filen kun benyttes til personligt brug.

Links

Slægtsforskerens Bibliotek: <https://slaegtsbibliotek.dk>

Danske Slægtsforskere: <https://slaegt.dk>





LANDBRUG & INDUSTRI

Af

ERIK STOCKMANN

UDGIVET AF

*Den almindelige Brandforsikring for Landbygninger,
oprettet ved kongelig anordning af 1792*

KØBENHAVN 1967

FORORD

Fire år efter Stavnsbåndets ophævelse oprettedes Den almindelige Brandforsikring for Landbygninger ved kongelig anordning af 29. februar 1792. Brandforsikringen trådte i virksomhed den 1. juli samme år med en forsikringssum af ca. 9 millioner rdl. kurant, svarende til 15 millioner rigsbankdalere eller 30 millioner kr.

Med udgangen af februar måned 1967 kan Brandforsikringen fejre 175 års jubilæum for sin oprettelse med en efter danske forhold anseelig forsikringsbestand af såvel landbrugsbygninger som beboelsesejendomme, industrianlæg og alle andre arter af bygningskomplekser. Den samlede indtegnede risiko andrager ca. 80 milliarder kroner fordelt på ca. 521.000 forsikringer, der alle er indtegnet på de mest moderne vilkår.

For at bevare traditionen fra tidligere jubilæer har Brandforsikringens ledelse ønsket at understrege 175 års jubilæet ved at udgive et bogværk, og man har formået direktør, cand. polit. Erik Stockmann til at udarbejde nærværende bog: „Landbrug og industri“.

Det er Brandforsikringens håb, at bogen må medvirke til at belyse og befordre samhørigheden mellem det danske landbrug og den danske industri af i dag.

København i januar 1967.

MOGENS K.A. OLESEN

INDLEDNING

DIFFERENTIERING er et symptom på udvikling. Et erhvervsmæssigt stærkt differentieret samfund er ensbetydende med et højt udviklet samfund. Således som erhvervsstrukturen i de højt udviklede lande er udviklet ned gennem tiden, finder i dag en tilsvarende udvikling sted i udviklingslandene. Først dyrkes en større og større del af den eksisterende landbrugsjord og efterhånden udvikles landbruget. Hånd i hånd med en gradvis industrialisering muliggjort af landbrugets udbygning, industrialiseres landbruget og ser man i dag rundt på jordens lande, findes så at sige alle udviklingsstadier repræsenteret. Landbrug og industri – og de øvrige erhverv – er led i den samme udvikling og grænserne mellem erhvervene er flydende og skabt af praktiske grunde.

Til beskrivelse af et samfunds økonomiske udvikling kan man tænke sig følgende opstilling:

A. Det *primære* stadium.

De *råvarefrembringende* erhverv:

Landbrug, havebrug, skovbrug, fiskeri.

B. Det *sekundære* stadium.

De *forarbejdende* erhverv:

Håndværk, industri, bygge- og anlægsvirksomhed.

C. Det *tertiære* stadium.

De *fordelende og tjenesteydende* erhverv:

Handel, transport, liberale erhverv, undervisning, administration.

På et primitivt stadium i samfundsudviklingen må hovedparten af ressourcerne sættes ind på fremskaffelse af de allervigtigste fornødenheder, hvorfor hovedparten er beskæftiget i råvarefrembringende erhverv. Det stærkt udviklede effektive samfund med høj produktivitet i det primære og sekundære stadium har derimod ressourcer tilovers til anvendelse i de terciære erhverv. I udviklede samfund tenderer beskæftigelsen her mod at vokse på bekostning af beskæftigelsen i de første stadier.

Tidsmæssigt var landbruget naturligvis forud for industrien. Om det ene erhverv i dag er mere eller mindre betydningsfuldt end det andet og større

eller mindre end det andet er ligeså svært at svare på som spørgsmålet, om ægget eller hønen er vigtigst for hønseslægtens fortsatte eksistens.

Landbrug og industri er to facetter i dansk erhvervsliv, de to vigtigste blandt mange. De har i tidernes løb ofte grebet ind i hinandens udvikling, forudsat hinanden og er idag i højere grad end nogensinde gensidig afhængige af hinanden. Da landbruget vil blive stedse mere industrialiseret og da landbrugets produkter inden det endelige forbrug vil blive stedse mere forædlet, vil båndene mellem landbrug og industri blive stærkere og stærkere og grænserne mellem dem mere og mere flydende. Det har været denne bogs formål at give et øjebliksbillede af båndene mellem de to erhverv og et indtryk af forudsætningerne for den fremtidige udvikling. Hvis en dybere forståelse af gensidigheden og afhængigheden af hinanden ville blive resultatet af læsningen og dermed en forståelse af, at sammenligninger eller vurderinger af, hvilket erhverv der er vigtigst eller størst er i bedste fald betydningsløse og i værste fald skadelige for en sund udvikling af det danske samfunds erhvervsmæssige udvikling, vil hensigten med dette skrift være nået.

Landbruget

I midten af det 18. århundrede stod dansk landbrug på et særdeles lavt stade og syntes at befinde sig i håbløs stagnation, en tilstand, hvori det havde befundet sig i mere end et århundrede. Produktionen var ringe og overskudsudførelsen var målt med nutidens alen helt betydningsløs, idet den beløb sig til knap 5 mill. kr. årligt.

Næsten al landbrugsjorden ejedes af godser; selvejerbønder fandtes næsten ikke. Fæstebonden dyrkede bøndergodset for sin egen regning; på denne måde behandlede omtrent tre fjerdedel af al landets jord, mens størsteparten af resten dyrkedes for godsejernes regning ved hjælp af gårdfæstere og disses medhjælpere.

Bøndergodset dreves som regel som trevangsbrug, d.v.s. tre-marksdrift, hvor der på den ene dyrkedes vintersæd, på den anden vårsæd, mens den tredie lå brak. Dette trevangsbrug kunne ikke danne basis for kvægavl. Først og fremmest bidrog den vedvarende korndyrkning til en udpining af jorden og det var ikke muligt under denne driftsform at skaffe vinterfoder til kvæget. Kornet var hovedproduktet og kornpriserne var derefter barometret, der bestemte, om landbruget havde gode eller dårlige konjunkturer.



Allerede længe før historisk tid ernærede den danske befolkning sig hovedsagelig ved landbrug. De lerklinede, stråtekte hytter, der dannede bolig for både mennesker og dyr, lå samlet i små landsbyer, der hver for sig dannede sit lille samfund.

Kornpriserne havde været stedse opadgående i slutningen af det 16. og første halvdel af det 17. århundrede, men i det næste hele århundrede, fra midten af det 17. til midten af det 18. århundrede holdt priserne sig næsten konstant på samme niveau. Da samtidig pengene gik ned i værdi, var det ensbetydende med tilbagegang i landbrugets indtjeningssevne.

Egentlige fremskridt i landbruget vanskeliggjordes naturligvis i høj grad af de bestående organisatoriske og sociale forhold. Det gamle vornedskab, der galdt for landets østlige dele og som var ensbetydende med et stavnsbånd, var blevet ophævet i 1702, men snart udviklede der sig over hele landet forhold, der betød indskrænkninger i bøndernes personlige frihed, først og fremmest værnepligten. De i lægdsrullen indskrevne måtte kun med tilladelse forlade det gods, hvortil de hørte, en bestemmelse, der udvikledes til stavnsbåndet, der i over et halvt århundrede bandt bønderne til herremanden, – reelt endda udover det, at de geografisk skulle blive på deres gods.

Ved siden af stavnsbåndet var hoveriet en byrde for landbruget. På fæstebønderne hvilede fra gammel tid den forpligtelse, at de skulle yde hoveri til dyrkelse af hovedgårdens marker. Specielt efter århundredets midte, da konjunkturerne for landbruget som helhed bedredes og hovedgårdenes agerbrug



Datidens bygninger var primitive og skrøbelige, og de er alle forlængst gået tabt. Vort kendskab til deres byggesæt og indbyrdes placering hidrører for en stor del fra de brandtomter, der blev tilbage, når bygningerne og antagelig ofte deres beboere med dem var udslettede ved ulykker eller vold.

begyndte at gå fremad, voksede hoveribyrden og naturligvis specielt på de tider af året, da fæstebonden skulle have passet sin egen jord. De danske klimatiske forhold har altid indskrænket den ideelle høsttid til et kort spænd af dage. I disse var fæstebonden altid bundet af hoveriet. For godsejeren og hovedgården betød hoveriet fremgang, for landbruget som helhed tilbagegang og for bonden som menneske betød hoveri og stavnsbånd nedværdigelser, der i tid nødvendigvis måtte have deres begrænsning. Oveni i alt dette kom ydelsen af tiende, en naturalydelse af hvert tiende neg, bonden høstede på sin egen mark.

Bondens frigørelse ville være en forudsætning for afslutningen af landbrugets og dermed af hele samfundets stagnation og i ledende kredse begyndte man at forstå dette. Henimod århundredets slutning skete betydningsfulde reformer. Udgangspunktet for bondefrigørelsen var regeringsskiftet i 1784, hvor kronprins Frederik overtog regeringen bistået af mænd som Bernstorff, Reventlow og Colbjørnsen. Man påbegyndte udskiftningen, hoveriet og tiendeydelsen in natura ophævedes og i 1786 nedsattes en kommission, der skulle arbejde hen imod en egentlig bondefrigørelse.



Indtil midten af det 18. århundrede ejedes næsten al landbrugsjord af godserne. Produktionen var dengang ringe og de tekniske hjælpemidler yderst sparsomme. Bedriften var hovedsagelig lagt an på kornavl, og kornpriserne spillede derfor en afgørende rolle for landbrugets økonomiske stilling.

Stavnsbåndet løstes 1788 og udskiftningen opmuntredes således, at fællesskabet inden 10 år var ophævet på mere end halvdelen af alle landejendomme.

Det var fremskridt, der prægede det danske landbrug i disse år og fremgangen varede i realiteten indtil årene omkring napoleonskrigenes slutning. Da begyndte en nedgangsperiode, der blev særlig mærkbar fra 1818.

I slutningen af det 18. og begyndelsen af det 19. århundrede havde en række lande gennemført lignende landbrugsreformer som de danske med det resultat, at landbrugets produktion – og det vil i alt væsentligt sige kornproduktionen – steg. Da arbejdsstyrkerne i de store lande i Europa hjemsendtes efter napoleonskrigenes ophør, tog denne udvikling rigtig fart med det resultat, at kornpriserne faldt stærkt.

Kornhøstens størrelse og værdi og kornprisernes højde fremgår af følgende oversigt, udarbejdet af professor, dr. polit. Sv. Aa. Hansen:

Kornhøst og kornpris 1801–1860

	Kornhøst	Kornpris	Høstværdi
	mill. tdr.	rigsbankdaler pr. td.	mill. rbd.
1801–09.....	8,5	5,64	48
1816–20.....	9,8	3,65	35
1821–30.....	10,4	2,48	26
1831–40.....	10,9	3,01	33
1841–50.....	11,7	3,55	41
1851–60.....	14,0	5,01	70

Da kornpriserne herhjemme i 1820'erne nåede deres laveste niveau, var de mindre end halvdelen af niveauet en snes år tidligere, et niveau, der først nåedes igen i århundredets sidste halvdel. Nedgangen var dermed større end i noget andet kornproducerende land.

Et prisfald af denne størrelsesorden kunne ikke undgå at få katastrofale følger, da rundt regnet halvdelen af eksportprovenuet skyldtes korn eller kornvarer, mens resten hovedsagelig var animalske landbrugsvarer, hvis prisstruktur stort set er baseret på kornprisen. Realiteten var da også, at landbrugets krise var så alvorlig, at der skulle gå 100 år før 1930'ernes krise ramte erhvervet ligeså hårdt.

Da landbrugsbefolkningen udgjorde 80 pct. af landets samlede befolkning, kunne en landbrugskrise af det skitserede omfang ikke undgå at få dybt-



Nogle steder i landet f.eks. i Sønderjylland fandtes dog en del selvstændige gårdbrug, og enkelte af bygningerne fra den tid er endnu bevaret.

gående virkninger for hele samfundet. Virkningen for landets samlede nationalindkomst, ligeledes beregnet af professor Sv. Aa. Hansen, fremgår af følgende oversigt:

Danmarks Nationalindkomst

	mill. rbd.
1818.....	80
1825.....	60
1830.....	65
1840.....	85
1850.....	115
1860.....	190

Kornhøstens værdi i relation til nationalindkomsten giver mere end noget andet et mål for landbrugets daværende betydning.

Efter at bunden var nået i 1820'erne, skete der også en stigning i produktionen af animalske levnedsmidler. I løbet af det følgende kvarte århundrede tredobledes smørproduktionen og svineavlens tegnede sig for en stigning af de samme dimensioner. Udviklingen i mejeribrug var stærkt påvirket af udviklingen syd for grænsen; man lærte at forbedre såvel kvægracen som selve fremstillingsprocesserne for mejeriprodukterne og oparbejdede efterhånden en smørekspert af en betragtelig størrelse. Det er med den senere udvikling in mente interessant at notere, at det danske smørs ry var så ringe, at det måtte afsættes i England under betegnelsen Kieler Butter.

Foruden af stigende produktion og stigende eksport begunstigedes vor udenrigshandel dengang af en særdeles favorabel udvikling af bytteforholdet i udenrigshandelen, jfr. følgende oversigt:

Bytteforholdets udvikling 1820–59

	Importprisindex	Eksportprisindex	Bytteforhold
1820–24.....	100	100	100
1825–29.....	91	151	169
1830–34.....	77	171	222
1835–39.....	84	165	196
1840–44.....	84	177	211
1845–49.....	78	197	249
1850–54.....	74	242	325
1855–59.....	84	260	309

I løbet af en 30-årig periode udviklede bytteforholdet sig på en måde, som savner sidestykke i vor økonomiske historie. Takket være industrialiseringen, specielt i England, der førte til billigere industrivarer og en stigende efterspørgsel efter levnedsmidler, kunne et givet kvantum danske eksportvarer midt i 1850'erne købe tre gange så mange importvarer som 30 år tidligere. Denne særdeles gunstige situation er baggrunden for den stærke udbygning af vort erhvervsliv, der fandt sted efter århundredets midte.

I landbruget gav det sig udtryk i, at det samlede landbrugsareal forøgedes, bl. a. ved opdyrkning af den jyske hede. Her spillede det en stor rolle, at de tekniske fremskridt muliggjorde en bedre bearbejdning af jorden. Ved energisk propaganda lykkedes det i opgangskonjunktorens første par årtier at få udskiftet de gamle hjulpløve med svingpløve.

Landbrugets konstante opgangsperiode varede til 1877. I dette år vendte prisudviklingen som indledningen til en tyveårig afsætningskrise. Den tekniske

udvikling af transportmidlerne havde bragt Amerikas og Østeuropas kornmængder i kontakt med det europæiske marked med det resultat, at udbudet steg meget stærkt med prisfald til følge.

I denne situation greb dansk landbrug da til en nærliggende, men alligevel meget fremsynet udvej, idet man besluttede at benytte det billige korn til animalsk produktion i stedet for at producere kornet med tab. Prisen for animalske levnedsmidler faldt noget, men slet ikke så meget som kornet og da produktiviteten yderligere sattes op ved indførelsen af centrifugen, var fordelene ved mejeribrug store.

Om oprettelsen af andelsmejerier og andelslagterier og udviklingen af dansk mejeribrug og dansk svineslagteri er der talt andetsteds i denne bog (henholdsvis side 256 og side 265). Det er i den forbindelse værd at understrege den snævre forbindelse mellem de to produktionsretninger, hvor smørproduktionens biprodukt, skummetmælken blev et væsentligt led i opfodringen af slagtesvin.

Produktiviteten i landbruget steg mærkbart i disse år som et resultat af industrialiseringen af selve landbrugsproduktionen. Såvel såmaskiner som høstmaskiner vandt stigende udbredelse som andetsteds oplyst, ligesom gødskningen sattes betydelig mere i system. Da samtidig den samlede arbejdsstyrke i landbruget i årene op til 1914 voksede med knap 10 pct., var grundlaget skabt for store produktionsudvidelser. Således tredobledes smørproduktionen fra 1875 til verdenskrigens udbrud i 1914, mens flæskeproduktionen firedobledes og ægproduktionen femdobledes. I samme periode voksede smøreksperten fra 15.000 tons til 88.000 tons, baconeksporten fra 17.000 tons til ikke mindre end 127.000 tons og ægeksperten fra 2.000 til 25.000 tons og landbrugseksporten var en væsentlig bestanddel af landets eksport og vor vigtigste valutakilde.

Husdyrproduktionen var hurtigt blevet landbrugets vigtigste og med de små brugs fortrin i husdyrproduktionen var behovet for flere små brug stort. Ved flere udstykningslove, således i 1899 og i 1919 skabtes husmandsbrugene – der i størrelse var små, men som blev kernen i vort husdyrbrug.

Mellemkrigsårene var en bevæget og meget vanskelig periode for dansk landbrug. Selve krigen ændrede såvel produktions- som afsætningsvilkårene drastisk med det resultat, at produktionen indskrænkedes. I de første efterkrigsår var der voldsomme prisfluktuationer, dels på grund af det voldsomme fødevarerbehov, senere på grund af de store produktionsstigninger i hele verden. Tyverne prægedes af de særdeles vanskelige internationale konjunkturer. Målt i udenlandsk valuta hjembragte landbrugets eksport i 1926 mere end året før, men målt i danske kroner var der en nedgang i varepriser på ca. 33 pct.,



I årene efter stavnsbåndets løsning i 1788 kom der gang i udviklingen. Mange selvstændige brug blev oprettet, og en del af de bygninger, der blev opført i denne periode, er endnu bevaret. Dette gælder f.eks. denne smukke bindingsværksbygning, som ligger på Fyn.

hvilket skyldtes det hurtige tempo, i hvilket man på mindre end et år havde ført kronens værdi op fra 65 til 98 pct. af pari. Der skulle imidlertid gå flere år, før omkostningsniveauet var tilpasset de nye indtægter.

Efter en kort opgangsperiode fra 1928 på grund af meget lave internationale kornpriser kom den store internationale krise, der skulle ramme landbruget så hårdt. England gik fra guldet i september 1931 og den danske sterlingkurs fastsattes til 17,50. Et forlydende ville vide, at det var regeringens hensigt at søge guldkronen opretholdt. Fra landbrugets side udtaltes det, at man før sterlingkursens fald var inde i en ødelæggende økonomisk krise, men at man ville komme ud for et fuldkommen sammenbrud, såfremt det fastholdtes, at kronen skulle bringes i pari. Samhandelen med England var en livsbetingelse for landbruget og kronen måtte følge sterling. I september 1931 suspenderedes guldindløseligheden og ved Kanslergadeforliget i januar 1933 nedskreves kronens værdi. Samme år stabiliseredes pundkursen på 22,40. Devalueringen var udtryk for en omfordeling af indkomsterne i samfundet til fordel for eksporterhvervene og pundkursen holdtes konstant på 22,40 indtil 1. september 1939, da anden verdenskrig brød ud.

Kriseårene var præget af særlove og særordninger, alle med det formål at



I andre dele af landet benyttede man fortrinsvis et noget andet byggesæt, og også adskillige af disse bygninger som f.eks. denne gamle, sjællandske gård står endnu i næsten samme skikkelse, som tilfældet var for hundrede år siden.

mindske krisens virkninger for den enkelte landbruger. Der blev givet henstand med betalinger og tilskud af forskellig art, ligesom der gennemførtes en række foranstaltninger, der tog sigte direkte på produktionens størrelse. Mest kendt er svinereguleringen, idet en tilpasning af produktionen til de reducerede afsætningsmuligheder af alle erkendtes som en nødvendighed, men var vanskelig gennemførlig i praksis. Reguleringen gennemførtes ved udstedelse af svinekort, hvor hvert kort gav indehaveren ret til levering til slagteriet af eet svin. Kortene gjordes omsættelige og opnåede ofte høje priser som et udtryk for forskellen mellem den pris, svin med kort og den pris, svin uden kort indbragte fra slagteriet. På denne måde reduceredes svinebestanden fra 1931 til 1935 med 2,4 millioner svin eller med hele 45 pct.

I sidste halvdel af 1930'erne bedredes landbrugets økonomi ganske betydeligt, uden at det dog var muligt at tale om virkelig gode år. Landbruget havde ikke fået tilstrækkelig tid til at konsolidere sig fra deflationens ophør til verdenskrisens begyndelse og hertil kom, at man nu skulle bøde på, hvad der var forsømt under 30'ernes krise. De lidt bedre vilkår var derfor ikke på nogen måde udtryk for velstand. Hvor meget deflations- og kriseårene havde sat landbruget tilbage får man et indtryk af når det oplyses, at fra 1924 til 1933

gik landbrugets og skovbrugets formue ned med 1720 millioner kr. eller med omtrent halvdelen af egenkapitalen.

Den anden verdenskrig og besættelsen betød en mærkbar ændring i landbrugets forhold alene derigennem, at vi i mere end 5 år var afskåret fra hovedmarkedet England og fra en række andre betydningsfulde markeder. Den af krigen skabte voldsomme efterspørgsel efter fødevarer på det europæiske kontinent gav os rigelig kompensation og Tyskland var i disse år hovedkunden. På hjemmemarkedet reduceredes forbruget af en række vigtige fødevarer, fordi tilførslerne af gødningsstoffer og maskiner gik tilbage, hvorfor produktionen måtte indskrænkes meget væsentligt. Smørproduktionen var i 1942 nede på knap 60 pct. af 1938-niveauet, mens baconproduktionen i samme år næsten var nede på 40 pct. af førkrigsproduktionen. Produktionen af æg og kød havde sit lavpunkt i 1943 med henholdsvis 30 og 65 pct. af 1938-produktionen. I krigens sidste år skete der dog en kraftig stigning og i forhold til 1938-produktionen var produktionen 1945 følgende: Smør 70 pct., bacon 58 pct., kød 82 pct. og æg 43 pct.



I slutningen af forrige århundrede måtte al malkning udføres med håndkraft, og det var et både langsomt og trættende arbejde. Og dog havde også dette en charme, som en række af vore bedste kunstnere gennem årene har fæstnet på deres lærreder.



Faldet i kornpriserne i årene omkring 1880 fik landbruget til for alvor at lægge hovedvægten over på animalsk produktion, og i de følgende år voksede kvægbesætningerne stærkt.

Bestanden af malkekøer, der vanskeligst kan reableres, var ved fredsslutningen næsten som i 1939, mens svinebestanden kun var halvt så stor som før krigen, hvilket også gjaldt hønsbestanden.

Den vegetabiliske produktion faldt imidlertid i intet af krigsårene med mere end 15 pct. i forhold til førkrigshøstens størrelse og var i krigens sidste år endda nogle procent større. Alt ialt bevirkede dette ganske gode forrentningsprocenter for landbruget. I krigsårene var forrentningsprocenten mellem 2 og 3 gange højere end i 30'erne for at kulminere med 8,8 pct. i 1943/44.

De første efterkrigsår blev derimod dårlige. Valutaforholdene var dårlige og jorden var udpint som følge af den utilstrækkelige gødskning. Hertil kom nogle tørre somre, som yderligere bidrog til at reducere produktionen. Høje priser og mangel på importerede råstoffer, korn og oliekager henviste landbruget til at klare sig med den hjemmeavlede planteproduktion. Under og efter 2. verdenskrig måtte man opgive den klassiske virksomhed med at om-danne importerede foderstoffer til animalske produkter. Alene fra marts 1947

til marts 1948 faldt vor hornkvægbestand med ca. 300.000 stk. til 2,8 mill. stk., mens svinebestanden i samme tidsrum faldt fra 1,8 mill. til 1,4 mill. svin. Imidlertid var hjælpen nær. Den 5. juni 1947 fremsatte USA's daværende udenrigsminister Herbert Marshall på Harvard Universitetet sit berømte tilbud til Europas genopbygning, som siden fik navnet Marshall-planen. I henhold til denne plan stilledes valuta til rådighed for import af såvel råvarer som produktionsmidler til landbruget og en storstilet opbygning fra bunden påbegyndtes. Fra 1948 til 1950 steg den samlede landbrugsproduktion, regnet i mængdeindex (1935 = 100) fra 87 til 119 (Høsten steg fra 100 til 110, men den animalske produktion fra 69 til 107) og eksporten af landbrugsvarer steg i de samme to år fra 1.741 til 3.213 mill. kr., så det var en fantastisk udvikling, der skete i disse år.

I 1950 kom man imidlertid ud for den såkaldte „prisklemme“, der var et udtryk for et voksende misforhold mellem eksportprisniveauet og importprisniveauet. Begge prisindex steg i mellemkrigsårene, men forholdet mellem dem – bytteforholdet – voksede og faldt i perioder. Der er tidligere talt om udviklingen i bytteforholdet i perioden 1820–59. For årene 1930–50 så det således ud (basisår 1914):

Bytteforholdets udvikling 1930–50

1914 = 100	Eksportprisindex	Importprisindex	Bytteforholdet
1930.....	125	127	98
31.....	95	112	85
32.....	84	120	70
33.....	99	130	76
34.....	108	138	78
35.....	141	127	111
36.....	149	136	110
37.....	110	129	85
38.....	111	114	97
39.....	113	125	90
40.....	144	202	71
45.....	206	241	85
46.....	197	231	85
47.....	248	265	94
48.....	306	297	103
49.....	304	293	104
50.....	291	340	86



Fornyelse af landbrugets bygninger sker ofte i tilslutning til brande, der navnlig når talen er om ladebygninger hyppigt får totalskade til følge. En natlig brand i en stor lade er iøvrigt som regel præget af en egen dramatisk effekt.

Alene i 1950 var bytteforholdets forringelse ensbetydende med et valutatab på 600 mill. kr.

Med 1935 som basisår var eksportpriserne for smør, bacon og æg henholdsvis 301, 223 og 298 i 1949, men importprisindexet for kul og råjern var i samme år 411 og 546. I kg bacon kunne i 1935 købe 98 kg kul, i 1950 kun 55 kg, og i 1935 25 kg råjern mod kun 13 kg i 1950. Disse tal illustrerer bedre end mange ord Danmarks vanskelige stilling. Landbrugets stilling i særdeleshed skulle ikke blive forbedret af, at den store afsætning på hjemmemarkedet prismæssigt var låset til eksportpriserne. I 1951 besluttedes det at holde landbrugets hjemmemarkedspriser under eksportpriserne uden at godtgøre differencen. I de seneste år har man søgt at gå den modsatte vej og der er da også gennemført en række hjemmemarkedsordninger, som har overført store beløb til landbruget fra det øvrige samfund.

Under erhvervets såre vanskelige år, hvor Fællesmarkedets forskellige ordninger har ramt hårdt, har man gennemført en række støtteordninger. Formålet må være at stå med et slagkraftigt og leveringsdygtigt erhverv når forholdene engang normaliseres. Den rationalisering, der som følge af vanske-

lighederne finder sted i disse år og som giver sig udslag i stedse færre bedrifter og stigende produktivitet, vil bidrage til, at dette mål nås.

Skulle man give et øjebliksbillede af dansk landbrug idag, vil det stærkt faldende antal bedrifter og det endnu stærkere faldende tal for landbrugsbefolkningens andel i totalbefolkningen falde i øjnene. For halvandet århundrede siden udgjorde den egentlige landbrugsbefolkning to trediedele af befolkningen, nu knap een syvendedel, jfr. følgende oversigt:

Landbrugsbefolkningen

	Danmarks befolkning	Egentlig landbrugsbefolkning	
		ialt	pct.
1801.....	929.000	628.000	67
1901.....	2.580.000	1.001.000	39
1940.....	3.844.000	964.000	25
1966.....	4.795.000	650.000	14

Den egentlige landbrugsbefolkning vil netop i disse år være af samme absolute størrelse som i 1801 for derefter at falde under dette niveau. Fra den samlede landbrugsbefolkning på 650.000 personer hentes landbrugets arbejdsstyrke, der er ca. 210.000 helårsarbejdere, hvilket er mindre end det halve af mængden umiddelbart før 2. verdenskrig. Medhjælperantallet er tilmed faldet til under en fjerdedel.

Produktiviteten, d.v.s. produktionsmængden pr. arbejder er imidlertid stedse vokset og er nu $2\frac{1}{2}$ gange så stor som før krigen:

Produktivitets-udviklingen

	Antal mandlige helårsarbejdere	Index	Landbrugs- produktionen	Produktion pr. helårsarbejder
		1935 = 100	1935 = 100	1935 = 100
1935-39.....	376.000	100	100	100
1948-49.....	332.000	88	88	100
1950-54.....	324.000	86	115	134
1955-59.....	289.000	77	128	167
1960	269.000	72	143	199
1964	217.000	58	152	260
1965	204.000	54	155	287



De ændrede høstmetoder i forbindelse med den betydelige nedgang i antallet af medhjælpere gør det nødvendigt at opføre siloanlæg på mange større landbrugsejendomme. Byggesættet ændrer både herved og ved opførelsen af maskinhuse og moderne stalde i væsentlig grad karakter, men også sådanne bygninger kan give en harmonisk helhedsvirkning.

Takket være netop industrialiseringen af dansk landbrug har erhvervet kunnet bære en reduktion i arbejderstyrken til næsten halvdelen af førkrigs-niveauet og alligevel er det lykkedes at øge produktionen med over 50 pct. En yderligere forringelse i arbejdstallet må forudses, og ligeledes vil produktivite-ten stadig kunne øges. Mekaniseringen er mest effektiv på de større ejendom-me og dette er baggrunden for, at den gennemsnitlige ejendomsstørrelse vokser år for år.

Til belysning af landbrugets øjeblikkelige betydning for samfundet anføres oversigten på side 24.

Bruttofaktorindkomsten beregnes ved at trække udgifterne til rå- og hjælpe-stoffer og til tjenesteydelser fra andre erhverv fra produktionsværdien. Til den således beregnede bruttofaktorindkomst er lagt de ydelser, der er udloddet direkte til landbrugerne i henhold til de gældende landbrugsordninger og støtteforanstaltninger.

Skal man afslutningsvis give en kortfattet oversigt over landbrugets øje-blikkelige problemer, kan det næppe gøres bedre end ved at citere den ud-talelse til regering og folketing, som landboforeningernes formænd, repræsen-

Landbrugets produktionsværdi og bruttofaktoringkomst i driftsåret 1964/65

1. juli 1964–30. juni 1965	Værdi i årets priser
	Mill. kr.
I. Produktionsværdi af landbrugets salgsprodukter (excl. besætnings- og lagerforskydninger hos landmænd)	9 124
A. <i>Vegetabiliske produkter i alt</i>	1 072
Korn	430
Kartofler	114
Sukkerroer	301
Frø til udsæd	153
Industriplanter og kogearter	53
Andre vegetabiliske produkter	21
B. <i>Animalske produkter i alt</i>	8 052
Mælk til konsum og konserver	729
Smør	1 192
Ost og kasein	474
Æg	317
Levende og slagtet kvæg	1 515
Levende og slagtede svin	3 542
Kød af fjerkræ	250
Andre animalske produkter	33
II. Besætnings- og lagerforskydninger hos landmænd i alt	+ 101
Besætningsforskydninger	+ 73
Lagerforskydninger af korn	+ 28
I-II. Produktionsværdi i alt	9 225
III. Udgifter til indkøb af rå- og hjælpestoffer i alt	3 061
A. <i>Udsæd og gødning i alt</i>	664
Udsæd	102
Handelsgødning	562
B. <i>Foderstoffer i alt</i>	1 586
Foderkorn	452
Fodermel, klid m.v.	139
Oliekager, -mel og -skrå	750
Købenmel og fiskemel	177
Skummetmælkspulver	32
Andre foderstoffer	36
C. <i>Andre udgifter til rå- og hjælpestoffer i alt</i>	626
Andre rå- og hjælpestoffer til landbruget	459
Rå- og hjælpestoffer til mejerier og slagterier	167
D. <i>Udgift til visse tjenesteydelser fra andre erhverv</i>	185
IV. Bruttofaktorindkomst	6 164
Af udlodningen fra landbrugets rationaliseringsfond m.v.	237
V. Bruttofaktorindkomst plus udlodning	6 401

terende samtlige 139 landboforeninger med 140.000 medlemmer vedtog på landsformandsmødet i Fredericia i maj 1966 og hvori det hed:

Den fremtidige landbrugspolitik

Trods vanskelige vilkår har dansk landbrug præsteret en fortsat stærk ekspansion i produktion og eksport. Siden 1950 er produktionen forøget med 50 pct., skønt arbejdskraften næsten er halveret. Det betyder, at produktionen pr. mand er 3-doblet på 15 år. Afgangen af 200.000 medhjælpere fra landbruget til andre erhverv og den fortsatte stigning i landbrugets nettovaluta-indtjening har været væsentlige forudsætninger for ekspansion i det øvrige erhvervsliv.

Landbrugets øgede anvendelse af indkøbte hjælpemidler og serviceydelser og landbrugsvarernes højere forarbejdningsgrad betyder at landbrugsproduktionen danner eksistensgrundlaget for et stort antal virksomheder og et stigende antal beskæftigede i de tilknyttede forsynings-, forædlings- og afsætningsled. Opretholdelse af landbrugets produktion og valutaindtjening har derfor afgørende betydning for meget store dele af dansk erhvervsliv.

Den fremtidige landbrugspolitik bør endvidere tilrettelægges under hensyntagen til den store samfundsøkonomiske betydning som et konkurrencedygtigt landbrug og en effektiv dansk levnedsmiddelindustri vil få i det store europæiske markedsområde, som den officielle danske markedspolitik stiler imod. Under friere samhandelsvilkår vil en alsidig eksportstruktur give størst sikkerhed for en jævn udvikling i valutaindtjening, beskæftigelse og økonomisk vækst. En omfattende eksport af forarbejdede fødevarer, der bygger på indenlandsk råvarefremstilling, vil være en vigtig stabiliserende faktor i udviklingen.

Udbygningen af fællesmarkedets landbrugspolitik har nu bragt betydelige dele af landbrugets produktion og eksport i farezonen. Det gælder ikke mindst malkekvægholdet, som i forvejen er hårdt presset af den arbejdsmæssige og økonomiske udvikling.

Samtidig undergraves landbrugets økonomi af de urimelige finansieringsvilkår og de stærkt stigende omkostninger, som er en følge af den indenlandske inflation. Landbrugets situation er i dag så alvorlig, at mange landmænds eksistensgrundlag er truet.

Et vidnesbyrd herom er den forcerede afvandring fra landbruget. Antallet af unge mandlige medhjælpere udgør nu kun godt 30.000. Afvandringen af unge landmænd må snarest søges bragt til ophør, hvis man med henblik på mulighederne i et større markedsområde skal bevare den fornødne kapacitet i form af veluddannede driftsledere, medhjælpere og funktionærer.



Vandringen fra land til by har i de seneste år ført til, at en del gamle og utidssvarende landbrugsbygninger er kommet til at henstå ubenyttede, og adskillige af disse er i dag i stærkt forfald. Antallet af sådanne ødegårde vil iøvrigt nok tiltage yderligere, og det kan komme til at rejse både landskabelige, økonomiske og forsikringsmæssige problemer.

Muligheden for at sikre det tilstrækkelige antal landbrugere er betinget af, at der skabes tillid til, at en dygtig indsats på bedrifter af en effektiv størrelse ikke aflønnes ringere end i andre erhverv.

Landboforeningerne går stærkt ind for bedre uddannelse, for en væsentlig friere jordlovgivning og for rimelige finansieringsvilkår. Målet må være, at en dygtig indsats på produktive bedrifter i sig selv giver grundlag for en rimelig og stabil indtjening.

Dette er langt fra tilfældet som følge af den nuværende markedsdeling og den indenlandske inflation. Derfor må der sættes stærkt ind på at afbøde virkningerne af disse forhold, indtil man når frem til en markedsløsning, som giver mulighed for at udnytte landbrugets konkurrencedygtighed under lige vilkår.

Den stærke indenlandske omkostningsudvikling må bringes under kontrol af hensyn til såvel landbrugets som andre eksporterhvervs konkurrenceevne.

Afviklingen af grundskyld på landbrugsjord til amtet bør gøres permanent. Den sognekommunale beskatning af egentlig landbrugsjord bør afskaffes, så man kun beskatter landbrugets bebyggede arealer på linie med anden fast ejendom. Til gengæld accepteres en beskatning af fortjenesten, når jorden



Den mekanisering, som landbruget har gennemgået i årene efter krigen, har ikke blot sat sit præg på markarbejdet. Også byggesættet er i høj grad undergået ændringer med det resultat, at et moderne storlandbrug i dag i sin ydre fremtræden minder mere om en industrivirksomhed end om en traditionel landbrugsejendom.

overgår til andet formål. Provenuet heraf bør indgå i en fond, hvoraf der ydes lån til nyetablerede landmænd.

Det høje renteniveau skaber store vanskeligheder såvel for nyetablering på tilstrækkelig produktive ejendomme som for udvidelse og modernisering af bedrifterne. Der må gennemføres en rentesikringsordning for lån til etablering og til langsigtede investeringer, indtil renten falder til et rimeligt niveau. Endvidere bør opsparring til etablering gøres skattefri. Skattelempelsen for nyetableredes afdrag på gæld bør udvides. Skat på etablering i form af stempel- og tinglysningsafgifter må afskaffes.

Som et led i den nødvendige støtte i overgangsperioden bør overvejes flere muligheder for billiggørelse af landbrugets driftsmidler på områder, hvor en sådan virker produktivitetsfremmende, lige som statens støtte til fremme af rationaliseringen i forsynings- og forædlingssektorerne med fordel kan udvides.

Hjemmemarkedsordningerne må bevares, så længe de ulige konkurrencevilkår for landbrugseksporten vedvarer. Hvis omkostningsniveauet holdes i ro, vil hjemmemarkedspriserne for landbrugsvarer automatisk forblive uændrede.

Den stærke nedgang i de danske brødkornarealer understreger betydningen af, at der genindføres en brødkornordning, som byder dyrkerne en rimelig

sikkerhed. Det kan hverken være i landbrugets eller samfundets interesse, at brødkorndyrkningen reduceres yderligere. Foderkornordningen bør oprettholdes på et passende prisniveau med henblik på at fremme en sund udvikling i svineproduktionen.

Landbrugseksportens stigende vanskeligheder som følge af den nuværende markedsopdeling og udbygning af fællesmarkedets landbrugspolitik rummer en risiko, som ligger langt ud over den almindelige erhvervsrisiko. Samfundet bør tage del i denne risiko med henblik på i videst muligt omfang at oprettholde landbrugets og fødevarerindustriens kapacitet og effektivitet og bevare de oparbejdede markeder.

Betingelsen for at høste det fulde udbytte af disse sektors konkurrencedygtighed efter en positiv løsning på markedsproblemerne er, at der skabes tillid til, at samfundet ønsker at bevare et landbrugserhverv med rimelige økonomiske vilkår.

Industrien

Håndværkets udvikling som byerhverv og industriens udvikling af håndværket kan følges ved et studium af love og forordninger gennem århundreder. Arbejdsdelingen mellem land og by har længe været noget, man bevidst tilstræbte og håndværkerne indenfor de enkelte byer søgte også at opnå eneret på udøvelsen af deres fag i den by, hvor de nu engang boede. Allerede i Københavns ældste stadsret af 1254 findes der et forbud mod, at nogen „Gjæst“, d.v.s. udenbys boende må falholde noget på torvet.

Købstæderne bestræbte sig op igennem tiden på at gøre håndværk og handel til købstadsnæring alene og disse bestræbelser støttedes af skiftende konger, der så det som en opgave at ophjælpe byernes erhvervsliv. Tendensen var imidlertid ikke uden modstand og modstanden mod håndværksgildernes veletablerede eneret kom stærkt til orde under Christian den 4., der ved en forordning i 1613 ophævede alle såkaldte skraaer og lavsretter i Danmark, „formedelst den store Uskikkelighed og Modvillighed her udi Riget med Haandværksfolk og Andre, som Skraaer og Laugsret have, idet de paa det Høieste besvære Undersaatterne med, hvad de hos dennem skulle lade gjøre og forarbejde, og ellers deres Vare dennem oversætte, saa de ikke for et billigt Værd det, de skulle kjøbe, til sig forhandle kunne bekomme, hvortil deres Skraaer og Laugsret dennem Anledning giver“.

Friheden indskrænkedes allerede 8 år senere, da håndværksgilderne atter oprettedes under benævnelsen laug. Enhver kunne imidlertid blive medlem



De ældste industrielt prægede anlæg til forarbejdning af landbrugets produkter var møllerne, som i det nittende århundrede i stort tal lå spredt ud over landet dels som vindmøller på bakketoppene og dels som vandmøller i ådalene. I dag er kun et beskedent antal af disse møller bevaret. Produktionsmæssigt er de fleste uden større betydning, men de står som maleriske, kulturhistoriske minder om den første fase i samspillet mellem landbrug og industri.

uden at have stået i lære eller at have gjort mesterstykke; denne ordning holdt sig i lang tid fremover.

Christian den 5.s Danske lov af 1687 fastslog købstædernes eneret til håndværk og handel. I 3-13-23 hed det således:

„Ingen Haandverksmand maa boe paa Landsbyen, undtagen Grovsmede, Tømmermænd, Bødkere, Teglblændere, Pottemagere, som giøre sorte Potter, Hiulmænd, Murmestere, Skindere, Vævere, som væve Vadmel, Blaar- og Hampelærit, Skrædere, som sye Vadmel, og de Skomagere, som sye Bønderskoe“.

Endvidere bestemtes det i 3-13-26,

at „Bønderne skulle føre deris Vare til Kiøbstæderne, og dem paa offentlig Axeltorve og Markeder fal holde, og ej dem til Høkkere og Forprangere, som landet omløbe, sælge . . .“.

Danske Lov fastslog endvidere laugsvæsenet, jfr. 3-7-1:

„Naar nogen tager Borgerskab, da skal hand af Borgemester og Raad lade sig indskrive for hvad Hantering, eller Haandværk, hand agter at bruge og nære sig af, og hvis der er noget Lav for samme Hantering, da skal hans Navn optegnet ved Byens Tienere af Borgemester og Raad Oldemanden tilskikkis . . .“.

Laugene var imidlertid ikke obligatoriske og nåede aldrig samme udstrækning som i Tyskland, skønt de tyske skikke bredte sig på grund af tilstedeværelsen af mange tyske håndværkere. Allerede under Frederik den 4. var laugsvæsenets afskaffelse to gange på bane og under Frederik den 5. bestemtes det „at det udi en velindrettet Stat ikke lettelig bør formenes Nogen at ernære sig paa hvad lovlig Maade han bedst veed og kan“. Det bestemtes ligeledes, at nye laug ikke måtte oprettes. Disse principper gjaldt århundredet ud. I året 1800 ophævedes forpligtelsen til at tjene et antal år som dreng og senere som svend hos en mester, så at man derefter frit kunne lave svendestykke og mesterstykke uden bestemt læretid. Endelig kunne enhver, der havde arbejdet som svend i 4 år frit nedsætte sig som frimester, – blot ved at løse borgerbrev. Denne bestemmelse blev dog væsentlig indskrænket allerede i 1822, hvor antallet af frimestre reguleredes, ligesom det blev påbudt at lave prøvestykke.

I årene op til 1849-grundloven gjaldt følgende bestemmelser: Håndværksdrift måtte kun udøves i købstæderne, dog med visse nærmere betegnede undtagelser. I købstæderne eksisterede egentlig laugstvang, idet ingen andre end laugsmedlemmerne måtte drive næring, for hvilken der eksisterede et laug. I København var der dengang 36 håndværkslaug, 4 næringslaug (barberer, vognmænd, skippere og skorstensfejere) og 6 fabrikslaug (garveri, tobaksspindere, tøjmagere, vævere, dugmagere og felberedere). Endelig fandtes 5 handelslaug (hørkræmmere, isenkræmmere, urtekræmmere, vinhandlere samt silke-, uld- og lærredskræmmere). I købstæderne fandtes kun få laug.

Ved junigrundloven af 1849 bestemtes i § 88, at „alle indskrænkninger i den frie og lige adgang til erhverv, der ikke er begrundet i det almene vel, skal ophæves ved lov“. Dette skete ved 1857-loven om håndværks- og fabriksdrift samt handel og beværtning m. v. (Næringsloven).

Ved denne lov ophævedes handelslaugene helt, og håndværks- og fabrikslaugene mistede deres enerettigheder, dog først efter en overgangsperiode.

Loven skabte endvidere de såkaldte læbælter omkring købstæderne ved at forbyde håndværk (med visse undtagelser) i områder, hvor afstanden til den



De gamle vandmøller med de tunge, sindigt plaskende vandhjul havde en egen charme, men de fleste af disse bygværker er i årenes løb gået tabt.

nærmeste købstad var under 1 mil og handel, hvor afstanden var under 1½ mil. Læbælterne kunne dog ophæves på købstadens foranledning. De forsvandt først helt i 1920.

Ved næringsloven af 1857 gjordes adgangen til at drive næring alene betinget af, at den pågældende opfyldte nogle krav, som de fleste almindeligvis kunne opfylde. Loven markerer derfor den økonomiske liberalismes endelige sejr i Danmark.

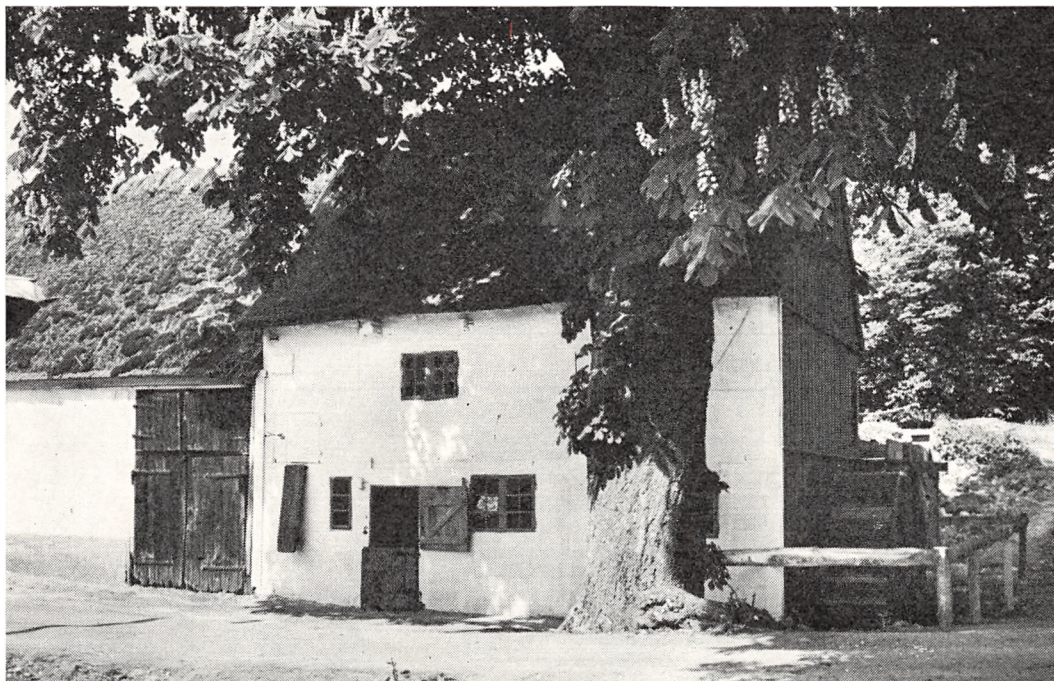
Det egentlige industrielle gennembrud regner man med indtraf i Danmark i sidste halvdel af det 19. århundrede. Antallet af egentlige industrielle virksomheder voksede allerede stærkt i perioden efter næringslovens vedtagelse og selvom udviklingen hæmmedes af kriser, således i sidste del af 1870'erne, så fortsatte den dog med stigende fart. Ved den første verdenskrigs udbrud havde Danmark en industri, der var af virkelig betydning for hjemmemarkedets forsyninger.

Egentlige industrivirksomheder havde været kendt længe, omend deres antal var ringe og deres udrustning sparsom. Allerede på Christian den 2.s tid i første halvdel af det 16. århundrede fandtes således en melmølle, en oliemølle, en krudtmølle samt geværstøberier. Fabrikernes produktion karakteriseredes dengang af det stadige forsvarsberedskab, men allerede så langt tilbage i tiden findes altså herhjemme de første virksomheder til forædling af indenlandske råstoffer og fødevarer. På Christian den 3.s tid omtales foruden de nævnte virksomhedstyper også jern- og kobbermøller samt savmøller og samtidig anlagdes den første papirmølle og det første glaspusteri.

Udviklingen var en svag afglans af udviklingen i Centraleuropa og kom i stand, fordi mange sydfra udvandrede til Danmark, hvor de fandt et fristed for religionsforfølgelser. De inspirerede til oprettelsen af virksomheder, der fremstillede forskellige stoffer og klædevarer. På Christian den 4.s tid nævnes tillige en tapetfabrik, et sukkerraffinaderi og en ny papirmølle. Eksistensen af fabrikker her i landet fulgtes ofte af et forbud mod import af de pågældende varer; dette gjaldt således et i 1652 oprettet glasbrænderi og et i 1662 oprettet sæbesyderi.

Trods alle disse beskyttelsesforanstaltninger og trods personlige begunstigelser for de pågældende lykkedes det ikke at stimulere fabriksdriften i Danmark så meget, at den blev af blot nævneværdig betydning. I året 1682 fandtes der således ikke mere end ca. 200 arbejdere i alle landets fabrikker.

I det nye århundrede fortsatte man fra statsmagtens side med at berede vejen for en dansk industri, således bl. a. med efter datidens forhold betydende pengemidler. I 1738 var antallet af fabriksarbejdere da også steget til over 1.500 og i midten af det 18. århundrede angives antallet til omkring 5.000.



Af de henved 500 vandmøller, som for omkring hundrede år siden fandtes på Sjælland, er nu kun nogle få tilbage, og blandt disse er Tadre Mølle ved Sonnerupgaard en af de interessanteste og bedst bevarede. Møllen, der er bygget omkring 1805, blev for få år siden gennemgribende istandsat under nationalmuseets ledelse.

Der nævnes på det tidspunkt særligt 12 fabrikker i København med ca. 900 arbejdere. De fleste fabrikker var dengang i tekstilindustrien.

At industrien ikke havde naturlige vækstbetingelser i Danmark blev ganske klart, da regeringens ændrede politik på området under Struensee fik antallet af beskæftigede i „klæde- og tøjmagerhåndteringen“ til at falde i løbet af to år fra 4.600 til godt 2.500. Man havde fjernet udførselspræmieringen og nedsat tolden for konkurrerende produkter, fremstillet i hertugdømmerne. Da tilbagegangen i realiteten var ensbetydende med, at mange års arbejde og store investeringer var spildt, og da man også af prestigemæssige grunde gerne så en indenlandsk industri, greb kongemagten ind og det oprindelige præmierings-system fortsattes.

Antallet af fabrikker i København og nærmeste omegn voksede til 114, men datidens bedømmelse af de fremstillede varer var hård. Fabrikkerne var dårligt udrustet, produkterne højest middelmådige og delvis usælgelige. Det såkaldte „Commerce-fond“ måtte til stadighed yde store tilskud uden at det lykkedes at skabe livskraftige fabrikker.

I en officiel udtalelse fra 1780 om den egentlige årsag til vanskelighederne

	Antal	Arbejdere	Produkt- værdi 1000 rd.
Silkefabrikker	6	501	92,8
Baandfabrikker	6	343	41,5
Bomuldsmanufaktur	3	1.154	50,7
Strømpevævere	19	797	62,6
	34	2.795	247,6
Dugmagere	28	1.806	187,9
Overskærere	7	54	
Valkemøller	4	41	
Tøjmagere	18	2.915	72,5
Florsfabrikker	2	120	19,9
Fabrik-Farverier	8	73	
Kattuntrykkerier	5	269	144,0
Linnedmanufaktur	6	1.906	62,7
Spindeskoler i provinsen	21	1.513	5,6
Fabrikker på landet	8	680	20,3
	141	12.180	760,6

hedder det, at fabrikkerne har uorden i deres bøger hidrørende fra manglede kundskaber i skrivning og bogholderi. Størstedelen af de hertil indvandrede udlændinge var også folk, der var gået fallit i deres hjemland, og det er næppe de dygtigste at basere noget nyt på.

En i 1787 nedsat kommission skulle analysere hele den danske fabriksvirksomhed, der ikke som den burde, kunne tilfredsstille landets behov for industrivarer og dens arbejde førte til toldforordningen af 1797, hvor man i realiteten helt brød med det gamle fabrikssystem. Da man skabte en langt friere handel og dermed umuliggjorde fortsættelsen af mange danske fabrikker, var man indstillet på at yde erstatning til ejerne. Industriens størrelse inden denne liberalisering fremgår af tabellen fra 1786 (øverst på denne side).



De ændrede driftformer indenfor landbruget afspejler sig i stigende grad i det byggesæt, der kendetegner korn- og foderstofvirksomhederne. I tilslutning til disse virksomheders ældre bygninger skyder store siloanlæg og tørreribygninger op.

Krigen 1807–14 virkede på industrien på den måde, at nogle mistede deres norske marked, mens andre nød godt af, at udlandets konkurrence vanskeliggjordes. Efter krigen forsvandt de fleste af de af krigens unormale forhold muliggjorte industrier og desuden nogle, der ikke kunne undvære det norske marked. Norges afståelse bevirkede dog, at andre industrier nu kunne trives her i landet, især jernstøberier og glasværker. Af en undersøgelse, foretaget omkring 1820 fremgår det, at der udenfor København kun fandtes få fabrikker og skulle man karakterisere dem idag, ville mange af dem slet ikke falde ind under begrebet industri, da de ikke havde over 5 arbejdere.

Om den jyske industri hedder det i en samtidig beretning, at man i Vejle blot kunne finde ubrugte maskiner som tegn på en fordums fabrik, i Horsens og Skanderborg end ikke dette. I Ringkøbing, Varde, Ribe og Kolding er bortset fra tobaksfabrikker ingen industrianlæg. Viborgs eneste manufaktur måtte søges i tugthuset og der opregnes en række byer helt uden industri.

Fredericia havde fire klædefabrikker, Aarhus et sukkerraffinaderi og to oliemøller, Randers en kønrøg- og en handskefabrik (to betydelige klædefabrikker var nedlagt); endelig havde Aalborg en sennepsfabrik, to sæbesyderier og

et stort sukkerraffinaderi, som imidlertid arbejdede med ringe kapacitetsudnyttelse på grund af afsætningsvanskeligheder.

Industriens uendelig lave stade i 1820'erne kan forklares ved tidens finansielle krise og arbejdernes lave niveau foruden ved de allerede nævnte årsager. Fra dette lavpunkt gik det imidlertid fremad. Landbrugets udvikling og landbobefolkningens stigende velstand medførte stigende efterspørgsel efter industrielt fremstillede varer og oprettelsen af en lang række sparekasser bedrede samfundets kapitaldannelse.

1829 oprettedes den polytekniske Lærestanstalt, der både direkte og indirekte blev af den allerstørste betydning for den industrielle udvikling og i 1838 stiftedes Industriforeningen af en håndværker, der havde vendt sig mod laugsvæsenet. Den åndelige baggrund for de oplysningsbestræbelser, der var foreningens fornemste formål, var skabt af H. C. Ørsted. Det blev på den tid klart, at kendskab til naturlovene hørte med til almindelsen og dette vakte genklang i store dele af erhvervslivet. Industriforeningens vigtigste principielle programpunkter var ophævelsen af de forældede laugsbestemmelser og indførelsen af næringsfriheden; og der skulle jo ikke gå så mange år, før disse ønsker var opfyldt.

Et interessant udtryk for industriens udvikling og den voksende interesse i befolkningen for industriens frembringelser haves i afholdelsen af industriudstillinger. I 1810 havde man til en udstilling 66 udstillere med 154 udstillede varer, – i 1812, 1834 og 1836 var antallet af udstillere henholdsvis 115, 198 og 274. I 1840 foranstaltede den nystiftede Industriforening sin første udstilling med 250 udstillere, det samme antal opnåedes også i 1844. Men herefter steg antallet stærkt, således i 1852 til 752, af hvilke 213 var fra provinsen, hvis håndværkere var nået til et stade, hvor de kunne konkurrere med København. Det fremhæves, at det ikke var ved alle udstillinger, at „pirringmidlet“ medailler blev anvendt, – der var tværtimod en voksende forståelse for udstillingernes betydning for erhvervet i almindelighed. Også i provinsen holdt man industriudstillinger som et udtryk for, at eksistensen af levedygtige industrier også udenfor København var en kendsgerning.

I andre lande kan man fremhæve en bestemt industri som førende i industriens udvikling, i Sverige således træindustrien og i England tekstilindustrien. I Danmark var udviklingen anderledes, idet ingen bestemt industri blev dominerende; produktionen skete hovedsagelig til hjemmemarkedet, hvor efterspørgslen efter industrivarer var voksende.

Den danske industri var oprindelig orienteret efter vandkraften, Mølleåen er et eksempel på dette, idet en række store industrier opførtes langs denne å. Omkring midten af det 19. århundrede slår dampkraften afgørende igennem



Gennem mange år fandt fremstilling af sprit sted på et ret betydeligt antal mindre brænderier fordelt ud over landet. Nu er situationen en helt anden, idet produktionen er blevet samlet på nogle få store fabriksanlæg.

og kommer snart til helt at dominere industriens kraftforsyning. En rolle spillede også transportsystemets udbygning, der gik hånd i hånd med det industrielle gennembrud, efter at Industriforeningen havde taget initiativet til åbningen af landets første jernbanestrækning. Hvad angår skibsfarten passerede dampskibenes tonnage sejlskibenes i 1897 efter endnu i 1862 kun at have udgjort 3 pct. af sejlskibstonnagen. Derefter tog udviklingen rigtig fart og i 1914 var dampskibene dominerende.

Samtidig med det industrielle gennembrud stiftedes en række industrielle aktieselskaber. I 1860'erne oprettedes væsentligst på initiativ af C. F. Tietgen en række aktieselskaber indenfor transport- og kommunikationsvæsenet og et tiår senere tager dannelsen af industriselskaber fart og blandt de første findes mange, hvis formål er at forædle landbrugets råvarer (sukkerfabrikker, bryggerier og spritfabrikker). I sidste halvdel af 1870 bevirkede krisen en afsvækkelse af udviklingen, men i 1880'erne tog udviklingen igen fart.

Industriens vækst i forrige århundrede fremgår af følgende oversigt over antallet af beskæftigede (øverst næste side):

Dansk industri 1855–1914

	København		Hele landet	
	Antal virks.	Arbejdere	Antal virks.	Arbejdere
1855.....	190	4.400	–	–
1872.....	370	13.700	1.465	35.100
1882.....	430	15.000	–	–
1897.....	720	24.900	2.810	73.100
1906*	875	37.600	2.725	89.800
1914*	945	47.000	3.000	107.800

* For 1906 og 1914 regnes virksomheder med 6 arbejdere og derover mod før 5 arbejdere og derover.

Fordelingen på branche fremgår af følgende oversigt fra 1880:

De enkelte brancher 1880

Produktion af	Antal fabrikker	Antal arbejdere	Fabrikker med		
			1–10 arb.	10–25 arb.	over 25 arb.
Fortæringsgenstande	467	6.400	332	80	55
Kem. fabrikata, belysnings- midler, malme, mineralier	172	1.900	136	17	19
Arbejder i metaller, maski- ner etc.	216	5.800	83	82	51
Lervarer, stentøj, glas	122	3.250	30	58	34
Træ, horn, ben, koste	61	1.125	32	20	9
Læder, skind	96	3.150	59	17	20
Hør, hamp, bomuld, uld, silke, fjer etc.	204	6.900	103	50	51
Instrumenter	27	335	18	6	3
Papir, malerarbejde etc...	35	1.130	16	6	13
Ialt	1.400	29.990	809	336	255

Af de knap 30.000 arbejdere var der ca. 22.500 faste og 7.500 temporært beskæftigede og det gennemsnitlige antal arbejdere pr. bedrift var således under 20.

Af gruppen med de største virksomheder (de med over 25 arbejdere) havde halvdelen (125 virksomheder) over 50 arbejdere og kun 54 af disse havde over 100 arbejdere. Af disse 54 var

- 8 fabrikker i tekstilindustrien
- 8 handskefabrikker
- 8 jernstøberier og maskinfabrikker
- 7 tobaksfabrikker
- 3 papirfabrikker
- 2 porcelænsfabrikker
- 2 møbelfabrikker
- 2 glasværker
- 2 sukkerraffinaderier

Resten var fordelt på vidt forskellige brancher.

Oversigten viste, at der var 467 virksomheder i, hvad vi idag kalder nærings- og nydelsesmiddelindustriene. Kun 10 af fabrikkerne i denne gruppe havde over 100 arbejdere. De største grupper indenfor denne branche var:

- 165 brændevinsbrænderier
- 109 tobaksfabrikker
- 71 bryggerier

Disse tal er tilstrækkelige til at vise, hvor helt anderledes industrien dengang var sammensat.

Industriens udvikling fortsatte som omtalt og flere og flere virksomheder fandt en naturlig grobund, som et midlertidig tilbageslag ikke kunne fjerne; industrien blev med andre ord en stedse vigtigere del af dansk erhvervsliv, der så længe helt eensidigt havde været præget af landbruget. Ved forskellige lejligheder skete ændringer i industriens vækstbetingelser, således ved toldloven af 1908, der nedsatte tolden på færdigvarer og således åbnede mere for konkurrencen udefra; samtidig nedsattes imidlertid tolden på råvarer og halvfabrikata, men ikke nok til, at nettobeskyttelsen bevaredes. Grunden til en mere konkurrencedygtig industri var lagt.

I 1910 omdannedes Industriforeningen, så den i højere grad blev et organ for den egentlige industri og ved samme lejlighed oprettedes Industrirådet, der siden har været erhvervets officielle organ.

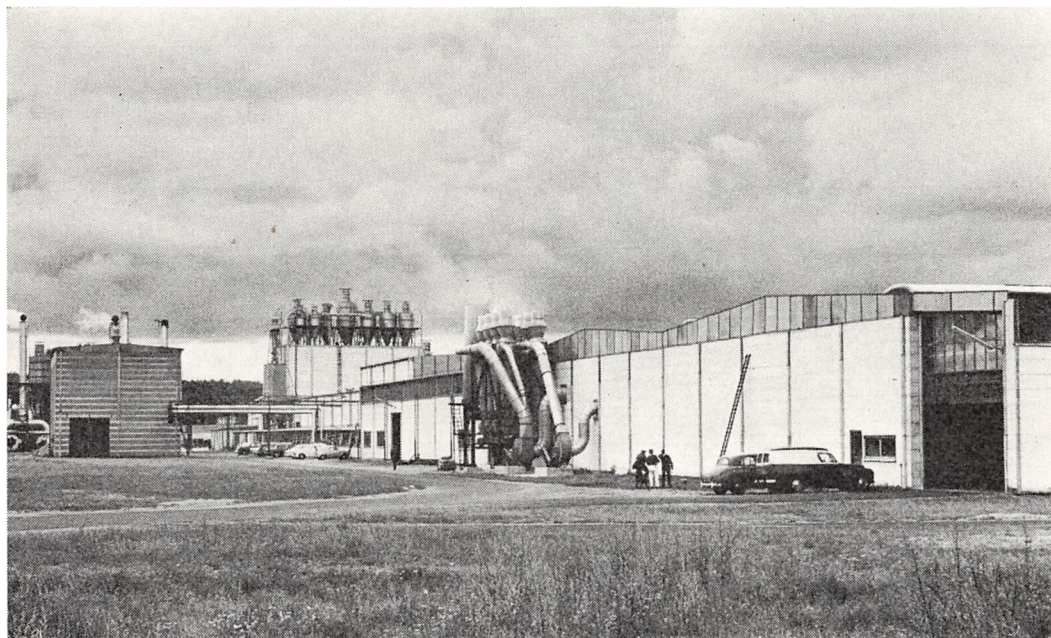
Den første verdenskrig, der på så uendelig mange områder blev skelsættende, havde også indflydelse på dansk industris udvikling. Da industrien overvejende var afhængig af importerede råstoffer, er det indlysende, hvad det betød, at

importen vanskeliggjordes. Samtidig reduceredes imidlertid konkurrencen udefra og hovedindtrykket er, at verdenskrigen bevirkede en yderligere udvikling af dansk industri.

Valutadumpingen efter krigen vanskeliggjorde i høj grad tilværelsen for en række danske industrier, der under normale forhold havde naturlige livsbetingelser og beskyttelsen øgedes. Industriproduktionen voksede stærkt i disse år for senere at blive stærkt svækket af deflationen.

Den store krise i begyndelsen af 1930'erne mærkedes stærkt. Den nære sammenhæng mellem landbrug og industri bevirkede, at landbrugets reducerede indtjening begrænsede efterspørgslen efter industrivarer og arbejdsløsheden steg. Man skred til importregulering som det mest effektive middel i den foreliggende situation og Valutacentralen oprettedes. Man kunne kun importere, når man havde fået tildelt valutaattest og disse baseredes på eksportørernes tvangsafleverede valuta. Importen af luksusvarer og færdigvarer vanskeliggjordes herigennem til fordel for importen af maskiner og industrielle råstoffer. Valutacentralen betød en effektiv beskyttelse af dansk industri. Resultatet var en forøgelse i antallet af virksomheder og i disses produktion og beskæftigelse; et beskæftigelsesniveau, som det man senere nåede op på under 1960'ernes fulde beskæftigelse, kom man dog aldrig tilnærmelsesvis i nærheden af. Selv i det bedste år efter importrestriktionernes indførelse, nemlig 1939, var arbejdsløshedsprocenten så høj som 18. Men her, ved udbruddet af 2. verdenskrig, var industriens andel af Danmarks samlede eksport næsten en fjerdedel, mens den ved udbruddet af den første store krig netop et kvart århundrede tidligere havde udgjort en tiendedel. Industriens andel af befolkningen havde også været stedse voksende og udgjorde i 1939 en trediedel.

Krigsårene var vanskelige år for den danske industri. Afskåret fra vigtige råstoffer, brændselsstoffer og eksportmarkeder skulle produktionens størrelse og kvalitet dale, men dansk industri delte naturligvis skæbne med industrierne i de fleste andre lande, der på den ene eller anden måde ramtes hårdt. Da krigen sluttede, var det med et nedslidt produktionsapparat og slunkne råvarerlagre man skulle tilpasse sig fredstidsproduktionen. Hvad der er sket i dansk industri i den snes år, der er forløbet siden fredslutningen, er intet mindre end imponerende og af sådanne dimensioner, at industrien på en række områder har overfløjet landbruget. Udviklingen er sket nærmest eksplosivt, støttet umiddelbart efter krigens afslutning af storstilet amerikansk hjælp og senere hjulpet af rationaliseringen, der sattes i gang af de omfattende internationale liberaliseringsbestræbelser, hvis eneste reelle offer indenfor dansk industri var tekstilindustrien, der udsattes for en meget hård udenlandsk konkurrence.



Vel udgør skovbruget her i landet en væsentlig mindre faktor, end tilfældet er i vore nordiske nabolande, men produktionen af dansk træ har dog en ganske betragtelig størrelse. En del af dette materiale oparbejdes nu på store fabriksanlæg til spånplader, der indenfor de seneste år har fundet udbredt anvendelse i byggeriet, hvor de bl. a. i vid udstrækning benyttes til skillevægge, faste skabe og lign.

Der investeredes i disse år store beløb i dansk industri og investeringerne søgtes lettet ved lempelige afskrivningsregler og ved opmuntringer til udenlandsk kapital. Samtidig søgte man over pengepolitikken at lette optagelsen af lån. Bag disse bestræbelser stod endelig bestræbelserne for at øge industriens produktivitet, d.v.s. produktionen pr. beskæftiget gennem støtte til forskning og uddannelse.

Et øjebliksbillede af dansk industri idag kan gives ved at oplyse om de enkelte industriers beskæftigelse, produktionsværdi og værditilvækst. Tallene hidrører fra 1964 (se tabellen side 42).

Industrien beskæftigede således 308.800 arbejdere, hvoraf 91.400 var kvinder. Hertil kommer 95.800 indehavere og funktionærer, således at erhvervet ialt beskæftiger over 400.000 personer.

Der i denne statistik medtaget alle virksomheder, der efter de for Statistisk Departement foreliggende oplysninger fremstiller industrivarer og som regelmæssigt beskæftiger mindst 6 arbejdere. I nogle tilfælde indhentes tillige oplysninger fra mindre virksomheder. Mejerier, kreaturslagterier og egentlige håndværksfag er ikke medregnet. Svin slagteriernes konserverafdelinger og

Dansk industri 1964. Beskæftigelse, produktionsværdi og værditilvækst

	Antal virksomheder	Antal arbejdere	Produktionsværdi	Værditilvækst
			Mill. kr.	Mill. kr.
Næringsmiddelindustri ...	593	31.719	5.105	1.291
Drikkevareindustri	84	8.881	828	561
Tobaksfabrikker	27	7.535	553	291
Tekstilindustri	386	19.390	1.560	662
Fodtøjs- og beklædningsindustri	719	24.512	1.449	679
Trævareindustri	549	13.860	887	446
Fremstilling af møbler ...	384	8.909	576	310
Papirindustri	190	9.965	939	429
Grafisk industri	507	15.923	1.335	894
Læderindustri	88	2.127	173	72
Gummiindustri	41	3.283	192	111
Kemisk industri	290	12.213	2.436	974
Tilv. af olie- og kulprodukt.	121	1.729	729	202
Sten-, ler- og glasindustri ..	596	20.489	1.403	952
Jern- og metalværker	14	2.594	588	183
Tilv. af jern- og metalvarer	615	20.877	1.535	830
Jernstøb. og maskinfabr...	777	43.667	3.419	1.848
Tilv. af elektr. apparater ..	218	24.471	1.850	1.001
Tilv. af transportmidler ..	193	26.802	2.145	975
Anden industri	363	9.876	813	445
Tilsammen	6.755	308.822	28.514	13.155

pølsemagerier indgår i fuldt omfang i opgørelsen og fra og med 1964 er også fjerkræslagterier medregnet.

Dansk industris struktur fremgår ganske klart af en oversigt, hvor virksomhederne er opdelt efter størrelse, d.v.s. efter, hvormange arbejdere de beskæftiger. Det er netop karakteristisk for dansk industri, at den savner egentlige mammutvirksomheder. Et enkelt skibsværft beskæftiger 8.000 arbejdere, men meget få virksomheder har over 4.000 arbejdere og mindre end 1/2 pct. af samtlige virksomheder har over 1.000 arbejdere, jfr. tabellen:

Industrivirksomhedernes størrelse

Personel pr. virksomhed	Virksomheder		Personel	
	Antal	pct.	Antal	pct.
under 9.....	1.310	20	8.563	2
10- 19.....	1.887	28	26.538	7
20- 49.....	1.897	28	58.429	14
50- 99.....	852	13	58.770	15
100-199.....	422	6	57.661	14
200-499.....	272	4	80.798	20
500-999.....	66	1	46.900	12
ov. 1000.....	29	-	63.100	16
Ialt	6.735	100	400.759	100

Som det er fremgået af den historiske redegørelse, var dansk industri stort set placeret i København; industri var ikke blot et byerhverv, men et hovedstadserhverv. Dette er ikke tilfældet mere, og år for år lægges flere virksomheder til provinsen alene af den grund, at arealmanglen i hovedstadsområdet bevirker, at virksomhederne er tvunget til at flytte, når de skal udvide. En række helt nye store industrielle virksomheder er af forskellige årsager lagt i provinsen, således i de senere år de store olieraffinaderier, Lindøværket og andre. Danfoss og Lego er eksempler på landsbyvirksomheder, der på grund af en original bærende idé har vokset sig meget store og helt præger den egn, hvor de er beliggende.

Industripersonellets geografiske fordeling i 1961 fremgår af tabellen på side 44.

Der er to industrier, der ikke har deres største beskæftigelse i hovedstadsområdet. Det er træindustrien og sten-, ler- og glasindustrien, hvor der er beskæftiget flest på øerne øst for Storebælt.

Industripersonnellets geografiske fordeling

	Antal	pct.
Hovedstadsområdet	177.800	44,6
Øerne øst for Storebælt	53.200	13,3
Øerne vest for Storebælt	38.600	9,7
Østjylland	60.300	15,1
Nordjylland	27.000	6,8
Vestjylland	28.300	7,1
Sydjylland	13.600	3,4
Hele landet	398.900	100,0

Industriens udvikling i de sidste 10 år har været af nærmest eksplosiv karakter og har medført en strukturel forandring i dansk erhvervsliv. Såvel i udlandet som i vide kredse i det danske samfund betragtes Danmark som det typiske landbrugsland. Det er imidlertid et faktum, at Danmark idag er i den lykkelige situation at være både et moderne landbrugsland og et moderne industrisamfund.

Arbejderstyrken, som beskæftiges i industrien, er vokset med 25 pct. i løbet af de sidste 10 år og produktionen er vokset med over 30 pct. målt i faste priser og har nu en værdi, der overstiger 30 milliarder kr. pr. år. De fremstillede varer spænder over alle tænkelige områder og et meget betydningsfuldt felt er produktionen af dele, der eksporteres og indgår som led i andre landes industriprodukter, f. eks. automobiler. Fra visse sider er denne stilling som underleverandør blevet betragtet som noget mindreværdigt. Det er Industrirådets direktør, der så træffende har udtalt, at en af nordens største industrivirksomheder, der har en millioneksport til hele verden, den svenske S.K.F., er underleverandør med hele sin produktion. Ham bekendt har kuglelejer overhovedet ingen selvstændig anvendelse. Mere træffende kan det dårligt karakteriseres.

Om dansk industris fremtid hedder det i en betænkning, som handelsministeren har nedsat til revision af fondsbørsordningen, at den fortsatte industrielle vækst vil stille så betydelige krav til forøgelse af industriens produktivitet og konkurrenceevne, at fortsat stigende investeringer vil være nødvendige. Øget tilførsel af kapital til industrien vil ifølge betænkningen være en forudsætning for at kunne fastholde de senere års udvikling.

Om kapitalbehovets størrelse siger betænkningen, at da der ikke i de kommende år kan regnes med væsentlig forøgelse i industriens arbejdsstyrke, må fremtidig produktionsforøgelse ske ved produktivitetsforøgelse. Går man ud fra, at en fortsættelse af den vækst, der har været i industriproduktionen fra 1960 til 1965 på 37 pct. i faste priser vil kræve samme forholdsmæssige forøgelse af produktionsanlæggene, vil dette kræve en forøgelse i industriens bruttoinvesteringer på ca. 75 pct. i faste priser. Der refereres her til en tilsvarende undersøgelse i svensk industri, hvor anlægsværdierne pr. ansat arbejder er forøget væsentligt mere end den opnåede procentvise forøgelse af produktiviteten. Det kan med sikkerhed slås fast, at fremtidige produktivitetsforøgelser både i landbrug og industri vil koste dyrt.

Landbrug kontra industri

Idag er Danmark et moderne landbrugsland, der har et af verdens højst udviklede landbrug, et landbrug, der kan danne basis for en forædlingsindustri af den allerstørste betydning. Samtidig har Danmark udviklet sig til at blive et moderne industriland, hvis moderne og rationelle industri aftvinger fremmede beundring.

Det er i efterkrigsårene, den store udvikling er sket, der helt har ændret de traditionelle opfattelser af den danske erhvervsstruktur. Under sådanne omstændigheder er det ikke så mærkeligt, at der i den daglige debat kan spores en vis rivalisering. Landbrugets og industriens talsmænd fremhæver hver for sig det erhverv, de repræsenterer, som det største eller det for samfundet vigtigste. Set med samfundets øjne er det naturligvis aldeles ligegyldigt, om det ene eller det andet erhverv er det største eller det vigtigste, al den stund de begge er lige vigtige for helheden og fordi grænserne mellem dem er flydende og må fastsættes pr. definition. Ingen kan iøvrigt ved bedømmelsen af de to hovederhvervs størrelse eller betydning på overbevisende måde argumentere for, om man skal lægge mere vægt på de to erhvervs andele i eksporten end på deres andele i beskæftigelsen, deres valutaskabende evne, forædlingsværdierne eller helt andre kriterier.

At Danmark har skiftet udseende – erhvervsmæssigt – siden udbruddet af sidste verdenskrig, fremgår med overbevisende tydelighed af følgende tabel, der viser byerhvervenes og landbrugets omfang i byer og landdistrikter i henholdsvis 1940 og 1960:

Befolkningsfordeling, erhvervmæssigt og geografisk

	Mill. indbyggere		Ialt
	Landbrug	Byerhverv	
1940			
Byer	0,1	2,3	2,4
Landdistrikter	0,9	0,5	1,4
Ialt	1,0	2,8	3,8
1960			
Byer	0,0	3,4	3,4
Landdistrikter	0,6	0,6	1,2
Ialt	0,6	4,0	4,6

Byerhvervene er vokset meget stærkt i byerne og en smule i landdistrikterne, mens landbrugsbefolkningens størrelse er gået tilbage overalt. I 1960 var 39.758 personer beskæftiget med landbrug i byerne (0,0 mill.). Trods tabelens jævnbyrdighed var byerhvervene i 1960 større selv i landdistrikterne end det egentlige landbrug, idet der til byerhvervene ialt henregnedes 632.562 personer mod 595.116 til landbruget.

Den hyppigst anvendte målestok for erhvervenes størrelse er deres andele i eksporten. Her må man først og fremmest være klar over, hvilke varer man regner som landbrugsvarer og hvilke som industrivarer. Danmarks Statistik opfatter som industrivarer de varer fra landbruget, der i industrien har gennemgået en fysisk forandring. Der er således ingensomhelst tvivl om, at mælkekonserves, kødkonserves og sukker, – for at tage de tre vigtigste varegrupper – er at regne som industrivarer. Når man i officiel dansk landbrugsstatistik vedrørende eksporten ser denne opgjort inklusive de nævnte varer, har det været nærliggende i det følgende at operere med tre forskellige hovedvaregrupper, nemlig 1) landbrugsvarer, 2) mælkekonserves, kødkonserves og sukker og 3) øvrige industrivarer og følge disse gruppers andel i eksporten gennem årene. Det er så op til den enkelte selv at afgøre, om han vil regne med tre grupper eller lægge de omdiskuterede forædlede varer til det ene eller det andet erhverv.

Målt i procent af totaleksporten, regnet i penge til årets priser har de tre varegrupper tegnet sig for følgende andele af totaleksporten. Det bemærkes, at de tre grupper tilsammen ikke er det samme som totaleksporten, idet mange

andre varer, som f.eks. fisk og fiskeprodukter ikke falder under nogen af de tre varegrupper.

Eksportens bestanddele

pct.	Landbrugs- varer	Mælkekonserves Kødkonserves Sukker	Øvrige industrivarer	Totaleksport mill. kr.
1938	71	2	23	1.534,9
1945	70	6	14	903,7
1950	62	8	25	4.591,7
1955	57	6	32	7.331,3
1960	45	7	42	10.158,7
1961	43	7	44	10.457,7
1962	40	8	46	11.315,6
1963	39	8	47	12.946,8
1964	37	7	49	14.385,0
1965	35	7	51	15.701,6
1. halvår 1966...	33	8	51	8.284,6

Udviklingen siden sidste førkrigsår er forbløffende. Landbrugsvarernes andel er mere end halveret og de øvrige industrivarers andel er mere end fordoblet. Regnes konserver og sukker til industrivarerne, er deres andel langt mere end fordoblet.

1961 er det første år, hvor de øvrige industrivarers andel overflyver landbrugsvarernes andel (4586 mill. kr. mod 4476 mill. kr.). Selvom konserver og sukker regnes som landbrugsvarer, er eksporten af øvrige industrivarer siden 1963 størst (6105 mill. kr. mod 6055 mill. kr.). Interessant er det at notere konserver-sukker-gruppens helt konstante andel i eksporten igennem de sidste 15 år.

Regnes landbrugseksporten i 1938 i penge til 100, var den i 1950 260, i 1960 423 og i 1965 504. Der er altså tale om mere end en 5-dobling. Regnes på tilsvarende måde eksporten af „øvrige industrivarer“, regnet i penge i 1938 = 100, var indekstallene for 1950, 1960 og 1965 henholdsvis 329, 1213 og 2260. Disse tal siger mere end mange ord noget om industrieksportens vækst. Skulle man endelig – for sammenligningens skyld – anføre de tilsvarende tal for konserver-sukker-gruppen, er de henholdsvis 1188, 2217 og 3642. En imponerende udvikling, hvor indekstallenes størrelse dog må ses på baggrund af, at eksporten før krigen dårligt nok var kommet i gang og altså også kun udgjorde 2 pct. af totaleksporten. Havde konserver- og sukkereksporten

i 1938 været blot 16 mill. kr. mindre, havde de i forvejen enorme indekstal været dobbelt så store.

Betragtes andelene i eksporten som det væsentligste kriterium i en sammenligning af de to hovederhvervs betydning, er der ingen tvivl om, at industrien er større end landbruget og år for år vil blive relativt større. Set med det danske samfunds øjne er dette en særdeles gavnlige udvikling og den ideelle situation nås, når industrieksporten i videste forstand udgør 100 pct. af eksporten og landbrugseksporten 0 pct. Dette vil ikke betyde, at landbrugets betydning er reduceret til intet, men tværtimod, at et moderne rationelt landbrugs frembringelser forlader landet i højtforædlet form. Alle forædlingsprocesser er altså sket her og al fortjeneste på forædlingen kommer det danske samfund til gode. At flere og flere varer købes og konsumeres i højt forædlet – spiseferdig – stand, ved jo enhver, og det må nationaløkonomisk være en fordel, at denne forædling sker her.

Til valget af eksportandele som sammenligningsgrundlag kan man nu fra landbrugets side med rette anføre, at der til at skabe en industriproduktion og industrieksport i Danmark nødvendigvis behøves en import af råvarer og brændsel, som er relativt større end landbrugets import af gødningsstoffer, foderstoffer og maskiner. Man er altså her inde på problemerne nettoeksport, valutaskabende evne og forædlingsværdi.

I „Landøkonomisk Oversigt 1966“, som udgives af De samvirkende danske Landboforeninger, har man opgjort landbrugets betydning i Danmarks udenrigshandel og har regnet sig frem til størrelserne „landbrugets nettoeksport“ og „landbrugets valutaoverskud“. Til sammenligning er anført „industriens nettoeksport“ og „industriens valutaoverskud“.

De samvirkende danske Landboforeninger har naturligvis ved denne opgørelse benyttet „Danmarks Statistik“s officielle tal, hvilket også fremgår af, at tallene for totaleksporten og totalimporten stemmer helt med de officielle totaltal. Imidlertid regner landbruget også her med en anden grænse mellem industri og landbrug end Danmarks Statistik gør.

Det fremgår af tabellen, at landbruget ikke blot regner kødkonserver, mælk konserver og sukker for landbrugsvarer, men herunder har man yderligere overført varer med en samlet eksportværdi i 1965 af 208 mill. kr. Man har ligeledes rokeret om mellem grupperne „industrivarer“ og „andre varer“.

Overflytningen til landbrugsvaregruppen af f.eks. konserver er i og for sig helt forståelig, set fra landbrugets side. Man gør sig dog ved sådanne omflytninger skyldig i en række fejltagelser, der tilsammen meget vel kan være meget store. For eksempel omfatter tallene for konserverindustriens eksport også den ganske betragtelige værdi af blikdåserne. På samme måde omfatter den offi-



Den væsentlige strukturændring, som erhvervslivet har gennemgået i årene efter krigen, har gjort et nærmere samarbejde mellem landbrug og industri nødvendig og har dermed skabt behov for, at parterne bl. a. gennem møde- og kursusvirksomhed kan lære hinandens forhold nærmere at kende. Øget dygtiggørelse er nøglen til fremskridt, og de kursusejendomme, som er blevet indrettet flere steder i landet, kan komme til at yde vægtige bidrag hertil.

cielle eksports opgørelse af blikdåseeksporten kun eksporten af tom emballage. Alene denne „fejl“ beløber sig til adskillige millioner kr.

Begreberne „nettoeksport“ og „valutaoverskud“ er altså ikke eentydige størrelser, men størrelser, der i høj grad er afhængige af, hvor man trækker grænsen mellem landbrug og industri. At der er tale om betragtelige udsving, alt efter, hvordan man regner, fremgår af tabellen, hvor man har sammenholdt landboforeningernes beregning med Danmarks Statistiks og endelig med den sidste, blot med overflytning af konserves og sukker fra industri til landbrug.

Det ville utvivlsomt tjene et godt formål, om man i slige opgørelser kunne blive enige om at opdele industriens produktion og eksport i to hovedgrupper, nemlig i landbrugsvareforædlingsindustri og anden industri. Om den officielle statistik opererede med disse betegnelser, ville helt urimelige forskelle falde bort og de begreber, man behandler, ville blive mere eentydige.

Beregningsmåder vedrørende nettoeksport og valutaoverskud 1965

Mill. kr.	De samvirkende danske Landboforeninger	Danmarks Statistik	Danmarks Statistik, når konserver og sukker regnes som landbrugsvarer
Eksporten:			
1. Landbrugsvarer	6871	5490	6663
2. Industrivarer	7275	9113	7940
3. Andre varer	1556	1099	1099
4. Ialt	15702	15702	15702
5. Totalimporten	19417	19417	19417
heraf			
6. Råstoffer til landbruget ..	1382	1382	1382
7. Brændstoffer til landbrug	71	71	71
8. Maskiner til landbruget ..	275	275	275
Ialt	1728	1728	1728
9. Landbrugets nettoeksport	5418	4037	5210
($1 \div (6 + 7)$)			
10. Landbrugets valutaoverskud	5143	3762	4935
($1 \div (6 + 7 + 8)$)			
11. Råvarer til industri	4528	4528	4528
12. Brændsel til industri	400	400	400
13. Maskiner til industri	1351	1351	1351
Ialt	6279	6279	6279
14. Industriens nettoeksport	2347	4185	3012
($2 \div (11 + 12)$)			
15. Industriens valutaoverskud	996	2834	1661
($2 \div (11 + 12 + 13)$)			

Oplysningerne i linierne 6, 7 og 8 samt 11, 12 og 13 er i alle tre opgørelser alene baseret på landboforeningernes oplysninger.

I sin kommentar til disse tabeller siger De samvirkende danske Landboforeninger, baseret på deres egen opgørelse, følgende:

„I modsætning til industrien producerer landbruget selv hovedparten af sit råstofforbrug, nemlig omkring 85 pct. af foderet til den animalske produktion og importen af råstoffer og brændsel beløber sig derfor kun til ca. 1,5 milliarder kr. om året. Lægges hertil importværdien af landbrugsmaskiner, der er mere varige produktionsmidler, kommer man op på en importværdi på knap 2 milliarder kr. om året. Da værdien af landbrugets salgsproduktion udgør ca. 9 milliarder kr. om året, har landbruget efter at have betalt for sin råvareimport altså stadig en købekraft på ca. 7 milliarder kr. om året, et beløb, der overvejende anvendes til indenlandske køb af produktionsmidler, serviceydelser og privat forbrug.

Alt i alt skaber landbrugsvarernes produktion og videreforarbejdning således en indenlandsk aktivitet svarende til 11–12 milliarder kr. om året eller $\frac{1}{6}$ af den samlede bruttofaktorindkomst. Landbrugsproduktionen danner således eksistensgrundlaget ikke alene for den egentlige landbrugsbefolkning på ca. 13,5 pct. af den samlede befolkning, men også for et stort antal virksomheder og et stort og stadigt stigende antal arbejdere udenfor selve landbruget: byggehåndværkere, maskinfabrikker, reparationsværksteder, foderstoffabrikker, fødevarerindustrier, transportvirksomheder og for de virksomheder, der er afhængig af den derved skabte købekraft.

Målt i værdi eksporterer landbruget godt 60 pct. af sin produktion mod ca. 30 pct. i industrien. Landbrugets andel af den samlede eksport og valuta-indtjening er derfor langt større end andelen i den samlede indenlandske aktivitet. I 1965 udgjorde værdien af landbrugseksporten således 44 pct. af den samlede eksportværdi og landbrugets nettoeksport, d.v.s. eksportværdien ÷ import af råvarer udgjorde ca. 5,5 milliarder kr., eller det samme som importværdien af brændsel, tekstiler, biler og næringsmidler.“

Såvidt landboforeningerne. Om landbrugets nettoeksport er større eller – ifølge den officielle statistik – mindre end industriens og om landbrugets valutaoverskud er 5 gange større end industriens eller blot godt 30 pct. større, som tilfældet er, om man regner efter den officielle statistik, er imidlertid samfundsmæssigt set af mindre interesse. Ved at producere en lang række varer til hjemmemarkedet, som kunne være eksporteret, sparer industrien jo samfundet for en valutaudgift, der er ligeså meget værd som den valuta-indtægt, landbruget tjener.

Hvad endelig angår forædlingsværdien, er industriens værditilvækst allerede i dag i sig selv større end værdien af hele landbrugets salgsproduktion, der er på ca. 9 milliarder kr. For 1964 var industriproduktionens hovedtal følgende:

Industriproduktionens hovedtal 1964

	Mill. kr.
Samlet produktionsværdi (eksklusive fjerkræslagterier)	28.176,9
Udgifter til råvarer, halvfabrikata, emballage og brændsel	15.089,6
Værditilvækst	13.087,3
Lønudgift	7.438,9
Restbeløb	5.648,4

Restbeløbet er det beløb, der bliver tilbage til aflønning af de øvrige produktionsfaktorer og til dækning af forskellige omkostninger som f.eks. reparation og vedligeholdelse, reklame, forsikringer samt forskellige administrationsudgifter.

Ingen statistiske opgørelser, hvadenten man prøver at sammenligne nettoeksport, valutaoverskud eller forædlingsværdi, kan imidlertid rokke ved den kendsgerning, at de to hovederhverv er lige vigtige for vort samfund og på alle områder gensidig behøver hinanden.

Imidlertid er selve deres samarbejde af den største betydning for vor fremtidige økonomi og fremgangen i denne vil være ligefrem proportional med den forarbejdningsgrad, ved hvilken landbrugsvarerne eksporteres. Der er her ingen tvivl om, at udviklingen går i den rigtige retning til glæde for alle, selvom udviklingen i de anførte tabeller år for år vil styrke industrien på landbrugets bekostning. At alle bliver bedre stillet viser den kunstige opdelings tvivlsomme værdi.

LANDBRUGET SOM LEVERANDØR TIL INDUSTRIEN

I DANMARK behøver landbrug og industri hinanden; grænserne mellem de to hovederhverv er ikke skarp og tenderer mod at blive mere og mere flydende, og der eksisterer en stadig vekselvirkning dem imellem, idet landbruget er leverandør til industrien og industrien leverandør til landbruget. Hertil kommer den gensidige integration, der giver sig udslag i, at landbruget ejer industri-virksomheder og industrien i en vis udstrækning landbrug.

Vort samfunds velstand er og vil fremover være afhængig af, at de gensidige leverandørforhold og de gensidige ejerforhold udvikles på den mest optimale måde og hertil bidrager de almindelige økonomiske love.

I et samfund, hvor velstandsniveauet er højt, vil industrien beskæftige en forholdsvis stor del af befolkningen og landbruget en forholdsvis ringe del. Når beskæftigelsesgraden er høj, og beskæftigelsen har aldrig været højere end i de senere år, tenderer arbejdskraften mod at trækkes bort fra landbruget og ind i industrien, fordi industriens store indkomstskabende evne bevirker, at lønniveauet er højere i industrien end i landbruget. Med færre arbejdere nødsages landbruget til at gennemføre en arbejdsbesparende rationalisering og mekanisering, som er ensbetydende med en stigning i produktiviteten, d. v. s. produktionen pr. beskæftiget.

Det kan som illustration heraf nævnes, at U. S. A., der har et højere velstandsniveau end noget andet land, kan klare sig med kun ca. 10 pct. af de beskæftigede placeret i landbruget. Det er bemærkelsesværdigt, at to fødevarer-eksporterende lande som Danmark og Holland har en større andel af sin befolkning placeret i industrien end Frankrig og en lavere andel i landbruget end dette land. Det kan iøvrigt anføres som en hovedregel, at underudviklede lande har en meget stor del af sin beskæftigelse i landbruget, – på grund af manglen på en industri og de til de højt udviklede samfund knyttede transport- og handelserhverv.

Stigende velstand er ensbetydende med en stærkt stigende efterspørgsel efter andre varer end fødevarer. Totalforbruget af fødevarer vokser ikke som sådan, men forbrugets karakter ændres i retning af mere forarbejdede varer, d. v. s. i retning af industrialiseret produktion.

Forudsætningen for øget velstand er derfor industriel ekspansion og øget beskæftigelse i industrien. Arbejdskraften hentes i landbruget, så længe landbrugets produktivitet øges stærkere end efterspørgslen efter fødevarer. I højt ud-

viklede samfund som vort eget og vore vigtigste handelspartneres er dette tilfældet selv med en ringe produktivitetsstigning. Ellers ville hele den industrielle ekspansion bremses af stærkt stigende fødevarerpriser, som forudsatte stigende lønninger af et niveau, der ville gøre industriproduktionen urentabel.

Landbrugets rationalisering, der er en forudsætning for den højere produktivitet, muliggøres på den anden side af større indkomster dels i form af en vis voksende efterspørgsel efter fødevarer hos industribefolkningen, dels og navnlig bedre priser opnået takket være det stigende velstandsniveau.

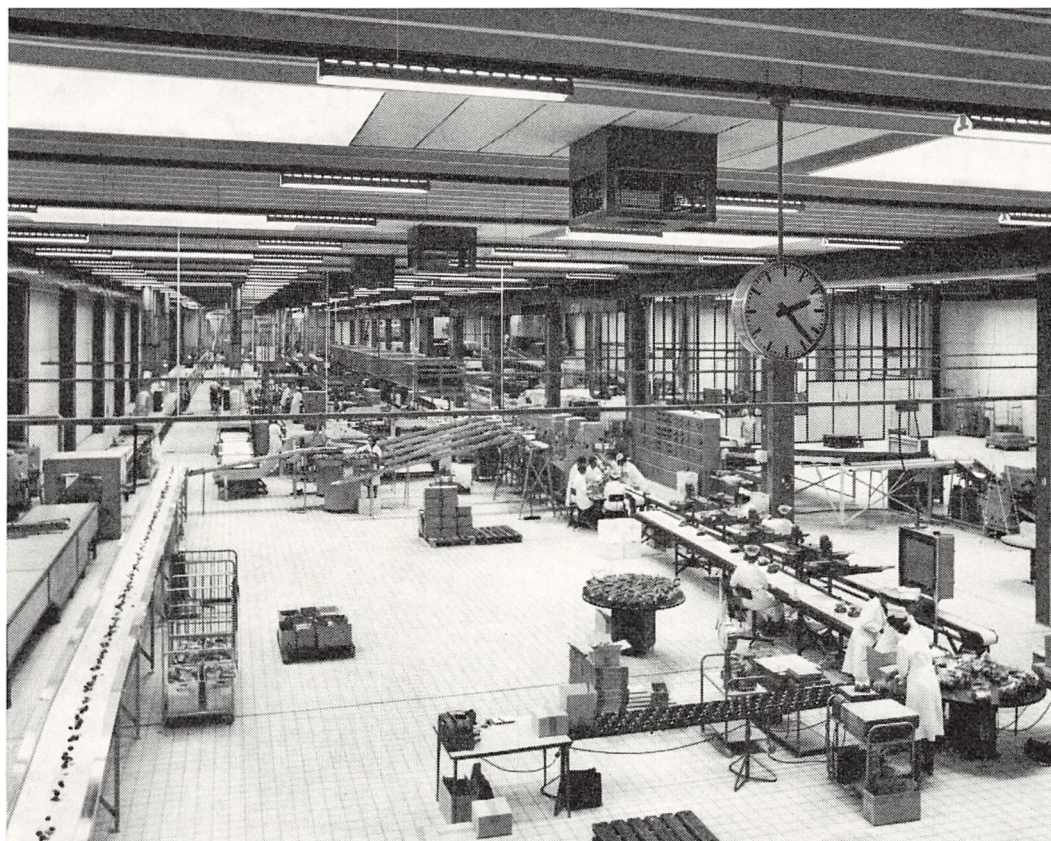
Lande, der er langt fremme i industriel udvikling og dermed har en høj konkurrenceevne, kan udvide deres industriproduktion langt ud over grænserne for indenlandske fødevareresourcer. Importen af de nødvendige fødevarer finansieres da ved eksport af industrivarer. Dette er tilfældet med vore vigtigste handelspartnere. Omvendt må lande, der ikke disponerer over industrielle råvarer, forcere produktionen af landbrugsvarer og derigennem finansiere importen af industrivarer og/eller industrielle råvarer.

Mellem dansk landbrug og dansk industri har der altid været og vil fortsat være en produktions- og afsætningsmæssig vekselvirkning, idet en væsentlig del af landbrugsproduktionen afsættes til råstofanvendelse i industrien, mens industrien på sin side forsyner landbruget med driftsmidler og fast kapital. Hertil kommer, at begge erhverv efterspørger arbejdskraft og kapital og begge erhverv udbyder varer til viderefabrikation og konsum, som konkurrerer om forbrugernes efterspørgsel.

En gennemgang af de gensidige leverandørforhold er derfor dels en beskrivelse af de faktiske forhold, som de har været og er i dag og dels en vurdering af, hvordan man eventuelt skal påvirke denne udvikling.

Det er fundamental skolelærdom, at industrier kan placeres, hvor råstofferne forefindes, hvor der er specialuddannet arbejdskraft, hvor kapital er til rådighed eller hvor der findes et marked af betydning. Dansk industri er i hovedsagen ikke bygget på tilstedeværelsen af de nødvendige råstoffer, selvom eksempler herpå kan nævnes. Dels kødkonservesindustrien, der er en landbrugsråvarerforædlende industri, dels cementfabrikationen, der er placeret, hvor flere af de vigtigste og tungeste råvarer er for hånden. Men dansk industris høje stade er principielt nået på områder, der udnytter vor høje tekniske forskning og en højt uddannet arbejderstand. Det må være en selvfølge, at dansk industri for at kunne konkurrere på eksportmarkederne må købe sine råvarer til en fordelagtig pris og med den nuværende beskæftigelsesgrad vil der ikke være plads for industrier baseret på danske råvarer, medmindre disse er konkurrencedygtige.

Set med danske øjne må på langt sigt den industri foretrakkes, der giver den største valutaskabende evne, altså den største forædlingsværdi pr. beskæftiget og

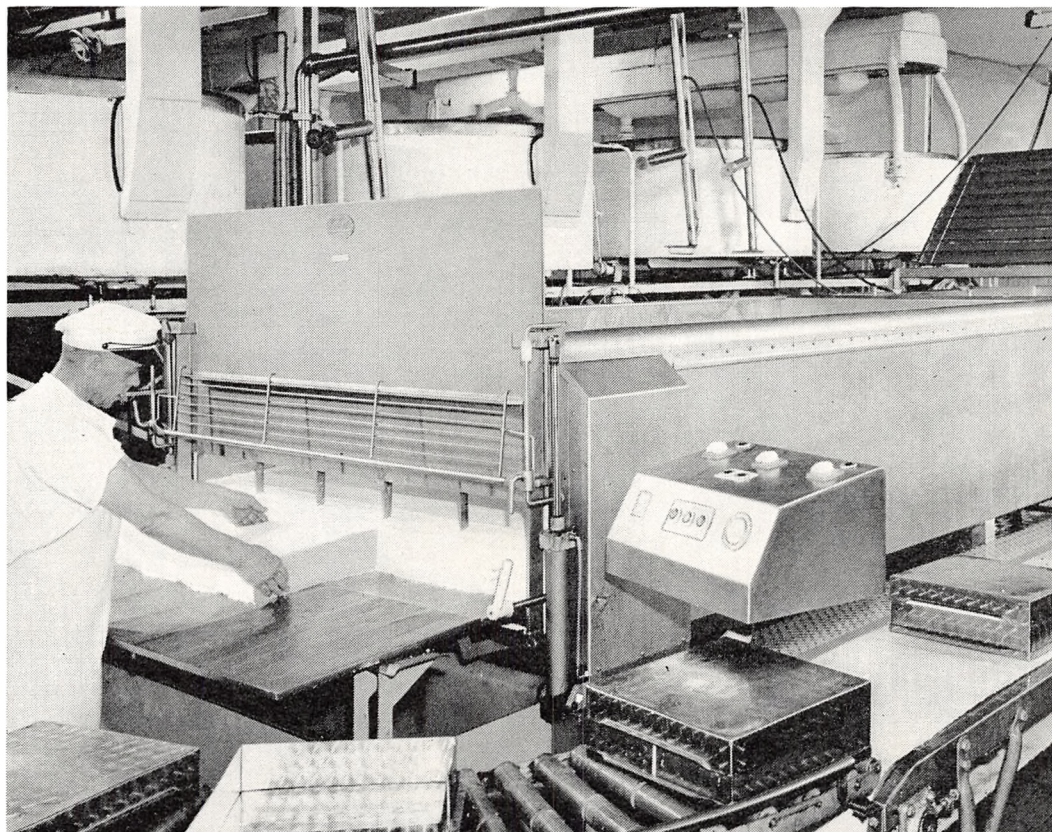


Bagning er en af de ældste former for forædling af landbrugets produkter. I tidligere tider var bagning af brød og kager en proces, der i al fald i det væsentlige havde sin plads indenfor den enkelte husholdnings egne rammer, men nu har store industrielle produktionsanlæg med vældig kapacitet for en stor del overtaget løsningen af denne opgave. Hjemmebagværkets særlige charme går vel herved tabt, men til gengæld opnår husmødrene betydelige lettelser.

bedst, når mest muligt af produktionen eksporteres til de bedst mulige priser, mens der til produktionen er medgået mindst mulig udenlandsk valuta. Dette sidste må dog udbygges med den forudsætning, at det fra et valutasynspunkt er lige så tilfredsstillende, at produkterne konsumeres på hjemmemarkedet, hvis dette er ensbetydende med, at de erstatter forbruget af varer, der ellers skulle have været importeret.

På grund af, at disse årsagssammenhænge er uhyre komplicerede, er opstilling af talmateriale og tabeller en umulighed, fordi de enkelte faktorer ikke kan betragtes statisk, men er undergivet dynamikkens love.

Et eksempel til illustration af det ovenfor sagte skal anføres. Det samlede danske forbrug af smør og margarine er 138.000 tons pr. år. Tallene for margarine omfatter såvel bordmargarine som bagerimargarine. Om man opdeler forbruget



De forædlingsprocesser, som en stor del af landbrugets produkter i dag underkastes, gør det nødvendigt for virksomhederne at råde over et højt udviklet teknisk udstyr. Kun ved brug af de mest avancerede maskinelle hjælpemidler kan man tilgodese de kvalitetsmæssige og hygiejniske krav, der stilles. Billedet viser en nylig ibrugtagen fuldautomatisk og programstyret osteskæremaskine.

af smør og margarine på f. eks. hovedstad, provinsbyer og landdistrikter, så kan man nå til den almindelig kendte konklusion, at københavneren spiser mest smør og landmanden mest margarine. Man har fra landbrugsorganisationernes side ofte – omend forgæves –, søgt at appellere til landboerne om at spise mere smør på margarinens bekostning. Ved en første betragtning forekommer en sådan betragtning særdeles logisk. Undersøger man imidlertid problemet til bunds, ikke mindst ud fra en valutamæssig betragtning, stiller sagen sig noget anderledes.

Om man beregner netto-valutaindtægten ved eksport af 1 kg smør, fås følgende tal, der er beregnede gennemsnitstal, som i høj grad hviler på skøn med hensyn til bl. a. fordelingen af foder- og gødningsforbruget mellem forskellige produktioner:

Netto-valutaindtægt ved eksport af 1 kg smør

Gennemsnitlig eksportpris	6,48 kr. pr. kg smør
<hr/>	
Udgifter i udenlandsk valuta til:	
oliekager	1,75 kr.
andet kraftfoder	0,20 kr.
kunstgødning	0,30 kr.
andet	0,30 kr.
<hr/>	
	2,55 kr. pr. kg smør
<hr/>	
Netto-valutaindtægt	3,93 kr. pr. kg smør

Om man dernæst beregner netto-valutaudgiften ved produktion af 1 kg bordmargarine, når man til følgende tal:

I 1 kg margarine udgør fedtkompositionen 84 pct. Resten er vand.

Fedtkompositionen fordeler sig gennemsnitligt således:

Fedtkompositionen i 1 kg margarine

	i 1 kg margarine
35 pct. dansk sildeolie	294 gram
10 pct. dansk svinefedt	84 gram
30 pct. kokosolie	252 gram
25 pct. soyaolie	210 gram
<hr/>	
100 pct.	840 gram

Kun 55 pct. af fedtkompositionen er importeret (den vegetabiliske del) og om man fra oliefabrikkernes officielle notering trækker bonus'er og fortjeneste, fås følgende priser, der på det nærmeste modsvarer valutaudgiften:

Netto-valutaudgift pr. kg margarine

252 gr kokosolie à kr. 2,64 pr. kg	67 øre
210 gr soyaolie à kr. 2,30 pr. kg	48 øre
Indhold i 1 kg margarine af vitaminer	2 øre
<hr/>	
Netto-valutaudgift pr. kg margarine	117 øre

De anførte tal viser altså det for mange ganske overraskende, at for hvert kilo smør i hjemmemarkedsforbruget, der erstattes med margarine er netto-valutabesparelsen

$$3,93 \text{ kr.} \div 1,17 \text{ kr} \text{ eller } 2,76 \text{ kr.}$$

Da det hjemlige smørforbrug er ca. 50.000 tons, ville en udskiftning af dette med bordmargarine være ensbetydende med en netto-valutabesparelse for det danske samfund på ikke mindre end *138 mill. kr. årligt*.

Om dansk rapsolie var af en så tilfredsstillende kvalitet som bordmargarineråstof, at den kunne tænkes at gå ind i kompositionen i stedet for de 210 gram soyaolie, ville netto-valutaudgiften ved produktion af 1 kg margarine altså blive 48 øre mindre eller komme ned på 69 øre og netto-valutabesparelsen ved at konsumere margarine i stedet for smør 48 øre større eller 3,24 kr.

Samfundet ville i så fald årligt spare ikke 138 mill. kr., men hele 162 mill. kr.

Dette var udfra den statiske betragtning. Anlægger man imidlertid, hvad man selvfølgelig er nødsaget til – en *dynamisk* betragtning, får vort højst interessante regnestykke et antal meget vigtige forudsætninger:

- 1) Ved en merekспорт af smør på 50.000 tons vil smørprisen falde, – ingen ved hvor meget, selvom den altså kan falde meget, før valutabesparelsen forsvinder. Om dansk smør imidlertid var en efterspurgt mærkevare, som forbrugerne forlangte, fordi de anså det for at være i særklasse, var prisnedgang unødvendig.
- 2) En vigtig eksportvare må nødvendigvis have et stabilt hjemmemarked af en vis størrelse til at afbøde pludselige ændringer i efterspørgslen.
- 3) En ændring af forbruget kan ikke ske på frivillig basis, fordi smør (endnu) smager meget bedre end margarine. Prisforskellen tiltrods konsumeres altså ca. 50.000 tons smør årligt og med en voksende levestandard vil denne tendens i hvert fald ikke ændre sig.
- 4) Om den skitserede udskiftning af smør med margarine virkelig fandt sted, ville danske forbrugere spare 50 millioner gange forskellen i detail-kiloprisen, som er (10,26 kr. \div 3,46 kr. = 6,80 kr.). Dette „ledige“ beløb på ialt 340 mill. kr. ville efterspørge andre varer og få indflydelse på samfundets almindelige prisdannelse.

Der kunne anføres flere resultater af de dynamiske love, men disse er de vigtigste.

Eksemplet illustrerer, at disse årsagssammenhænge er uhyre komplicerede. For eksempel kan man hævde, at man i stedet for at eksportere mere smør kunne

eksportere det svinefedt, der indgår i margarinekompositionen og det vil naturligvis reducere den beregnede nettobesparelse. Og rapsen, som nok er dansk, eksporteres jo i forvejen til udlandet og må derfor ikke tages ind som nettovalutabesparelse.

Statistisk Departement har i de senere år søgt at foretage de meget komplicerede beregninger, der skal vise den gensidige leverandørvirksomhed de enkelte erhvervsgrupper imellem. Hovedformålet med opstillingen af disse tabeller var fra Departementets side af praktisk art, idet der derigennem tilvejebragtes mulighed for kontrol med og forbedring af de løbende nationalregnskabsberegninger. Oprindeligt kaldtes disse statistiske beregninger „kredsløbstabellen“, men da der senere rejstes en del indvendinger mod denne hentydning til et egentligt afsluttet kredsløb, har man i mangel af et bedre dansk udtryk valgt den engelske betegnelse „input-output“-tabellen, idet denne betegnelse har en udstrakt international anvendelse.

For at illustrere det væsentlige ved en „input-output“ tabel er der nedenfor anført et tænkt eksempel, hvor der kun findes to indenlandske erhvervsgrupper samt en sektor for importen

En skematisk „input-output“-tabel

Mill. kr. FRA	TIL						
	Sektor 1	Sektor 2	Ialt	Lager og faste investeringer	Kollektivt og privat konsum	Eksport	Ialt produktion + eksport
Sektor 1	30	50	80	10	130	80	300
Sektor 2	40	80	120	120	240	70	550
Import	30	70	100	20	30	–	150
Sum	100	200	300	150	400	150	1.000
Bruttonationalprodukt i markedspriser	200	350	550
Ialt produktion	300	550	850

For de enkelte erhverv belyser tabellens søjler (lodret), hvor stor en del af produktionsværdien de anvendte råstoffer andrager og hvor meget nationalproduktet (d. v. s. aflønningen af produktionsfaktorerne) udgør. Tabellens rækker (vandret) viser derimod, hvorledes produktion og import er anvendt. For

råstoffernes vedkommende belyses tillige samspillet mellem erhvervenes råstof-frembringelse og råstofanvendelse.

Hvis man betragter sektor 1, udgjorde produktionen ialt 300 mill. kr. Af den første søjle fremgår, at denne produktionsværdi kan deles op i et bruttonationalprodukt på 200 mill. kr. og de til frembringelse af produktionen medgåede råstoffer (herunder importerede) på ialt 100 mill. kr. Dette råstofbeløb fordeler sig som vist med 30 mill. kr. modtaget fra sektoren selv, 40 mill. kr. fra sektor 2 samt 30 mill. kr. fra udlandet.

I den første række yderst til højre finder man atter sektor 1's produktionsværdi; men her er den betragtet fra anvendelsessiden, hvorefter den kan deles op i følgende poster, der angiver de fra sektor 1 leverede varer og tjenester:

Produktionsværdi fra anvendelsessiden

Råstoffer	Mill. kr.
Sektor 1	30
Sektor 2	50
Ialt råstoffer.....	80
Lager og faste investeringer.....	10
Kollektivt og privat konsum	130
Eksport	80
Ialt produktion	300

Man ser altså, hvorledes råstofferne er delt op i to poster, nemlig råstoffer leveret til sektor 1 selv og råstoffer leveret til sektor 2.

Hvad specielt angår importen, belyser rækken, hvorledes det samlede importbeløb på 150 mill. kr. direkte anvendes til råstoffer, lager og faste investeringer samt konsum.

Hvis man betragter tabellen under eet, vil man få den vanlige sammenhæng mellem tilgang og anvendelse af varer og tjenesteydelser (dette er vist i tabellen øverst side 61).

Det følger umiddelbart af tabellens opbygning, at man også kunne foretage opsplittings på sektorer af andre anvendelser end råstofferne, således f. eks. investeringerne og at man i bunden af tabellen kunne dele bruttonationalproduktet op på dets forskellige bestanddele (indirekte afgifter, løn, anden indkomst). Ved hjælp af input-output-tabellen er det således muligt at vise en lang række af de centrale størrelser i nationalregnskabsberegningerne, men tabellens stør-

Tilgang og anvendelse af varer og tjenesteydelser

	Mill. kr.		Mill. kr.
Produktionsværdi.....	850	Råstoffer ialt	300
Import	150	Lager og faste investeringer.....	150
		Kollektivt og privat konsum	400
		Eksport	150
Ialt	1000	Ialt	1000

ste værdi ligger dog i dens illustration af samspillet mellem de forskellige sektors realøkonomiske forhold.

Forinden den specificerede input-output-tabel for 1953, der er den sidst beregnede, skal bringes, anføres dog til illustration af anvendelsen af landbrugets produktionsværdi følgende totaltal for årene 1949, 1953 og 1958.

Anvendelsen af landbrugets produktionsværdi

Pågældende års markedspriser i mill. kr.	1949	1953	1958
Anvendt som råstof i industri og håndværk...	1.010	1.131	1.211
Anvendt som råstof i andre erhverv	98	÷ 2*	5
Anvendt til privat konsum	1.007	1.533	1.925
Anvendt til oplagring.....	236	86	÷ 139
Tilsammen indenlandsk anvendelse	2.351	2.748	3.002
Eksport.....	2.036	3.608	3.524
Samlet produktionsværdi	4.387	6.356	6.526

* Det negative tal er summen af ÷ 8 mill. kr. som subsidier på indenlandsk foderkorn til landbruget og 6 mill. kr. som råvarer til Handel og Transport.

Mens i 1949 1010 mill. kr. af en samlet produktionsværdi på 4387 mill. kr. eller 23 pct. anvendtes som råstoffer i industri og håndværk (99 pct. i selve industrien) så var denne procentdel i 1953 knapt 18 og i 1958 knapt 19. Procenten er altså overraskende nok stabiliseret lige under 20 pct. efter umiddelbart efter krigen at have været højere. Det er navnlig det indenlandske konsum, der har vist en forbløffende udvikling; i den betragtede 9-års periode nærmest en fordobling.

Af denne tabel fremgår, hvad der ikke er overraskende, at så langt den overvejende del af de råstoffer, landbruget leverer til industrien, går til næringsmiddel- og nydelsesmiddelindustrien (bryggerier) ialt 1026 mill. kr., mens den kemiske industri modtog råvarer for ialt 61 mill. kr., tekstilindustrien for 8 mill. kr. og anden industri for 20 mill. kr. De industrielle virksomheder som landbruget leverer råstoffer til findes som sagt overvejende indenfor næringsmiddel- og drikkevareindustriene. Herudover forsyner landbruget

Produktionsværdi og værditilvækst i næringsmiddelindustrien 1964

Mill. kr.	Samlet produktionsværdi	Samlet udgift til materialer	Værditilvækst	Materialeudgift i pct. af samlet produktionsværdi
Konservesfabrikker	2.379,2	1.858,7	520,6	78
Sukkerfab. og -raffinaderier	430,0	299,2	130,8	70
Handelsmøller	375,9	298,9	77,0	80
Fjerkræslagterier	336,7	268,7	68,0	80
Mælkekondenseringsfabr. .	329,8	272,6	57,3	83
Margarinefabrikker m. v. . .	255,3	191,5	63,8	75
Kaffebrænderier	194,4	161,6	32,8	83
Chokoladefabrikker	154,7	78,0	76,7	50
Brødfabrikker	145,5	86,9	58,6	61
Sukkervarefabrikker	97,1	48,1	48,9	50
Kagefabrikker	73,9	50,3	23,6	68
Flødeisfabrikker	71,6	29,7	41,9	41
Kiks- og vaffelfabrikker . .	51,3	25,5	25,8	50
Kartoffelmelsfabrikker . . .	17,2	12,2	4,9	71
Eddike- og sennepsfabr. . .	13,5	4,8	8,7	35
Kaffesurrogatfabrikker . . .	11,2	3,5	7,7	31
Cikorietørrerier	3,1	1,8	1,4	57
Ialt 1964	5.105,3	3.812,1	1.291,3	75
Ialt 1965 (foreløbige tal)	5.148	3.739	1.409	73



De store bryggerier har i årene efter krigen udvidet deres produktion og deres produktionsanlæg meget stærkt, og ikke blot hjemmemarkedet, men også eksporten er i høj grad kommet til at nyde godt heraf.

enkelte andre industrigrupper med råvarer, hvilket senere skal omtales nærmere.

Af samtlige 20 industrigrupper, som opregnes i den industrielle produktionsstatistik, er næringsmiddelindustrien den, der har den laveste værditilvækst i relation til den samlede produktionsværdi, hvilket hænger sammen med, at næringsmiddelindustriene har den største råstofværdi i relation til produktionsværdien. På den anden side er drikkevareindustrien næst efter sten-, ler- og glasindustrien den, der har den laveste råstofværdi og som et resultat heraf også den næsthøjeste værditilvækst.

At næringsmiddelindustrien har den laveste relative værditilvækst betyder imidlertid ikke, at værditilvæksten regnet i kroner er ringe. Tværtimod har næringsmiddelindustrien næst efter jernstøberier og maskinfabrikker, der tilsammen udgør en industrigruppe, den højeste værditilvækst, regnet i penge, for 1965 således ialt 1,4 milliarder kr. Regnet efter den absolute produktionsværdi placerer de enkelte næringsmiddelindustrier sig som i tabellen side 64.

For drikkevareindustriene er tallene således som angivet i tabellen øverst på næste side.

Produktionsværdi og værditilvækst i drikkevareindustrien 1964

Mill. kr.	Samlet produktions- værdi	Samlet udgift til materialer	Værdi- tilvækst	Materialeudgift i pct. af samlet prod.værdi
Bryggerier m. v.....	726,6	229,1	497,5	32
Sprit- og Gærfabrikker.....	101,4	38,0	63,4	37
Ialt 1964.....	828,0	267,1	560,9	32
Ialt 1965 (foreløbige tal).....	831	271	560	33

Til *Konservesfabrikkerne* regnes dels de, der tilbereder kød, men også de, der tilbereder frugt, grønt og fisk. Bortset fra den sidste gruppe får de bogstavelig talt alle deres råvarer fra landbruget. En lang række virksomheder fremstiller – omend på adskilte fabrikker – såvel kød- som frugt- og grøntkonserves. Dette gælder ikke de 76 slagterier (61 andelsslagterier og 15 privatslagterier), men en del af de øvrige. Der opregnes ialt 47 kødvarer- og konservesfabrikker udover slagterierne og 49 virksomheder, der fremstiller frugt- og grøntkonserves. Konservesindustrien er en ret ny industri. I en i 1887 udkommet bog om de danske erhverv hedder det således om datidens danske konservesindustri:

„Konservesfabrikker findes der tre af, en i Jylland og to i København. Den jyske og den ene københavnske (33 arbejdere) driver en ret anelig virksomhed, men der haves ikke nærmere oplysninger om dem.“

En meget stor del af konservesfabrikkernes produktion eksporteres og den samlede eksportværdi beløber sig nu efter en konstant stigning gennem en årrække til 974 mill. kr. årligt. Stigningen er generelt fordelt over samtlige

Kød-konserveseksporten (mill. kr.)

År	EFTA inkl. Finland	Fælles- markedet	Europa ialt	Afrika	U.S.A.	Amerika ialt	Asien ialt	Ocea- nien ialt	Hele verden
1961.....	211	14	231	8	226	269	16	2	562
1962.....	214	15	238	8	301	338	17	1	602
1963.....	206	26	245	9	328	373	19	4	650
1964.....	222	36	275	9	316	368	24	12	689
1965.....	246	46	312	11	433	496	25	15	859



Opskæring og pakning af flæsk og bacon til eksport kræver i dag trods brug af temmelig avancerede hjælpemidler megen arbejdskraft på grund af eksportens store omfang.

markeder. Efter en kortvarig mindre tilbagegang i eksporten til U.S.A. steg denne fra 1964 til 1965 fra 35.382 tons til hele 49.345 tons eller i penge med 114 mill. kr.

Når det til sammenligning anføres, at totalværdien af vor smørekspport i de samme 5 år har udgjort henholdsvis 636, 657, 693, 742 og 779 mill. kr., vil man forstå, hvor betydningsfuld eksporten af *kødkonserver* er for den danske nationalhusholdning. Regnet efter vægt udgjorde totaleksporten af kødkonserver i 1965 131.792 tons, hvoraf slagteriernes virksomheder har eksporteret 63 pct. og de private virksomheder 37 pct.

Eksporten af dåseskinker var 53.070 tons, hvoraf slagterierne har eksporteret 65,5 pct. og de private 34,5 pct. Eksporten af anden kødkonserver har andraget 78.722 tons.

Denne eksport går til et utal af markeder over hele jorden og netop konserverindustrien er nået langt i retning af den spredning af eksporten, som man så gerne ser.

Forbruget på hjemmemarkedet har i de samme 5 år andraget henholdsvis 12.271 tons, 14.322 tons, 15.610 tons, 14.910 og 17.278 tons til en samlet værdi af henholdsvis 49,3, 58,0, 70,3, 80,4 og 88,7 mill. kr.

En stor del af kødkonserverfabrikationen er som omtalt på private hænder. Mens 51 pct. af hele produktionen finder sted på de 61 andelsslagterier, sker 9 pct. af produktionen på de 15 privatslagterier og de resterende 40 pct. på de omtalte 46 private kødvare- og konserverfabrikker. De 51 pct. af produktionen er altså et led i andelsbevægelsens fremadrettede vertikale integration, mens de private virksomheder må købe svinene i landbruget og derfor konkurrerer om kødet med dets andre anvendelser, hvilket giver en række problemer af såvel økonomisk som politisk art.

Situationen er den, at anvendelsen til bacon udbringer grisen i det største beløb, ca. 300 kr., varierende efter Englandsnoteringen. Denne og de følgende priser refererer til B-svin. Et B-svin, hvoraf skinker og forender sendes til U.S.A. og midterstykkerne til England, hjembringer 264 kr. Grisene til konserverindustrien, (ialt ca. $\frac{1}{6}$ af hele svineproduktionen går til konserver) udbringer kun 224 kr. og U.S.A.-grisene endda kun 212 kr. Da det er til U.S.A., at størsteparten af den danske kødkonserver eksporteres, kan man forstå slagteriernes beklagelse af, at salget især stiger på de dårligst betalende markeder. For at være konkurrencedygtig især på konservereksportens hovedmarked, U.S.A., må industrien endda modtage store beløb (af størrelsesordenen 55 mill. kr. pr. år) fra Landbrugets Dispositionsfond. Disse kvantumrabatter er indført som en afløser for dollarpræmieringsordningen. De senest udbetalte kvantumrabatter fordeler sig således på de nedennævnte kategorier indenfor branchen:

Udbetalte kvantumrabatter

Mill. kr.	1964	1965
Private virksomheder	17,5	11,9
Andelsvirksomheder	7,9	7,2
Andelsslagterier	24,1	21,2
Eksport gennem eksportør	5,7	4,9
Ialt	55,2	45,2

Det fremgår af denne oversigt, at en væsentlig del af de kvantumsrabatter, der udbetales direkte, tilbagebetales til landbrugets egne virksomheder og at den betragtelige nedgang har ramt de private virksomheder langt hårdest.

I beløbet for 1965 er kun 42,8 mill. kr. egentlige kvantumrabatter. Resten er en del af de ialt 5,3 mill. kr., der er udbetalt som en særlig rømningsrabat for eksport til markeder udenfor EFTA.

Landbrugets subsidiering af kødkonserverindustriens private sektor er altså af begrænset størrelse.

Industriens mål i de kommende år må naturligvis være, at konserverproduktionen bliver ligeså rentabel som baconproduktionen, d. v. s. at man kan betale producenterne samme pris for grisen, som den kan udbringe i andre anvendelser. Her må dog erindres om, at konserverindustriens råvare absolut ikke tåler sammenligning med bacongrisen til England. Følgende foranstaltninger må iværksættes, for at dette mål kan nås:

- a. Intensiv produktudvikling,
- b. Bedre salg,
- c. Fjernelse af diskriminerende toldskrænker m. v.

a. Produktudvikling

Det må give store problemer, at konserverindustrien i disse år ekspanderer så meget, at den hidtidige gode balance mellem konserverindustrien og hjemmemarkedet er ved at blive sat overstyr. Problemet er i sin enkelthed dette, at ikke hele grisen kommer på dåse, men fortrinsvis skinker og forender. Der bliver så mange midterstykker tilbage, at hjemmemarkedet ikke kan absorbere dem. I 1965 oparbejdede konserverindustrien således ca. 8 mill. bove og skinker, men kun mellem 1½ og 2 mill. midterstykker. Industriens store problem for at nå frem til en lønnende afsætning af grisen er altså at finde, hvilke produkter man kan fremstille af grisen, når de let sælgelige er forarbejdet og solgt.

Et intensivt produktudviklingsarbejde må her sættes i gang. I forvejen råder landet over et fremragende sæde for den tekniske produktudvikling i Slagteriernes Forskningsinstitut. Her har egentlige produktudviklingsopgaver imidlertid ikke haft første prioritet og iøvrigt kan opgaven kun løses hånd i hånd med en kommerciel produktudvikling på højt plan. Menneskemateriale og faciliteter til løsning af denne opgave eksisterer i dag kun i begrænset omfang, men burde i kraft af opgavens enorme betydning tillægges langt større vægt.

Vel vidende, at det ikke løser problemerne, må det alligevel give stof til efter-

tanke, at det meste hunde- og kattemad på dåse, der kan købes i danske butikker er af engelsk oprindelse.

Det må være indlysende, at det er muligt at fremstille produkter af mellemstykkerne, som måske i dag er ukendte. Problemets rigtige løsning ville befri slagteriernes ledelse for at bruge tid på at udtænke prisdifferentieringsordninger.

b. Bedre salg

Salget af dansk kødkonserveres karakteriseres af et meget stort antal med hinanden konkurrerende mærker, – ofte lokale slagterimærker med i marketingmæssig henseende ringe emballager, stor variation i kvaliteten og en alt for ringe distribution. Som det nærmere skal påvises i afsnittet om reklame, er det en uomgængelig forudsætning for anvendelse af reklame i et område, at det reklamerede produkt findes i flest mulige af områdets butikker. Undersøger man de enkelte danske konservermærkevarers distribution finder man med få undtagelser, at denne er ganske utilstrækkelig til anvendelse af den reklame, der kan gøre mærket kendt og efterspurgt, hvilket igen er en absolut forudsætning for, at varen kan hjembringe en merpris. Det påtænkte fællesmærke for konserver, der i hvert fald skulle have været anvendt i U.S.A. er nu, efter flere års diskussioner og udskrivelse af konkurrencer helt opgivet, fordi det *ikke* kunne give vore utallige produkter et eentydigt mærkevarerpræg i amerikanske forbrugeres øjne. En af de væsentligste årsager til, at dansk bacon i England hjembringer så store priser og store priser i forhold til konkurrenterne er, at det er dette relativt beskedent forædledede produkt, der efterhånden har fået den karakter af mærkevare, der som omtalt betinger højere priser. Vejen til højere priser ved konservereksport går uomgængelig nødvendigt over etableringen af nogle få store mærkevarer på højeste kvalitetstrin. De tekniske muligheder herfor er absolut til stede.

c. Fjernelse af diskriminerende toldskranker m. v.

Det er en kendsgerning, at konserveresalget er diskrimineret på mange markeder, i høj grad også EFTA-markeder med hensyn til toldsatser. Det ville således være til stor hjælp, om man kunne nedbryde den høje told for færdigvarer, der eksisterer ved eksport til Sverige. Her betaler man således ikke mindre end 4 kr. pr. kg i told. Iøvrigt må denne told tages med i vurderingen af konserverindustriens kvantumrabattilskud fra Landbrugets Dispositionsfond, idet et andet fond, finansieringsfonden af 1963 nyder godt af de såkaldte Sveriges-

penge, der tilfalder landbruget som kompensation for manglende lettelse af den danske landbrugseksport til Sverige. Fondens midler anvendes i første række til udlån. Det største beløb – 20 mill. kr. – er udlånt til Eksport-Svineslagteriernes Salgsforening til delvis finansiering af de store investeringer ved den nye containertransport af bacon til England.

I England belægges man importeret konserves med en told på 10 pct., hvilket er en belastning på 80 kr. sammenlignet med den traditionelle baconeksport. Kom tolden væk, ville konservesproduktionen være lige så rentabel som baconproduktionen.

Oprindeligt etableredes konservesindustrien for at behandle de forhåndenværende råvarer i landbruget og det vil i denne forbindelse sige bacongrisen. Som altid, når en industri vokser sig stor, opstår der ganske bestemte ønsker med hensyn til råvarernes egenskaber; disse ønsker er i konservesindustrien koncentreret om begrebet konservesgrisen.

Målet for den danske svineavl har i trekvart århundrede været at fremstille den bedste bacongris og resultatet har været, at den danske landracegris er kendt verden over som den bedste bacongris. Dette er ikke ensbetydende med, at den samtidig er den bedste råvare for konservesfabrikation og dette igen er baggrunden for, at industrien har ønsket skabt en konservesgris, hvilket vil sige dyr, der slagtes ved en højere vægt end baconsvinet og har store skinker og bove, modent kød og en mørk kødfarve.

Om en sådan konservesgris skabtes, ville dens tilstedeværelse indebære store farer for krydsningsavl, hvorved man ville få dyr, der til alle formål ville være ringere end konservesgrisen til konserves og bacongrisen til bacon.

En nærliggende udvej er at fordre baconsvinet op til en større vægt end sædvanligt med stigende fodermængde gennem hele vækstperioden. Resultatet har imidlertid været svin med relativt mindre skinker og forender, mens midterstykkets andel er blevet forøget. Desuden har der været tale om en faldende kødprocent og en stigende fedtprocent.

For at løse problemerne omkring konservesgrisen startedes i december 1963 et intensivt forsøgsarbejde på foranledning dels af Eksport-Svineslagteriernes Salgsforening og dels af Kødindustriens Fabrikantforening. Forsøgene ledes af professor Hjalmar Clausen.

På grundlag af resultaterne fra 1. serie kan det allerede afgøres, at kødet af de meget store grise over 120 kg indeholder så mange grove sener, at værdien af den fremstillede konserves er væsentlig forringet. Det viste sig også tydeligt, at selv om man havde holdt nogle af grisene på konstant foder fra de vejede 80 kg, var de alligevel blevet så fede, at kvaliteten var utilfredsstillende.

Under hensyn til disse forhold ændredes forsøgsplanen for 3. og 4. serie, så-

ledes at højeste slagtevægt blev 120 kg mod tidligere 150 kg. Intervallerne mellem de enkelte vægtgrupper er indsnævret til $7\frac{1}{2}$ kg mod tidligere 15 kg, og slagtevægten blev derefter: 82,5 kg – 90 kg – 97,5 kg – 105 kg – 112,5 kg – 120 kg.

Da det viste sig, at grisene i de højere vægtgrupper blev for fede, nedsatte man foderstyrken, hvorefter grisene holdes på konstant foder fra en vægt på 70 kg. Man håber derved at kunne producere en gris, som med en højere vægt alligevel giver en tilfredsstillende slagte kvalitet og en økonomisk produktion.

Som et foreløbigt resultat kan anføres, at det har været muligt ved forskellig fodring at påvirke kød- og fedtproduktionen hos grise, der slagtes ved en højere slagtevægt end den for bacongrisene gældende.

Det er lykkedes ved en speciel fodring – med konstant foder mængde og stigende proteinmængde – at få grisene til ved en forøgelse af slagtevægten over 65 kg at producere en lille smule mere kød og lidt mindre fedt. For de første 10 kgs stigning i slagtevægten drejer det sig dog kun om 700 g mere kød og 600 g mindre fedt. Forøges slagtevægten med 20 kg, drejer forbedringen sig om 1,3 kg mere kød og 1,1 kg mindre fedt.

Konserveskvaliteten synes at være faldende for grise slagtet ved en levende vægt på over 105 kg, svarende til en slagtevægt på ca. 75 kg. Der kan formentlig kun blive tale om at forhøje slagtevægten for eventuelle konservesgrise med højst 10–15 kg.

Forsøgene afsluttedes i maj 1966.

Arbejdet med at fremskaffe det helt rigtige grundlag for en konservesproduktion finder ikke alene sted i Danmark, men også i andre konservesproducerende og -eksporterende lande. I denne henseende er den indsats, Unilever-koncernen har sat igang i Holland sikkert den mest interessante. Interessen for at skabe en hollandsk industrigris hænger sammen med den ændring, der i de senere år er sket i den hollandske eksport af svineprodukter. Før krigen var Holland stor-eksportør af bacon, mens konserveseksporten var ubetydelig. Nu er det omvendt. Baconeksportens værdi er faldet til ca. 50 mill. kr. årligt, mens eksporten af andre kødprodukter er steget til ca. 600 mill. kr. årligt.

Bacon er en masseproduktion, som praktisk talt kun kan afsættes i England og der kan hollænderne ikke konkurrere med danskerne, hverken på pris eller kvalitet. Hertil kommer, at baconproduktionen i selve England er stærkt stigende. Derfor skal Hollands svineproduktion lægges om, idet industrien har brug for en rigtig skinkegris. Da en sådan ikke findes, må den laves og forsøg i så henseende er i gang indenfor Unilever. Foreløbig har man ved fodringsforsøg i løbet af 9 år reduceret antallet af dage det tager at producere et svin med en levende vægt på 260 lbs fra 230 til 213. I 1970 skulle produktionen kun tage 200 dage. Når de samlede forsøgsresultater om nogle år foreligger,

vil man stille avlsdyr til rådighed for de hollandske landmænd, som vil påbegynde et samarbejde med koncernen; formen for dette samarbejde kendes endnu ikke. I Unilever har man indtil videre den opfattelse – ud fra de hollandske forudsætninger – at ingen kan producere bedre og billigere end frie og økonomisk stærke landmænd.

På dette punkt tangeres de øvrige krav, som man fra industriens side rejser overfor landbruget. Svinepuklen fra sommeren 1965 er her det afskrækkende eksempel. De stærkt svingende råvareleverancer umuliggør produktionsplanlægning i industrien og dermed den optimale udnyttelse af den investerede kapital. Det er ikke blot den private industri, der lider under de u hensigtsmæssigt svingende leverancer, men i høj grad også andelsslagterierne. En egentlig produktionsplanlægning indtog derfor allerede i Andelsslagteriernes Struktur rationaliseringsudvalgs betænkning en fremtrædende plads. Der er mange muligheder (svinekortordning, langtidskontrahering, prisdifferentiering m. m.), men endnu er problemet ikke løst.

Netop på kødforædlingsområdet burde Danmark kunne opnå en førerstilling, og industrien ville kunne opnå en langt mere lønnende produktion og eksport end tilfældet er i dag. Men hertil kræves en langt mere kommerciel indstilling end det er muligt at skabe med de svingninger, råvareproduktionen er underkastet.

Teoretisk vurderet er situationen i dag den, at der intet teknisk var til hinder for, at hele den nuværende produktion af svin henlagdes til et eencifret antal „svinefabrikker“, placeret strategisk i forhold til eksporthavnene. Den dag kan komme, hvor vi også herhjemme tvinges til den mest økonomiske produktion, omend den skitserede udvikling synes socialt og politisk udelukket. En genvej til sikring af konservesindustriens råvareforsyning kunne tænkes i kontraktavl af svin. Den anden del af konservesindustrien, frugt- og grøntforædlingen er i vid udstrækning baseret på kontraktavl. Kontraktavl af svin ville forudsætte, at de pågældende landmænd måtte gå ud af deres andelsslagteri og måtte derfor baseres på langvarige kontrakter med prisklausuler. Konkurrencen vil imidlertid før eller senere tvinge industrien til alene at se på omkostningerne ved fremkaffelse af råvarer, herunder i høj grad sikring af forsyninger til en jævn produktion. Også landbruget er derfor interesseret, thi opretholdelse af en andelsforædling kan ikke tænkes under væsentlig ringere vilkår end en privat forædlingsindustri.

Når Unilever i samtaler med udenlandske (danske) landbrugsjournalister fremhæver, at man ikke selv vil gå ind i svineproduktionen, kan dette være en politisk betonet udtalelse. Under alle omstændigheder kan man være forvisset om, at ændrer de økonomiske faktorer sig, således at forudsætningerne for egen-

produktion er til stede, så vil en kommerciel koncern ikke holde sig tilbage af sentimentale grunde.

Og når danske landbrugsledere udtrykker en vis frygt for, at industrien kunne få lyst til at kaste sig over egen svineavl i forbindelse med problemerne om industriens erhvervelse af landbrugsjord, så har man samtidig givet udtryk for en vis tvivl om, hvorvidt landmændene også i fremtiden vil være de billigste svineproducenter.

Hvad frugt- og grøntkonservesindustrien angår, er der stort set tale om en produktion til hjemmemarkedet. Vel eksporteres der for nogle få millioner kr. konserves, og der er ligeledes en eksport i gang af dybfrosne grøntsager i detailpakninger, men det er kun mindre dele af produktionen.

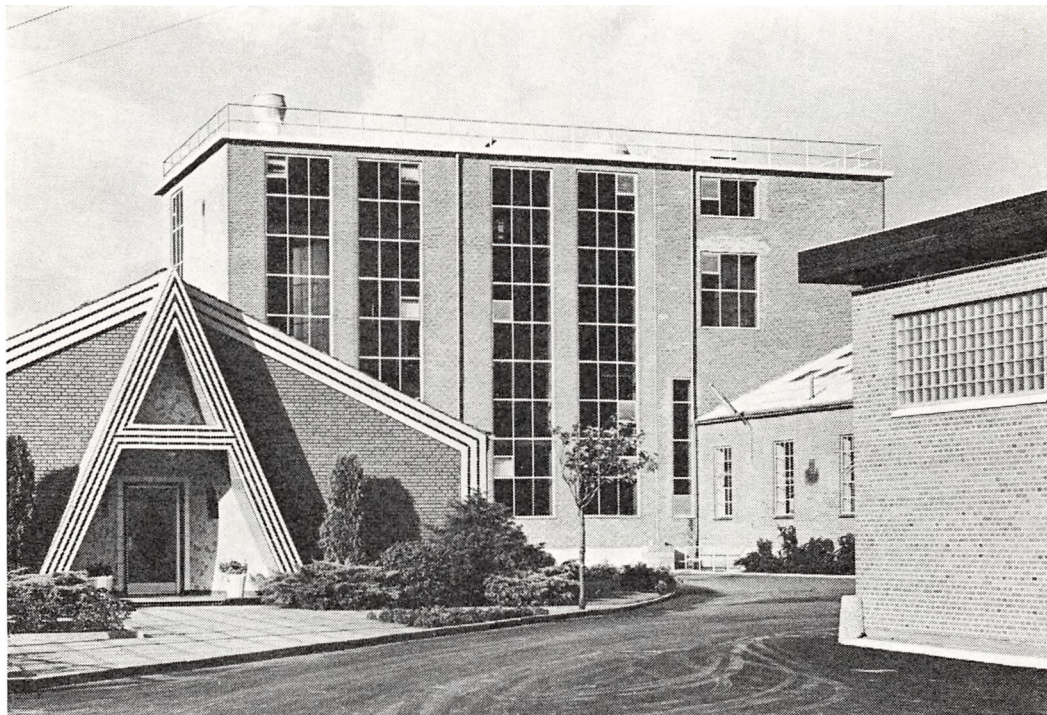
Regnet efter produktionsværdien er fremstillingen af eddikesyltede grøntsager samt marmelade og saft størst. Indenfor egentlig konservesfabrikation er ærter, asparges og rødkål på dåse de vigtigste varer.

Efter konservesfabrikkerne er *sukkerfabrikkerne* såvel regnet efter produktionsværdi som efter værditilvækst den mest betydningsfulde gren af næringsmiddelindustrien. Den danske sukkerfabrikation er baseret på sukkerroen, og når såvel en lønnende produktion og også ofte en stor sukkereksport har kunnet opretholdes, skyldes det de verdensomspændende handelsskranker, idet sukkerøret på mange måder er den mest ideelle råvare til sukkerfremstilling.

Verdensproduktionen af sukker er da også domineret af rørsukkeret. FAO har opgjort årsudbyttet af sukkerrør til 416 mill. tons, hvoraf den altovervejende del udenfor Europa. Til gengæld er Europas sukkerproduktion så at sige udelukkende baseret på sukkerroer. Af verdensproduktionen af sukkerroer falder 21 mill. tons på U.S.A. og nogle få millioner tons på andre oversøiske lande. Resten af de 161 mill. tons falder på Europa, hvor Danmarks produktion i henhold til den internationale statistik var 2,6 mill. tons. Det vil utvivlsomt overraske mange at høre, at sukkerroeproduktionen i 13 europæiske lande er større end i Danmark.

Siden 1930, da sukkerordningen skabtes, har produktionen af roesukker svinget mellem 167.000 og 400.000 tons, modsvarende et areal mellem 34.000 og 91.000 ha. Ifølge sukkerordningen har De danske Sukkerfabrikker reelt monopol på det danske marked. Produktion og raffinering af sukker kan i henhold til loven kun finde sted efter bemyndigelse fra Handelsministeriet, der kan fastsætte såvel roepriisen som sukkerets detailpris.

Aftalen, der skriver sig fra 1960 betyder, at der principielt tilkommer dyrkerne produktionsprisen baseret på Det landøkonomiske Driftsbureaus produktionspris-beregning pr. ha sukkerroer for sidste regnskabsår. Det beløb reduceres med 450 kr. pr. ha for værdien af top og affald m. v. Endvidere korrigeres belø-



Den industrielle forarbejdning af landbrugets produkter kræver ofte industrianlæg af betydeligt format. Billedet viser et af vore største anlæg for fremstilling af tømælk.

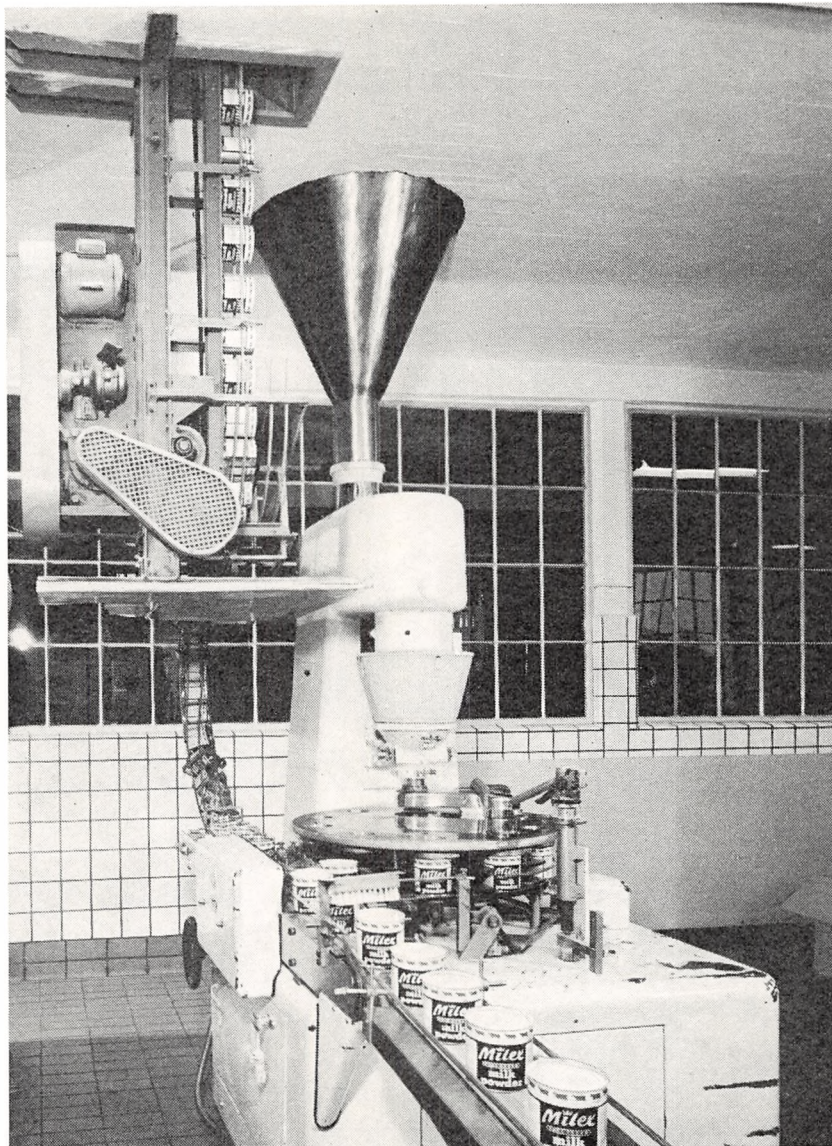
bet med de prisforskydninger, der sker fra regnskabsperioden til dyrkningsperioden på udsæd, gødning, arbejdsløn og fragt. Endelig korrigeres renterne, hvis der er foretaget ny ejendomsvurdering. Det korrigerede omkostningsbeløb pr. ha divideres derpå med 330 for at få produktionsprisen pr. dobbeltcentner.

For 1965 blev den foreløbige pris i januar sat til 9,85 kr. og den endelige pris blev 10,59 kr. pr. dc. Tallene for 1966 er henholdsvis 10,57 og 10,75 kr.

Når produktionsprisen svinger så forholdsvis meget, skyldes det som regel udsving i arbejdsforbruget som følge af vejrliget i den sæson, der ligger til grund for omkostningsberegningen.

Produktionen er år for år stærkt svingende, ligesom eksporten er svingende og i nogle år meget stor. Endog eksport af ubehandlede sukkerroer finder lejlighedsvis sted, – i så fald til Finland, Sverige og Tyskland. Mens der i 1962 produceredes godt 150.000 tons hvidt sukker med en samlet produktionsværdi på 239 mill. kr. var produktionen i 1964 392.000 tons med en produktionsværdi af 405 mill. kr. I 1963 og 1965 var eksporten henholdsvis 150 og 50 mill. kr.

De 36 *handelsmøller* aftager fra landbruget 280.000 tons hvede, 102.000 tons rug og 42.000 tons havre foruden mindre mængder af blandsæd og byg. Kornet



Mælkepulver er i de senere år blevet en stor eksportartikel. Fra mælke-kondenseringsindustriens side bestræber man sig på at skabe et kvalitetsprodukt, som kan hævde sig i konkurrencen på verdensmarkedet.

formales til mel m. v. med en samlet salgsværdi af ialt 377 mill. kr., hvoraf kun yderst beskedne dele eksporteres. Melet går til konsum og finder anvendelse i andre industrier.

At situationen engang har været anderledes, fremgår af Falbe Hansen og Scharlings „Danmarks Statistik“ fra 1887. Det hedder heri: „Møllevirksomheden er en af vore vigtigste industrier og den betydeligste af vore eksportindustrier.



Også indenfor margarinefabrikationen sker i disse år en stærk teknisk udvikling med det til følge, at nye tidssvarende fabriksanlæg må opføres. Billedet er hentet fra et af vore nyeste og mest moderne anlæg af denne art.

Det er ikke alene indenlandsk korn, der formales, men også meget udenlandsk korn, især hvede, der indføres fra Østersølandene, fra Sortehavet og fra Nordamerika. Vor mølleindustri udvikling til eksport har været et gode for vort landbrug, idet der derved er skabt et fastere og stadig mere marked for landets overskud af hvede og rug og der er fremkommen en stor indenlandsk produktion af klid, et af vort landbrugs vigtigste foderstoffer.“

Mælkekondenseringsindustrien er derimod i høj grad en eksportindustri. I 1965 eksporteredes tørmælk og -fløde for ialt 169 mill. kr. og kondenseret mælk og fløde for 95 mill. kr. Produktionsværdien på de 19 virksomheder var i 1964 ialt 328 mill. kr. Mælkekonserves er et af de områder, hvor man søger at skabe et dansk kvalitetsbegreb. Således er al dansk mælkekonserves forsynet med et cirkelrundt rødt fællesmærke, der bærer lurmærket, ordet „Danmark“ og et autorisationsnummer. Da internationale koncerner som NESTLE har mælkekondenseringsfabrikker på dansk grund er det vanskeligt at forlange, at fællesmærker skulle kunne komme til at dominere emballagen. Som grundlag for en reklamekampagne – og sådanne er gennemført på basis af statsmidler til afsætningsfremmende foranstaltninger – er fællesmærket meningsløst, når det kan

være afstørrelse som en eenøre på store kilodåser. Iøvrigt er vareområdet uegnet til varedifferentiering i stor stil. På det amerikanske hjemmemarked sælges beriget tørmælk, hvilket vil sige sødmælkspulver med ekstra tilsætning af proteiner, vitaminer etc.

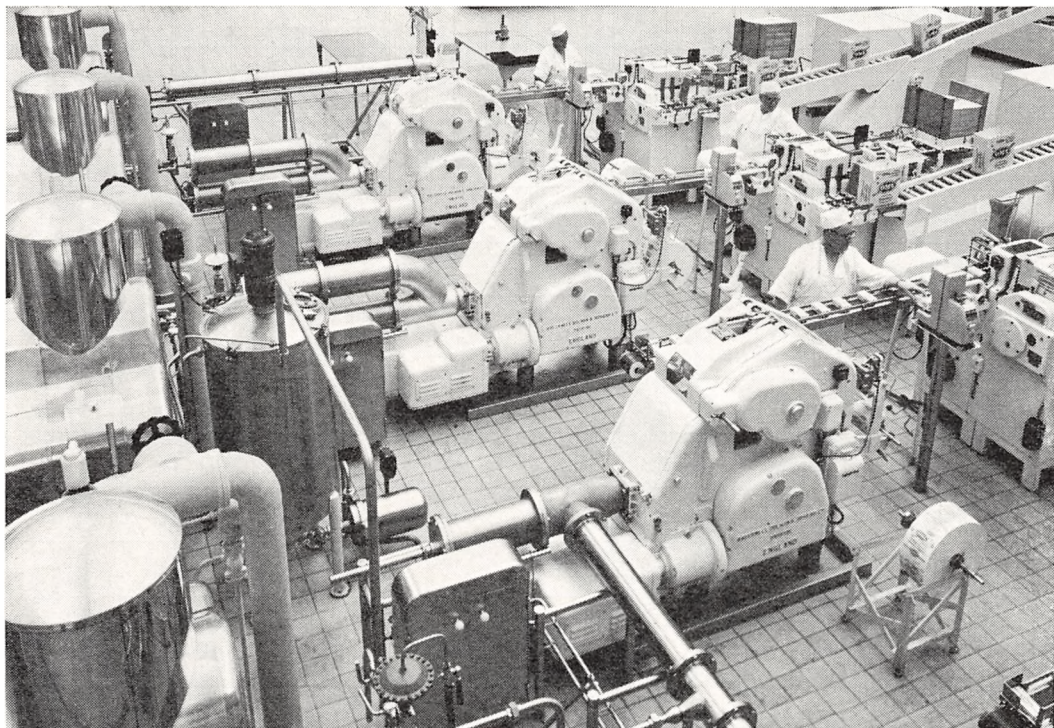
Margarinefabrikkerne, der producerer det med en af vore vigtigste eksportvarer direkte konkurrerende produkt, er tiltrods herfor også en kunde hos dansk landbrug.

Af de animalske råvarer i margarinen hentes svinefedt til bordmargarine og Premier jus til bagerimargarine fra slagterierne. Svinefedt afhentes fra de store slagterier pr. tankvogn og hærdes til det smeltepunkt, man ønsker samt raffineres. Herefter er svinefedtet en af de bedste og billigste råvarer, der navnlig er af betydning for margarinenes rette konsistens. Da margarinefabrikkerne indkøber svinefedtet, når slagterierne har afsætningsvanskeligheder med denne vare, fås det til en relativ lav pris og har derigennem været medvirkende til at holde margarineprisen nede.

Et vigtigt råstof i bordmargarine er skummetmælk, der syrnes og tilsættes margarinen dels for at give det af forbrugerne påskønnede stegebundfald og dels af økonomiske grunde. Margarine skal indeholde mindst 80 pct. fedt og højst 16 pct. vand. Der er altså et spillerum på 4 pct., og det er billigere at tilsætte mælketørstof end fedtstoffer. I de store fabrikker overvinder man let de bakteriologiske problemer, tilsætningen af skummetmælk kan give anledning til.

Spørger man en landmand, hvilken råvare der går fra landbruget til margarineindustrien, vil han utvivlsomt svare rapsolie. Og så er sandheden den, at der ikke anvendes dansk rapsolie i bordmargarinefremstillingen, men derimod til fremstilling af bagerimargarine, fordi rapsolie er uegnet som bordmargarineråstof. Når rapsdyrkning er blevet en forretning for landbruget skyldes det en lovbestemmelse om, at margarineindustrien er forpligtet til at aftage så stor en mængde rapsfrø til en nærmere fastsat for landbruget gunstig pris, at olieindholdet svarer til 10 pct. af margarineindustriens samlede olieforbrug. Der er ikke og har ikke været tale om en iblandingspligt, selvom det fra starten var meningen fra landbrugets side. Til rapsordningen var oprindeligt yderligere knyttet den bestemmelse, at landbruget efter presningen af frøene på de danske oliefabrikker skulle kunne købe rapsskrå til en favørpris (36 kr. pr. 100 kg ab fabrik).

Dansk rapsolie er ikke ringere end anden rapsolie, men rapsolie er et i mange henseender ringere råprodukt end andre olier i samme prisklasse. Dels adskiller rapsolie sig rent kemisk fra de øvrige vegetabiliske olier ved at indeholde en stor mængde (50 pct.) erucasyre, der er tungt fordøjelig, dels har den en uheldig indvirkning på margarinenes konsistens.



Pakningen af den færdige margarine sker på automatiske pakkemaskiner, således at berøring af det færdige produkt er uforønden.

Margarineindustrien har derfor valgt at købe det kvantum rapsfrø, man er forpligtet til, sælge dem med tab som frø, hvorved der altså bliver langt færre subsidierede rapskager her i landet af dansk raps end forventet. Tabet på frøeksporten får margarineindustrien rigeligt kompenseret i prisordningen for bordmargarine og realiteten i ordningen er altså den, at margarineforbrugerne subsidierer det rapsdyrkende landbrug.

Fra 1958 til 1960 hvilede rapsordningen på frivillige aftaler mellem landbruget og industrien. Da der dengang ikke dyrkedes mere raps end industrien kunne aftage, kunne der dengang fastsættes en fast pris til avlerne ved aflevering (104 øre pr. kg vinterraps).

Siden 1961 hviler rapsordningen på et lovmæssigt grundlag. Oliemøllerne afregner den rapsmængde, der svarer til 10 pct. af margarinefabrikkernes fedtstofforbrug med 80 øre pr. kg (vårraps 70 øre pr. kg).

Endvidere skal der til en rapsfond indbetales 42 øre pr. kg således at vinteraps ialt står industrien i 122 øre pr. kg. Rapsfonden skal, når den samlede høst er gjort op, udloddes ligeligt på hele avlen.

Udviklingen i produktion og priser fremgår af følgende oversigt:

Rapsproduktion og -priser

	1961	1962	1963	1964	1965
Areal ha	11.400	24.900	15.574	25.320	27.170
Høst ialt t	28.900	54.800	26.725	53.255	52.000
Høst pr. ha. hkg	25,4	22,0	17,2	20,9	19,1
Oliemøllernes betaling øre pr. kg vinterraps	80	80	80	80	80
Betaling til rapsfond øre/kg	42	42	42	42	42
Udloddet øre/kg	27	14,5	29	15	15
Gnstl. eksportpris øre/kg	81,5	68,6	82,2	79,4	79,5
Beregn. producentpris øre/kg	101	80	102	88	88
Rapshøstens producentværdi mill. kr.	29	42	26	40	40

Mens avlen i 1961, der for første gang overskred fabrikkernes aftagepligt på 18–19.000 tons, på grund af gode eksportpriser helt og fuldt kunne sælges til fabrikkernes aftagepris, faldt eksportpriserne i 1962 så meget, at der blev en betydelig forskel mellem prisen på det eksporterede kvantum og fabriksprisen. Da avlen tilmed var tre gange så stor som det hjemlige „behov“, blev den gennemsnitlige a-contopris til landmanden betydeligt lavere end i 1961.

Som følge af, at der som sagt ikke eksisterer en iblandingspligt for margarineindustrien, eksporteredes i 1961 næsten hele det kvantum, for hvilket der var aftagepligt. I 1962 blev der kun anvendt omkring 9000 tons i margarinefabrikationen, mens resten eksporteredes. Atter i 1963 eksporteredes næsten hele avlen som følge af de gode eksportpriser, mens der i 1964 blev anvendt 6000 tons herhjemme. Af 1965-høsten blev ca. 40.000 tons eksporteret og ca. 12.000 tons anvendt i foderblandinger.

Eksporten sker i form af frø, hvorfor der ikke bliver rapsskrå til landmændene af dansk avl.

Landbruget ønskede i 1965 en tredobling af margarineindustriens aftagepligt (d. v. s. en tredobbelt subsidiering af rapsdyrkerne fra margarineforbrugerne), dels for at gøre rapsdyrkning mere rentabel, dels for at støtte hjemmemarkedet for smør, der er afhængigt af prisrelationen mellem smør og margarine. Denne tredobling blev dog ikke gennemført. I mellemtiden er der optaget forhandlin-

ger med henblik på at finde frem til former for kvalitetsafregning af raps, der gør produktet mere attraktivt for margarineindustrien.

Kaffebrønderierne henter nok deres råvare i landbruget, men set fra et valutasyndspunkt desværre ikke i dansk landbrug.

Chokolade- og sukkervarefabrikkerne anvender også hovedsagelig udenlandske råvarer, men i 1964 anvendtes i produktionen 19.000 tons sukker samt en del kondenseret mælk og tørsmælk.

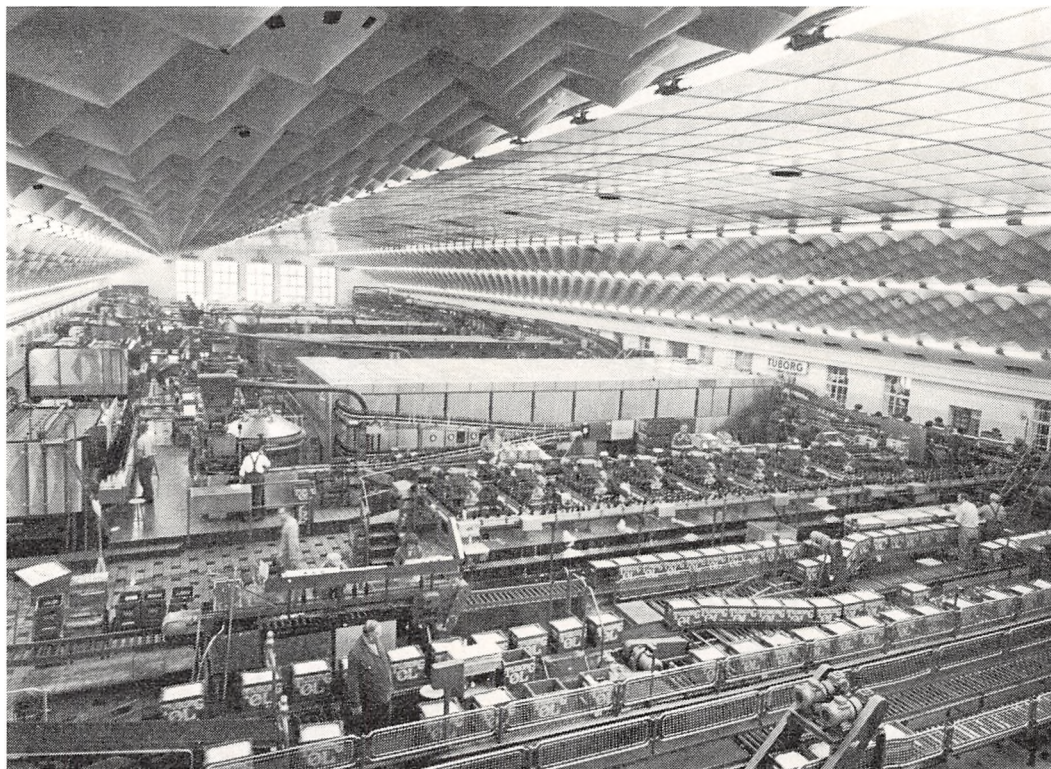
Produktionsstatistikken opregner ikke enkeltheder for de resterende grupper indenfor næringsmiddelindustrien bortset fra *kiks- og vaffelfabrikkerne*, hvis vigtigste råstoffer er mel og bagefedtstoffer samt fra *kaffesurrogatsfabrikkerne*, der benytter sukkerroer og cikorerødder som råstof. Kafferationeringen ændrede fuldkommen kaffevanerne i dette land, og mens det før krigen var almindeligt at blande kaffen med kaffetilsætning, drikkes der nu overvejende ren kaffe. Denne industri vil næppe opleve en renaissance.

Kartoffelmelsfabrikkerne har en samlet produktionsværdi på kun 16 mill. kr., men de er af betydning, fordi de dækker et behov på hjemmemarkedet, som tidligere dækkedes af importeret sago. Produktionen er monopoliseret på 7 fabrikker og går foruden til direkte konsum også til forskellige industrier som råvare; fabrikkerne driver et omfattende forsøgsarbejde med det formål at stabilisere dyrkningen af industrikartofler. Denne kræver stærk pasning og med den stigende mangel på arbejdskraft i landbruget er avl af industrikartofler som led i et almindeligt landbrug uhensigtsmæssig. Store tab er lidt netop på grund af manglende pasning. Iøvrigt er kartoffelproduktionen i de senere år faldet stærkt.

Udenfor næringsmiddelindustrigruppen er den største aftager af råvarer fra landbruget *bryggeriindustrien*, som også er en stor eksportindustri, idet der årligt eksporteres øl for beløb af størrelsesordenen 120 mill. kr.

Ølbrygning er en gammel industri her i landet. Øl har fra de ældste tider været en almindelig drik og selvom der i århundreder var tale om hjemmebrygget øl, begyndte købstadborgerne dog tidligt at brygge øl til salg. Allerede Christian 2. gav bestemmelser om ølbrygning og beskyttede det danske øl mod tysk konkurrence. Bryggerlauget blev i 1675 „sluttet“ og øl måtte kun fremstilles i 136 gårde, der havde godt vand. Efterhånden bortfaldt de fleste regulerende bestemmelser, men den vigtigste, laugets „sluttethed“ og det begrænsede antal bryggergårde bestod, indtil lauget ophævedes i 1805.

Øl var længe genstand for beskatning, men denne bortfaldt 1851 og der gik mange år, før øl atter beskattedes. Til gengæld har ølbeskatningen siden været skiftende finansministres mest populære aktiv og trods enorme afgifter har forbruget været stadig stigende.



Flaskerensning, ølftapning, pakning i kasser og transport af disse til biler og banevogne er med den vældige produktion, som bryggerierne er oppe på i dag, en opgave, der kræver vidtgående mekanisering.

Bryggeriindustriens vigtigste råstof er maltbyg og netop for byg er de danske jordbunds- og klimaforhold meget velegnet. En intensiv forskning indenfor området har ført til frembringelsen af bygsorter, der er særdeles velegnede til formålet. De danske bryggerier købte i 1964 103.000 tons korn, fortrinsvis byg til maltning og fremstillede heraf 50.000 tons malt til salg og 36.000 tons malt til eget brug.

Sprit-, gær- og likørfabrikkerne, der har en samlet produktionsværdi på 101 mill. kr. er ligesom bryggerierne i høj grad baseret på råstoffer fra landbruget. Til produktionen af teknisk sprit anvendes melasse. Der produceres årligt på De danske Sukkerfabrikker ca. 100.000 tons melasse. Den seneste tekniske udvikling har imidlertid medført, at hovedparten af den tekniske sprit nu fremstilles af råstoffet ethylen på den nye syntesepritfabrik på Amager. Fremstillingen af sprit til konsum (akvavit, finsprit m.v.) er baseret på kartofler og korn. Produktionsstigningen falder på grund af prisforholdet mellem kartofler og korn udelukkende på kornspritten. De danske Spritfabrikker har deres egen forsøgs-



Kartofler og korn, som danner udgangsmaterialerne for spritproduktionen, føres af lastbiler direkte fra landmanden til fabrikkens gård, hvorfra transportbånd fører dem videre til behandling i maskinanlæggene.

gård, hvor man arbejder med fremavl af sygdomsfri læggekartofler til brug for virksomhedens kontraktavlere.

Af den samlede forbrugte mængde spiritus på hjemmemarkedet dækker dansk akvavit alene 77 pct., mens andre danske produkter dækker 10 pct. og importeret spiritus kun 13 pct.

Produktionen af sprit til tekniske formål og til drikkebrug udgjorde i 1965 over 24,6 mill. liter à 100 pct., og til denne produktion er medgået 16.400 tons kartofler og 6.100 tons korn.

I de seneste år har De danske Spritfabrikker optaget en ny produktion, baseret på kartofler. Da man i forvejen arbejdede med kartofler som råprodukt og havde kontraktavl af kartofler i stor stil, var fremstilling af andre kartoffelprodukter en nærliggende tanke. På egen forsøgsgård har man gennemført et forsøgsarbejde for at fremskaffe egnede kartofler til kartoffel-chips, kartoffelmos og såkaldte kartoffel-pinde (d. v. s. kartofler udskåret i små „bjælker“, der dernæst er friturekøgt). De pågældende produkter efterspørges af forbrugerne i stigende

grad, fordi de er meget tidsbesparende for den i erhvervslivet arbejdende husmoder. Spritfabrikkerne har i de seneste år oparbejdet en eksport af kartoffelprodukter, men man møder på dette område store vanskeligheder på grund af den på alle markeder herskende landbrugsbeskyttelse.

Som nævnt leverer landbruget råvarer til endnu nogle industrigrupper, nemlig den kemiske industri, tekstilindustrien, fodtøjsindustrien og endnu en række industrier.

Indenfor den kemiske industri er det især *medicinalindustrien*, der baserer produktionen af en række vigtige medicinalvarer på kirtler og forskellige indvolde fra slagtede dyr. Alene insulinfabrikationen havde i 1964 en salgsværdi på 37 mill. kr. En række produkter indenfor klistergruppen er også baseret enten på råvarer af vegetabilsk oprindelse (kartoffelmel) eller af animalsk oprindelse (blodalbumin).

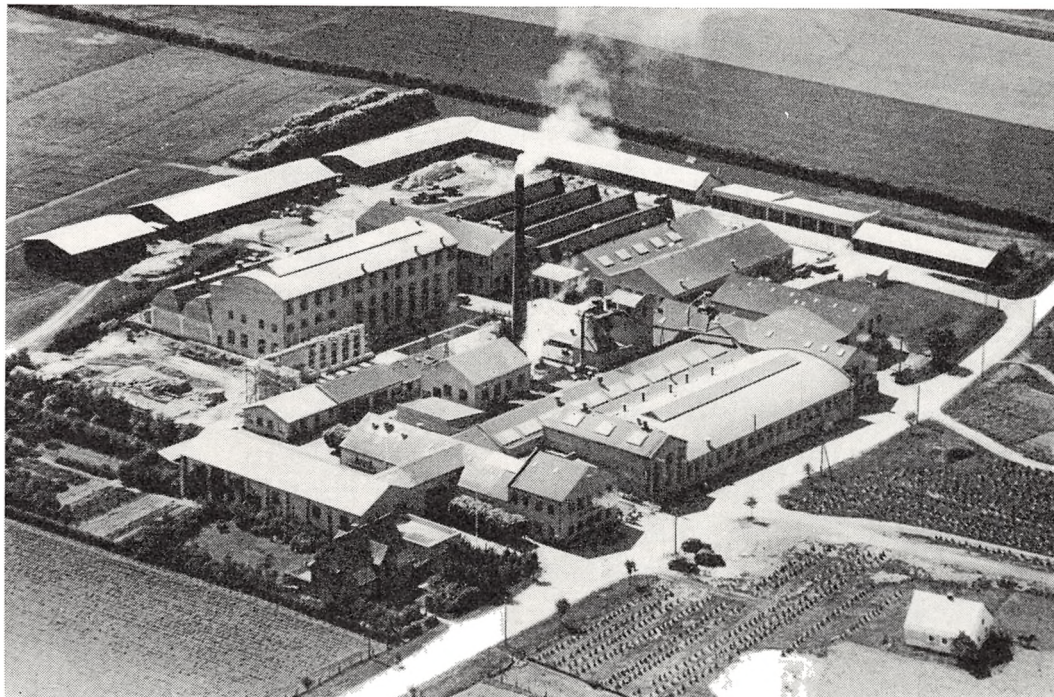
Garverierne har fremstillet læder af kvæghuder og hestehuder, og lædervarefabrikkerne har videreførelset fortrinsvis oksehud og kalveskind samt okse- og kalvespalt til lædervarer af vidt forskellig karakter.

Destruktionsanstalter og talgsmelterier har fortrinsvis på basis af selvdøde og



Lucerne er især i de sidste år blevet et stærkt efterspurgt foderstof. Foranlediget heraf er en række lucernetørrerier blevet opført ud over landet. I disse nedtørres den friske og meget vandholdige lucerne, og det tørrede produkt formales til mel eller presses til foderpiller.

Tørringen, der foregår ved høj temperatur, er en temmelig brandfarlig proces.



Hørvareproduktionen var navnlig i krigsårene en faktor af betydning for forsyning af hjemmemarkedet med tekstiler. I årene derefter udviklede konjunkturerne sig ugunstigt for denne produktion, men i den seneste tid er der påny sket en vending i mere positiv retning, og en ret stor produktion finder fortsat sted.

syge dyr fremstillet teknisk fedt samt foderstoffer af forskellig art, mens talgsmelterierne har fremstillet oksetalg såvel til spisebrug som teknisk brug samt premier jus, der anvendes til bagerimargarine.

Det tekniske fedt finder videre anvendelse på *søbefabrikkerne*, hvor der imidlertid i efterkrigsårene er sket en voldsom produktionsændring fra produkter baseret på animalske og vegetabiliske fedtstoffer til produkter baseret på sulfonerede råvarer.

Tekstilindustrien modtager til videreforarbejdning fra landbruget taveplanten spindhør, der vokser tilfredsstillende under danske forhold og passer i vekseldriften. Fra et betydeligt omfang ved verdenskrigens ophør er spindhørbearbejdningen herhjemme imidlertid reduceret til et relativt beskedent niveau, fordi industrien ikke nød beskyttelse, da Europa for nogle år siden oversvømmes af billige subsidierede russiske produkter. For den enkelte landmand har netop avlen af spindhør i de seneste år imidlertid været tilfredsstillende, og eksperter hævder, at man idag med fordel kunne have drevet flere fabrikker end de to, der er tilbage.

Lucerne og andre græsmarksafgrøder

En speciel form for industriel bearbejdelse af råvarer fra landbruget finder sted i tørrerier, hvor lucerne og andre græsmarksafgrøder forarbejdes til grønmel eller piller af tørret, formålet grønmel. Den industrielle bearbejdning af disse afgrøder påbegyndtes allerede inden sidste verdenskrigs udbrud og har siden da udviklet sig til en virksomhed af betydning. Ikke mindst på baggrund af de voksende arbejdskraftproblemer i landbruget må det anses for sandsynligt, at fremstillingen af grønmel og piller heraf vil få større og større betydning. Danmark er af mange grunde velegnet til denne virksomhed, produktionen er konkurrencedygtig overfor kornavl og ialt må en udvidelse i de kommende år forventes.

Problemet i den industrielle bearbejdelse består i at fjerne de meget store vandmængder, der findes i disse afgrøder. Tørringskapaciteten er imidlertid nu oppe på knap 200 tons vand pr. time, hvilket modsvarer en sæsonproduktion på henimod 150.000 tons grønmel eller piller.

En stor del af produktionen eksporteres. I 1964 var eksporten således 38.000 tons, der ialt hjembragte over 16 mill. kr. Som et alsidigt og vitaminrigt tilskudsfoder til supplerings af det egentlige kraftfoder er grønmel ideelt.

Kontraktavl

En speciel form for leverancer fra landbruget til industrien er leverancer på kontrakt. Det er naturligt, at en landmand må være interesseret i at have garantier for, at han kan få afsat sine afgrøder, specielt, når der er tale om en fast pris, som han kender inden såtidspunktet og som hjemler ham en god fortjeneste.

Forholdene har medført, at landmandens muligheder er flere, og om disse muligheder og herunder specielt kontraktbegrebet, som det tager sig ud set fra landbrugets side, skal der berettes i det følgende:

Med den enkelte landmands uindskrænkede ret til at bestemme over sin ejendoms udnyttelse vil en forøgelse af produktionen af afgrøder eller produkter iøvrigt, der kan danne basis for en industriel produktion, være et spørgsmål om bedre rentabilitet eller større sædskiftefordele end de forhåndenværende.

For den danske landmand vil problemet bestå i at vælge mellem de to alternativer, der kan opstilles. Det første alternativ er at gå ind for moderne rationelt drevet husdyrbrug på basis hovedsagelig af hjemmeproduceret foder. I forbindelse med husdyrbruget kan tænkes en udbygning af landbrugets egen forædlingsvirksomhed, således at varerne færdiggøres i „egen regi“. I princippet inde-

bærer dette alternativ de største fortjenstmuligheder, nemlig som det senere nærmere skal påvises råvarefortjenesten, forædlingsfortjenesten og afsætningsfortjenesten.

Til gengæld herfor er investeringerne større og dermed risikoen.

Det andet alternativ er dyrkning af afgrøder, egnet til afsætning til forskellige industrier. Med en intensivisering af dette alternativ må man før eller senere forvente, at fremskaffelsen af råvarer sættes i system fra industriens side, sandsynligvis i form af kontraktproduktion.

Tilstedeværelsen af datterselskaber for udenlandske koncerner har i de senere år i høj grad udvidet kontraktavl inden for dansk landbrug. En sådan kontraktavl går i de fleste tilfælde ud på, at den pågældende virksomhed stiller udsæd, teknisk viden m. m. til landmændenes disposition og til gengæld forpligter sig til at overtage hele avlen til en nærmere fastsat pris. Gennem det forspring sådanne virksomheder som oftest har for deres konkurrenter, har de mulighed for at byde landmændene fair priser, der giver de pågældende et bedre udbytte, end hvis jorden udnyttedes til andre ting.

For den enkelte landmand er der på kort sigt ikke større problemer forbundet med kontraktavl. På den anden side er det naturligvis sådan, at landmanden, der producerer i henhold til en sådan kontrakt, vil kunne komme i et vist afhængighedsforhold til modparten i kontrakten. Dette kan være u hensigtsmæssigt, hvis kontraktproduktionen breder sig, og hvis det går ud over danske landmænds dispositionsfrihed.

Indgrebene i dispositionsfriheden er logiske og naturlige, når hele kontraktforholdet betragtes under eet. At landmanden ikke selv bestemmer tidspunktet for såning og høst er i denne forbindelse naturligt, ligesom arten og mængden af den kunstgødning, der skal anvendes. Her er det måske lidt betænkeligt, at fabrikken bestemmer, og landmanden betaler.

Iøvrigt opnår landmændene jo fordele ved kontrakten og ingen tvinger dem til at akceptere betingelser, der stiller dem økonomisk dårligere end om de drev det kontraherede jordstykke for egen regning. Betænelighederne opstår, hvis en flerårig kontraktproduktion (industrien ser helst de samme leverandører år efter år) medfører betydelige investeringer eller hvis han på anden måde – gennem kreditgivning – bliver økonomisk afhængig.

Det er en selvfølge, at de betingelser, som landmændene stilles overfor i en kontrakt vedrørende fremstillingen af et bestemt produkt kan være påvirket af de vilkår, som en andelsvirksomhed kan tilbyde sine medlemmer. Hvis en sådan konkurrence er til stede, opstår der ikke problemer for producenterne, og dette forhold fremhæver igen nødvendigheden af, at andelsvirksomhederne til stadighed holder sig konkurrencedygtige.

Kontraktavl som begreb er nævnt her under hovedoverskriften „Landbruget som leverandør til industrien“, fordi der reelt er tale om et leverandørforhold. Da kontraktavl i mange henseender er en overgangsform til en fastere binding mellem industri og landbrug, er en mere indgående beskrivelse af kontraktavl at finde i afsnittet „Industrien ejer landbrug“ (side 173).

Kunne disse industrier eksistere baseret på importerede råvarer?

Efter at have gennemgået de forskellige grupper indenfor dansk industri, der i større eller mindre grad baserer deres produktion på råvareleverancer fra landbruget, vil det være naturligt at rejse spørgsmålet om, hvorvidt de pågældende industrier kunne eksistere – og måske endda eksistere bedre – baseret på importerede råvarer. I første række vil dette jo formentlig fortrinsvis gælde de, der kun henter en beskedent del af deres råvarer fra vort landbrug, mens sagen stiller sig anderledes for de virksomheder, der er et naturligt led i forædlingskæden.

Hvad først konserverindustrien angår gælder det, både hvad angår produktionen af kødkonserver og af frugt- og grøntkonserver, at en sådan problemstilling ville være meningsløs. En stor del af kødkonserverfabrikationen, 60 pct., sker i direkte tilslutning til slagterivirksomhed og der er tale om en yderligere forædling af vore landbrugseksportvarer. Som det senere skal påvises nærmere, er denne forædling af stor samfundsøkonomisk værdi, idet alternativet var en forædling af danske landbrugsvarer i udlandet. Hvad fremstillingen af grøntkonserver angår må det jo erindres, at denne industri især producerer til hjemmemarkedet, så problemstillingen er her en anden.

Hvad der er sagt om konserverindustrien, gælder også sukkerfabrikkerne, handlemøllerne og mælkekondenseringsfabrikkerne. Disse virksomheder forædler nogle af de vigtigste landbrugsvarer, for de to førstes vedkommende principielt til hjemmemarkedet, for mælkekondenseringsfabrikkernes vedkommende specielt til eksport. En opretholdelse af disse virksomheder ville ikke kunne tænkes uden den store indenlandske råvareproduktion. Udenlandskejede forædlingsvirksomheder er jo netop på grund af denne henlagt her til landet.

Om en række af de mindre betydende industrigrupper gælder, at de kunne opretholdes uden råvarer fra landbruget. Her er købet af råvarer hos landbruget af relativ ringe betydning i relation til det samlede råvareforbrug, så enten

kunne man lade visse produkter udgå eller importere de råvarer, som man måske ikke mere kunne få i dansk landbrug.

Hvad derimod bryggerierne og spritfabrikkerne angår er disse af en sådan betydning for den danske samfundsøkonomi, at man ikke kunne tænke sig dem nedlagt, om det ikke var muligt at skaffe råvarer her i landet, så meget mere som råvarer uden større vanskeligheder ville kunne skaffes. De sidstnævnte virksomhedstyper er ikke blevet til, væsentligst fordi råvarerne var til stede her i landet, men fordi et marked var til stede. Forskellen mellem handelsmøllerne og bryggerierne, der begge forarbejder korn er den, at møllerne producerer bulk-varen mel, der i sig selv kunne importeres og bliver importeret, mens bryggerierne fremstiller en mærkevare til eksportmarkederne.

Konklusionen af det ovenfor sagte er imidlertid den, at virksomhederne indenfor næringsmiddelindustriens store gruppe, der i det væsentligste er baseret på forarbejdning af indenlandske råvarer, står og falder med disse råvarers tilstedeværelse i dansk landbrug.

Kunne andre industrier eller produktioner tænkes baseret på råvarer fra landbruget?

Den enorme udvikling på det tekniske område, især efter anden verdenskrig gør det naturligt om man rejser det spørgsmål, om nye produktioner eller hele industrier kunne tænkes tilvejebragt herhjemme og være baseret på råvarer fra landbruget. Disse landbrugsråvarer behøver ikke nødvendigvis at være til stede i landbruget idag; teoretisk er der jo intet til hinder for, at man påbegyndte dyrkning af planter, der hidtil har været ukendte i storproduktion herhjemme eller produktion af varer, hidrørende fra husdyrholdet, som var egnede som råvarer i nye industrier.

En besvarelse af et sådant spørgsmål er naturligvis ikke så ligetil, idet det kræver specialviden på en lang række områder. Der var imidlertid sikkert grund til, at spørgsmålet blev overvejet blandt teknikere, kemikere, landmænd og salgsfolk, idet forudsætningen for sådanne nye industrier under alle omstændigheder må være, at de er lønnende.

Det skal her nævnes, at der er et nært kemisk slægtskab mellem en lang række nye syntetiske stoffer indenfor plastik-gruppen og de kulhydratholdige vækster i landbruget. Teoretisk er der næppe noget til hinder for at omdanne f. eks sukkerroer til slige stoffer. Adskillige steder i verden arbejder kemikerne på at løse

dette og tilsvarende problemer og deres løsning bør man i Danmark følge med interesse.

Det samme gælder fremstillingen af produkter, baseret på fedt. Såvel på slagterierne som på talgsmelterier og destruktionsanstalter fremstilles fedt og med udviklingen i sæbeindustrien er efterspørgslen derfra gået tilbage. De overflødige fedtmængder må ad kemisk vej kunne oparbejdes til produkter, der kan betale råvaren bedre end de nuværende sekundære anvendelser.

Industrier i udlandet, baseret på dansk „know-how“

En hel anden udvikling kan tænkes, og omend den egentlig falder udenfor emnet, bør den nævnes her. Tilstedeværelsen af danske landbrugsvarer har som påvist ført til etableringen af en lang række industrier herhjemme. På levnedsmiddelområdet er der derfor skabt et stort dansk „know-how“, d. v. s. intensiv viden om, hvordan produkterne bedst og billigst fremstilles. Det er yderst få eksempler man har set på, at danskejede virksomheder etableres i udlandet og baserer sin produktion på udenlandske landbrugsvarer. Imidlertid finder ingen det mærkværdigt, at Nestlé-koncernen driver bl. a. mælkekondenseringsfabrikker på dansk grund, ligesom andre udenlandske koncerner som Unilever og Reckitt & Colman driver produktion af supper. Sådant virksomhed falder udenfor andelsbevægelsens rammer, men private interesser kunne utvivlsomt med fordel udnytte deres viden i andre lande. Også den form for virksomhed vil bidrage til den danske samfundshusholdning. En udvikling er så småt i gang, idet Ø.K. i løbet af 1966 har erhvervet interesser i kødforædlingsvirksomheder i Sydafrika og Australien.

INDUSTRIEN SOM LEVERANDØR TIL LANDBRUGET

SOM LANDBRUGET er leverandør til industrien, er industrien på sin side leverandør til landbruget. Men medens dansk industri kun i yderst ringe omfang benytter udenlandske landbrugsråvarer, benytter dansk landbrug mange industrivarer, deriblandt særdeles mange konsumvarer, som nok er industrivarer, men ikke fremstillet i dansk industri. Formålet med dette skrift er i første række at skildre den gensidige afhængighed mellem de to erhverv her i landet; i første række er det altså af interesse at få oplyst, i hvilken udstrækning landbruget modtager råvarer fra vor egen industri.

Igen søger vi til Statistisk Departements „Input-output-tabeller“, (side 59) der som det vil erindres, er udarbejdet for årene 1949, 1953 og 1958 med henblik på at forbedre de løbende nationalregnskabsberegninger. Disse tabeller giver følgende oplysninger om anvendelsen af industriens produktionsværdi, regnet i de pågældende års priser:

Anvendelsen af industriens produktionsværdi

Mill. kr.	1949	1953	1958
Råstof i landbrug	219	336	378
i industri og håndværk ..	1.873	3.040	4.016
i byggeri m.v.	540	1.045	1.060
i andre erhverv	766	517	603
Konsum.....	3.688	5.577	7.218
Investeringer	918	1.370	1.849
Oplagring	153	254	52
Ialt indenlandsk anvendelse	8.157	12.139	15.176
Eksport	1.115	2.163	4.292
Ialt	9.272	14.302	19.468

Det fremgår af disse tal, at i de tre år har leverancerne af råvarer til landbruget andraget henholdsvis 2,4 – 2,4 og 1,9 pct. af industriens samlede pro-

duktionsværdi. Som tilfældet var for de samme tre års landbrugsleverancer til industrien, er procenten for 1958 lavere end for 1949, men det vil erindres, at de tre tal var 23, 18 og 19 pct. Den andel af industriens produktionsværdi, der benyttes som råvarer i landbruget er altså kun $\frac{1}{10}$ af den andel af landbrugets produktionsværdi, der benyttes som råvarer i industrien, hvilket formentlig vil overraske mange, men hænger sammen med, at dansk industri i høj grad er en færdigvareindustri. Om man specificerer leverancerne, fås følgende tal fra 1953:

Til landbruget

Fra	Mill. kr.
Den kemiske industri	176
Næringsmiddelindustrien	46
Træ- og møbelindustrien	46
Papir- og grafisk industri	24
Tekstilindustrien	17
Fodtøjs- og beklædningsindustrien	9
Sten-, ler- og glasindustrien	9
Jern-, metal- og transportmiddelindustrien	5
Anden industri	4
Ialt	336

En nærmere specificering af, hvilke produkter, der er tale om, kan kun gives i hovedtræk. Fra den kemiske industri modtager landbruget plantebeskyttelsesmidler, ukrudtsbekæmpelsesmidler og midler mod skadedyr samt til mejerierne osteløbe og smør- og ostefarve. Derudover en lang række fodermidler og foderstoffer fra forskellige grene af den kemiske industri.

Næringsmiddelindustrien leverer væsentligst foderstoffer, hidrørende fra forskellige industrier indenfor denne gruppe.

En væsentlig post, hidrørende fra træ- og møbelindustrien er for over 8 mill. kr. stave til smørdritler.

Som det var at vente, er industriens vigtigste bidrag til landbruget ikke at levere rå- og hjælpestoffer til dette erhverv, men at levere produktionsmidler til investering i landbrugets faste anlæg. En gennemgang af industriens leve-

rancer til landbruget bringer derfor det samlede beløb meget væsentlig højere op end kredsløbstabellens tal for egentlige råvareleverancer.

Disse investeringer i maskiner m. v. hidrører dels fra den danske og dels fra den udenlandske industri. Den store „input-output“-tabel giver for 1953 følgende oplysninger om landbrugets faste investeringer:

Landbrugets faste investeringer 1953

Hidrørende fra	Mill. kr.
Træ- og møbelindustrien	3
Kemisk-teknisk industri	1
Jern- og metalindustri	152
Transportmiddelindustri	15
Håndværksmæssige fremstillings- og reparationsvirksomheder	90
Bygge- og anlægsvirksomhed	445
Import af varer og tjenesteydelser	123
Fra øvrige kilder	128
Ialt	957

Et detaljeret overblik over industriens leverancer til landbruget fås ved læsningen af de følgende afsnit, der omhandler leverancerne af maskiner og redskaber (landbrugets mekanisering), leverancerne af produkter til markbruget (gødningsstoffer) og leverancer af produkter til husdyrholdet.

Sluttelig skal omtales leverancerne af almindelige industrielle forbrugsvarer til landhusholdningen.

Landbrugets mekanisering

De vigtigste produkter, dansk og udenlandsk industri har leveret til landbruget, er de maskiner, der gennem tiden har lettet landmandens arbejde og i den nyeste tid er den altafgørende forudsætning for strukturrationaliseringen. Anvendelsen af maskiner og redskaber herhjemme tog et stærkt opsving for netop 100 år siden. Impulsen til anvendelsen af forbedrede og væsentlig mere

komplexerede maskiner end tidligere kom fortrinsvis fra England. I bogen „Danmarks Statistik“ af V. Falbe Hansen og dr. Will. Scharling, der blev udgivet i 1887 hedder det om den begyndende mekanisering bl. a.:

„I større avlsbrug benyttes almindelige såmaskiner, i reglen til breadsåning, idet radsåning endnu – i modsætning til egne af udlandet med højere kultur, som England, Mellemtyskland og Nordfrankrig – ikke har vundet almindelig indgang. I en del avlsbrug rundt i landet og navnlig i sukkerroegnene, hvor radsåmaskiner anvendes til sukkerroefrøets såning, er man dog stærkt i færd med i den nyeste tid at gå over til den i flere retninger mere rationelle og med den større renhed finere behandling og stærkere gødning af jorden bedre passende radsåning“.

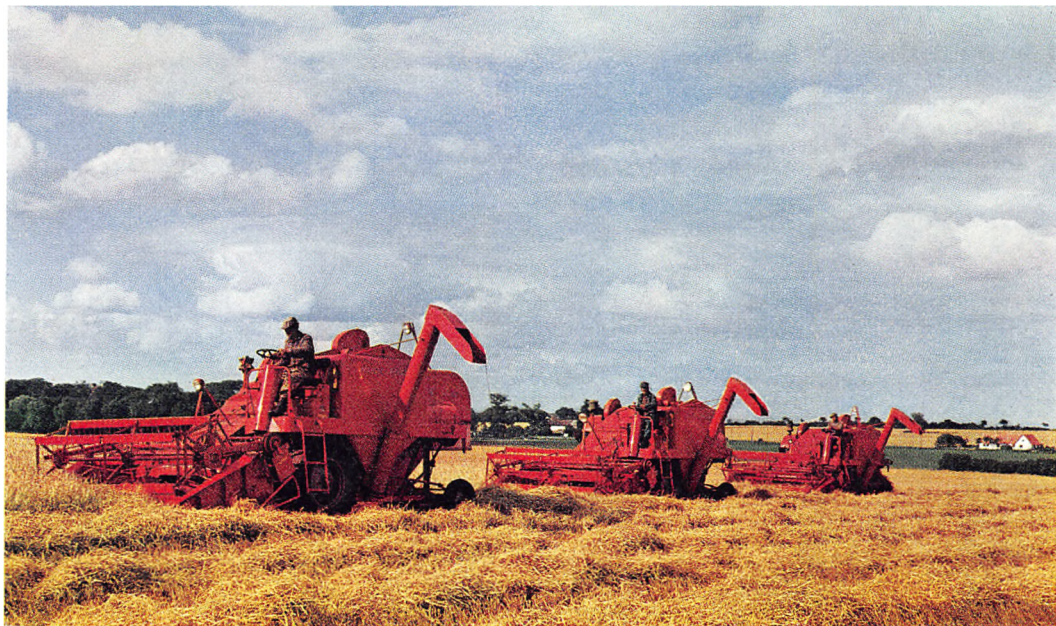
Videre hedder det:

„Det må dog omtales, at også dampkraftens anvendelse til jordbehandling har vundet indgang i Danmark, omend i ringe mål i sammenligning med andre lande. Der findes på Lollands flade, stenfri jorder 3 dampdyrkningsapparater, indførte fra England sidst i tredserne og i begyndelsen af halvfjerdsene, hvoraf i hvert fald det ene finder stadig og meget lønnende anvendelse i et par store sukkerroedyrkende avlsbrug på Midtjylland til den dybe og energiske behandling af jorden, som de store arealer med sukkerroer kræver og som uden dampen forår og efterår ville stille krav til en meget stor forøgelse af den levende trækraft.

Slå- og høstmaskiner til slåning af græs og mejning af sæd, indførte fra Amerika eller England, holdt deres indtog i landbrugets almindelige benyt-

Maskiner i landbruget 1907 og 1923

Ejendoms- størrelse i ha	pct. af samtlige ejendomme							
	Såmaskiner		Slåmaskiner		Mejemaskiner		Tærskemaskiner	
	1907	1923	1907	1923	1907	1923	1907	1923
0,55– 5	2,5	17,0	1,7	5,0	0,4	2,7	10,4	31,1
5– 15	7,9	37,5	13,2	37,9	5,3	20,4	32,7	56,0
15– 30	29,3	62,6	42,9	78,0	27,6	52,9	56,4	80,1
30– 60	50,6	79,6	64,5	89,3	43,9	75,3	67,9	87,3
60–120	47,7	90,4	70,0	95,1	44,1	89,3	66,0	90,9
120–240	60,6	96,2	77,0	97,6	60,6	97,5	72,5	87,1
over 240	83,4	99,4	89,0	97,1	81,3	98,9	88,6	92,8
	17,7	43,3	24,1	44,7	14,9	30,5	35,4	58,6



Der er et langt spring fra de primitive høstmetoder, som man benyttede for 175 år siden, til denne kolonne af mejetærskere i arbejde på et storbrug. Bedriftsformerne og hjælpemidlerne er ændret kolossalt, men kun ad denne vej er det muligt for dansk landbrug at hævde sig under de økonomiske forhold, som hersker i vor tid.

telse i årene efter forsamlingen i Odense 1862. I de følgende 10–15 år blev der dels af indførte, dels efter fremmede modeller i Danmark fabrikerede mejemaskiner spredt et meget stort antal rundt i landet, ikke blot i større avlsbrug, men også i mange mindre, undertiden i fællesbesiddelse af flere . . . Selvbindende mejemaskiner havde ikke vundet indgang her i landet, hvor stor værdi de end tillægges f.ex. i Amerikas landbrug.

Tærskemaskiner, der indtil for en halv snes år siden almindelig benyttedes med hestekraft på store og små gårde – ere – efter de første damptærskværkers indførelse i tredserne – efterhånden i meget stor målestok afløste ved engelske damptærskværker, der leverer sæden rensat og sorteret færdig til markedet.“

Allerede for 100 år siden var man således vågen overfor mekaniseringen ligesom det fremgår, at en dansk produktion efter udenlandske mønstre var sat i gang.

Benyttelsen af maskiner i landbruget optaltes i årene 1907 og 1923. Tabellen på modstående side viser, hvormange pct. af de ca. 200.000 ejendomme, der benyttede vedkommende art af maskiner (ejet eller lejet).

I 1923 stod mange af de mindre ejendomme meget langt tilbage, tiltrods for at procenterne i mange tilfælde er meget mere end fordoblet siden 1907; de

største ejendomme nærmede sig i 1923 godt 100 pct. mekanisering med de beskrevne maskiner.

Det kan nævnes, at 1,0 pct. af de ca. 200.000 ejendomme i 1923 benyttede traktor (ejet eller lånt), 0,4 pct. benyttede malkemaskinanlæg og 30,6 pct. af ejendommene havde faste kraftanlæg. Elektriciteten var dengang ikke trængt igennem overalt. Regner man alene med de største ejendomme, havde allerede i 1923 52 pct. af dem traktorer og 11 pct. malkemaskiner. Siden 1923 har maskinerne bredt sig yderligere, ikke blot fordi de betyder sparet arbejde, men fordi de meget ofte betyder bedre udført arbejde. En beregning viser, at i 1868/69 udgjorde maskinerne 10 pct. af landboejendommenes samlede inventarværdi, men i 1910/13 42 pct.

Anvendelsen i de senere år af de mest benyttede landbrugsmaskiner fremgår iøvrigt af følgende tabel, der angiver, hvormange ejendomme, der benyttede de pågældende maskiner:

Maskiner i landbruget 1923, 1936 og 1944

	1923	1936	1944
Antal ejendomme:	196.000	204.000	210.000
<hr/>			
Kraft: Traktorer	2.000	6.600	14.500
Damplokomobiler	7.200	1.300	500
Elektromotorer	38.700	73.500	123.300
<hr/>			
Mark: Radsåmaskiner	78.000	112.200	148.100
Bredsåmaskiner	18.200	15.800	13.400
Selvbindere	41.500	82.300	115.200
Selvafl. mejemaskiner	-	10.600	9.700
<hr/>			
Stald: Tærskemaskiner	112.600	140.800	163.000
Hakkelsesmaskiner	139.300	139.700	108.600
Malkemaskinanlæg	700	3.600	30.000

Traktoranvendelsen steg ganske kraftigt i de 20 år, tabellen omfatter, damplokomobilerne forsvandt, mens til gengæld anvendelsen af elektromotorer steg stærkt i trit med elektricitetens udbredelse.

Anvendelsen af radsåmaskiner steg meget stærkt, mens bredsåmaskinerne gik tilbage. Antallet af selvbindere voksede kraftigt i perioden, hvilket også gælder brugen af tærskemaskiner. Malkemaskinanlæggene, der i 1923 netop var ved at vinde indpas i landbruget, benyttedes i 1944 på 14 pct. af ejendommene.

I årene siden 1944 optaltes maskinerne ikke før ved landbrugstællingen i 1949, men siden er der sket optællinger hvert år. De to maskintyper, der i særlig grad har karakteriseret landbrugets mekanisering, traktorer og mejetærskere, har i årene siden krigens slutning opnået en enorm udbredelse, jfr. nedenstående tabel:

Maskiner i landbruget efter 2. verdenskrig

	Traktorer	Mejetærskere	Til sammenligning	
			Helårsarbejdere	1000 heste
1946/47.....	–	–	412.161	653
48/49.....	7.034	–	401.934	573
50/51.....	17.844	367	389.648	502
52/53.....	32.400	707	372.164	422
54/55.....	51.300	1.700	354.307	357
56/57.....	68.500	2.700	330.817	282
58/59.....	85.700	4.200	313.556	237
60/61.....	111.300	8.900	283.298	171
62/63.....	136.712	15.784	240.616	100
63/64.....	145.839	20.147	229.789	81
64/65.....	158.565	26.922	214.489	65

Når det tages i betragtning, at det samlede antal landbrugsejendomme i 1965 udgjorde 172.815, er det en betragtelig del, der bare i det sidste femår er blevet mekaniseret. Ejendommens udstyr med de vigtigste maskiner var i 1965 som angivet i tabellen nederst på denne side.

Med over 30.000 mejetærskere i landbruget, og tallet er steget siden, er det gennemsnitlige kornareal pr. mejetærsker kun ca. 50 ha. Selvom maskinerne

Maskiner i landbruget 1965

Ejendomme med	Antal ejendomme	Antal maskiner
Traktor.....	133.304	161.734
Mejetærsker.....	33.154	30.638
Grønthøster.....	41.146	38.587
Malkemaskinanlæg.....	–	123.148
Roeoptagere med læsse-elevator.....	23.220	18.404

er af varierende størrelse og selvom de ikke kan udnyttes fuldt ud, er det et spørgsmål, om mætningspunktet ikke er ved at være nået. Det er allerede nu muligt at mejetærsk hele kornhøsten og en udvidelse af antallet af mejetærskere vil derfor ud fra en helhedsbetragtning utvivlsomt være en uhensigtsmæssig overinvestering.

Den meget stærke mekanisering udgør en stor investering, regnet i penge. Statistisk Departement har beregnet investeringerne i mekaniske hjælpemidler, jfr. oversigten side 99.

Til supplerung af tabellens tal kan oplyses, at der fra 1947/49 til 1950/54 på det nærmeste skete en fordobling af investeringsudgifterne, fordi produktionsapparatet trængte til modernisering efter krigen og fordi afgangenen af arbejdskraft krævede investering i traktorer og nye maskiner. De anførte nyanskaffelsesbeløb er ikke et udtryk for nettoinvesteringerne, idet de dækker både genanskaffelser af udslidte maskiner og egentlig udvidelse af maskinparken.



Traktoren indtager en overordentlig central plads i den mekanisering af landbruget, som har fundet sted i årene efter krigen. Uden traktorer ville denne mekanisering ikke have været mulig. Men traktorer er ikke ufarlige, og de har i årenes løb været årsag til, at mange landbrugsejendomme er blevet lagt i aske.



Landbrugets mekanisering er først og stærkest slået igennem indenfor markarbejdet, og for hvert år bliver en stadig større del af høstarbejdet udført af selvkørende mejetærskere, som er de mest arbejdsbesparende høstmaskiner, der i dag er fremme på markedet. Det samlede antal mejetærskere her i landet var i 1965 nået op over 30.000.

Materialet muliggør ikke en opdeling af reinvestering og nettoinvestering, bl. a. fordi der ved næsten enhver maskinudskiftning genanskaffes en maskine, hvis kvalitet og kapacitet er større end den udskiftedes.

Maskininvesteringerne i det hele taget er, som det vil ses, fordoblet siden 1950ernes første halvdel, men stigningen falder især på nyanskaffelser og forbedringer, mens reparationer og vedligeholdelser udviser en relativt mindre stigning.

Maskin-investeringer

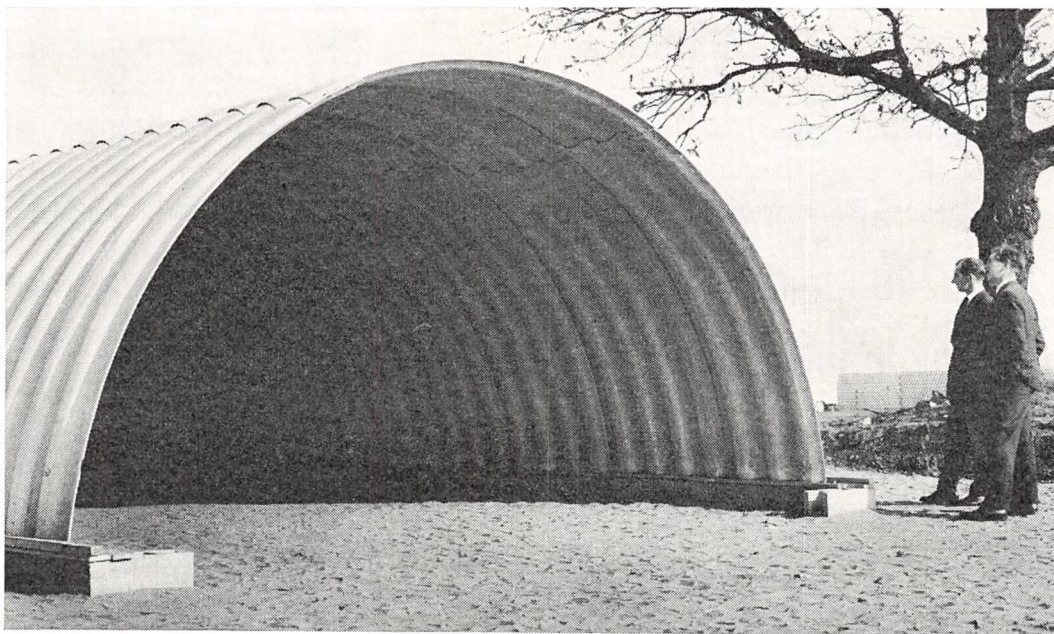
Mill. kr.	1950/54	1955/59	1960	1961	1962	1963	1964
Nyanskaffelser og forbedringer	264	275	467	511	555	657	726
Reparationer og vedligeholdelse	229	276	315	326	334	353	374
Ialt	493	551	782	837	889	1.010	1.100

Ønsker man at korrigere for prisstigningerne i perioden for at få et udtryk for det mængdemæssige omfang, fås følgende tal:

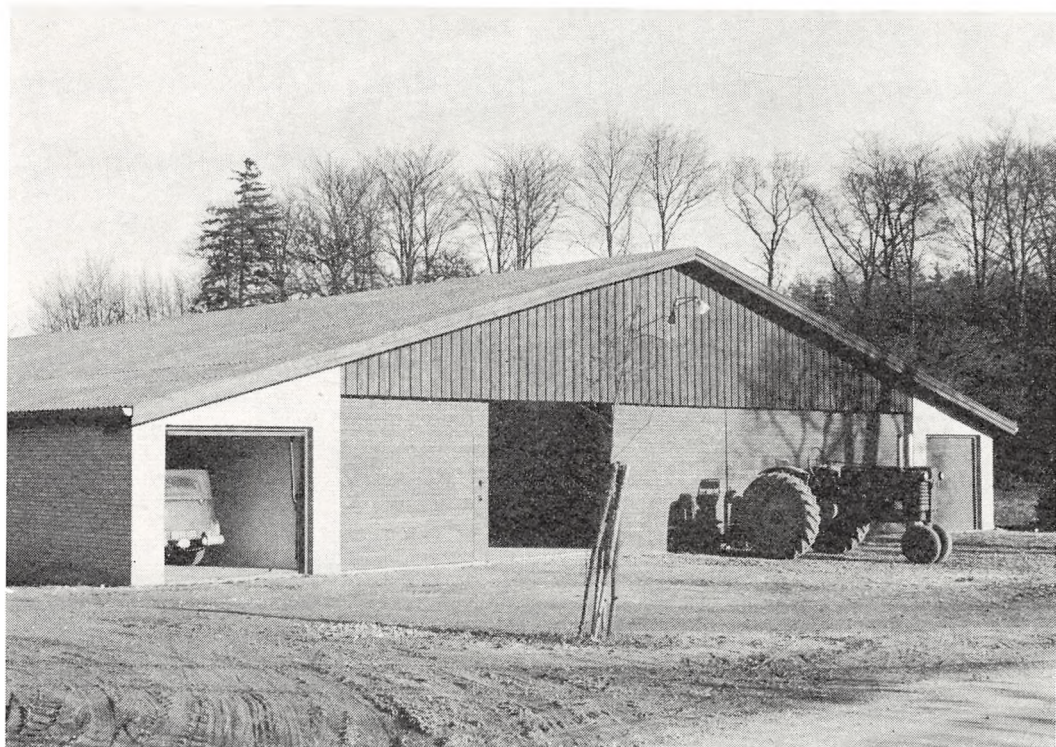
Index for investeringer

1950/54 = 100	1950/54	1955/59	1960	1961	1962	1963	1964
Nyanskaffelser og forbedringer	100	86	140	149	157	181	196
Reparationer og vedligeholdelse	100	95	96	92	89	89	89
Ialt	100	90	119	122	125	138	145

Når reparationernes og vedligeholdelsernes andel af de samlede investeringer er faldet, er det en naturlig følge af, at håndværksarbejdet stiger stærkere i pris end de fabriksfremstillede nyanskaffelser. Maskinerne har således idag en kortere levetid end tidligere, fordi det ganske simpelt ikke kan betale sig at vedligeholde dem så længe som før. Stigningen i nyanskaffelsestallet er derfor tildels et udtryk for en hurtigere udskifning af maskinparken.



Den udvikling, som landbruget er inde i, fører ganske naturligt med sig, at der eksperimenteres en del med at finde frem til billigere og lettere byggemetoder. Her ses et eksempel på en ganske let bygning beregnet til vognport, traktorgarage ell. lign.

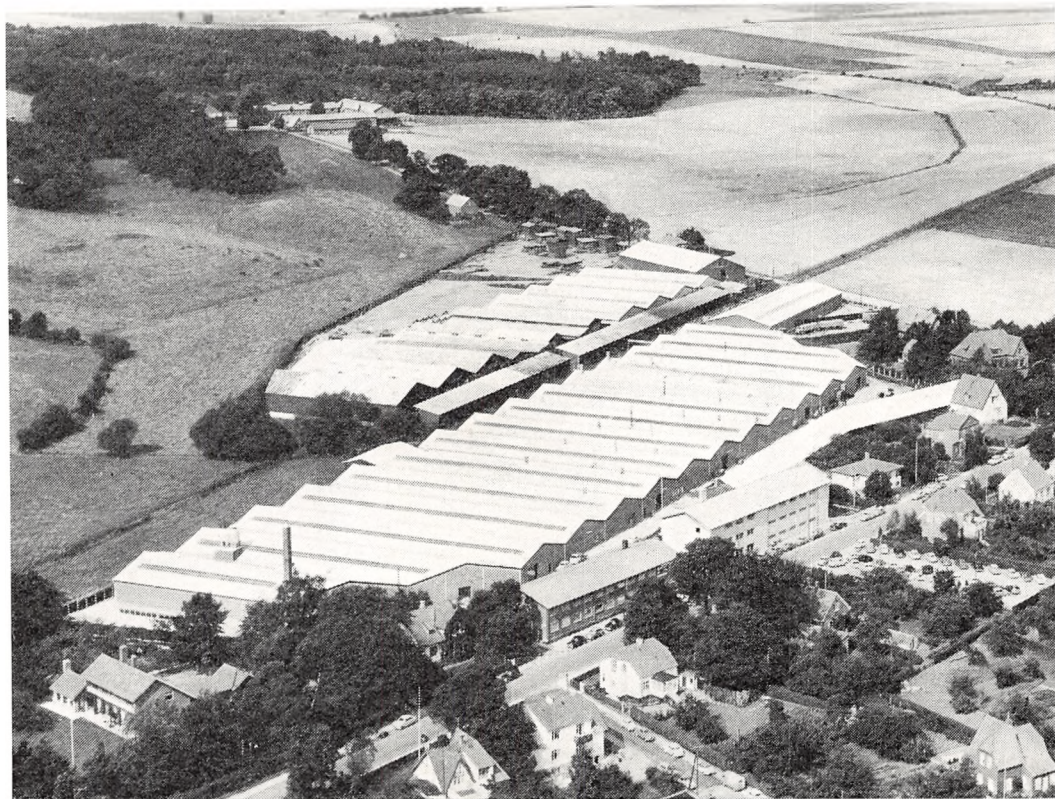


Mekaniseringen sætter i stigende grad sit præg også på landbrugets bygninger, hvor hensigtsmæssigt indrettede maskinhuse afløser de efterhånden næsten tomme hestestalde, der i mange tilfælde er uegnede til ombygning til garageringsformål.

En stor del af de indkøbte maskiner er af udenlandsk oprindelse. Mens importen af traktorer i 1955 beløb sig til 71,5 mill. kr. for 9.138 stk., så var importen af traktorer i de seneste år langt større, nemlig:

Traktorimporten

	1964		1965	
	Antal	Mill. kr.	Antal	Mill. kr.
Havetraktorer	1.749	3,1	1.614	3,3
Benzintraktorer	2.555	27,5	778	7,4
Dieseltraktorer	10.538	130,0	9.063	122,5
Brugte traktorer	3.225	21,4	2.090	16,3
Ialt	18.067	182,0	13.545	149,5



Til forsyning af landbruget med det maskinelle udstyr, som i dag er en nødvendighed, er en række store industrielle virksomheder vokset op. På denne fabrik, hvis hovedfabrikationshal dækker et areal på ca. 15.000 m², fremstilles fortrinsvis maskiner til markarbejde, herunder en stor del af de mejetærskere, der er et så uundværligt led i mekaniseringen af høstarbejdet.

Hertil kommer en import af dele til traktorer på henholdsvis 15,1 og 14,9 mill. kr. og af dæk til henholdsvis 14,7 og 12,7 mill. kr.

Der har i de seneste år foregået en omfattende udskiftning til større og kraftigere traktorer og det er værd at lægge mærke til, at så godt som samtlige traktormodeller på markedet nu har over 30 effektive hestekræfter. Dette medfører igen, at der er behov for stadig større traktorredskaber, hvilket også har medført betydelige udskiftninger.

Der importeredes mejetærskere til et beløb af 57,1 mill. kr. i 1964 og 28,7 mill. kr. i 1965 og andre maskiner til bearbejdning af afgrøderne til et beløb af henholdsvis 37,3 mill. kr. og 38,4 mill. kr., hvortil kommer reservedele. Denne import er af størrelsesordenen 10 mill. kr.

Hertil kommer en import af maskiner til jordens bearbejdning (gødnings-spredere, såmaskiner etc.) til et beløb af ialt 19,7 mill. kr. i 1964 (1965: 21,6).

Endelig importeredes malkemaskiner for 1,8 mill. kr. (1,5) og en række andre maskiner til landbruget for ialt 2,9 mill. kr. (2,4). Ialt importeredes maskiner til landbruget for 324 mill. kr. (257 mill. kr.).

Det har været en helt naturlig ting for dansk industri at optage produktionen af landbrugsmaskiner. Denne industrigren er over 100 år gammel og har udviklet sig til en sådan størrelse og standard, at den foruden at forsyne dansk landbrug med maskiner er blevet en eksportindustri af stor betydning for vor samlede eksport.

I 1964 eksporteredes således traktorer og dele hertil til en værdi af 3,4 mill. kr. (1965: 8,2 mill. kr.), maskiner og redskaber til jordens bearbejdning til ialt 58,5 mill. kr. (74,4) (heraf for 22 mill. kr. (27) gødningsspredere), maskiner til bearbejdning af afgrøderne (især slåmaskiner og mejetærskere) til en samlet værdi af 53,1 mill. kr. (70,5) og endelig eksporteredes for 10,4 mill. kr. (11,5) malkemaskiner, for 14,5 mill. kr. (15,2) mejerimaskiner og andre landbrugsmaskiner for ialt 17,8 mill. kr. (21,7). Den samlede eksport har således udgjort ikke mindre end 157,7 mill. kr. (201,5) eller 5-6 gange eksporten af avlsvæg.

Salgsværdien af den hjemlige produktion af maskiner og redskaber til landbruget udgjorde i 1964 ialt 371,9 mill. kr., hvortil kommer dele og tilbehør til en værdi af 60,1 mill. kr. Hertil kommer en produktion af mejericentrifuger til ialt 1,8 mill. kr. og andre mejerimaskiner til en værdi af ialt 26,4 mill. kr.

De vigtigste hjemlige produktioner skal anføres nedenfor, ordnet efter deres salgsværdi (1964):

Produktionen af de vigtigste landbrugsmaskiner

Mill. kr.	1963	1964
Bugserede mejetærskere	38,7	54,9
Staldgødningsspredere	33,4	38,7
Grøntfoderhøstere	29,7	37,7
Kulturharver	19,2	23,5
Selvkørende mejetærskere	19,3	19,5
Roeoptagere	12,3	17,8
Plove	8,8	12,0
Radsåmaskiner	8,7	11,8

En omtrentlig beregning for 1964 af landbrugets køb af maskiner og redskaber giver herefter til resultat en import på 324 mill. kr., hvortil kommer den hjemlige produktion (432 mill. kr.) hvorfra går eksporten på 158 mill. kr. Af den hjemlige produktion er altså for 274 mill. kr. gået til hjemmemarkedet, hvad der bringer det samlede maskinkøb op på 598 mill. kr.

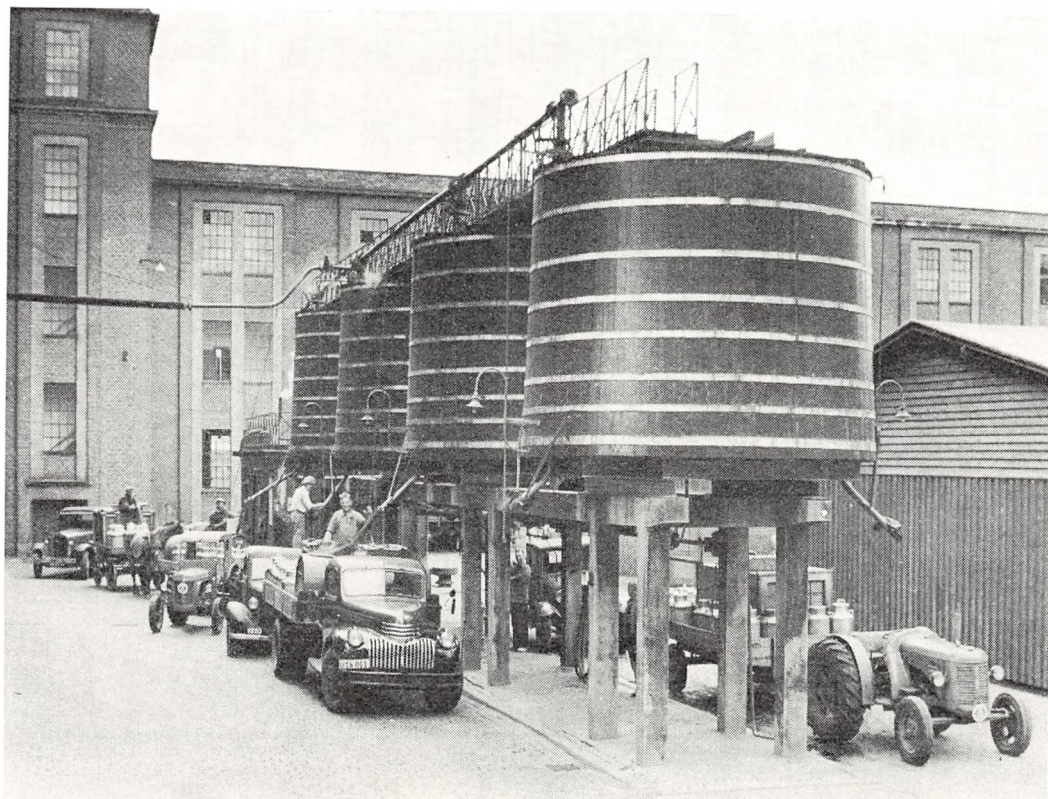
Gødningsstoffer m.v.

Oprindelig tilførtes jorden udelukkende staldgødning og anden naturlig gødning, men i indeværende århundrede har anvendelsen af kunstgødning fra industrien taget fart. I den i 1930 udkomne bog „Danmarks Erhvervs- og Samfundsliv“, skrevet af professor J. Warming findes oversigter over gødningsforbruget herhjemme i 1871 og 1924. De vigtigste grundstoffer, Kvælstof, Fosfor og Kalium tilførtes i følgende mængder:

Gødningsforbruget 1871 og 1924

1871 (i 1000 tons)	Kvælstof	Fosforsyre	Kali
i staldgødning	11,75	19,58	26,10
i kunstgødning	—	2,70	—
Ialt	11,75	22,28	26,10
1924 (i 1000 tons)	Kvælstof	Fosforsyre	Kali
i staldgødning	31,82	39,78	53,04
i ajle	9,59	—	23,97
i kunstgødning	18,24	56,70	15,15
Ialt	59,65	96,48	92,16

For ajle findes ingen oplysninger for 1871. Efterhånden fik man øjnene op for ajlens betydning og i 1907 havde 45 pct. af landejendommene ajlebeholder. I 1923 var dette tal steget til 78 pct. I den betragtede periode voksede kunstgødningen fra næsten intet at betyde til at udgøre den væsentligste fosforsyrekilde og være et vigtigt supplement for så vidt angår kvælstof og kali. Stig-



Bærmen, som bliver tilbage, når kartofler og korn er anvendt til spritfremstillingen, er et proteinrigt kreaturfoder, som landmændene er stærkt interesseret i at afhente på fabrikken.

ningen skyldtes dels forøget indsigt i anvendelsen og dels priserne, der allerede var lave i årene før 1. verdenskrig og som holdt sig uændret i efterkrigsårene trods den stærke prisstigning på så at sige alt andet. I årene fra 1913 til 1930 fordobledes forbruget af kunstgødning.

I landbrugsstatistikken opgøres gødningsforbruget som den mængde handelsgødning, der er solgt fra gødningsfirmaerne med tillæg af det ved en beregning anslåede forbrug af staldgødning og ajle.

I den enkelte bedrift beregnes mængden af naturgødning lettest ved anvendelse af begrebet „storkreatur“, der for så vidt angår gødningsproduktionen defineres på følgende måde:

Definition af begrebet „storkreatur“

1 storkreatur \approx	$\left\{ \begin{array}{llll} 1 \text{ ko} & \text{eller } 2 \text{ ungvæg} & \text{eller } 3 \text{ søer} & \text{eller } 50 \text{ pattegrise} \\ 1 \text{ hest} & \text{eller } 6 \text{ kalve} & \text{eller } 8 \text{ ungsvin} & \text{eller } 12 \text{ får} \end{array} \right.$

Den årlige produktion er beregnet til 6 tons staldgødning og 3 tons ajle pr. storkreatur, idet der er regnet med, at kreaturerne er på stald i 230 dage om året. Den producerede mængde naturgødning omregnes derefter til kunstgødning efter foretagne analyser. Man kan regne med, at staldgødningen i gennemsnit indeholder omkring 0,5 pct. kvælstof, 0,3 pct. fosforsyre (0,13 pct. fosfor) og 0,4 pct. kali (0,33 pct. kalium) mens der i ajle i gennemsnit findes 0,5 pct. kvælstof og 0,8 pct. kali, men næsten ingen fosforsyre. Disse indhold er fundet ved statens forsøg efter jævn fodring og god opbevaring af staldgødningen og ajlen.

På baggrund af de her anførte gennemsnitstal kan staldgødningens og ajlens værdi beregnes til følgende:

Værdien af staldgødning og ajle

1 ton staldgødning:	modsvarende kunstgødning	Værdi i kr.
5 kg kvælstof 0,40	13 kg 15,5 pct. salpeter	3,95
3 kg fosforsyre	17 kg 18 pct. superfosfat	3,83
4 kg kali	8 kg 50 pct. kaligødning	2,43
Ialt		10,21
1 ton ajle:		
5 kg kvælstof	32 kg 15,5 pct. salpeter	9,71
8 kg kali	16 kg 50 pct. kaligødning	4,85
Ialt		14,56

Når staldgødningens kvælstofindhold kun regnes til 40 pct. skyldes det, at en væsentlig del, altså ca. 60 pct. af staldgødningskvælstoffet fastlægges i jorden som humuskvælstof, som planterne ikke kan optage.

Tabellen viser også, at en storkreaturs årlige gødningsproduktion kan regnes til en værdi af godt 100 kr.

Det er det øjeblikkelige forhold mellem gødningernes pris og afgrødernes værdi, der er en væsentlig faktor i bestemmelsen af gødningsplanen, men en række andre faktorer spiller ind og er medbestemmende for forbrugsmønstret. Forbruget af såvel kvælstof- som fosfor- og kaligødning er steget meget voldsomt i årene efter krigen. Dette skyldes hovedsagelig, at handelsgødningerne af alle landbrugets produktionsmidler har haft den gunstigste prisudvikling og ganske specielt i relation til udviklingen i arbejdslønnen.

For kvælstofgødningernes vedkommende er prisrelationerne imidlertid ikke alene afgørende. Stigningen i kornarealet har medført, at der nu dyrkes korn flere år i træk og der anvendes derved betydeligt mere kvælstof. Dette gælder også ved den mere intensive græsmarkdyrkning, man er kommet ind på.

Merforbruget af kvælstof har trukket forbruget af såvel kaligødning som fosfatgødning med op. Gødningsforbruget sker i henhold til von Liebig's minimumslov, der siger, at det er det plantenæringsstof, der er tilstede i mindst mængde, der er bestemmende for udbyttets størrelse. Loven gælder dog kun med begrænsninger, thi indtil en vis grænse er det i hvert fald muligt at forøge udbyttet ved tilførsel af nogle plantenæringsstoffer samtidig med at der er relativ mangel på andre. Loven skal snarere opfattes på den måde, at relativ mangel på eet plantenæringsstof hæmmer afgrødens vækst og nedsætter virkningen af andre stoffer. Bliver manglen på det pågældende næringsstof akut, bliver følgen en fuldstændig begrænsning af væksten, således at denne kun kan øges ved at dette stof tilføres.

Siden de anførte tal for gødningsforbruget fra 1924, hvor langt størstedelen endda var naturgødning, er gødningsforbruget steget enormt. I forhold til 1924 var kunstgødningsforbruget allerede i årene før krigsudbruddet mere end 7-doblet og siden da er der sket mere end en 3-dobling, jfr. nedenstående tabel:

Gødningsforbruget i de seneste år

1000 tons	1936/40	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65	1965/66
Superfosfat (7,8 pct. P)	375	637,8	634,1	660,6	693,5	711
Kaligødning (39,8 pct. K)	80	357,1	351,2	366,1	377,5	384
Kalksalpeter	117	724,8	715,4	687,2	552,8	473
Chilesalpeter	49	13,1	19,8	30,9	27,3	19
Svovlsur ammoniak	41	6,5	6,9	6,2	4,9	5
Kalkammonsalpeter	–	10,4	28,4	49,8	74,9	86
Ammonsulfatsalpeter	–	2,4	2,4	2,1	1,3	1
Flydende ammoniak	–	16,0	17,4	24,2	36,8	49
Urea	–	0,2	5,1	9,1	11,0	10
Kvælstofgødning (15,5 pct. N) . .	235	861,9	917,4	985,6	1.089,3	1.233
Forbrug ialt:	690	1.856,8	1.902,7	2.012,3	2.160,3	2.328



Landbrugets behov for oliekager til foderformål har dannet grundlag for flere industrivirksomheders opvækst, og nogle af disse har i årenes løb nået et meget betydeligt format. Oparbejdelse af soyabønner og copra indtager fortsat en central plads i disse virksomheders produktion, men i dag fremstilles også en række andre produkter.

Det er karakteristisk, at det i de senere år navnlig er kvælstofforbruget, der er steget og at dette er sket gennem en kraftig forøgelse af kalkammonsalpeter, flydende ammoniak og blandingsgødninger, mens kalksalpeteranvendelsen er gået tilbage.

Det samlede forbrug af gødning er næsten dobbelt så stort som forbruget af handelsgødninger (forbruget af kaligødning alene er endog mere end dobbelt så stort som den indkøbte kaligødning) i henhold til følgende oversigt:

1000 tons	Handels- gødning	Natur- gødning	Ialt
Fosforgødning (7,8 pct. P)	694	643	1.337
Kaligødning (39,8 pct. K)	378	416	794
Kvælstofgødning (15,5 pct. N)	1.089	930	2.019
Ialt	2.161	1.989	4.150

I de senere år er der stillet et beløb på 50 mill. kr. til rådighed fra staten til billiggørelse af kunstgødning.

Udbetalingen sker gennem gødningsleverandørerne og beløbet svarer til en billiggørelse af de samlede gødningsindkøb på knap 10 pct.

Foruden gødningsstoffer leverer industrien til markbruget en række plantebeskyttelsesmidler og ukrudtbekæmpelsesmidler. Produktionsstatistikken opregner i denne varekategori (plantebeskyttelsesmidler, insektpulver, ukrudtbekæmpelsesmidler og desinfektionsmidler) en samlet produktionsværdi på knap 50 mill. kr. Hertil kommer en import på 18,7 mill. kr., mens der har været en eksport på 33 mill. kr.

Forbruget af disse varer herhjemme ligger altså på størrelsesordenen 45 mill. kr. og igen har man et eksempel på, at forbruget af en bestemt varegruppe i landbruget har dannet basis for en industri, der efterhånden har udviklet sig til at blive en eksportindustri af betydning.

Leverancer til husdyrholdet

En speciel dansk industri, som skylder landbruget sin tilblivelse og nuværende størrelse, er oliemøllerne. Uanset, at der er et stort forbrug af vegetabiliske olier, principielt til fremstilling af margarine og navnlig tidligere tillige til fremstilling af sæbe, så eksisterer olieindustrien i kraft af markedet for bi-produktet, olie-kagerne. Det store danske kvæghold har betydet et tilsvarende stort marked for olie-kager og olie-fabrikkerne har derfor gennem årene importeret langt flere oliefrø, end det hjemlige forbrug af vegetabiliske olier beretigede til. Overskudsolien eksporteredes og kagerne anvendtes i hovedsagen herhjemme, selvom også en del eksporteredes.

I 1964 fremstilledes på de danske oliemøller 109.000 tons rå vegetabiliske olier, hvoraf 41.000 tons blev solgt, mens resten oparbejdedes til raffinerede og hærdede olier. Den samlede produktionsværdi af de solgte produkter var 225,5 mill. kr. Heroverfor står en salgsværdi af de fremstillede olie­kager på 229,9 mill. kr. eller mere end oliernes værdi. Af kagerne udgjorde soyakager, -skrå og -mel langt den overvejende del med en salgsværdi på over 214 mill. kr.

Landbrugets forbrug af kraftfoder igennem de seneste år fremgår af følgende oversigt:

Forbruget af kraftfoder

1000 tons	1935/39	1962/63	1963/64	1964/65	1965/66
Oliekager, danske	839	196,0	217,9	203	238
Oliekager, udenlandske		669,8	772,6	872	860
Andre foderstoffer, udenlandske		87,5	73,6	(50)	89
Kraftfoderforbrug ialt	(900)	953,3	1.064,1	1.125	1.187

Stigningen i forbruget i de senere år hænger sammen med den større husdyr­bestand.

Andre industriprodukter til husdyrholdet leveres af destruktionsanstalter, talgsmelterier og fiskemelsfabrikker samt medicinalvarefabrikker.

Alene et års produktion af kød- og benmel har en værdi af 61 mill. kr., mens der produceres fiskemel til ialt 117 mill. kr.

Hertil kommer visse foderblandinger til omkring 10 mill. kr.

Medicinalvarefabrikkerne fremstiller en række vitaminpræparater til brug for husdyrene og fremstiller desuden fodertilskudsmidler af forskellig art.

Leverancer til landhusholdningerne

En oversigt over industriens leverancer til landbruget er ikke komplet uden også at omfatte en omtale af de store leverancer af industrielle daglige for­brugsvarer, som konsumeres i landbrugets husholdninger.

Hertil kommer endda de industrivarer, der er „investeret“ i landhushold­ningerne, således oliefyr, dybfrysere, køleskabe, ovne etc. og af langvarige forbrugsgoder bil, fjernsyn, radioapparater, tæpper, møbler etc.



I mekaniseringens kølvand følger mange problemer. Et af disse er garageringen, og der er mange måder at forsøge at løse dette på, men selv om den her viste er billig, er den dog af mange grunde ikke anbefalelsesværdig.

Det er utvivlsomt på disse områder, at landbruget aftager mest fra industrien.

Mens det tidligere var almindeligt, at landhusmoderen stod i spidsen for en stab af piger til hjælp ved driften af en større folkehusholdning, har manglen på arbejdskraft også på dette område fremtvunget en rationalisering. Mange landhusmødre har stadig flere på daglig kost end familiens medlemmer og en „mekanisering“ i større udstrækning end den kendes i byerne har været nødvendig.

Hvad angår det daglige forbrug, tenderer posten „forbrug af egne varer“ reelt mod at blive mindre og mindre. Dels spreder de enkelte bedrifter sig efterhånden ikke over hele klaviaturet af varer, som *kan* fremstilles på en landbrugsejendom og dels er også landhusmoderen af de omtalte arbejdskraftsmæssige grunde interesseret i at købe moderne fødevarer i mere eller mindre forarbejdet og dermed forbrugsfærdig stand.

Om man skønsmæssigt og lavt regnet anslår antallet af forbrugere, der er direkte knyttet til landbruget til $\frac{3}{4}$ million og hvis hver persons forbrug anslås til ca. 5.000 kr., bliver totalforbruget 3,75 milliarder kr. Den overvejende del af dette forbrug er industrielt bearbejdede varer og selvom en uoplyst del leveres af udenlandsk industri, ændrer dette dog intet ved det faktum, at størsteparten hidrører fra dansk industri.

Der er en forskel mellem byhusholdningers og landhusholdningers forbrugsmønstre. Produktivitetsudvalgets Husholdningsudvalg forbereder en undersøgelse af landhusmoderens indkøbsvaner, som skal omfatte 1.000 landbohjem, der er udvalgt af landbrugets regnecentral. Undersøgelsen har til formål at klarlægge alle faktorer vedrørende landhusmoderens indkøb af næringsmidler. Feltarbejdet udførtes i efteråret 1965 og når rapporten foreligger, får man mulighed for et nøjagtigere skøn over landhusmødrenes indkøb af industri-varer. Men at dansk industri har et enormt marked i landbruget, kan ingen analyser røkke ved.

LANDBRUGET EJER INDUSTRI

Vertikal integration

FOR TREKVRT ÅRHUNDREDE siden opstod de første andelsmejerier og nogle år senere de første andelsslagterier. Ideen med disse virksomheders oprettelse var, at råvareproducenterne førte varen et skridt nærmere forbrugerne, fordi de så deres fordel i også at tage fortjenesten på den første bearbejdelse af råvarerne. Siden er som bekendt den industrielle bearbejdelse af fødevarerne vokset så meget, at en del af dem leveres forbrugsfærdige på forbrugernes bord. Det gik altså tidligt op for landmændene, at det var hensigtsmæssigt at kontrollere dele af forædlingsprocessen. Om hensigtsmæssigheden i at kontrollere hele denne og også afsætningen skal der senere tales. Ligeså vel som landbruget, der kontrollerer råvarerne, altså ser sin interesse i at skabe, hvad man kalder fremadrettet vertikal integration, ser industrien det hensigtsmæssige i at have en vis indflydelse på råvarernes mængde, pris og kvalitet. Om konserverindustriens interesse i en jævn strøm af råvarer, der muliggør produktionsplanlægning og dens interesse i skabelse af en konservergris er der talt andetsteds. Tilsvarende eksempler er Unilever-koncernens erhvervelse af jordnøddeplantager i stor stil. I disse tilfælde, hvor industrien er interesseret i kontrol bagud (altså modsat varernes vej gennem forædlingsprocessen) taler man om bagudrettet vertikal integration.

De typiske eksempler på henholdsvis fremadrettet og bagudrettet integration er altså, at landbruget ejer industri og at industrien ejer landbrug.

Selve begrebet vertikal integration dækker en økonomisk sammenhæng af mere eller mindre fast karakter mellem to eller flere af de led, som en vare passerer på sin vej igennem hele forædlingsprocessen og begrebet omfatter alle processer fra produktudvikling over råvarerne til afsætningens forskellige faser. At integration er vertikal eller lodret betyder altså, at der er tale om på hinanden følgende led i en proces. I modsætning hertil står den horisontale eller vandrette integration, der betegner en økonomisk sammenkædning af mere eller mindre fast karakter mellem virksomheder, der befinder sig på samme trin i en vares forædling, hvadenten der er tale om produktion eller afsætning.

Disse begreber har i de senere år fået stedse større betydning, fordi der under de herskende samfundsforhold er fordele forbundet specielt med den vertikale integration; disse fordele er så indlysende, at de store internationale

Andelsvirksomhedernes betydning

	Lokale foreninger			Omsætning (mill. kr.)		
	1963	1964	1965	1963	1964	1965
Andelsmejerierne	1042	915	858	2195,0	2287,0	2408,0
Smørekseportforeningerne	9	9	8	565,0	625,0	685,0
Danske Ostemejeriers Fælles- salg og osteekseport	124	109	110	105,0	112,5	114,6
Andelsslagterierne	62	62	61	3916,7	4298,5	4553,2
disses særlige virksomheder ..	17	17	17	613,8	605,6	669,2
disses ægekseport	1	1	1	3,3	2,9	2,3
Dansk Andels Ægekseport	1470	1300	1250	145,0	102,0	122,0
Kreaturekseportforeningerne	21	21	21	214,8	239,6	275,0
Danske Landbrugeres Krea- tursalg	36	37	37	372,1	409,7	425,0
Fjerkræslagterierne	4	4	4	173,5	183,9	165,5
Danske Landboforeningers Frøforsyning	-	-	-	29,6	36,8	45,0
<i>Produktions- og Salgsforeninger</i>	2786	2475	2367	8333,8	8903,5	9464,8
Foderstofforeningerne	1801	-	1700	821,1	897,0	975,3
Dansk Andels Gødning	1760	1550	1400	213,0	223,0	234,0
Mejeriernes Fællesindkøb og Maskinfabrik	-	-	-	60,5	71,6	84,0
Dansk Landbrugs Andels Maskinindkøb	-	-	-	62,0	65,6	55,8
Andels-Maskinstationerne ...	10	-	15	3,5	5,0	5,6
<i>Indkøbsforeninger m. v.</i>	-	-	-	1160,1	1262,2	1354,7

koncerner går i spidsen for integrationen og opnår fordele på andres bekostning, indtil deres konkurrenter også integrerer.

I koncernerne er der som oftest tale om fuldstændig integration, hvilket skal forstås derhen, at enten er alle led i integrationen dele af det samme selskab eller også er der tale om, at en virksomhed ejer en anden eller andre virksomheder, der ligger før eller senere i forædlingsprocessen.

En løsere form for integration er gensidige kontraktlige forpligtelser, enten kontraktavl af råvarer eller kontraktproduktion. Andelsselskabernes samarbejde i de forskellige led svarer på det nærmeste til fuld integration.

Andelsselskaberne har en meget dominerende stilling i dansk erhvervsliv, hvilket fremgår alene af den kendsgerning, at deres samlede omsætning i 1965 udgjorde over 15 milliarder kr. Imidlertid er det ikke alle de virksomheder, der kan henregnes til begrebet andelsselskaber, der kan siges at drive industri og det er jo netop disse i videste forstand landbrugets forædlingsvirksomheder, der her skal beskrives nærmere. Andelsselskaberne inddeles traditionelt i 6 store grupper, nemlig:

1. Forbrugerandelsselskaber (omf. bl. a. brugsforeningerne og F. D. B.),
2. Landbrugets produktions- og salgforeninger,
3. Landbrugets indkøbsforeninger m. v.,
4. Andre produktions- og salgforeninger (omfattende frugtsalgs- og fiskerisalgforeninger),
5. Andre indkøbs-andelsselskaber (bl. a. Dansk Andels Cementfabrik), samt endelig
6. Andelsforsikringsselskaberne.

Af disse 6 grupper er det grupperne 2 og 3, som skal omtales nærmere i det følgende, idet den landbrugsejede industri er grupperet i disse to grupper, hvis omsætning, antal selskaber, antal medlemmer etc. fremgår af tabellen på modstående side.

Den landbrugsejede industri

Landbruget i videste forstand har interesse i en lang række industrielle virksomheder, såvel på dansk grund som i udlandet. I den oversigt, der nedenfor skal gives over disse virksomheder, er medtaget de vigtigste af landbrugets andels-produktionsvirksomheder, hvor det enten er landmændene, der er andelshavere eller hvor andelshaverne er andre andelsvirksomheder. Der er

imidlertid også medtaget visse virksomheder, der er organiseret som aktieselskaber og hvor landbrugets andelsvirksomheder ejer hele aktieinteressen eller en del af denne. Oversigten er for de indenlandske industrivirksomheder opdelt i de, der fremstiller rå- og hjælpestoffer til selve landbruget eller dets produktionsvirksomheder og de, der videreforarbejder landbrugets produkter, hvadenten disse er af animalsk eller vegetabilsk oprindelse. Derefter følger et afsnit om landbrugsejede virksomheder i udlandet og endelig et afsnit om visse af landbrugets afsætningsorganer al den stund moderne afsætning er en del af produktionsprocessen. Kapitlet afsluttes med en diskussion af vanskeligheder, der er en direkte følge af andelsbevægelsens organisation.

I. Danske industrivirksomheder

1. VIRKSOMHEDER, DER FREMSTILLER RÅ- OG HJÆLPESTOFFER TIL SELVE LANDBRUGET

a. Gødningsfabrikker

Dansk Andels-Gødningsforretning er et indkøbsselskab, der består af ikke mindre end 1.760 lokale foreninger. Med en samlet omsætning på 837 mill. kg gødning til en værdi af 234 mill. kr. formidlede dette selskab knap 42 pct. af det samlede forbrug af landbrugsgødning på ca. 2 mill. tons. Siden starten i 1901 havde D. A. G. kun tilslutning fra jyske lokalforeninger og først i 1916 lykkedes det at samle andels-gødningshandelen på landsbasis.

Siden 1. januar 1963 har D. A. G. været medejer af F. D. B.s datterselskab Esbjerg Kemikaliefabrik A.m.b.A. og har formidlet et stigende salg af kemikalier gennem en særlig kemikalieafdeling, der skal varetage det salg, D. A. G. overtog fra nævnte fabrik.

Selskabet er tillige medejer af A/S Ammonia i København og er derudover parthaver i det i 1960 stiftede selskab Dansk-Norsk Kvælstoffabrik I/S i Grenå. Siden begyndelsen af 1964 har D. A. G. deltaget i produktionen af flydende ammoniak og kalkkammonsalpeter på den til formålet nyopførte fabrik. Virksomheden fremgår iøvrigt af følgende tabel (øverst side 117).

En mindre del af den anførte omsætning omfatter jordbrugskalk og kemikalier m. v.; det var ud af de seneste omsætningstal henholdsvis 1,1 og 8,5 mill. kr. Dette er for kalkens vedkommende ensbetydende med en tilbagegang, mens der som omtalt var fremgang for kemikalierne.

D.A.G.s virksomhed

	1963	1964	1965
Antal lokalforeninger	1.760	1.550	1.400
Omsætning, mill. kr.	213,0	223,0	234,4
Omsætning, mill. kg	770,5	819,5	836,6
Markedsandel:	42 pct.	42 pct.	42 pct.
<hr/>			
Det samlede gødningsforbrug 1000 tons	1962/63	1963/64	1964/65
Kvælstofgødning (15,5 pct.)	917,4	985,6	1.089,3
Fosforgødning (7,8 pct.)	634,1	660,6	693,5
Kaliumgødning (39,9 pct.)	351,2	366,1	377,5

Ved udgangen af 1965 havde D.A.G. 62 pakhuse i 34 havnebyer og der sker i disse år en udbygning og rationalisering på dette område.

b. Andels-Foderstof-Foreningerne

Under De samvirkende danske Andelsselskaber sorterer ca. 1.800 foderstof-foreninger med en samlet omsætning på ikke mindre end 977 mill. kr. Der findes fem store hovedselskaber, der virker på landsdelsbasis, nemlig for Jylland Jydsk Andelsfoderstofforretning, for Sjælland m.v. samt Bornholm Øernes Andelsselskab for indkøb af foderstoffer, for Fyn Fyens Andels-Foderstofforretning, for Lolland-Falster Lolland Falsters Andels-Foderstofforening samt Ringkøbing Amts Indkøbsforening for foderstoffer. Virksomheden på Lolland-Falster drives som detailforretning, mens de øvrige formidler engros-omsætning til de lokale foreninger.

Hovedparten af landbrugets forbrug af kraftfoder hidrører fra egen avl og indgår følgelig ikke i vareomsætningen. Men avlerne har i de seneste år afleveret 1,3 mill. tons foderkorn eller mere end en trediedel af høsten. Sammenlagt med importen kommer den samlede omsætning i foderstoffer herefter op på 3,3 mill. tons. Af denne omsætning har de fem hovedselskabers andel andraget knap 45 pct., jfr. følgende oversigt (øverste næste side).

	1962/63		1963/64		1964/65	
	Mill. kg	Mill. kr.	Mill. kg	Mill. kr.	Mill. kg	Mill. kr.
J.A.F.	712	438,4	774	485,2	830	529,2
F.A.F.	339	193,4	350	204,1	364	212,3
Ø.A.	225	141,4	235	150,5	266	171,4
L.F.A.F.	84	36,5	96	43,1	98	45,9
R.A.I.	18	11,4	23	14,1	28	17,7
Ialt	1.378	821,1	1.478	897,0	1.586	976,5

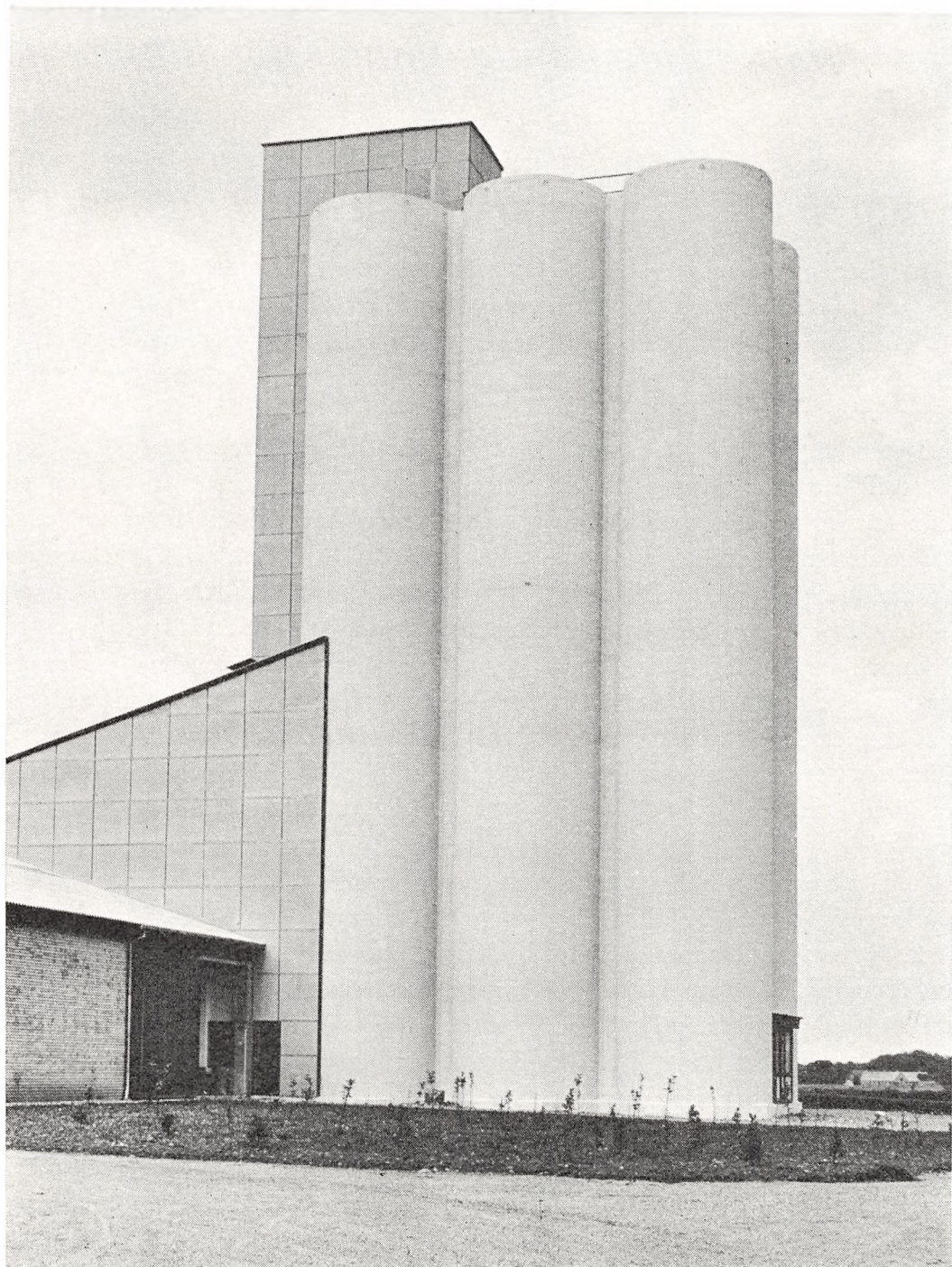
Ifølge de senest foreliggende oplysninger er der til de 5 hovedselskaber knyttet 1.801 lokalforeninger med ialt godt 107.000 medlemmer og disse har tilsammen indtegnet 860.000 køer.

For nogle år siden indledte de fire andels-foderstofforeninger (Ringkøbing Amts Indkøbsforening er ikke med) et samarbejde med Dansk-Andels-Gødningsforretning. Man oprettede et landsplanlægningsudvalg, der skulle foretage en hurtig analyse af forholdene på de områder, som de nævnte virksomheder dækker og resultatet blev, at man i begyndelsen af oktober 1964 stiftede Dansk Landbrugs Grovvarereselskab. Det nystiftede selskab foranledigede en rapport udarbejdet, som skulle opridse retningslinierne for selskabets drift. Den endelige målsætning er en fuldstændig integration af hele andelsgrovvarehandelen i Danmark.

På kort sigt ønsker man, at D. L. G. omdannes, således at det bliver et koordinerende organ for alle samarbejdsopgaver samt at alle foreninger med teknisk udstyr indbydes til at være med i en frivillig kontraktkæde, hvorved der sikres samarbejde og arbejdsdeling mellem foreninger og hovedselskaber.

Efter stiftelsen af D. L. G. blev den tidligere direktør for Hovedstadens Brugsforening, Jørgen Thygesen anmodet om at udarbejde en redegørelse for sit syn på grovvarerhandelens fremtid. Konklusionen af denne rapport er, at den fuldstændige integration af hele andels-grovvarehandelen i Dansk Landbrugs Grovvarereselskab må være den målsætning, man skal samle sig om. Imidlertid vil denne fuldstændige integration være en umulighed på kort sigt og man må derfor i de kommende år gradvist, men målbevidst styre mod det endelige mål.

Det skal understreges, at rapporten lægger afgørende vægt på en koordine-



Vor tids møllerivirksomheder adskiller sig både i det ydre og med hensyn til indretning og maskinelt udstyr meget væsentligt fra de anlæg, som vi kender fra de gode gamle dage. Et anlæg som dette har vel ikke den samme charme, som en gammel vindmølle, men man kan dog ikke frakende det en ganske effektiv og stilren arkitektonisk virkning.

ring af investeringerne. Fejlinvesteringerne betales af landmændene selv og betyder ikke blot overflødige udgifter, men øget indflydelse til de koncerner, der også på dette vigtige område spiller en stedse større rolle.

Et vigtigt punkt i rapporten er også spørgsmålet om en bevarelse af de fire hovedforeninger. Det fastslås, at de større foreninger med teknisk udstyr må danne grundlaget for arbejdet, men at samarbejdet og arbejdsdelingen mellem hovedforeninger og grovvareforeninger må ændres radikalt, således at grovvareenheden i størrelse, teknik og funktioner formes efter sunde og bæredygtige økonomiske principper. Hovedforeningerne må ændre deres organisation, så de kan blive det dynamiske midtpunkt og initiativtager til denne udformning. Dette vil bedre kunne lade sig gøre gennem en enkelt hovedforening fremfor gennem de nuværende fire.

Det er interessant at konstatere, at rapporten ikke går ubetinget ind for stordrift, der kan bevirke stivhed i organisationen. Fordelene ved koncentration nås bedst, hvis man samtidig med at centralisere de naturlige opgaver tillige decentraliserer de funktioner, der bedst kan udføres lokalt. Det er selve andelsbevægelsens hovedidé, der kommer ud i konflikt ved den af udviklingen nødvendiggjorte rationalisering. Fællesstyret må jo ikke sættes ud af kraft, selvom den lille forenings direkte demokrati ikke kan anvendes i en landsomfattende andelsvirksomhed. I en sådan er det imidlertid afgørende at have det rette forhold mellem den folkevalgte og den forretningsmæssige ledelse. På D. A. G.s generalforsamling i 1966 blev det oplyst, hvad man var nået til enighed om, nemlig:

1. Den endelige målsætning for andels-grovvaresektorens forskellige led må på lang sigt være den fulde integration eller sammensmeltning på landsbasis.

2. Hovedforeningerne tilbyder så hurtigt, planerne hertil kan udformes i enkeltheder, lokalforeningerne et kontraktligt samarbejde i kæder, som hver for sig skal virke indenfor de enkelte landsdele svarende til den geografiske opdeling, som nu råder indenfor hovedforeningerne på korn- og foderstofområdet.

3. Inden for kæderne etableres et regionalt, egnsvis, samarbejde. Det påregnes, at hovedforeningerne i tilslutning hertil kan bygge nye anlæg eller forpagte bestående anlæg, hvis det ønskes af den pågældende egns landmænd til sikring af effektivitet og nødvendige investeringer.

4. Til støtte for arbejdet specielt indenfor kæderne intensiveres forskellige service-funktioner, men her udstrækkes samarbejdet fra starten til at omfatte hele landet. Der tænkes på oplysnings- og uddannelsesvirksomhed, teknisk assistance, driftsstatistikker, regnskabshjælp, eventuelt ved elektronisk databehand-

ling, samt en videreførelse af landsplanlægningsudvalgets arbejde med hensyn til den organisatoriske strukturrationalisering i foreningsnettet.

Landsplanlægningsudvalget udarbejder på basis af disse retningslinier en landsplan, der skal oplyse, hvor investeringerne bedst foretages.

c. Dansk Landbrugs Andels-Maskinindkøb

D.L.A.M. startede i 1947 med det formål at indkøbe og fremstille landbrugsmaskiner. I de første år efter afslutningen af anden verdenskrig påbegyndtes den enorme mekanisering af landbruget, der skabte en hausse i hele denne branche. D.L.A.M. udvidede og oprettede afdelinger overalt i landet, men hæmmedes i sine dispositioner af boykot fra den private maskinindustri side med hensyn til indkøbsmuligheder og -betingelser for en række maskiner. Selskabet havde af disse grunde ikke mulighed for at opnå de rabatter som andre maskinforhandlere modtog. D.L.A.M. måtte af den grund nøjes med en gennemsnitlig bruttofortjeneste på 20 pct., mens det normale niveau for branchen var 35–37 pct. Man kunne også kun forhandle sekundære danske maskiner og måtte selv købe de bedste danske mærker gennem een eller flere mellemhandlere af hensyn til bevarelsen af kunderne. Hertil kom, at en ansøgning fra D.L.A.M.s side om optagelse i brancheforeningen blev afslået. Denne forskelsbehandling fra fabrikanternes side stillede D.L.A.M. vanskeligt i konkurrencen med de private forhandlere og disse vanskeligheder i forbindelse med den stigende omsætning nødvendiggjorde tilførelsen af nye kapital udover den oprindeligt tegnede andelskapital.

Omkring 1960 begyndte stigningen i maskinparken at flade ud; mætningen af markedet rykkede nærmere og dette bidrog naturligvis til at øge vanskelighederne. Det var på øerne, at vanskelighederne først viste sig; her var mekaniseringen kommet først i gang og her kom mætningen først til udtryk. Denne markedssituation skabte en krise i hele branchen og af de anførte grunde blev D.L.A.M. ganske særlig hårdt ramt.

Den årelange boykot, der som omtalt bl.a. forhindrede D.L.A.M. i at sælge de bedste dansk-fremstillede landbrugsredskaber, fandt sin endelige afgørelse i januar 1965, hvor Monopolrådet pålagde fire af branchens førende fabrikker at levere til D.L.A.M. på de sædvanlige vilkår. En kamp, der havde stået på i hele 18 år, d.v.s. siden stiftelsen af D.L.A.M., fandt hermed en naturlig afslutning og mulighederne for en normalisering af konkurrenceforholdene var dermed for første gang til stede.

Virksomhedens omsætning har i de senere år været følgende, svarende til en markedsandel på ca. 10 pct. (se tabel øverst næste side).

	1963	1964	1965
Antal andelshavere	18	18	4
Samlet omsætning mill. kr.	62,0	65,6	55,8
heraf: brugt materiel mill. kr.	19,3	17,1	15,3
Salg af traktorer stk.	2.570	2.750	2.443
Salg af mejetærskere stk.	491	514	477
Antal filialer	29	29	29

De 18, der indtil fornylig var andelshavere, var alle landøkonomiske foreninger og andelsforretninger, deriblandt de tre store andelsfoderstofforretninger i Jylland, på Fyn og på Sjælland og Dansk Andels Gødningsforretning.

De senest offentliggjorte resultater viser, at en stærk rationalisering af hele D. L. A. M.s virke er indledt. De tilgrundliggende vanskeligheder har været omtalt. Hertil kommer, at D. L. A. M. lige siden sin start har arbejdet med en alt for lille driftskapital. Hovedet på sømmet var den store import af brugte landbrugsmaskiner, der førte hele branchen ud i en krise og skabte en akut likviditetskrise i D. L. A. M. En likvidation af selskabet havde været et prestigetab for hele andelsbevægelsen og til stor skade for de landmænd, der havde købt deres maskinpark i selskabet. Landbrugets store organisationer henstillede derfor kraftigt til grovvarerelskaberne at træde hjælpende til.

I sommeren 1965 rekonstrueredes selskabet. De 14 af andelshaverne afstod deres interesser i selskabet; tilbage blev kun de tre store andelsfoderstofforretninger og Dansk Andels Gødningsforretning, der dog ikke indskød kontante midler i selskabet. Retningslinierne for en gennemgribende rationalisering fastlagdes og gennemførelsen er allerede påbegyndt. De største ændringer sker øst for Storebælt, hvor de som omtalt er mest påkrævede. På Sjælland sammenlægges fem af de eksisterende seks afdelinger, mens én fortsætter på reduceret grundlag og to nye moderne storafdelinger oprettes. Lolland-Falsters to afdelinger koncentrerer i en ny afdeling. De fire fynske afdelinger er reduceret til tre, mens der i Jylland, hvor strukturproblemerne endnu ikke nødvendiggør radikale ændringer, kun sker en delvis sammenlægning af to af de ialt 14 afdelinger.

Ændringerne vil blive ført ud i livet i løbet af 1966 og vil efter alt at dømme bevirke et tilfredsstillende økonomisk resultat i fremtiden.

Af de gennem 1963 og 1964 ophobede ibyttetagne traktorer og mejetærskere er langt de fleste allerede realiseret, hvad der har skabt en sundere økonomi, men til gengæld skadet salget af nye maskiner.

Udviklingen i D. L. A. M. er et klassisk eksempel på, at de hidtidige organisationer er for store og irrationelle til at kunne klare en krisesituation. Hvad der har været sagt om rationaliseringen indenfor så mange andre af de landbrugsejede virksomheder gælder også D. L. A. M. Det er udviklingen, der gennemtvinger en ændring, som mange først ser på med skepsis. På langt sigt bevirker disse rationaliseringer imidlertid, at de landbrugsejede virksomheder i deres nye skikkelse kan sikre andelsbevægelsen en blivende plads i den kommende virksomhedsstruktur.

2. VIRKSOMHEDER, DER FREMSTILLER RÅ- OG HJÆLPESTOFFER TIL LANDBRUGETS PRODUKTIONSVIRKSOMHEDER

a. De danske Mejeriers Fællesindkøb og Maskinfabrik

Danmarks mejerier, andels- såvel som private er så mange og så forholdsvis ens udstyret, at de har kunnet udgøre et storartet marked for en maskinfabrik op igennem tiden. Maskinfabrikken i Kolding blev således grundlagt allerede i 1887 og har siden i kraft af sin størrelse øvet en dominerende og regulerende indflydelse på konkurrenceforholdene for de varegrupper, der anvendes som produktionsmidler i mejeriernes produktion.

Selskabet er, som også navnet angiver, opdelt i to selskaber, af hvilke det ene er maskinfabrikken, der omfatter fire lokale afdelinger og som desuden i fællesskab med firmaet A/S Brødrene Gram, Vojens ejer støberiet „Kongeå“ i Vamdrup. Den anden afdeling er Fællesindkøbet, til hvilket der er knyttet 12 lokale afdelinger. Sammen med De danske Mejeriforeningers Fællesorganisation driver selskabet endvidere Mejeribrugets Emballagefabrik i Slagelse og Grenå.

Virksomheden i de seneste år fremgår af tabellen øverst næste side.

Antallet af medlemmer er naturligvis præget af, at antallet af mejerier år for år går tilbage.

Den samlede omsætning er i de seneste år steget stærkt efter nogle år med praktisk talt stagnation. Fællesindkøbets omsætning har dog været stedse stigende, hvilket dog delvis skyldes den inflatoriske prisstigning. Stigningen er på den anden side begrænset af de seneste års nedgang i mælkeproduktionen.

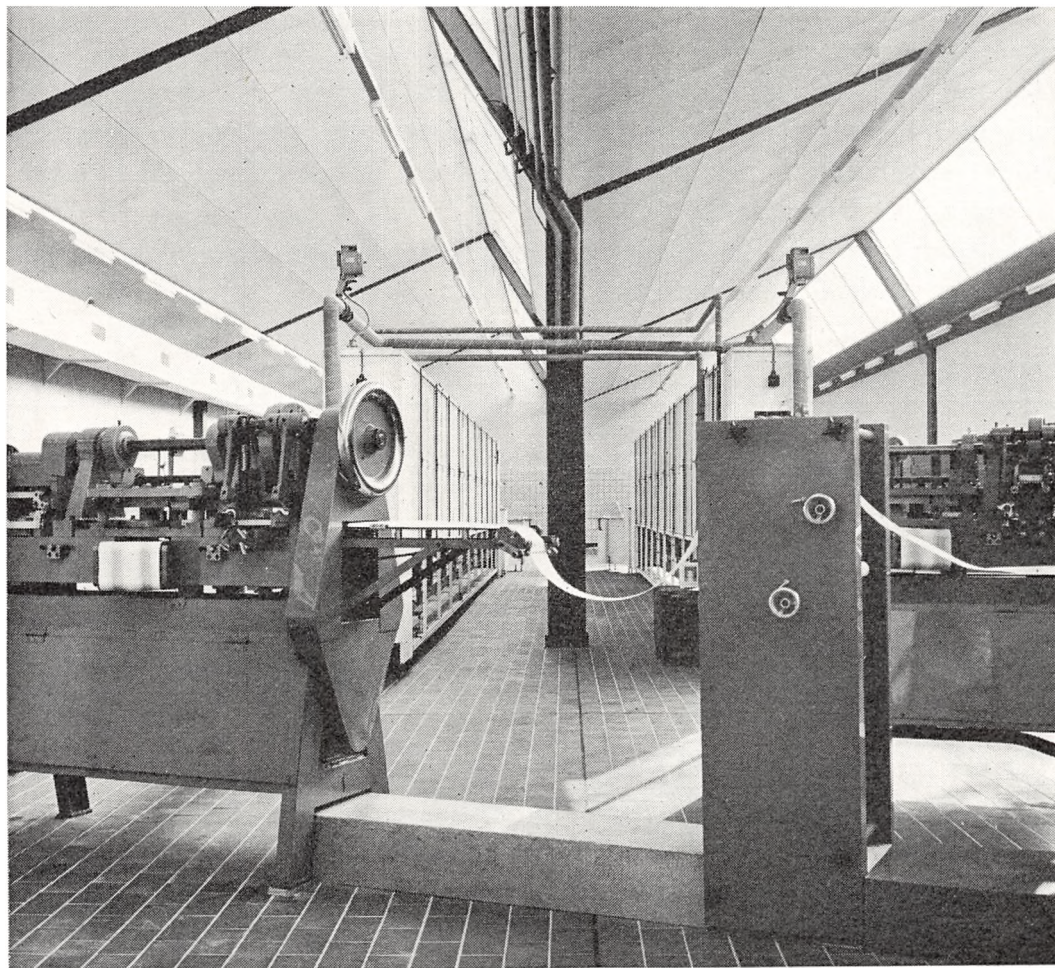
	1962	1963	1964	1965
<i>Antal medlemmer</i>	1.768	1.690	1.627	1.521
heraf: Andelsmejerier	865	812	786	722
Mejeribestyrere og enkeltpersoner	663	618	583	555
Andre	240	260	258	244
Omsætning ialt: (mill. kr.)	56,9	60,5	71,6	85,5
heraf: Fællesindkøbet	35,6	37,8	43,2	48,2
Maskinfabrikken	21,3	22,7	28,4	37,3

Maskinfabrikkens omsætning er i de allerseneste år præget af et stort salg af gårdkøletanke til de enkelte mælkeproducenter. I 1964 afsattes således 229 af disse anlæg og i 1965 555 anlæg. Endvidere har det forhold, at flere og flere mejerier er overgået til tankvognstransport, præget maskinfabrikkens omsætning. Herudover har man fremstillet flødesyrningstanke, keglekærner, pladeapparater m.m. Produkternes kvalitet ligger på et meget højt niveau og det kan derfor ikke undre, at de 8,2 mill. kr. af omsætningen i 1964 på 28,4 mill. kr. skriver sig fra eksport. Af den væsentlig større omsætning i 1965 udgjorde eksporten imidlertid kun 6 mill. kr.

Rationaliseringstendenserne indenfor mejeribrug, der udkrystalliserede sig i vedtagelsen af planerne for mejeriet „Danmark“ og som vil betyde et drastisk fald i antallet af mejerier i de kommende år, har naturligt nok præget maskinfabrikkens investeringer i nedadgående retning.

b. Danatryk

Landbrugets første egentlige fællesmærke, lurmærket, blev rent faktisk taget i brug i 1901. Det blev dog først autoriseret ved lov i 1906. I 1911 blev lurmærket det egentlige kvalitetsmærke for smør, idet kun mejerier, der deltog i de lovbestemte smørbedømmelser og opnåede et tilfredsstillende resultat, måtte benytte det. I 1947 blev lurmærket obligatorisk også for dansk eksport. Siden er salget af pakkesmør steget år for år, og smør er pakket i papir med lurmærket. Det er indlysende, at man for kontrollens skyld ikke kunne tillade hvert mejeri selv at trykke emballage forsynet med lurmærket og trykningen af smøremballage med lurmærket har derfor i alle årene været betroet Sorø Amtstidende. Da smørekspertudvalgets forsøg med smøremballage i



Trykning af emballage til pakkesmør til eksport er centraliseret og finder sted på moderne trykkemaskiner med stor kapacitet. Emballagen forsynes med lurmærket og trykkes på engelsk, fransk, spansk, tysk og dansk.

1950erne var nået så vidt, at pergamentet på eksportsmørrets område blev fortrængt af aluminiumsfoliet, skulle trykkeriet udvides betragteligt og man fandt det da fra mejeribrugets ledelses side naturligt, at man selv overtog trykningen.

Resultatet blev, at Fællesorganisationen og Mejeriernes Fællesindkøb i fællesskab overtog Sorø Amtstidendes virksomhed i Slagelse og lod den indgå som en del af Mejeribrugets Emballagefabrik. Efter overtagelsen foretoges store udvidelser af fabrikken, der også blev udstyret med et dybtrykanlæg.

Den 9. februar 1959 påbegyndtes produktionen på denne nye afdeling af Mejeribrugets Emballagefabrik, der havde fået navnet Danatryk.

Smøreballage af aluminiumfolie trykkes på engelsk, fransk, spansk og dansk og siden 1. november 1964 også på tysk, efter at Tyskland havde åbnet for import af pakkesmør. Til pakkesmørret til Tyskland stilledes forskellige krav med hensyn til pakkernes form, problemer, der ikke voldte vanskeligheder i „Danatryk“ men så meget desto mere på mejerierne, hvis pakke-maskiner ikke kunne pakke det.

Pakkesmørret har i de seneste år fået en betragtelig andel af den samlede smørekspport, jfr. følgende oversigt:

Eksporten af pakkesmør

	tons	pct af totalexp.		tons	pct. af totalexp.
1956	10.513	8,8	1961	34.857	29,8
1957	14.107	12,0	1962	41.494	35,7
1958	19.897	17,2	1963	42.278	40,8
1959	23.360	19,8	1964	46.930	45,2
1960	32.619	28,0	1965	57.450	49,7

Dansk smør har på det engelske marked haft en meget ujævn distribution og har derfor aldrig fået den rette udnyttelse af den avertering, der har været.

Fra gammel tid har syrnet smør som det, vi eksporterer, været toneangivende i Skotland og Nordengland, mens det usyrnede stod stærkere, jo længere sydpå man kom. Dette belyses af markedsandelene i forskellige områder af England, hvor der er enorme forskelle:

Markedsandele for dansk og new zealandsk smør i England

Nordøstengland:	dansk smør	65 pct.
	new zealandsk	11 pct.
London:	dansk smør	5 pct.
	new zealandsk	39 pct.
Hele landet:	dansk smør	22 pct.
	new zealandsk	31 pct.

Pakkesmørret, der er en egentlig mærkevare, har gjort det lettere at forbedre distributionen i de sydlige områder, men selv i de nordlige egne er distributionen mange steder under 50 pct. Sporadiske kampagner iværksat af

landbruget øger distributionen her og der, men savnet af en egen salgsorganisation viser sig stærkt netop på dette område.

I forbindelse med Danatryk i Slagelse er fornylig opført en ny fabriksafdeling til fremstilling af kaseinmærker til ost. Bag de nye kaseinmærker ligger mejeribrugets ønske om at få mere hånd i hanke med kontrollen, der er af afgørende betydning på baggrund af den i de seneste år stærkt skærpede konkurrence. Kaseinmærkning af ost er en hollandsk opfindelse, der skriver sig helt tilbage fra tiden omkring første verdenskrigs udbrud. I Holland administreres ordningen af 5 ostekontrolstationer, mens herhjemme Danatryk fordeler mærkerne direkte til de godt 600 ostemejerier.

Mærkningen, der i henhold til en bekendtgørelse udsendt af Statskontrollen med mejeriprodukter og æg m. m. omfatter alle Samsø-, Fynbo-, Elbo-, Tybo-, Molbo-, Maribo- og Havartioste og giver oplysning om ostens fedtindhold, producentens kontrolnummer, ostens produktionsnummer og ordet „Danmark“. Mærkningen, der gennemførtes i 1964 medfører, at de enkelte mejerier skal indføre kaseinmærkernes numre i deres bøger, således at Statskontrollen har et sikkert materiale at gå ud fra, idet eventuelle fejl efter indførelsen af det nye system kan spores helt tilbage til ostekarret.

Når mærkerne fremstilles af kasein er årsagen den, at netop sådanne mærker, når de påsættes de bløde oste, der består af samme stof, vokser helt sammen med disse og aldrig kan falde af eller på anden måde forsvinde. Selve mærkerne nummereres efter et system, der muliggør 400 millioner forskellige mærker og da man regner med et årsforbrug på godt 15 millioner, går der altså et kvart århundrede, før to ens mærker fremstilles.

c. Mejeribrugets Emballagefabrik

I 1965 omdannedes virksomheden „Jyderup Savværk“ til et andelselskab med Mejeriernes Fællesindkøb og Fællesorganisationen som ligeberettigede andelshavere.

Mejeribrugets overtagelse af denne virksomhed hang sammen med væksten i salget af pakkesmør, hvis inderemballage fremstilles i Slagelse, men hvis yderemballage (kartoner) man ønskede kontrol over. Hertil kom, at virksomheden var egnet til fremstilling af mere hensigtsmæssige emballager for ost end man hidtil havde anvendt.

Fabrikken i Jyderup har på sit savværk eneret på fremstillingen af de lurmærkede drittelstave og desuden produceres årligt ca. 170.000 dritler, en produktion, der dog efterhånden præges af pakkesmørrets terrænvinding. Af

anden emballage fremstilles som anført papemballagen til pakkesmørret samt papemballage til såvel ost som mælkekonserves.

Imidlertid flytter centret for mælkeproduktionen herhjemme år for år mere mod vest. Mens ved krigsudbruddet for den anden verdenskrig endnu 25 pct. af den samlede mælkeproduktion indvejedes i områderne øst for Storebælt, er denne landsdels andel af mælkeproduktionen faldet til 16 pct.

Dette er baggrunden for, at den store udvidelse af emballagefabrikationen, der ikke kunne gennemføres i Jyderup, hvor man ikke havde været tilstrækkelig forudseende, nu er gennemført vest for Storebælt.

Da 90 pct. af kundekredsen efterhånden findes i Jylland, vedtoges det for nogle år siden at opføre en helt moderne emballagefabrik i Grenaa og efterhånden at overføre produktionen af eksportemballage til denne. Mejeri-brugets Emballagefabrik har i de senere år haft en stærkt stigende omsætning, i 1963 således godt 23 mill. kr., i 1964 godt 26 mill. kr. og i 1965 knap 32 mill. kr.

Med det formål også udadtil at understrege samhörigheden mellem selskabets forskellige fabrikker i Slagelse, Jyderup og Grenaa vil disse fremtidig præsentere sig under firmanavnet DANAPAK. Mejeribrugets Emballagefabrik A.m.b.A. Produktionen er fordelt med trykkeri og kaseinmærkefabrik i Slagelse, træemballagefabrik i Jyderup og papemballagefabrik i Grenaa.

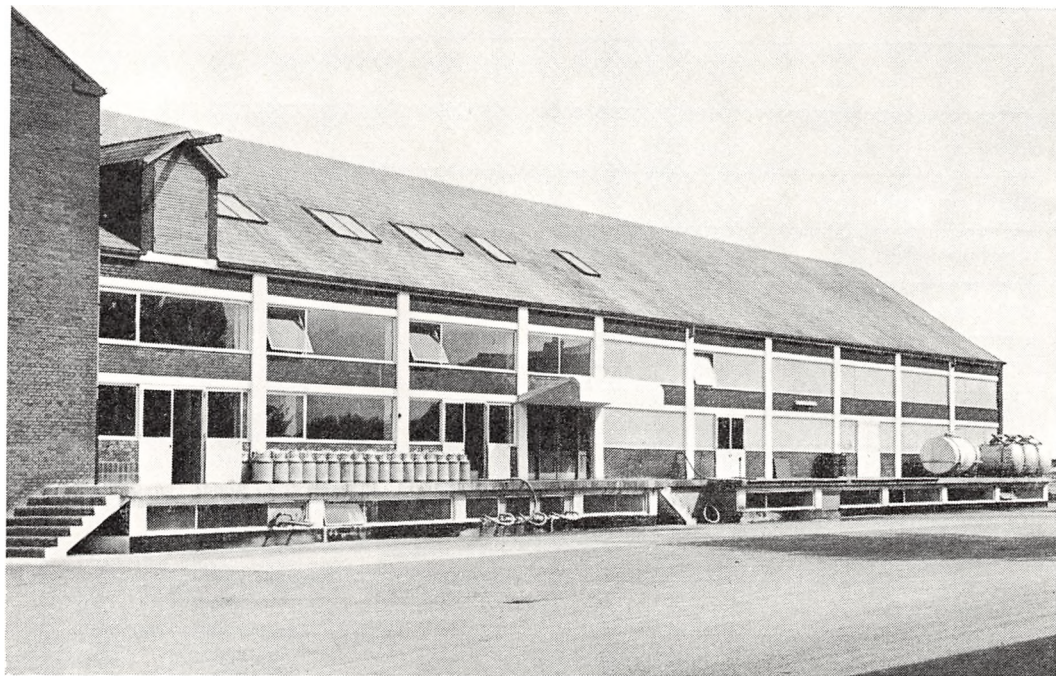
d. Haslev Træindustri

15 sjællandske og lolland-falsterske andelssvineslagterier, Ringsted Andels-Fjerkræslagteri, DAÆ i Ringsted, DAK i Roskilde, Andelsslagteriernes Fælleskontor, Masnedsund Fedtraffinaderier og Kødfoderfabrikken „Sjælland“ stiftede i 1941 Haslev Træindustri A.m.b.A. Formålet var billigst mulig emballage ligesom det var hensigten, at virksomheden skulle virke som en regulator på emballagepriserne. Hovedproduktionen var trækasser.

Femårsperioden 1955–60 betød særlig meget for fabrikken, idet den store forøgelse af produktionen gav muligheder for en gennemgribende konsolidering af virksomheden. Man oprettede således en ny kraftpapafdeling, og i 1957 passerede produktionen 1 million papboxe.

I flere perioder har virksomheden ekspanderet og ændringen fra træ- til papemballage har bevirket en rationalisering og opførelsen i 1965 af en ny fabrik for kraftpapproduktion.

Produktionen, der væsentligst optages af medlemmerne, omfatter nu over 1 mill. trækasser og over 7 mill. papæsker årligt.



Mejeridriften koncentrerer sig efterhånden i stigende grad på færre og større enheder, hvor man i højere grad end tilfældet er på de mindre mejerier kan drage nytte af de arbejdsbesparende hjælpemidler, som den hastige tekniske udvikling indenfor mejerimaskinproduktionen åbner mejerierne mulighed for at tage i anvendelse.

3. VIRKSOMHEDER, DER FORÆDLER MEJERIPRODUKTER

a. Andelsmejerier

Om andelsmejeriernes oprindelse og historie til dato berettes kortfattet andetsteds i denne bog (side 256). Det er her tanken at omtale de vigtigste af de virksomheder, der videreforarbejder mælken til en række forskellige eksportvarer, der alle er af den største betydning for landbrugets økonomi. Mælkeforædlingen er iøvrigt et af de områder, hvor industrialiseringen og rationaliseringen trænger hurtigst frem, selvom der på mange områder er langt igen, inden man kan tale om et fuldt moderne produktionsapparat. Andelsmejeriernes driftsforhold belyses i Danmarks Mejeri-Statistik, der hvert år udarbejdes af kontoret for mejeristatistik i Århus.

I det følgende skal gives en række oplysninger, der belyser andelsmejeriernes betydning i dansk erhvervsliv:

Andelsmejeriernes virksomhed

	1962/63	1963/64	1964/65
Antal andelsmejerier pr. 1. april	1.042	915	858
Antal andelshavere	141.900	127.800	118.000
Samlet omsætning mill. kr.	2.195	2.287	2.408
Antal køer pr. mejeri	1.129	1.121	1.150
Årlig mælkemængde pr. ko kg	3.469	3.614	3.756
Indvejet mælkemængde mill. kg	4.140	4.190	4.330
Indv. mælkemængde pr. mejeri mill. kg	3.96	4.25	4.47
Andelsmejeriernes andel af sml. indv. mælkemængde pct.	87,9	87,8	87,2
Driftsudgifter øre pr. kg mælk	7,45	7,62	7,83
Årsudbytte øre pr. kg mælk	44,80	46,54	46,94
Forbrug af sødmælk pr. kg smør kg	19,9	19,9	19,8
Andelsmejeriernes andel af smørproduktionen pct.	90,9	90,4	90,6
Gennemsnitlig smørpris øre pr. kg	686	741	744
Gennemsnitlig ostepris øre pr. kg	362	363	371

Det stadig dalende antal mejerier er det mest umiddelbare udtryk for rationaliseringens fortsatte fremtrængen. Pr. 1. april 1964 blev antallet af selvstændige enheder opgjort til 904, hvortil dog på grund af dannelsen af mejeriselskaber kommer 51 produktionsanlæg som filialer af disse sammenslutninger. Pr. 1. november 1964 var antallet af andelsmejerier yderligere faldet til 858 og pr. 1. juni 1966 til 814, hvortil kommer 185 privatmejerier.

Antallet af andelshavere er stærkt faldende, hvilket hænger sammen med det voksende antal af kvægløse landbrug. Mens der i 1944 var 195.000 kobesætninger og 14.500 kvægløse brug, var de tilsvarende tal i 1955 177.100 og 21.700. I 1965 var antallet af kobesætninger faldet helt til 135.900 og antallet af kvægløse brug vokset til 36.900. Der har i de senere år været et årligt fald på ca. 8.000 besætninger og faldet påregnes at fortsætte.

Den samlede indvejede mælkemængde på danske mejerier er derfor fra 1960/61 til 1962/63 faldet fra 5.035 mill. kg. til 4.710 mill. kg. Den var dog



Ost har længe været en stor artikel indenfor mejeribranchen. Et vigtigt led i denne produktion er lagringen, som skal ske under forhold, hvor man har nøje kontrol med temperatur og luftfugtighed, og desuden er en udtalt hygiejne naturligvis af største betydning.

i 1964/65 4.950 mill. kg, hvoraf andelsmejerierne tegnede sig for 4.316 mill. kg eller 87,2 pct.

Nedgangen i mælkemængden har først og fremmest påvirket smørproduktionen, hvorimod der til de øvrige produktioner er medgået større mælkemængder. Spredningen af produktionen er altså fortsat.

b. Smelteostfabrikker

Landbruget besidder en egentlig smelteostfabrik, nemlig BUKO i Vordingborg, der ejes af DOFO og blev overtaget for nogle år siden.

Buko fremstiller moderne emballerede mærkevarer såvel til hjemmemarkedet som til eksport og virksomheden går særdeles godt. Man indførte for nogle år siden en højere vinterpris for smør og denne belastede fabrikkens vinterproduktion af flødeost, en belastning, man ikke kunne kompensere ved højere salgspriser af konkurrencemæssige grunde.

BUKO's regnskaber offentliggøres ikke, men ved DOFO's sidste generalforsamling oplystes det på forespørgsel, at „fabrikken går endda meget godt“.

Mælkeproduktionens anvendelse

	1963		1964		1965	
	Mill. kg	pct.	Mill. kg	pct.	Mill. kg	pct.
Til smørproduktion	2.949	58,2	3.058	58,4	3.254	60,6
Til osteproduktion	777	15,0	794	15,2	734	13,7
Til kondensering	302	6,2	315	6,0	324	6,0
Hjemmeforbrug hos producenten (anslået)	400	7,8	400	7,7	400	7,5
Salg til konsum	387	7,5	388	7,4	384	7,1
Salg af fløde, omregnet til sødmælk	242	4,7	247	4,7	245	4,6
Eksport	29	0,6	31	0,6	28	0,5
	5.086	100,0	5.233	100,0	5.369	100,0

c. Kærnecentraler m. v.

Af andelsmejerierne var ved udgangen af 1963 644 mejerier tilsluttet en af de 9 smørekseportforeninger, der varetager mejeriernes smørsalg. Det meste af smørret går til eksport og denne varetages for den overvejende dels vedkommende af Andelssmør, der oprettedes 1955 for at sælge smør til England. I Andelssmør optoges i 1962 som selvstændige virksomheder to egentlige industrivirksomheder, nemlig kærnecentralen „Vendsyssel“ ved Hjørring og Andels-Kasein-Fabrikken AKAFA i Svenstrup.

Organisatorisk førte behovet for et snævrere samarbejde om afsætningen af smørret i efteråret 1964 til endelig vedtagelse af et forslag om sammenslutning af alle foreninger, herunder kærnecentralen og AKAFA, således at man principielt samler alt salg i Andelssmør. Forslaget trådte i kraft den 1. oktober 1965.

Kærnecentralen er et resultat af den bevidste rationaliseringslinie, som mejeribrugets ledelse slog ind på omkring 1950. Problemerne knyttede sig da til smørrets produktions- og afsætningsform og man tog sigte på stadig at øge produktionen af pakkesmør på drittelsmørrets bekostning. Markedsanalyser havde tjent til påvisning af, at en sådan ændring fandtes formålstjenlig. Til et intensivt arbejde med pakkesmør behøvede man imidlertid en virksomhed



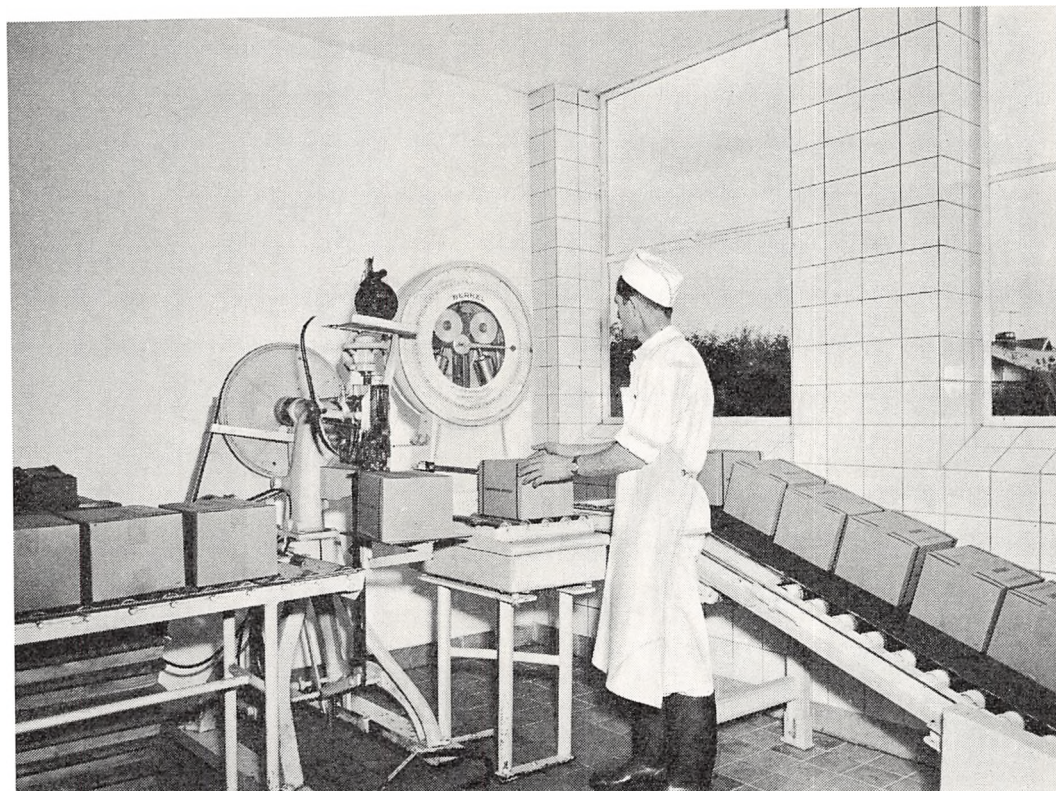
At kærning af smør i dag er en proces, der foregår i stor målestok, giver dette billede et godt indtryk af. Her er en vognladning på 3000 kg smør på vej fra kærnen til pakkemaskinen. Vognen er elektrisk drevet. Kun drejningen på drejeskiven sker ved håndkraft.

med en langt større smørmængde og maskinkapacitet end i noget bestående smørmejeri. Bestyrelsen fik da bemyndigelse til at forberede en plan til opførelse af en kærne- og pakkecentral til videregående forsøg.

I henhold til foranstaltede undersøgelser skønnedes vilkårene at være de bedste på Bornholm eller i egnen ved Hjørring. I efteråret 1953 besluttedes det at opføre kærnecentralen i Bagterp i Hjørring.

Virksomheden kom igang i februar 1955 og en forsøgsrække over 2 år startedes. Efter afslutningen af forsøgene var det meningen, at kredsen af leverende mejerier på nærmere aftalte vilkår kunne overtage virksomheden. Denne overtagelse fandt sted i oktober 1958, da Andelsselskabet Kærnecentralen „Vendssysel“ stiftedes.

Siden forsøgsrækken på kærnecentralen er pakkesmørrets andel af vor samlede smøreksport stedse vokset og udgør nu halvdelen.



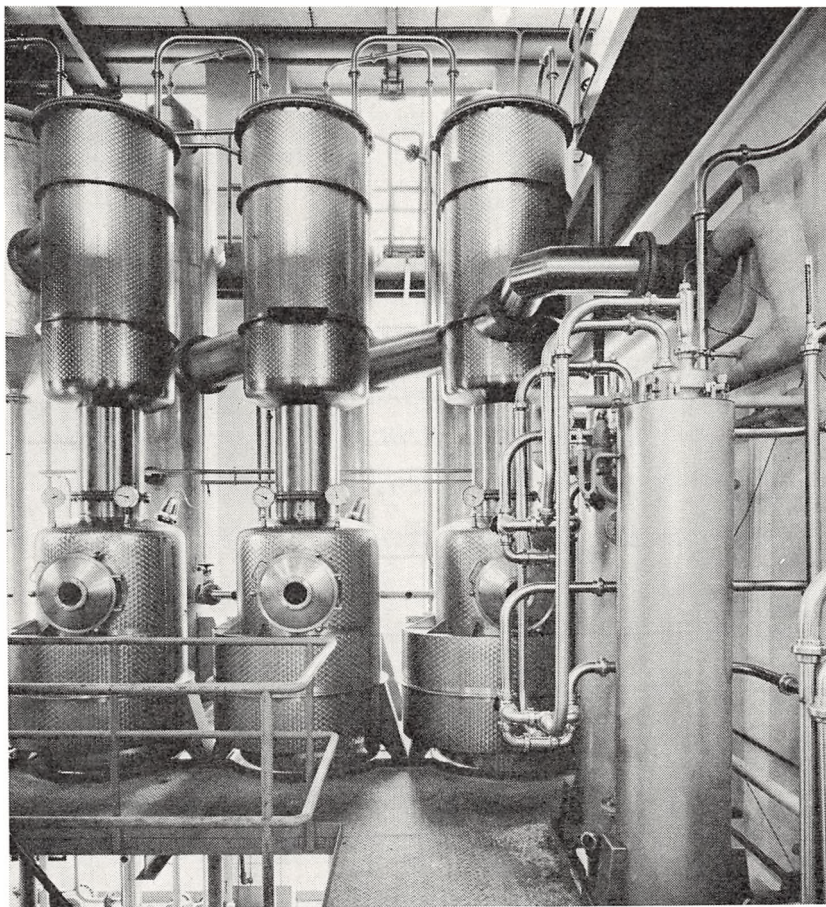
Hele pakkeprocessen, herunder også pakningen af pakkesmørret i papkartoner, foregår automatisk. På vej til lageret passerer de færdige kartoner en kontrolvægt, således at man kan sikre sig, at der ikke er sket fejl undervejs.

d. AKAFA

AKAFA står for Andels-Kasein-Fabrikken og er idag en helt moderne virksomhed, beliggende i Svenstrup syd for Ålborg. Allerede så tidligt som i 1947 overtog en kreds af de lokale andelsmejerier en privat kaseinfabrik, der siden er opbygget som en helt moderne forædlingsvirksomhed for mælkeprodukter med et varesortiment, der er noget ganske enestående i dansk mejeribrug. Medlemskredsen består af 115 mejerier, der leverer virksomheden 66 mill. liter mælk og fløde årligt. 12 af de tilsluttede mejerier har indstillet deres egen smørproduktion og leverer al deres fløde til fabrikkens smørafdeling.

AKAFA fremstiller årligt ca. 5.000 tons mælkepulver, 2.500 tons ost og er med sine 1.200 tons smør årligt landets trediestørste smørproducent og – hvad der i den forbindelse er det interessante – hele smørproduktionen sker over een kerne og een pakkemaskine. Til disse hovedproduktioner kommer som omtalt produktionen af en række specialvarer, chokolademælkspulver, iscremepulver

samt et sortiment under gruppen babyfood. Det er yderligere af betydning, at man på denne virksomhed arbejder videre med produktudviklingsproblemerne og eksperimenterer med alt, der kan fremstilles på basis af mælk. Således er man færdig med arbejdet med to ostenyheder til eksportmarkedet, en parmesan-type, den såkaldte Grane-ost og en dansk Cheddar. Man nedfryser også fløde om sommeren til anvendelse til smørproduktionen i vintermånederne. Også spørgsmålet om varenes emballering gøres til genstand for dybtgående overvejelser. Det er opløftende at finde en virksomhed, der arbejder med disse problemer ud fra moderne marketingkriterier; AKAFAs er et talende udtryk for, hvor langt man på andelsbasis kan nå, når de rette folk kommer til.



Fremstilling af mælkepulver er en kompliceret proces, og et ensartet produkt af høj kvalitet kan kun opnås ved anvendelse af et stort og kostbart produktionsanlæg. Hovedparten af det anlæg, som ses på billedet, er fremstillet af rustfrit specialstål.

4. VIRKSOMHEDER, DER FORÆDLER KØD

a. Andelsslagterier

Som det var tilfældet for mejeriernes vedkommende, er også andelsslagteriernes historie ganske kort omtalt andetsteds. Andelsslagterierne er, målt efter omsætning, den absolut dominerende virksomhedsgren indenfor danske andels-selskaber og dette gælder endog selvom man regner forbruger-andelsselska-berne, brugsforeningerne, med. I denne oversigt, der jo beskæftiger sig med landbrugets produktions- og forædlingsvirksomheder i videste forstand, regnes brugsforeningerne ikke med. Andelsslagteriernes omsætning af slagteriproduk-ter var i 1965 533 mill. kr. større end samtlige brugsforeningers og hertil er endda ikke medregnet omsætningen i andelsslagteriernes særlige virksomheder, der i 1965 havde en omsætning på andre 669 mill. kr.

I det følgende skal gives en række oplysninger vedrørende andelsslagteri-ernes virksomhed. Antallet af andelsslagterier har som andetsteds omtalt i en årrække udgjort 62, der fordeler sig således efter størrelse, regnet efter antal slagtninger pr. år:

Svineslagterierne fordelt efter antal slagtninger

Antal slagtninger	1956	1961	1962	1963	1964	1965
under 100.000	39	26	24	23	22	22
100.000-200.000	19	24	24	25	25	20
200.000-300.000	4	8	8	7	7	11
300.000-400.000	—	3	5	6	6	6
400.000-500.000	—	1	1	1	1	2
over 500.000	—	—	—	—	1	1
Ialt	62	62	62	62	62	62

Pr. 1. april 1966 er antallet af andelsslagterier for første gang gået ned og er nu 61, efter at Frederikshavn Andels-svineslagteri er sammensluttet med Hjørring.

Det er naturligvis det stærkt stigende antal slagtninger, der har bevirket den oprykning i størrelsesgrupperne, der har fundet sted. Denne har dog stor betydning derigennem, at en række slagterier af samme grund har kunnet drage fordel af en mere rationelt tilrettelagt produktion. Størrelsesforskellen

kommer også frem gennem oplysningen om, at de 19 største slagterier (32 pct. af antallet) i 1965 tegnede sig for 50 pct. af slagtingerne.

Virksomheden fremgår iøvrigt af følgende opstilling:

Svineslagteriernes omsætning

	1963	1964	1965
Antal andelshavere („aktive“)	135.000	133.000	130.000
Modtagne svin, 1.000 stk.	9.141	9.704	10.722
Modtagne svin pr. andelshaver	62,1	69,8	78,6
Andelsslagteriernes andel af samtlige modtagne svin (pct.)	88,9	89,0	89,2
Omsætning mill. kr.	3.916,7	4.298,5	4.553,1

Tabellens oplysning om antallet af modtagne svin omfatter naturligvis kun andelsslagteriernes andel. Denne udgør, som det også fremgår af tabellen, i sig selv ca. 89 pct. af det samlede antal svin, som modtages på de 61 andels-svineslagterier og de 15 privatslagterier.

Selve omsætningsfremgangen er voksende, hvilket dels skyldes flere modtagne svin, dels de bedre priser, som det er lykkedes at opnå og endelig en udvidelse af selve forædlingsprocessen. Alene i løbet af en 3-års periode fra 1960 til 1963 er omsætningen ved pølsefremstilling vokset med 200 mill. kr. eller med 46 pct., hvilket nok tør siges at være en betragtelig stigning. Til den i tabellen anførte omsætning kommer yderligere salget fra de særlige virksomheder, der ejes af andelsslagteriernes, d.v.s. kødfoderfabrikker, konservesfabrikker, tarmsalg, emballagefabrik etc. Disse virksomheder havde i 1965 en samlet omsætning på 669,2 mill. kr.

Antallet af andelshavere går støt tilbage. Dette hænger naturligvis sammen med, at antallet af landbrugsejendomme går tilbage. Ved jultællingen i 1965 var der ialt 172.815 landbrugsejendomme, og heraf var der 31.656, hvor der ingen fedesvin var på tællingstidspunktet og 24.195, hvor der ingen søer var på tællingstidspunktet.

Der var altså ialt 117.333 svinebesætninger, mens der var 124.794 sobesætninger. Af disse var 93.138 kombinerede svine- og sobesætninger.

Ialt 23.826 ejendomme havde på tællingstidspunktet hverken søer eller svin. De omtalte 31.656 ejendomme uden svinehold (med svin forstås der svin på

35 kg. og derover) havde derimod ialt 221.000 søer, hvilket var knap en fjerdedel af hele sobestanden og de omtalte 24.195 ejendomme uden sohold havde derimod 890.000 svin eller næsten en trediedel af det samlede svinehold.

Om svineleverancerne fordeles på leverandørgrupper efter størrelsen af disse leverancer, fås følgende interessante oversigt:

Svineleverancer fordelt på leverandørgrupper

Antal svin pr. leverandør	Leverandører		Svin	
	Antal	pct.	Antal	pct.
1- 200	118.402	91,0	6.191.899	60,6
201- 500	10.229	7,9	2.945.962	28,9
501-1.000	1.256	} 1,1	806.779	7,9
1.001-2.000	172		216.014	2,1
2.001-3.000	19		43.791	0,4
3.001-4.000	1		3.027	-
over 4.000	2		12.073	0,1
	130.081	100,0	10.219.545	100,0

Af yderligere interessante oplysninger til belysning af svineholdets struktur skal anføres, at der var søer eller svin på 1.697 jordløse ejendomme og at der i hele landet var 802 ejendomme, der havde over 200 svin og 606 ejendomme, der havde over 50 søer.

Hvad angår det dalende antal andelshavere skal også anføres, at i de senere år har fyldigere oplysninger om de medlemmer, som har leveret svin i årets løb, bidraget til nedgangen, der altså delvis kan skyldes et bedre statistisk materiale. I slagteriernes medlemsfortegnelse indgår et ikke ubetydeligt antal personer, som ikke er aktive leverandører. For omkring en fjerdedel af slagterierne bygger opgørelsen fortsat på disse fortegnelser, således at tabellens tal ligger højere end det faktiske antal leverandører. Slagteristatistikken meddeler, at antallet af *leverende* andelshavere i 1965 udgjorde 73,80 pct. af samtlige, *noterede* andelshavere.

Af de modtagne svin er hovedparten forarbejdet med eksport for øje. Eksportens andel af totalmodtagelserne på *samtlig*e slagterier har endda været stigende, men af de eksporterede mængder har der været en vis forskydning fra bacon mod mere forædlede kødvarer, jfr. følgende oversigt:

Totalmodtagelsen af svin

	1963		1964		1965	
	Mill. svin	pct.	Mill. svin	pct.	Mill. svin	pct.
Til bacon (nedsaltede) . . .	5,5	52	5,5	50,6	5,7	47,6
Svin og søer til tredielande	0,6	6	0,9	8,3	1,3	10,7
Kødkonserver til eksport*	1,7	16	1,7	16,0	2,1	17,5
Opskåret flæsk og tilberedte kødvarer til eksport*	0,5	5	0,6	5,2	0,7	5,6
Til eksport ialt	8,2	79	8,7	80,1	9,8	81,4
Til hjemmemarkedet	2,1	20	2,1	19,3	2,2	18,0
Kasserede og selvdøde . . .	0,1	1	0,1	0,6	0,1	0,6
Ialt	10,4	100	10,9	100	12,0	100

* Omregnet til hele svin.

Gennem en særlig aftale, der er indgået mellem Eksportsvineslagteriernes Salgsforening og kødkonserverindustrien har slagterierne i nogle år stillet svin til rådighed for industrien gennem en opskæringsordning, der overlader industrien de mest efterspurgte dele af de slagtede dyr, mens resten sælges af Salgsforeningen med et vist tab, der altså nærmest kan karakteriseres som et tilskud til konserverproduktionen. Den første aftale mellem de to parter blev indgået i 1960 og havde gyldighed for de første 6 måneder i 1961. Det var dengang afsat et fast beløb til billiggørelse af råvarepriserne, de såkaldte kvantumrabatter. En ordning var nødvendig, da dollarpræmieringen omtrent samtidig blev afskaffet.

Fra juli 1961 blev rammeaftalen forlænget i 2 år dog med den ændring, at der nu ikke mere var afsat et fast beløb til kvantumrabatter; rabatterne blev beregnet for 4 ugers-perioder under hensyn til markedsprisen for konserver og den hjemlige pris på svinekød. I 2-års perioden steg kvantumrabatterne til betydelige beløb.

Ved aftalens udløb i juli 1963 skulle der tages stilling til en eventuel fortsættelse. På den ene side var rabatterne så store, at en væsentlig del af svinene til industrien blev afsat til priser under englandsprisen; på den anden side ønskede slagterierne gerne at afsætte den marginale del af svineproduktionen til konserverfabrikation fremfor at trykke englandspriserne. Man enedes om en



Et meget vigtigt slagteriprodukt er leverpostej. Det er næppe for meget sagt, at denne artikel er at finde på ethvert veldækket dansk frokostbord, og det siger ikke så lidt. Derfor er produktionsanlæg, der muliggør seriefremstilling af postejer af denne art, en absolut nødvendighed for slagterivirksomhederne i dag.

ny støtteform, hvorefter industrien fra 30. september 1963 betalte ca. 230 kr. for de svin, der eksporteres som konserver til lande udenfor EFTA. Denne nye beregningsmetode var ensbetydende med en væsentlig nedsættelse af kvantumrabatterne. Der skulle deri ligge en animering til højere salgspriser og lavere omkostninger. De vanskeligst sælgelige dele af grisen, brystflæsket og mellemstykkerne beholdt stort set de tidligere højere rabatter. Herigennem skulle industrien opmuntres til at aftage hele grisen og ikke kun skinker og bove.

For 1965 ydedes ialt 42,8 mill. kr. i kvantumrabatter, hvortil kom omkostningerne ved opskæringen på godt 14 mill. kr. (Se iverigt nærmere om dette på side 68).

Andelsslagterierne udbetalte ialt til andelshaverne i 1965 2.711,1 mill. kr. for leverede svin hvortil kom, at man indkøbte andre svin for ialt 98,2 mill. kr. Der er siden 1961 tale om en forøgelse på næsten 750 mill. kr. Udover betaling for levende svin yder andelsslagterierne også betaling til andelshaverne for leverede kreaturer (i 1965 157.000 stk. kvæg – 156.000 fedekalve – 26.000 spædkalve – 24.000 får, geder og lam og 2.000 heste). Dette beløb anslås til at udgøre ca. 300 mill. kr.

b. Konserverfabrikker

Fremstillingen af kødkonserver kan finde sted dels på slagterierne, dels på særlige konserverfabrikker. Hver af disse to virksomhedstyper kan være andelselskaber eller privatejede selskaber. Foruden de andelssvineslagterier, der har egen konserverfabrikation (f. eks. Fåborg og Nørresundby) findes der egentlige andelskonserverfabrikker. Det drejer sig i første række om D.A.K. (Danske Andelsslagteriers Konserverfabrik) i Roskilde og J.A.K.A. (Jydske Andelsslagteriers Konserverfabrik) i Brabrand. Disse to er egentlig fællesejede konserverfabrikker, der ikke samtidig har slagteri.

JAKA i Brabrand ejes af 19 midtjyske slagterier. Virksomheden påbegyndtes i 1951 og er efter en række vanskelige år kommet ind i en god gænge. JAKAs omsætning var i regnskabsåret 1964/65 71 mill. kr., hvoraf for godt 60 mill. kr. eksporteredes.

DAK i Roskilde stiftedes i 1935 og har idag kun fabrikation af kødkonserver. Men virksomhedens formålparagraf viser, at man fra begyndelsen var indstillet på at sprede sig mere: „Opskæring, forædling og konservering og tørring af frugt og grønsager, samt behandling af alle produkter, som andelshaverne måtte fremstille og salg af de varer, som selskabet fremstiller eller som fremstilles på andelsslagterier i Danmark“.

DAKs omsætning er i de senere år vokset stærkt, således fra 51,5 mill. kr. i 1961/62 til 68 mill. kr. i 1964/65. Af denne produktion udgør konserverfremstilling de 60 mill. kr., mens resten er ferskvaresalg til hjemmemarkedet.

Eksporten udgjorde i 1964/65 53 mill. kr., hvoraf halvdelen til U.S.A., en fjerdedel til England og resten til oversøiske lande.

Mens tidligere kun halvdelen af råvarerne skrev sig fra medlemsslagterier, er man nu oppe på at få 80 pct. af råvarerne fra de 22 medlemsslagterier, (alle sjællandske slagterier bortset fra Ringsted, alle fynske bortset fra Odense og 5 nordjyske slagterier, der i 1965 forgæves forsøgte en sammenslutning).

I tilslutning til kødkonserverfabrikken eksisterede tidligere en medicinalfabrik (Roskilde Medical Company), der bl. a. fremstillede penicillin. Denne fabrik nedlagdes i sommeren 1964 på grund af manglende konkurrenceevne.

Af andre fællesejede konserverfabrikker, der ikke samtidig har slagteri, må nævnes de to københavnske kødby-virksomheder, Houlberg og Steffensen. S. Houlberg A/S erhvervedes i juni 1959 af andels- og privatslagterierne i fællesskab i meget hård konkurrence med Unilever. Siden er konserverfabrikationen dog indskrænket til et minimum og virksomheden er lagt om til forsyning af hjemmemarkedet. Efter nogle meget vanskelige år er virksomheden nu inde i en sund udvikling.

J. Steffensens Pølse- og Konservesfabrik A/S erhvervedes i april 1966 af Eksport-Svineslagteriernes Salgsforening. Allerede ved erhvervelsen havde salgsforeningen tanker om at koordinere produktionen på de to virksomheder, ligesom man planlagde at slå alle slagteriernes fællesvirksomheder sammen i eet selskab.

Et sådant selskab, blot endnu mere omfattende, blev i begyndelsen af september 1966 stiftet af Eksport-Svineslagteriernes Salgsforening og Oxexport. Selskabet, der fik navnet Galt-Ox-Holding A/S, har en aktiekapital på 14 mill. kr. og har til formål at eje aktier i virksomheder indenfor levnedsmiddelindustrien og koordinere produktionerne med afsætning på såvel hjemmemarkedet som til eksport for øje. Under selskabet er allerede grupperet S. Houlberg A/S, J. Steffensen Pølse- og Konservesfabrik A/S, Meatcut København A/S, Meatcut A/S og datterselskabet Færdigfrys.

Allerede fra starten har man søgt at koordinere de to store kødby-virksomheder, Houlberg og Steffensen. Visse specialvarer vil fortsat blive solgt under de gamle navne, men ellers skal produkterne fra virksomhederne udsendes under et fællesmærke. Navnet for samvirksomheden vil fremover være „Steff-Houlberg“.

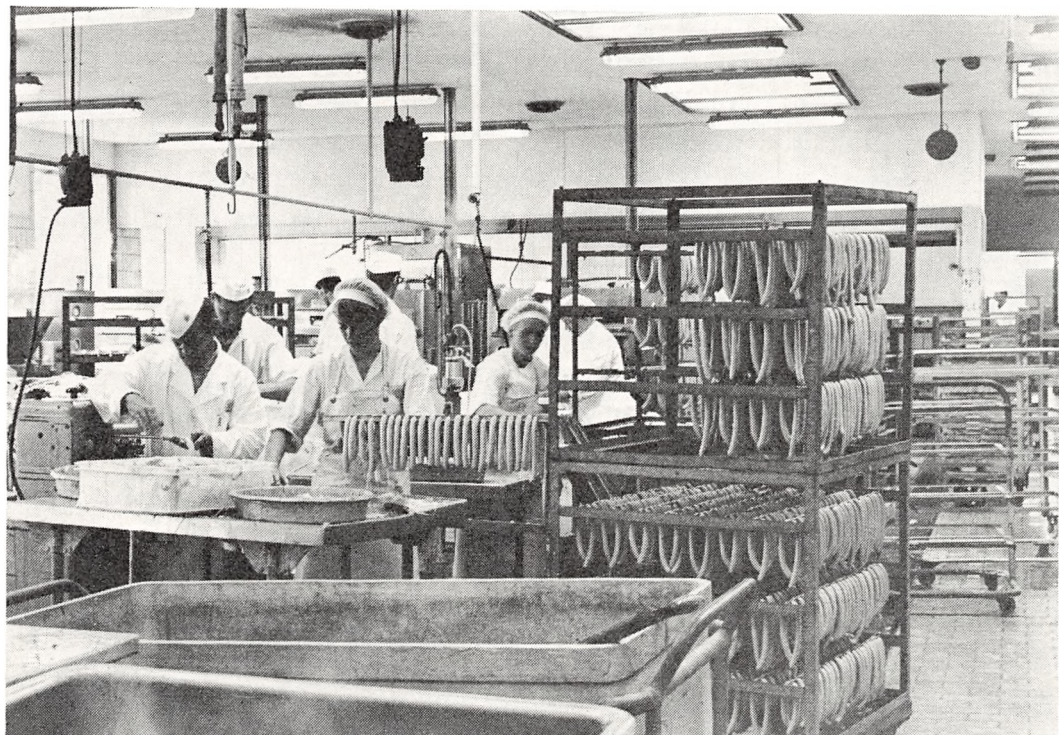
Fremtidens virksomhedsmønster er ved at tegne sig tydeligt. Omkring det ny Galt-Ox-Holdingselskab grupperes de landbrugsejede forædlingsvirksomheder, omkring Ø.K. de privatejede. Herudover er dog endnu betydende virksomheder, såvel i andelssektoren som i den private sektor. I det fremtidige virksomhedsmønster vil utvivlsomt også indgå udenlandsk ejede forædlingsvirksomheder udover de allerede eksisterende.

Blandt landbrugsejede konservesfabrikker bør specielt Vejle og Omegns Andels-Svineslagteri nævnes. Under navnet „Tulip“ har denne virksomhed fået en meget stor eksport af bacon og konserves, fordi ledelsen før alle andre tog de moderne marketingprincipper i anvendelse. Man er her nået nær løsningen af problemet „hele grisen på dåse“ og kan ikke nøjes med sine egne tilførsler men er storkunde på de omkringliggende slagterier.

c. DANA

Dana står ikke for en speciel industri, men for et særligt industrielt og salgsmæssigt samarbejde mellem de danske andelsslagterier.

I oktober 1959 vedtog repræsentanter for de konservesproducerende andelsvirksomheder at nedsætte et udvalg for at undersøge afsætningsforholdene i Storbritannien, særlig med henblik på pork luncheon meat. Undersøgelsen gav til resultat, at en stærkt averteret mærkevarer fra et hollandsk Unilever-



Pølser har gennem mange år været en af de vigtigste artikler indenfor slagteribranchen, og der fremstilles fortsat store mængder af disse varer. Hovedparten heraf går til forsyning af hjemmemarkedet, medens resten går til eksport.

selskab havde den overvejende del af det engelske marked og at afsætningen af kødkonserver led under manglen på reklame, der dog var umulig at etablere på grund af de mange mærker, af hvilke ingen havde blot en nogenlunde tilfredsstillende distribution. Resultatet blev, at man oprettede Andelsslagteriernes Konservereksport A.m.b.A., der som medlemmer havde dels de samvirkende danske andelsslagterier, dels samtlige andelsvirksomheder, som fremstillede kødkonserver til England. Virksomhederne indskød en andel i selskabet, svarende til eksporten til England i de foregående 30 måneder og havde ret til en tilsvarende andel i produktionen af Dana-konserver, som blev navnet på det nye fælles mærke.

Nyordningen betød altså ingen rationalisering i produktionen og reelt føjede man et mærke til de bestående. Principielt havde Danas medlemsvirksomheder nemlig ret til at opretholde salget af deres eget mærke på det britiske marked, men måtte forpligte sig til ikke at undersælge Andelsslagteriernes Konservereksport med mere end 10 pct. af de priser, der opnås for Dana-konserver. Medlemsvirksomhederne havde dog ingen leveringspligt overfor Dana.

Gemt i disse bestemmelser lå altså en erkendelse af, at en opreklameret mærkevare kan opnå en højere pris end almindelige produkter af samme kvalitet, men også at man forbeholdt sig at kunne sælge på pris og i realiteten modvirke en etablering af mærkevarebegrebet på det pågældende vareområde.

Dana begyndte virksomheden den 1. maj 1961; produktionen af det nye mærke påbegyndtes i januar 1962. Allerede i løbet af lanceringsåret udvidedes sortimentet med nogle få nye varer.

Når det var muligt at få midler til gennemførelsen af de nødvendige reklamekampagner i England for det nye mærke, skyldes det i første række, at andelslagterierne har støttet bestræbelserne meget stærkt. Af andelslagteriernes slagtninger ydedes der således til etableringsomkostninger i sidste halvdel af 1961 10 øre pr. gris, mens der siden lanceringen i begyndelsen af 1962 ydedes 25 øre pr. gris. Disse penge er anvendt som reklamestøtte til Dana under introduktionen. Siden 1964 er der ikke ydet støtte. Dana arbejder nu med et driftsoverskud.

d. Dybfrostfabrikker

Produktionen af dybfrosne levnedsmidler finder sted på slagterier, fjerkræslagterier og på konservesfabrikker. Foruden produktion af dybfrosne varer på disse fabrikker har man indenfor landbrugssektoren for et par år siden oprettet en speciel virksomhed for produktion og salg af dybfrosne kødvarer. Virksomhedens navn er Meatcut A/S, og det ligger i navnet, at der er tale om specialudskæringer af kød. Foruden efterspørgslen fra forbrugerne efter dybfrosne varer er der et stort marked for disse i større mængder indenfor skibsproviantering, militæret, hoteller og restauranter og Oxexport og Export-Svineslagteriernes Salgsforening oprettede derfor denne virksomhed, der i begyndelsen havde til huse i lejede lokaler i Randers.

For at kunne imødekomme den voksende efterspørgsel overtog Meatcut A/S den 1. oktober 1965 aktiekapitalen i firmaet Erik Emborg Production A/S i Ålborg. Dette firma disponerede over velegnede og velbeliggende moderne produktionsfaciliteter, hvortil Meatcut A/S straks flyttede. Meatcut hører som nævnt til de virksomheder, der nu ejes af Galt-Ox-Holding A/S.

e. Hudcentralen

Et særdeles vigtigt biprodukt fra kreaturslagningerne er huderne, der efter behandling sælges som råvare til læder- og fodtøjsindustrierne. De danske huder er blandt de mest efterspurgte i verden og betinger som følge heraf meget høje priser. Dette skyldes hudernes meget fine overflade, men også det



Sidste led i den industrielle behandling af mange slagterivarer består i afvejning, plastemballage, prisudregning og mærkning af de enkelte pakker med pris og vægt, og også denne proces foregår naturligvis under iagttagelse af streng hygiejne. Ofte nedfryses varerne herefter, inden de går til forbrugerne.

faktum, at man fra Hudecentralens side gør et stort arbejde for at sikre, at huderne efter slagtingen fremkommer i den bedst mulige stand. Således søger man energisk at orientere landmændene om den økonomiske fordel de har ved en bedre gennemført staldhygiejne og ved hyppig klipning af kreaturerne, hvilket fremmer et tæt hårlag. Også med slagterierne har man kontakt for i videst mulig udstrækning at undgå huller og snit i huderne.

Hudecentralen startede sin virksomhed i begyndelsen af 1950'erne. For de første 14 års virksomhed foreligger en interessant statistik, der viser, at Hudecentralen giver producenterne en bedre pris end auktionerne. Merbetalingen til landmændene har i de pågældende 14 år andraget 4,24 pct. i forhold til topauktionspriserne og til konsolideringen er endvidere anvendt 2,11 pct., så i realiteten er merprisen hele 6,35 pct.

Hudecentralens omsætning ligger omkring 35 mill. kr. Af huderne aftog den danske læderindustri i 1964 for godt 11 mill. kr., mens resten, knapt 24 mill. kr. skrev sig fra eksport til en række vesteuropæiske lande med England som den bedste kunde.

Naturhuder vil utvivlsomt i de kommende år blive udsat for en stedse stærkere konkurrence fra kunstlæder, som allerede i dag har de fleste af naturhudernes egenskaber og tilmed sat i storproduktion vil blive billigere. Det er den verdenskendte amerikanske fabrik du Pont, der er længst fremme på dette område, men mange steder i verden arbejder man med løsningen af det samme problem. De danske huders kvalitet er dog så høj, at de virkelig kvalitetsbevidste aftagere formentlig længe endnu vil foretrække danske huder. Læderindtrækkene i verdens kostbareste biler, Rolls Royce og Daimler vil nok være det sidste sted, hvor kunstlæderfabrikkerne engang vil fortrænge de danske kohuder.

f. En påtænkt gelatinefabrik

Ved beredningen af kvæghuder på Hudecentralen opstår et ganske stort affald, som andre steder i verden med fordel kan oparbejdes til gelatine, et produkt, der også er afsætning for på hjemmemarkedet. Fra Hudecentralens side undersøgte man mulighederne for at igangsætte en sådan produktion og på en ekstraordinær generalforsamling i 1963 fik man bemyndigelse til bygning af en gelatinefabrik.

Da der til fremstillingen krævedes meget vand, sikrede man sig til formålet en grund i Hundested. I slige produktioner spiller spildevandsproblemet en stor rolle, men man fik en aftale med kommunen som var til begge parter tilfredshed. Der skete imidlertid det, at landvæsenskommissionen omstødte aftalen og pålagde Hudecentralen at aflevere spildevandet på en sådan måde, at et biologisk rensningsanlæg til over 1 mill. kr. ville være en forudsætning.

Samtidig skete der det, at man oprindeligt arbejdede med et tysk projekt til ca. 3 mill. kr., men da dette projekt efterprøvedes i detaljer, viste det sig, at metoden ikke kunne siges at være den mest rationelle og effektive. I sin efterforskning efter muligheder for opførelse af en i alle henseender moderne fabrik stødte man på et belgisk projekt, som imidlertid ville koste det dobbelte i investering. Dette forhold sammenholdt med en uforudset investering i et biologisk rensningsanlæg for spildevandet bragte de samlede investeringer så højt op, at de ikke stod i et rimeligt forhold til hudeaffaldets værdi eller til indtjeningsmulighederne.

Projektet blev derefter opgivet, men eksemplet tjener til belysning af, at de landbrugsejede industrier har øjnene åbne for foranstaltninger, der kan betyde en endnu bedre udnyttelse end tidligere af de fra landbruget kommende råstoffer til gavn såvel fra landbruget som for hele samfundet, der i givet fald her kunne have sparet valuta til en vare, der hidtil har været importeret.

g. Andels-Fjerkræslagterierne

Som slagterierne forædler svinene og mejerierne mælken, har fjerkræet sine landbrugsejede forædlingsvirksomheder i de 4 andelsfjerkræslagterier.

På dette område er andelsbevægelsens markedsandel mindre end på de to øvrige områder, svineslagterierne og mejerierne, jfr. følgende oversigt over slagtinger på de autoriserede fjerkræslagterier:

Andels-Fjerkræslagteriernes virksomhed

Slagtet vægt i 1000 tons	1962	1963	1964	1965
Samtlige slagterier	81.568	71.546	84.086	72.019
Andelsslagterierne	37.093	32.975	38.758	32.678
Andelsslagteriernes andel .	45,5 pct.	46,1 pct.	46,1 pct.	45,4 pct.

Den ret stærke tilbagegang i produktionen hænger sammen med vanskelighederne ved at opretholde eksporten til det vesttyske hovedmarked.

Også i omsætning har der været en mindre tilbagegang, jfr. tabellen:

Andels-Fjerkræslagteriernes omsætning

	1962	1963	1964	1965
Antal andelshavere	127.197	126.987	—*	—*
Samlet omsætning mill. kr.	174,4	173,5	183,9	165,5
Modtagne og behandlede dyr 1.000 stk.	29.820	27.572	31.888	—

* Tallet opgives ikke for de seneste år, da det omfatter *registrerede* andelshavere og da færre og færre af disse optræder som *leverende* andelshavere.

Der eksisterer ved indgangen til 1966 54 autoriserede fjerkræslagterier, hvoraf de 4 er andelsfjerkræslagterier (Sydjysk i Vamdrup, Nordjysk i Randers, Fyns i Svendborg og endelig Andels-Fjerkræslagteriet i Ringsted). De knap 127.000 andelshavere til de 4 andels-slagterier forpligter sig til at levere andelsslagterierne alt slagtefjerkræ til videresalg og deres markedsandel er da



Fjerkræproduktionen har i årene efter krigen antaget en helt anden karakter end tidligere. Stordriften har vundet indpas, og opdræt sker i dag adskillige steder i kyllingehuse, som kan rumme op til 15.000-20.000 kyllinger.

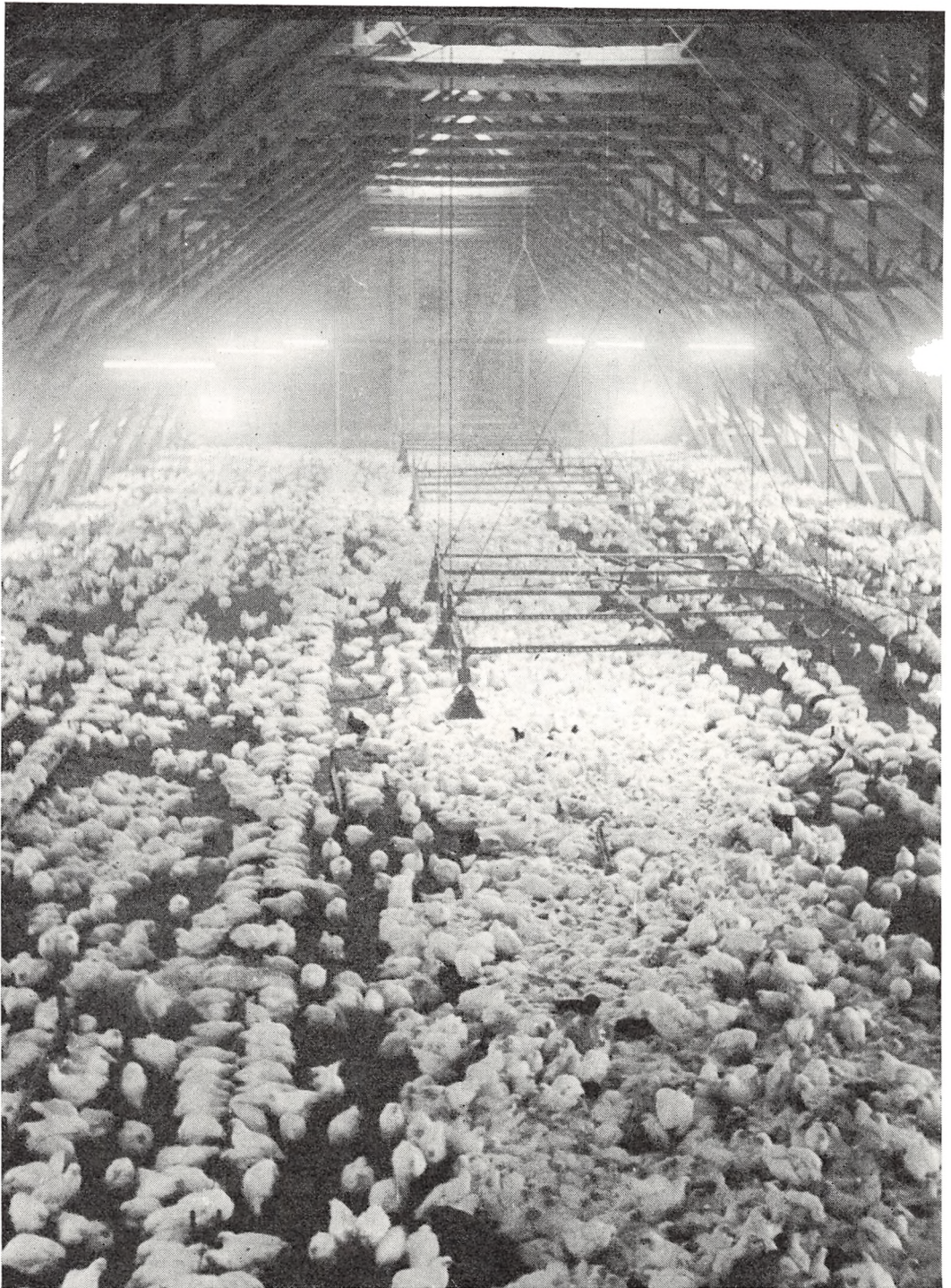
også omkring 46 pct. Andelsslagteriernes opgave er at afhente, slagte og behandle fjerkræet bedst muligt med de mindst mulige omkostninger og at sælge det færdige produkt til den bedst mulige pris.

Man har derfor stedse søgt at rationalisere og effektivisere produktionsapparatet og mellem de fire Andels-Fjerkræslagterier er der et snævert samarbejde. Dette samarbejde betyder, at der er enighed om eksportpriserne, hvilket er en meget vigtig faktor, der dog svækkes stærkt af, at en sådan enighed ikke eksisterer mellem samtlige danske slagterier. Endvidere foretager man i stor udstrækning fællesindkøb og har således nu bl. a. standardiseret emballagen, hvad der har medført lavere emballageomkostninger.

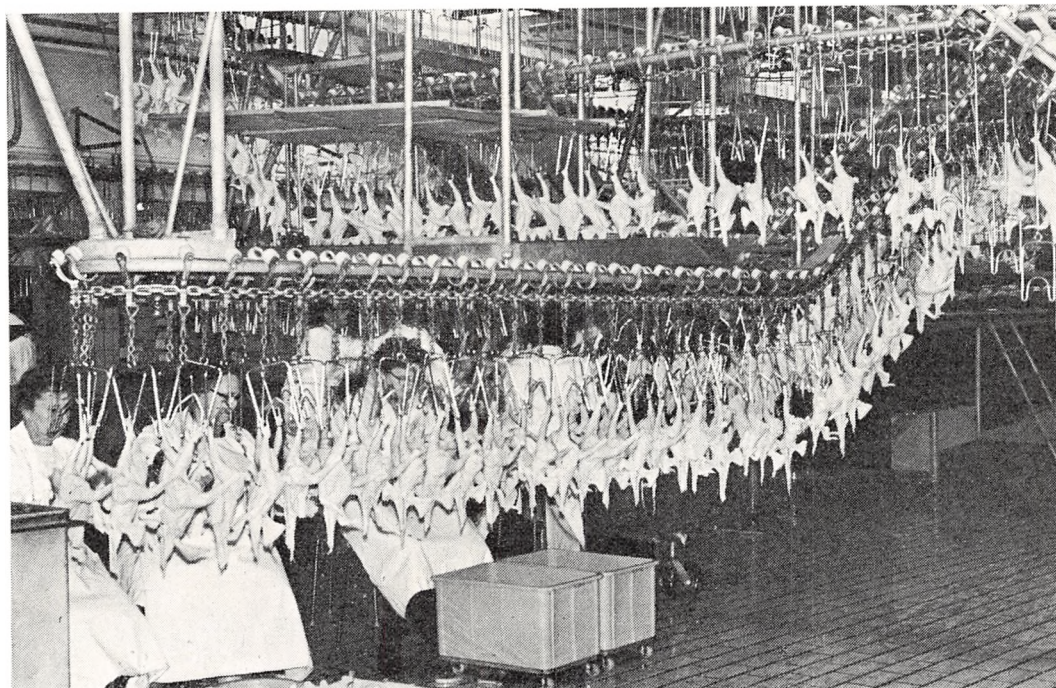
De fire slagterier udbygger stadig samarbejdet – holder således gensidige medarbejdermøder, og det er da naturligt at rejse spørgsmålet om et videregående samarbejde, som mejerier og svineslagterierne planlægger det. Hertil hævdes, at de fire virksomheders økonomiske struktur er for forskelligartede til, at en egentlig fusion kan gennemføres i den nærmeste fremtid og man skal næppe foreløbig vente fremsat forslag herom.

Dette udelukker naturligvis ikke, at samarbejdet intensiveres, når dette kan være til fordel for alle fire slagterier.

I efteråret 1965 indførte således flere andelsslagterier produktionsaftaler for at modvirke flakkeri. Når afsætningsmulighederne var dårlige, fik slagterierne



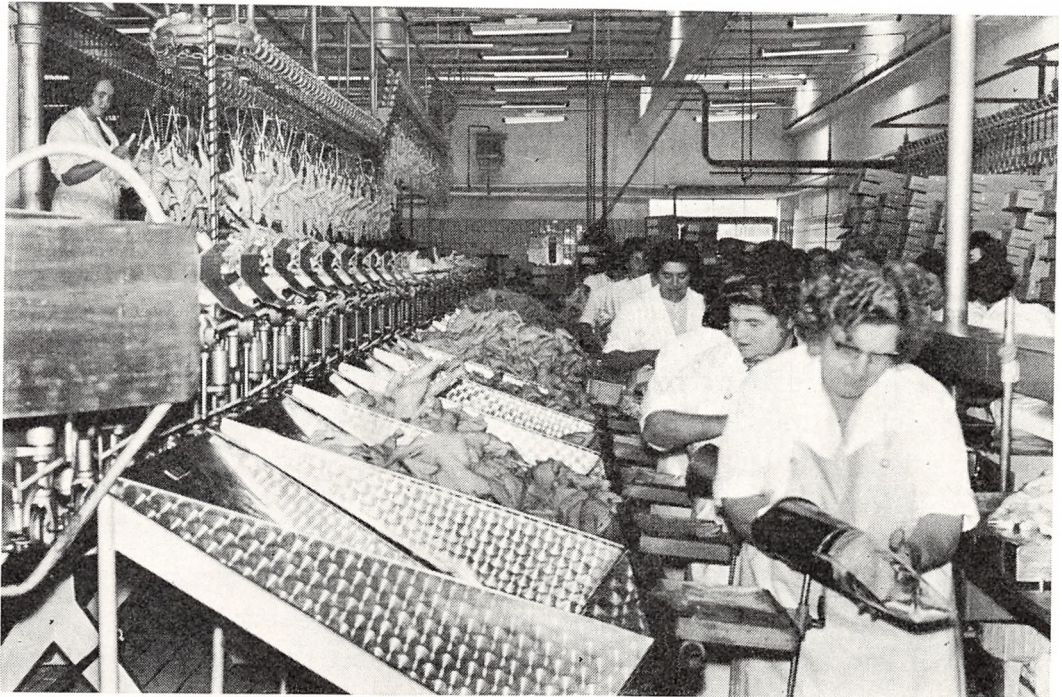
Opdræt af kyllinger i kyllingehuse af meget stort format udstyret med specielle varme-, fodrings- og vandingsanlæg gør det muligt for en enkelt mand at passe op til 20.000 kyllinger. I sådanne huse kan opdrættes 4-5 hold kyllinger om året.



På de store fjerkræslagterier, hvor bl. a. adskillige tusinde kyllinger daglig slagtes, er arbejdsgangen tilrettelagt således, at fjerkræet ved hjælp af kædetransportører vandrer gennem virksomheden fra slagtested til plukning, rensning, afvejning og pakning.

store tilførsler, men når salget gik godt, gik producenterne til privathandelen, uanset at dette jo strider mod de vedtagne bestemmelser. Imidlertid kan et marked jo ikke oparbejdes, når man kun er leveringsdygtig ved lave priser og man har derfor tilbudt avlerne, der gik ind for en produktionsaftale, at de under forudsætning af leverance af kyllinger i en bestemt størrelse og jævnt fordelt over året modtager landsnoteringen med et tillæg af 6 øre pr. kg. Hvis alle fire andelsslagterier beslutter at etablere en sådan aftale, vil den efter drøftelse i samvirksomheden blive gjort enslydende for de fire virksomheder, således at man ikke gennem forskellige aftaler forskertser muligheden for et senere samarbejde.

Den tanke har også været fremsat, at Fjerkræeksportudvalget burde have midler til at gennemføre forslaget om at indgå på en frivillig ordning om minimumspriser. Dette kan medføre, at man på visse tider af året ikke vil kunne afsætte den løbende produktion, og ingen af slagterierne har egne midler til at financiere overdrevent store lagre. Andelsfjerkræslagterierne har derfor ønsket, at eksportudvalget burde foretage støtteopkøb eller rent ud financiere lagerforøgelserne.



Når kyllingerne er grydeklare foretages automatisk afvejning og sortering efter vægt i bakkerne midt i billedet. Herefter pakkes kyllingerne i plastemballage og går til slagteriets køleanlæg, hvor nedfrysning ved temperaturer på ned til \div 40 gr. Celc. finder sted.

Den særdeles hårde internationale konkurrence i fjerkræhandelen med vidtstrakt anvendelse af reklame på gamle markeder har naturligvis understreget nødvendigheden af og det hensigtsmæssige i at finde nye markeder og drive intensiv produktudvikling. Hvad angår nye markeder har man gjort et meget stort arbejde og det er lykkedes at afsætte partier i Japan, i andre oversøiske lande og i det nære østen. Fremstødene har størst udsigt til succes, når de foretages af danske virksomheder i fællesskab uden gensidige underbud. En overordentlig stor fordel ville det være, om selve varen var differentieret i forhold til konkurrenternes. Dette har man ikke gjort synderlig meget ud af. Det skal dog i den forbindelse medgives, at på konservesområdet spiller de strenge danske veterinære bestemmelser ind. Det er således ikke tilladt de bestående konservesfabrikker at indføre fjerkrækød til blanding med andre kødvarer. Skal sådanne blandingsproduktioner finde sted, bliver det antageligt nødvendigt med specielle virksomheder.

Det skal sluttelig omtales, at biprodukterne fra fjerkræslagtningen også gøres til genstand for industriel bearbejdelse. I forbindelse med Andelsfjerkræslagteriet i Vamdrup drives således en fjer- og dynefabrik, Jacodyn; denne

virksomhed begyndte den 1. maj 1964 i helt nye bygninger, opført på slagte-riets område.

Som på så mange andre områder indenfor landbrugets produktion har spørgsmålet *kontraktproduktion* også været diskuteret indenfor fjerkræavl. Fra andelsside har man imidlertid afvist denne mulighed som værende urealistisk. Slagtekyllinger er hovedsagelig en eksportvare og det er ensbetydende med, at man ikke måneder i forvejen kan vide noget om de priser man kan få hjem eller de mængder, der kan skaffes afsætning for. Indenfor et andelsselskab må det være en forudsætning, at tegnes der kontrakt med enkelte andelshavere, må disse kontrakter ikke give selskabet – og dermed de øvrige andelshavere – tab. Sådanne kontrakter måtte derfor gælde alle andelshavere og dermed er risikoen præcis, som om man ikke havde kontrakter.

Det er ligeledes hævdet, at en landsomfattende planlægning af slagtekyl-lingeproduktionen, således at den svarer til afsætningsmulighederne, må anses for urealistisk. Alle størrelser i afsætningen er ukendte. En regulering af produktionen kan kun ske ved henstillinger til de enkelte producenter og en sådan løsning er, som det vil vides fra andre af landbrugets brancher, absolut ikke effektiv.

Imidlertid har man iværksat et interessant forsøg på at fremskaffe produktionsprognoser. I U.S.A. og Holland har man længe med stor nøjagtighed kunnet forudsige antallet af kyllinger, der kom frem til slagting og dette er selvsagt af betydning for eksportplanlægningen.

I januar 1965 begyndte Landsudvalget for Fjerkræavl efter anmodning fra Fjerkræeksportudvalget at indsamle oplysninger angående det ugentlige antal æg indlagt til udrugning af slagtekyllinger.

Forsøget imødesås med nogen skepsis, men da resultatet af 15 måneders arbejde offentliggjordes, viste det sig, at der til slagterierne var leveret 96,7 pct. af det beregnede antal kyllinger. Med en så lille fejlmargen vil produktionsprognoserne kunne få stor betydning fremover.

5. ÆGPAKKERIER

Dansk Andels-Ægekspport, der indtager en særdeles vigtig plads blandt landbrugets produktionsforeninger er stiftet i 1895. Virksomheden er bygget op om et net af pakkerier over hele landet, der udgør een økonomisk produktionsmæssig og salgsmæssig enhed.

De seneste år har været karakteriseret af store vanskeligheder som følge af bortfaldet af de hidtil bedste markeder. Fra 1960 til 1965 faldt eksporten fra



I de gode gamle dage blev både kyllingerne og kunderne underkastet en mere individuel behandling, og vejningen var en højtidelig proces, som både køber og sælger med koncentreret opmærksomhed tog del i.



Fjerene har også en værdi. De er imidlertid ikke alle af lige fin kvalitet og derfor går de efter rensning til sortering. De rensede og sorterede fjer benyttes til fremstilling af dyner og puder.

82.000 tons til 21.900 tons. I rekordåret 1959 indvejedes i den autoriserede æghandel ca. 140.000 tons æg. Siden da er produktionen mere end halveret. Det tilsvarende tal var i 1965 67.700 tons. Virksomheden fremgår iøvrigt af tabellen (øverst side 155).

Når det samlede salg på hjemmemarkedet og til eksport ikke helt stemmer med leverancerne til de autoriserede forhandlere, skyldes dette mindre lagervariationer.

Det fremgår af tabellen, at andelssvineslagterierne har haft en ikke uvæsentlig omsætning af æg. I 1960 lod 4 andelssvineslagterier DAÆ overtage deres ægsalg og fra begyndelsen af 1962 fulgte Haslev Andelsslagteri denne linie. I begyndelsen af 1963 overtog DAÆ ligeledes ægsalget for Slagelse Andelssvineslagteri og kun slagteriet i Nakskov sælger fortsat æg. Dette slagteris omsætning af æg var i 1965 2,3 mill. kr.

DAÆs samlede omsætning er fra 1960 til 1965 faldet fra 167 til 122 mill. kr. og antallet af medlemmer fra ca. 85.000 til ca. 30.000. Disse er fordelt i 1.470 kredse. Der er i de seneste år gennemført en kraftig rationalisering af DAÆs virksomhed. Selskabets net af ægpakkerier er blevet reduceret fra 35 i 1960 til

Ægpakkeriernes virksomhed

Mill. kg	1962	1963	1964	1965
Samlet ægproduktion	113,2	106,8	99,8	90,0
Leveret til aut. forhandlere	87,2	82,6	79,1	67,7
Heraf:				
Til hjemmemarkedet	32,6	39,5	41,6	41,3
Til eksport*	54,4	40,4	32,3	25,8
<i>D.A.Æ.s andel af denne handel:</i>				
D.A.Æ.s omsætning	35,6	33,5	33,3	28,9
hvoraf eksporteret	20,0	14,8	12,3	9,2
Andelselskabernes andel af totalsalg	43,0 pct.	41,6 pct.	42,1 pct.	42,7 pct.

* inkl. omregnede ægprodukter.

23 i 1965. Således er i 1964 pakkerierne i Skive, Sønderborg og Vejle nedlagt. Det sidste sted oprettedes i sin tid landets første ægpakkeri. De seneste nybygninger er centralpakkeriet i Vordingborg, der erstatter tre mindre pakkerier (i Nysted, Nykøbing F. og Store Heddinge) og centralpakkeriet i Kalundborg. Det nye Vordingborg-pakkeri blev taget i brug i efteråret 1964 og Kalundborg-pakkeriet den 1. maj 1965. På Vordingborg-pakkeriet er eksempelvis installeret en automatisk pakkemaskine, der modtager æggene fra sorteremaskinerne og pakker dem i såvel 30 stk.s pakker som i 6- og 10-stk.s forbrugerpakninger. Denne maskine kan pakke 25.000 æg i timen og erstatter 4 damers arbejde. I alt er der nu automatiske pakkemaskiner på 12 af pakkerierne. Ved rationaliseringen af pakkerierne har man kunnet opretholde og forbedre den gennemsnitlige indvejning af æg pr. pakkeri, der nu er ca. 1,5 mill. kg pr. år. Med disse nye pakkerier råder man over et meget fint produktionsapparat øst for Storebælt, i hvilken egn af landet produktionen af æg også går mindst tilbage. Det er om dette forhold træffende sagt, at kørerne og slagtekyllingerne år for år drager mere og mere mod vest, mens menneskene og de æglæggende høner drager mod øst.

DAÆs relative styrke er også størst på øerne, der har mindre end 40 pct. af ægproduktionen, men hvor man har 46,5 pct. af aftalerne.

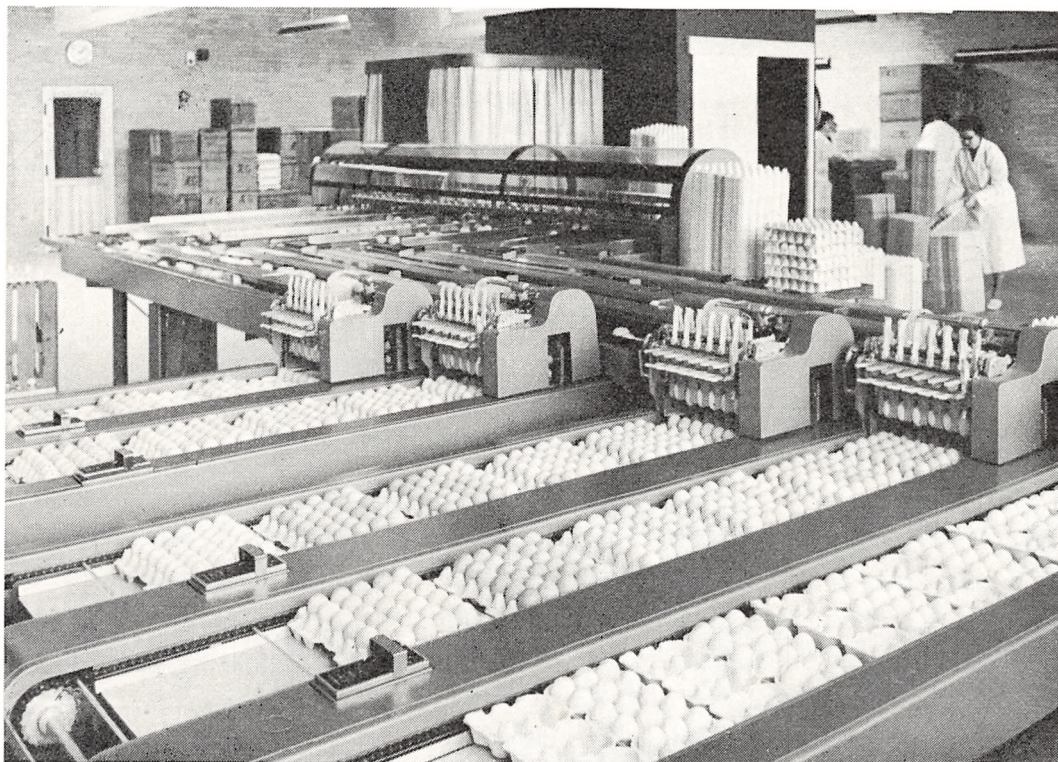
Man er således indstillet på at gennemføre arbejdsbesparende rationaliseringer i forædlingsleddet, men står med en række problemer i produktionsleddet. For 5–6 år siden var der i Danmark endnu ca. 200.000 ægproducenter og selvom man nu er kommet ned under 100.000, er der stadigvæk alt for mange. Den gennemsnitlige leverance fra producenten er 15 kg pr. uge (en stigning på 50 pct. siden 1959) og når det oplyses, at en lastbil med chauffør koster 30 øre i minuttet, vil det forstås, at afhentning af små ægpartier hos så mange producenter er en overordentlig bekostelig affære.

For virkelig at opnå øget effektivitet ønsker branchen produktionskurven rettet ud, således at produktionen pr. uge året rundt er så nær 1.200 tons som muligt. Man regner nemlig med, at hjemmemarkedet nogenlunde konstant aftager 800 tons pr. uge og man regner en eksport af størrelsesordenen 200 tons pr. uge for nogenlunde sikker.

Hvis der herudover produceres andre 200 tons om ugen som en forsikringspræmie, kan man måske nok sige, at denne reserve tærer på fortjenesten fra de 1.000 tons, men med ægmarkedernes variationer har man mod en forsikringspræmie mulighed for lønnende afsætning til forskellige markeder på forskellige tidspunkter. Det skal i den forbindelse nævnes, at provenuet fra hjemmemarkedsordningen i de allerseneste år har udgjort en væsentlig andel af den til producenterne udbetalte gennemsnitspris.

Målet søges nået ved at der tegnes faste kontrakter med interesserede medlemmer, der tillægger kyllinger efter DAÆs anvisninger og derved opnår en overpris; derved er flere kyllinger blevet tillagt om efteråret. I 1964 tegnedes godt 1100 aftaler, omfattende godt 600.000 høner og i 1965 tegnedes godt 2000 produktionsaftaler omfattende 1,2 mill. høner. Dansk Andels-Ægekseport har sat som en betingelse for afslutning af en aftale, at producenten har 300 høner eller leverer ca. 3 tons æg pr. år. Denne begrænsning er på basis af de store distributionsomkostninger ikke sat for højt. Kommer leverancerne under 30–35 kg pr. uge, bortfalder tillægget.

Da DAÆ som omtalt kun disponerer over en markedsandel på 42 pct., kan man ikke ved forskellige foranstaltninger dominere æghandelen, men man kan øve stærk indflydelse og taler om indførelse af prisdifferentieringsordninger. Det er naturligt, at man har undersøgt mulighederne for stordrift i ægproduktionen. Om man tænkte sig ægproduktionen industrialiseret med oprettelse af besætningsstørrelser på 10.000, 20.000 eller endog 30.000 høner, ville 500 besætninger kunne producere de 1.200 tons, der kan findes afsætning for. Der er intet teknisk til hinder for en sådan centralisering, men dels vil den kræve meget store investeringer og dels vil der så slet ikke mere kunne tales om landbrug. De eksisterende afsætningsvilkår opfordrer ikke til de store investeringer



Æg er en artikel, som ifølge sagens natur må behandles med den største varsomhed, men det udelukker dog på ingen måde, at maskinelle hjælpemidler kan tages i brug både ved sorteringen, der foretages efter vægt, og ved pakningen.

og mod „ægfabrikker“ taler også, at ingen kan forhindre opretholdelsen af de små hønsehold, der i givet fald kan blive en alvorlig trusel mod priserne.

For at opnå en rationaliseret produktion i forhold til nu og for at undgå, at ægproduktionen forsvinder ud af landbruget, hvad ingen i erhvervet ønsker, eksperimenterer Dansk Andels Ægekseport med hønsehold af størrelsesordenen 500–1.000 høner. Der foretages rentabilitetsberegninger over et antal besætninger af denne størrelse og det må forventes, at ægproduktionen i årene fremover koncentrerer på besætninger i den nævnte størrelse, hvad der vil være ensbetydende med et langt lavere antal producenter med deraf følgende lavere transportomkostninger og øgede muligheder for yderligere rationalisering i forædlingsleddet. Men man er også i en animalsk produktionsgren nået langt, når man er nået til besætninger i en passende størrelse, der producerer æg efter en jævn kurve og i en mængde, svarende til afsætningsmulighederne. Helst også i et ensartet størrelsesforhold, d.v.s. konstant forhold mellem store og små æg.

Foruden pakkerierne besidder DAÆ en konservesfabrik på Samsø (Aspargescentralen) samt en ægproduktfabrik i Roskilde. Denne virksomhed skal fremstille flydende, frosne og tørrede æg, produkter, der anvendes i fødevarerindustrien i stedet for friske æg og dermed hjælper med til en udjævning af udbuddet. DAÆ driver også Fjerkræskolen ved Middelfart, på hvis pakkeri rentabilitetsforsøgene gennemføres.

6. VIRKSOMHEDER, DER FORÆDLER VEGETABILSKÉ PRODUKTER

Fabrikation af halmcellulose

Blandt de mange industrivirksomheder, der er opstået i Danmark som en direkte følge af tilstedeværelsen af råstoffer fra landbruget, er den fabrik for halmcellulosefremstilling, som andelselskabet Dansk Industri-Halm og De forenede Papirfabrikker driver i fællesskab under navnet Fredericia Cellulosefabrik A/S en af de mest interessante. Eksperters anser denne virksomhed for at være den mest moderne i verden på sit specielle felt.

Denne moderne virksomhed, der er den ene af to danske halmcellulosefabrikker, anvender årligt 30–35.000 tons halm. Halmen betales med 13–14 øre pr. kg., hvorved de samlede råvareomkostninger ligger på ca. 4 mill. kr. Færdigvarens salgspris androg ca. 13 mill. kr., så værditilvæksten er betragtelig. Med tanke på de store mængder halm, der årligt afbrændes, er det let at forestille sig, at der er særdeles gode muligheder for oprettelse af flere fabrikker i branchen. I 1952 nedsatte Det kgl. danske Landhusholdningsselskab et såkaldt halmfyringsudvalg, som afgav en betænkning i 1960. Denne betænkning angav den daværende danske overskudsproduktion af halm til ca. 800.000 tons og den må nu anslås til at have passeret 1 mill. tons årligt. En fuldstændig udnyttelse af denne halm ville altså forudsætte eksistensen af 30 fabrikker med en årsproduktion, der i størrelse svarer til Fredericia-fabrikkens. Til sammenligning tjener, at man i Holland driver en snes halmcellulosefabrikker, der forarbejder 600.000 tons halm, til trods for, at Hollands kornareal kun er omkring en trediedel af det danske.

Halmen betales i Holland med en pris, der er helt på linie med den danske. Det må gøre et vist indtryk, når man hører, at der i Holland årligt produceres 350.000 tons karton, 40.000 tons papirmasse, 20.000 tons vægplader og 10.000 tons halmmåtter. I Danmark bruges årligt store beløb i udenlandsk valuta til import af karton og papirmasse og en ikke uvæsentlig del anvendes til videreforarbejdning på landbrugets egne emballagefabrikker.

Forstander P. Sonne Frederiksen, Forskningsinstituttet for Handels- og Industriplanter i Kolding har i sin bog „Dansk landbrug som leverandør til industrien“ bl. a. været inde på, at halm og stråmateriale iøvrigt er råstof til forskellige kemiske stoffer, af hvilke specielt fremhæves furforol, der idag næsten udelukkende fremstilles i U.S.A. Forforol er et aldehyd, der med sesamolie og saltsyre giver en rød farve. Sesamolie skal ifølge margarineloven sættes til al margarine som et såkaldt „røbestof“ og med furforol og saltsyre kan man da foretage den såkaldte margarineprøve, så at f. eks. iblanding af margarine i smør kan spores. Stoffet anvendes ligeledes i nylonfabrikationen, i fremstillingen af visse antiseptiske stoffer m. v., og man må påregne en stigende efterspørgsel efter dette stof, der fortrinsvis kan fremstilles af havrehalm og igen er et udmærket eksempel på de uudnyttede muligheder for industrialisering, baseret på råvarer i landbruget.

II. Virksomheder i udlandet

1. MEJERIPRODUKTER

Rekombineringsmejerier

De store mejerilande, New Zealand, Australien og U.S.A. har i de senere år taget konsekvensen af de stigende vanskeligheder med afsætningen af mejeriprodukter til de traditionelle aftagere. Man har forstået at kombinere afsætningsvanskeligheder med det faktum, at en række lande, ikke mindst i det mellemste og fjerne østen er interesseret i at udbygge landenes eget produktionsapparat indenfor fødevarerområdet.

Dansk mejeribrug har med interesse fulgt denne udvikling og har i de seneste år fulgt trop med konkurrenterne og har fundet frem til områder, hvor der var basis for et fremstød. Det er naturligt, at man fra dansk side fortrinsvis udvælger sådanne markeder, hvor en dansk indsats i den lokale produktionsvirksomhed ikke vil genere en eksisterende import af danske mejeriprodukter men tværtimod må skønnes at ville erobre en del af markedet fra andre. Man forventer ovenikøbet, at dansk initiativ og dansk indflydelse indenfor den lokale mælkeproduktion i de pågældende lande samtidig vil skabe stigende interesse for importen af danske mejeriprodukter iøvrigt og dermed både direkte og indirekte gavne den danske eksport.

For at man fra dansk side skal kunne blive interesseret i at deltage i opførelse af rekombineringsmejerier, er det en forudsætning, at råstofferne, nem-

lig smørfedt og skummetmælkspulveret skal leveres fra Danmark til de normale eksportpriser.

Som det fremgår af navnet, rekombineres ingredienserne til sødmælk, der enten sælges direkte eller delvis oparbejdes til andre mejeriprodukter. I de aktuelle egne er produktionen af sødmælk utilstrækkelig til at dække behovet og de fleste steder er befolkningens eller i hvert fald en del af befolkningens købekraft høj.

Mejeribruget besluttede på baggrund af en række undersøgelser at gå i gang med projekter i Kuwait, Bahrein, Jordan og Libyen. Senere har man planer om at etablere rekombineringsmejerier i en række lande i Nord- og Vestafrika samt i det fjerne Østen. Målet var at oprette en kæde af mejerier, således at leverancerne af de fornødne råstoffer ville kunne blive af virkelig betydning.

Mejeriet i Bahrein blev startet i februar 1964; man gik her ind som partner med et firma, der disponerede over et rekombineringsanlæg, som stod ubenyttet. Blandede selskaber kan give en mængde problemer, specielt ledelsesproblemer, men det skønnes på den anden side at være af stor betydning, at lokalkendte firmaer er med som garant, ligesom mejeribrugets midler til slige investeringer er begrænsede.

Mens der i hovedsagen aldrig opstår produktionsmæssige problemer når dansk landbrug går ind i slige virksomheder, så opstår der ofte vanskeligheder på afsætningsområdet og således også her. Fordi den parthaver, der altså havde måttet indstille virksomheden, havde en mængde flasker i behold, gik man ind for flasker, hvad der meget hurtigt viste sig at være en fejl. Denne dyrekøbte erfaring vil ikke skade lanceringen af de forskellige typer flavoured milk (cacaomælk, jordbærmælk etc.).

Mejeriet i Kuwait indviedes i november 1964. Dette mejeri er helt fra grunden opført som et dansk mønstermejeri og har lige fra starten anvendt eengangsemballager. Til gengæld er der naturligvis så også tale om betydelig større investeringer end i Bahrein.

Mejeriet i Jordan blev først ramt af store forsinkelser, fordi man havde store vanskeligheder med at finde vand. Dette problem løstes imidlertid på tilfredsstillende måde. Alligevel har man set sig nødsaget til at trække den danske kapital tilbage, fordi de oprindelige forudsætninger for dansk deltagelse er bristet. Også i Beirut er den danske medvirken ophørt, så erfaringerne, der hidtil er indhøstet viser, hvor besværligt det er at gennemføre projekter af denne art. Landbrugets salgsorganisationer høster værdifulde erfaringer ved denne deltagelse, men rekombineringsmejeriernes hidtidige historie er egnet til at dæmpe forventningerne om, at man her har fundet et godt middel til forøgelse og spredning af den danske landbrugseksport.

2. KØD OG KØDVARER

Slicevirksomheder i England

Den 1. oktober 1956 sluttede langtidsaftalernes epoke på det britiske baconmarked. Importen af bacon blev samme dag liberaliseret og den hidtidige centralisering gennem Ministry of Food ophørte. Afsætningen af dansk bacon vendte hermed for første gang i mange år tilbage til den private køber i Storbritannien.

Allerede året før at dette skete, var et par engelske firmaer forsøgsvis begyndt at fremstille sliced bacon i vakuumpakninger og denne pakkemetode vandt snart en vis udbredelse.

I maj 1958 begyndte Danish Bacon Company på en fabrik i Selby i Nordengland produktionen af denne forbrugsfærdige vare i mindre skala. Et par år senere overtog Salgsforeningen imidlertid virksomheden for at man kunne følge med i den forskydning, der takket være den nye produkttype skete på baconmarkedet. Ved overtagelsen i 1960 var den egentlige produktion af størrelsesordenen 35 tons pr. uge.

Salgsforeningen drev virksomheden videre under navnet Danish Bacon Packers Ltd. og indførte varemærket Danepak. Salget af det slicede bacon steg og produktionen i Selby steg til 150 tons pr. uge. Imidlertid var der ikke mulighed for at udvide i Selby og da forbruget af den nye varetype steg stærkt i Sydengland og Londonområdet, besluttede man at opføre en helt ny fabrik, beliggende i Thetford i Sydengland. Opførelsen af denne fabrik, der er Europas mest moderne i sin art og rummer alt, hvad en supermoderne levnedsmiddelfabrik skal indeholde, bl. a. baseret på 5 års erfaringer i Selby, påbegyndtes i april 1964 og var afsluttet i juni 1965. Den nye fabrik, der indviedes officielt den 13. oktober 1965 har som første mål en ugeproduktion på 200 tons og når dette mål nås, vil der være mulighed for udvidelse. Det vakuumpakkede skivebacons andel af hele det britiske baconmarked er nu knap 10 pct. og da Danmark bidrager med 47 pct. af Englands samlede baconforbrug, har investeringerne i Selby og Thetford været aldeles nødvendige.

Produktionen sker begge steder på basis af midterstykker fra danske baconsvin, der er saltet og hvor ribbenene er fjernet. En del af det danske bacon røges før sliceringen og pakningen.

For nogle år siden havde dansk bacon haft en anden – men på langt sigt mindre favorabel – mulighed for at få et stort salg på det britiske marked. Det var, da Unilever-koncernen var meget nær ved at købe Houlbergs Fabrikker i Kødbyen i København med det formål at fremstille sliced bacon under Unilevers mærke „Walls“, der har stærk udbredelse i England. Om dette salg

havde kunnet lægges oven i vort sædvanlige salg, havde det for landbruget været en positiv udvikling. Nu turde man ikke lade verdenskoncernen vinde indpas i forædlingsapparatet for vore landbrugsvarer, og resultatet blev som bekendt, at slagterierne købte den store virksomhed. Men Unilevers interesse var udtryk for, hvor stor vægt eksperter lægger på varer, der i højere grad end vore traditionelle eksportvarer er bordfærdige og sælges som egentlige mærkevarer under anvendelse af reklame.

III. Afsætningsorganer

1. MEJERIPRODUKTER

a. Andelssmør

Ved langtidsaftalens udløb i 1955 og den dermed indtrufne frigivelse af Englands import af smør indledtes et samarbejde mellem de bestående andels-smørekseportforeninger gennem det af disse oprettede selskab Smørekseportforeningernes Fællessalg (Andelssmør), specielt med henblik på smørsalget til Storbritannien. Ved at repræsentere 65 pct. af den danske eksport bidrog Andelssmør til at føre en politik til gavn for alle mejerier.

Ved udgangen af 1963 var 644 mejerier eller mere end halvdelen af samtlige tilsluttet en af de ni smørekseportforeninger. Disse foreninger har siden deres oprettelse, fordelt over årene 1895–1914, haft et intimt samarbejde. Der dannedes oprindeligt 10 smørekseportforeninger, men den tiende blev i 1948 slået sammen med Danish Dairies.

Et udtryk for det nærliggende samarbejde var oprettelsen under 1. verdenskrig af De samvirkende danske Andels-Smørekseportforeninger (DESAM), der var et organ for alle drøftelser smørekseportforeningerne imellem.

Efter oprettelsen af Andelssmør i 1955 gik der ikke mange år, før der opstod et behov for en sammenlægning af smørekseportforeningernes forretningsmæssige virksomhed. I 1963 blev et skitseforslag herom eenstemmigt vedtaget, og i november 1964 skete den endelige vedtagelse, der betød, at sammenlægningen var en realitet fra 1. oktober 1965, efter hvilken dato Andelssmør således helt har overtaget DESAM's opgaver.

Baggrunden for sammenlægningen var som på andre områder, hvor integrationstendenser har vist sig, at man ønskede at fremme den rationaliseringsproces, der er en nødvendig forudsætning for, at man også i fremtiden kan være konkurrencedygtig.

De første konkrete resultater var nedlæggelsen af flere smørlagre, centraliseret regnskabsførelse og gennemførelse af en ny arbejdsfordeling i selve afsætningsarbejdet.

Salget på hjemmemarkedet varetages som hidtil af foreningerne, mens en del af eksportarbejdet er henlagt til Andelssmørs hovedkontor i Aarhus og salget til de oversøiske områder er koncentreret i det fælles selskab DEPACO.

Man har opnået, at i stedet for som hidtil, hvor alle smørekseportforeninger henvendte sig til de samme kunder, da at lade Andelssmør varetage kontakten med kunderne, hvad der er en indlysende besparelse. Ydermere koncentrerer man produktionen af Tysklands-smørret i Sønderjylland for at spare fragt. Ved rationaliseringsforanstaltninger har man vundet lidt ind på vanskelighederne, der i de sidste år er koncentreret om tre hovedpunkter:

- 1) Smørproduktionens omfang.
- 2) Den britiske kvotaordning.
- 3) Fællesmarkeds-problemerne.

Som rettesnor skal angives en oversigt over afsætningen af smør og over smørekseportforeningernes virksomhed:

Smørekseportforeningernes virksomhed

Kalenderår	1962	1963	1964	1965	
Samlet smørproduktion, mill. kg	166,8	149,3	152,2	166,4	
Leveret til aut. eksportører . . mill. kg	139,9	122,4	125,6	141,1	
Heraf eksporteret mill. kg	114,5	103,5	95,2	108,3	
Smørekseportforeningerne:					
Indgået smørmængde mill. kg	88,9	81,4	82,9	94,3	
Heraf eksporteret mill. kg	82,0	69,3	65,3	75,1	
Andel i	{ samlet handel pct.	63,0	66,0	66,0	68,2
	{ eksporten pct.	71,6	67,0	68,6	69,3
<hr/>					
Regnskabsår	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65	
<hr/>					
Antal foreninger	9	9	9	8	
<hr/>					
Antal mejerier	668	648	630	624	
<hr/>					
Omsætning, mill. kr.	508,0	565,0	625,0	685,0	

Som følge af de allerseneste års vanskeligheder ved eksporten af ost er osteproduktionen indskrænket og smørproduktionen er udvidet tilsvarende. I 1964/65 skete der således en produktionsudvidelse med 12.000 tons i forhold til 1963/64. Men hjemmemarkedet aftog 1.000 tons mindre, hvorfor der altså var 13.000 tons mere til eksport. Mereeksporten androg 8.500 tons og det overskydende kvantum er dermed lagt på lager.

Når det britiske marked aftager 88 pct. af vor eksport, er forholdene dér naturligvis af den allerstørste betydning. Den britiske kvotaordning og de udvidede ekstravoter, der har tilgodeset endog fællesmarkedslande som Frankrig og Holland, har ikke været velsét i eksportørkredse, fordi mange prisfald har været følgen. Et lyspunkt er eksporten af pakkesmør, der nu udgør halvdelen af hele Englandseksporten.

I Andelssmør optoges i 1962 som selvstændige medlemmer kærnecentralen „Vendsyssel“ og AKAFA (Andels-Kasein-Fabrikken) og disse har siden fået en speciel efterbetaling. Dette gjorde man, fordi Andelssmør ikke havde en salgsstruktur, der gav virksomhederne de fordele, de kunne tilkomme på grund af de store kvanta. Efter rationalisering vil disse efterbetalinger forsvinde.

b. D.O.F.O.

Andelsselskabet D.O.F.O. (Danske Ostemejeriers Fællessalg og Osteeksport) Haderslev, optager som medlemmer osteproducerende virksomheder, hvis interesser selskabet varetager såvel på det produktionsmæssige som på det afsætningsmæssige område.

Den danske osteproduktion er steget gennem de senere år, men der har indimellem været år med tilbagegang. D.O.F.O.'s regnskabsår er oktoberåret, og efter kulminationen i 1963/64 med 125 mill. kg, faldt landets samlede osteproduktion i regnskabsåret 1964/65 til 112 mill. kg. Hovedårsagen hertil er de ringere afsætningsvilkår for ost i fællesmarkedslandene, der indtrådte pr. 1.

Mælkens anvendelse

	1963/64	1964/65
til smør	63,0 pct.	65,6 pct.
til ost	16,5 pct.	14,6 pct.
til konsum	14,0 pct.	13,0 pct.
til konserver m.v.	6,5 pct.	6,8 pct.

november 1964. Trods en nedgang i landets samlede kobestand på 15.000 stk. steg mælkemængden med 3,6 pct. og som følge af afsætningsvanskelighederne for ost skete der i det pågældende år følgende ændringer i mælkens anvendelse (se tabellen nederst side 164).

Skal drastiske ændringer i osteproduktionen gennemføres på kort sigt, som tilfældet var her, betyder det tilsvarende ændringer i smørproduktionen, idet afsætningsændringer for konsummælk og konserves ikke kan gennemføres på kort sigt.

I den forbindelse skal det fremhæves, at Danmark ikke fremover kan regne med osteproduktionen som en regulerende faktor i den svingende mælkemængde i den udstrækning, man hidtil har gjort. Det vil blive nødvendigt med en bedre produktionsplanlægning, baseret på de salgsmuligheder, man kan skønne eksisterer til rimelige priser. En merproduktion herudover vil volde store tab og dette gælder også produktionen, der ikke lever op til de kvalitetskrav, som strukturændringerne i afsætningskanalerne har bidraget til at skærpe.

Indenfor fremstillingen af de enkelte danske ostesorter sker der stadig ændringer og det må imødeses, at Havarti-typen ved næste opgørelse vil være den vigtigste danske ostetype:

Osteproduktionens fordeling

(tons)	1963/64	1964/65	pct. 1964/65
Danbo	33.037	27.757	24,8
Havarti	28.744	26.482	23,6
Samsø	16.165	13.805	12,4
Danablu/Mycella	9.582	10.128	9,0
Maribo	8.986	7.763	6,9
Elbo	6.121	5.575	5,0
Fynbo	4.675	2.741	2,4
Esrom	3.198	3.264	2,9
Thybo	2.357	2.001	1,8
Emmenthaler	2.476	2.505	2,2
Camembert/Brie	1.664	1.756	1,6
Diverse	7.026	8.172	7,4
Ialt.....	124.031	111.929	100,0

Uanset de svingende produktions- og afsætningsvilkår viser D.O.F.O. imidlertid en klar og konstant stigning, jvf. tabellen øverst side 166.

D.O.F.O.s virksomhed

	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65
Antal medlemmer	107	112	119	124	122	103*
Omsætning:						
Ialt mill. kr.	66,8	74,0	82,5	104,5	112,5	114,6
Ialt mill. kg	16,0	19,0	21,7	23,9	24,8	24,4
Heraf til eksport mill. kg	12,2	14,2	16,2	17,3	17,5	15,3

* Nemlig 100 mejerier, 2 mejeriselskaber og 1 produktionsforening.

Den samlede danske osteproduktion er for det sidste opgørelsesår fordelt med 43.000 tons til hjemmemarkedet, der med sit årsforbrug på 9 kg pr. indbygger relativt set er det mest ostekonsumerende i Europa og 74.000 tons til eksport. Af eksportosten er 48,6 pct. afsat i Vesttyskland og 12,5 pct. i England.

D.O.F.O.'s andel af ostemarkedet er som det vil ses omkring 20 pct. Den må i de kommende år forventes at stige, fordi en række mejerier er interesseret i indmeldelse og vil blive akcepteret, hvis de er i god produktion og det tekniske udstyr i orden.

De 20 pct. er dog ikke andelsselskabernes samlede markedsandel, idet der sker et salg af ost direkte fra andelsmejerier, andelsosterier og enkelte andre selskaber.

Spørgsmålet om produktionsregulering er som omtalt blevet aktuelt i oste-sektoren som i mange andre af landbrugets brancher i forbindelse med afsætningsvanskelighederne, der er en følge af Fællesmarkedets voksende effektivitet. Det drejer sig her også om spørgsmålet om produktionsforholdet mellem de enkelte ostesorter, idet der samtidig kan være for meget af nogle og for lidt af andre, selvom det centrale i reguleringsspørgsmålet naturligvis er D.O.F.O.s eventuelle beføjelse til at regulere produktionen på de enkelte mejerier, hvad der iøvrigt ikke nødvendigvis er ensbetydende med en produktionsindskrænkning. Sådanne beføjelser har D.O.F.O. endnu ikke fået, lige så lidt som centralt dirigeret produktionsregulering er vedtaget i andre af landbrugets brancher. På ostemarkedet ville en produktionsregulering iøvrigt ikke have megen virkning, om den begrænsedes til D.O.F.O.'s femtedel af markedet. Central dirigering af produktionen er et spørgsmål, der som nævnt i de senere år er dukket op i diskussionen indenfor alle andelsselskaberne i de forskellige brancher. Uanset, at denne centrale dirigering strider mod andelsbevægelsens grundprincip, demokratiet fra neden, så vil konkurrencen med centralt dirige-

rede private virksomheder inden alt for mange år tvinge en løsning igennem på dette spørgsmål. Med en begrænset central dirigering ville man også kunne undgå de i alle brancherne tilbagevendende brud på andelsprincipperne som består i, at andelshaverne i et selskab – og det gælder også D.O.F.O. – lukrerer på enkelte salg udenom deres andelsselskab.

En sæsonudjævning har man længe tilstræbt, og ved at gennemføre en forskel på 10 øre pr. kg i tilbageholdelsesbeløbet vinter og sommer er man nået et stykke ad vejen. Det seneste forsøg på at skabe en frivillig produktionstilpasnings-ordning har Foreningen af Danske Osteproducenter taget initiativet til. Denne forening, der er stiftet i januar 1966 som en sammenslutning af Danske Ostemejeriers Sammenslutning og Foreningen af Havartiproducenter foreslog, at der i et bestemt kvartal blev opkrævet en afgift på al ostemælk på 1½ øre pr. kg svarende til 15 øre pr. kg ost. Beløbet skulle anvendes til udbetaling til de mejerier, der nedsætter osteproduktionen og der skulle udbetales 8 øre pr. kg mælk, der anvendes mindre til ost i det pågældende kvartal end i et tidligere kvartal, der er fastlagt som basis.

Med en afgift på ca. 15 øre pr. kg ost håbede man at kunne forhindre en noteringsnedgang på 4–5 gange dette beløb. Forsøget indfrie de forventningerne, men der kunne ikke skabes tilslutning til en forlængelse; længere end til at rette appeller kan man altså ikke komme.

Mens ostehandelen altså har været ramt af afsætningsvanskeligheder, er kaseinhandelen blomstret stærkt op og det gælder delvis også handelen med kvarg. Kaseinproduktionen er jo nær beslægtet med osteproduktion og kan navnlig i sommermånederne være en velkommen aflastning af denne. Det er derfor ikke overraskende, at D.O.F.O. har planer om at gå ind i denne specielle handel.

Om D.O.F.O. kan det iøvrigt oplyses, at virksomheden har kontorer i Haderslev og København og moderne lagre i Haderslev, Vejle, Aarhus og København og siden efteråret 1965 også i Nørre Sundby.

c. Dansk Andelsost – Vela Eksport

I 1965 oprettedes et nyt handelsorgan indenfor andelshandelen med ost, nemlig „Dansk Andelsost – Vela Eksport“. Dette nye selskab består af 3 i forvejen eksisterende selskaber, nemlig Fyns Mejeriselskab, FAOK og Ostemejeriernes Salgsforening, hvilken sidstnævnte forening oprettedes for nogle få år siden på initiativ af DOS. Ostemejeriernes Salgsforening var fra starten indstillet på at formidle salget gennem de bestående privatgrossistvirksomheder

og kun optræde som formidler. Med FAOK som parthaver i det nye selskab kommer FAOK's eksportorgan VELA-eksport ind i billedet.

Det er endnu uklart, om Dansk Andelsost vil gå ind i handelen i lighed med D.O.F.O., eller de vil formidle handelen efter de principper, der var gældende for Ostemejeriernes Salgsforening.

2. ANDRE PRODUKTER

Dansk Dybfrost A/S

Da direktør Villadsen i sin tid tiltrådte stillingen som direktør for, hvad der dengang hed Landbrugets Afsætningsråd, var det af hensyn til hele denne nye virksomheds fremtid af afgørende betydning, at der på et eller andet område på kort sigt kunne tilvejebringes resultater, der var åbenbare for enhver.

Direktør Villadsen mente i det nye marked, der hed dybfrostområdet, at have fundet basis for sådanne hurtigt opnåelige resultater, om hans vision om et landsomfattende reelt dybfrostmonopol kunne gennemføres.

Området var ud fra mange synspunkter velegnet. Danmark er storleverandør af friske fødevarer og den stærkt stigende andel af dybfrosne fødevarer på vore hovedmarkeder kunne på langt sigt ikke gennemføres alene ved forbrugsudvidelser, men på bekostning netop af vor eksport. Samtidig er det et område, hvor de store koncerner har indfundet sig og gjort denne produkttype til en gruppe meget stærkt opreklamerede mærkevarer. Dertil kommer, at distribution og lagre er langt kostbarere end for andre varer, – omkostningerne er med andre ord meget store, og den mest økonomiske produktions- og afsætningsenhed er derfor *meget* stor, – et faktum, der senere blev stærkt understreget, da det svenske Findus måtte lade sig overtage af den schweiziske verdenskoncern Nestlé. Salget af dybfrosne varer har i de senere år været stærkt stigende og nåede i 1965 en ny rekord på hjemmemarkedet med 20.125 tons. Der blev således solgt ca. 12 mill. stk. fjerkræ og ca. 35 mill. pakninger med andre dybfrosne fødevarer (kød, pålæg, fisk, frugt, grønt, færdige retter etc.). Dermed har Danmark det fjerdestørste forbrug i verden pr. indbygger: 4,4 kg pr. år efter U.S.A. med 23 kg, Sverige med 8,3 kg og Schweiz med 5,5 kg.

Den totale produktion af dybfrosne varer herhjemme var 130.000 tons, svarende til en femtedel af den vesteuropæiske produktion, der udgjorde 675.000 tons. 110.000 tons eksporteredes.

Det lykkedes efter overordentlig mange vanskeligheder i realiteten at stifte selskabet Dansk Dybfrost A/S i maj 1959 med en stor aktionærkreds hentet



En ikke ringe del af de færdigbehandlede kødvarer nedkøles eller nedfryses på fabrikkerne. Med sigte herpå er næsten alle fabrikker indenfor denne branche nu udstyret med frysebokse eller kølehuse, hvori de færdigemballerede varer kan opbevares i længere tid.

blandt andelsslagterier, fjerkræslagterier, fiskeeksportører og private indkøbsorganisationer. Men i det faktum, at hverken Plumrose, Beauvais eller Fællesforeningen for Danmarks Brugsforeninger var med, var hele direktør Villadsens basisidé faldet til jorden. Hvad man skabte, var et konkurrerende firma til nogle allerede bestående, velindarbejdede firmaer, der også omfattede det svenske Findus.

Da det i overensstemmelse med de almindelige regler yderligere forholdt sig sådan, at leverandørvirksomheder ikke havde leveringspligt, men fortsat kunne sælge under deres eget mærke, havde man yderligere vanskeliggjort det nye

selskabs muligheder for i en konkurrencesituation overhovedet at være leveringsdygtigt. Senere har selskabet dog fået mulighed for at købe udenfor aktionærkredsen, når denne ikke kan levere eller konkurrere, hvad angår prisen.

På baggrund af, hvad der reelt skete, var det valgte varemærke, Danmark Dybfrost, lidt prætentivt og hertil kommer, at det ud fra strengt logiske marketingsynspunkter utvivlsomt var forkert valgt.

Selskabet måtte i sin opvækstperiode kæmpe hårdt og var flere gange i vanskeligheder på grund af for ringe arbejdskapital. I de senere år har det dog fundet sit leje og foruden en pæn markedsandel på hjemmemarkedet har selskabet eksport til flere lande.

IV. Konklusion

Foranstående oversigt over landbrugsejede industrivirksomheder og afsætningsorganer foregiver ikke at være udtømmende, men skulle give et indtryk af, på hvor mange og hvor forskelligartede felter dansk landbrug har etableret industrielle forædlingsvirksomheder i Danmark og i udlandet.

Der findes virksomhedstyper, der overhovedet ikke er omtalt, f. eks. kartoffelmelfabrikker, andelskondenseringsfabrikker, kød- og bemelsfabrikker og grønttørrerier, men de omtalte er hver på deres måde karakteristiske og belyser forskellige facetter i en sammenligning mellem landbrugsejet industri og anden industri.

Når det om Dansk Landbrugs Grovvarerelskab hedder, at arbejdsdelingen mellem hovedforeninger og grovvarforeninger må ændres radikalt, således at grovvarerheden i størrelse, teknik og funktioner formes efter sunde og bæredygtige økonomiske principper, så ligger der heri en åben erkendelse af, at dette ikke hidtil har været tilfældet.

Det samme ligger bag, når det om udviklingen i Dansk Landbrugs AndelsMaskinindkøb hedder, at den er et klassisk eksempel på, at de hidtidige organisationer er for store og for irrationelle til at kunne klare en krisesituation.

Udviklingen har på mange områder i landbrugets forædlingsapparat gennemtvunget radikale ændringer, der giver virksomhederne ny slagkraft efter en periode med tab. En tidligere, målbevidst gennemført strukturændring kunne have været gennemført mindre drastisk, end det nu er muligt; det er kun til skade for alle, at en kritisk fase først skal gennemløbes. På dette meget vigtige punkt trænger andelsbevægelsens hovedidé til en tillem্পning til det moderne

erhvervslivs vilkår, om dens virksomheder ikke skal sakke bagud i den stedse mere skærpede konkurrencekamp om kundernes gunst.

Et helt specielt forhold i forbindelse med andelsvirksomhedernes integration er spørgsmålet om den gensidige pligt til at købe af hinanden eller sælge til hinanden, respektive mangel på pligt hertil.

Dette gælder om Andels-Fjerkræslagterierne, Andels-konservesfabrikkerne og det gælder Dansk Dybfrost A/S. Det er ud fra andelsprincipperne forståeligt, at den størst mulige frihed opretholdes i de enkelte selskaber, men under nutidens konkurrencevilkår kommer andelsvirksomhederne ofte ud for situationer med leveringsvanskeligheder, hvor store tab bliver følgen, også for de virksomheder, der står bag.

Det blev under omtalen af Andels-Fjerkræslagterierne nævnt, at når afsætningsmulighederne var dårlige, fik slagterierne store tilførsler, men når salget gik godt, gik producenterne til privathandelen, uanset at andelshaverne har forpligtet sig til at levere andelsfjerkræslagterierne alt slagtefjerkræ til videre salg. Der er her tale om, at andelshaverne ikke føler den solidaritet, som er en absolut forudsætning for deres virksomheders beståen på langt sigt. Kontrolforanstaltninger, gennemført fra virksomhedernes side, kan af rent praktiske grunde ikke komme på tale.

Et firma som Dansk Dybfrost A/S, der er i en ubønhørlig konkurrencekamp med store danske virksomheder, kan under specielle forhold være ude af stand til at træffe de dispositioner, som er nødvendige, og som konkurrenterne kan gennemføre, fordi Dansk Dybfrost A/S måske er uden varer. De kortsigtede fordele, der ved hurtig disposition er mulighed for, tager aktionærvirksomhederne selv, idet de lader salget foregå under deres egne mærker. Nok er mangelen på forpligtelser gensidig, men det rækker ikke ved det helt uholdbare i situationen.

Helt tydeligt bliver dette, når det om DANA hedder, at dets medlemsvirksomheder havde ret til at opretholde salget af deres egne mærker på det samme marked, hvor DANA sælger, *men måtte forpligte sig til ikke at undersælge DANA med mere end 10 pct. af prisen for DANA. Hvorledes et virkeligt slagkraftigt mærke under sådanne omstændigheder skal kunne oparbejdes, er det vanskeligt at se.*

Andelsvirksomhedernes organisationsstruktur får man et indblik i ved beskrivelse af Andelssmør og D.O.F.O. samt Dansk Andelsost.

Afgrænsningen af ansvars- og funktionsområder er ikke altid klart præciseret og for udenforstående står opbygningen af organisationer, *delvis* ovenpå eller sideordnet med de bestående ikke ganske klart. Baggrunden er naturligvis atter her den udstrakte frihed og mangelen af en egentlig organisationspyramide. Mens der i koncerner som Unilever, der er adskillige gange større end dansk

landbrug, både hvad angår omsætning og antal beskæftigede, går kraftlinier fra oven og ned gennem koncernen i hele dens udstrækning og funktionerne er klart adskilt, således at grænseproblemer ikke opstår, så er der i andelsorganisationernes opbygning ofte tale om overlapninger. Forholdet Andelssmør/Desam er et eksempel, – de 62 andelsslagteriers af hinanden helt uafhængige salgsbestræbelser omfattende hele landet for alle slagterier et andet.

En strammere organisationsopbygning er absolut mulig også med bevarelse af kraftliniernes retning nedefra og op og netop i disse år fremkommer fra forskellig side røster om, at man skal lade uvildige, udefra kommende eksperter se på hele opbygningen. De her fremdragne eksempler viser, at der er behov herfor, og at der under de nu herskende vilkår sker et tab i penge, som alle i sidste instans skal betales af de egentlige ejere, de danske landmænd.

INDUSTRIEN EJER LANDBRUG

ET NATURLIGT MODSTYKKE til kapitlet om industribedrifter i landbrugseje er et kapitel om landbrugsejendomme i industrieje. I disse år tenderer grænserne mellem industri og landbrug mod at udviskes mere og mere. Fra landbrugets side er man som netop påvist blevet stedse mere interesseret i den vertikale integration, hvilket i realiteten vil sige, at de råstofproducerende landmænd gennem deres fællesejede virksomheder tager mere og mere del i råvarernes forædling. Vort samfund kan kun være interesseret heri, fordi forholdet er det, at jo flere processer, der foretages her i landet af dansk arbejdskraft og for dansk regning, jo større produktionsværdi har de fremstillede varer og jo mere udenlandsk valuta hjembringer de ved eksport.

Det er under omtalen af konserverindustriens forhold nævnt, at 51 pct. af kødkonserverproduktionen finder sted på andelslagterierne, mens 9 pct. finder sted på privatslagterierne og de resterende 40 pct. på private konserverfabrikker. Halvdelen af kødkonserverfabrikationen sker altså på virksomheder, hvis ejere kontrollerer råvareproduktionen, d.v.s. er led i en fremadrettet vertikal integration. Det måtte ved en umiddelbar betragtning være et logisk modstykke hertil, at den anden halvdel af kødkonserverfabrikationen på tilsvarende måde, hvis denne den private sektor selv ønskede det, havde mulighed for ved tilsvarende bagudrettet vertikal integration at kontrollere fremstillingen af sine råvarer.

Så meget står i hvert fald klart, at i samme udstrækning der er økonomiske fordele ved at kontrollere flere på hinanden følgende led i andelsvirksomhedernes fremadrettede vertikale integration, i samme udstrækning må der være fordele for de privatejede virksomheder, – hvad enten disse er organiseret som enkeltmandsselskaber eller aktieselskaber – ved at kontrollere råvarefremstillingen gennem en bagudrettet vertikal integration.

Der er ingen myndigheder eller forordninger, der lægger landbruget eller dets andelsvirksomheder hindringer i vejen, når bestående industrier skal udbygges eller nye etableres. Noget sådant ville utvivlsomt fra alle sider blive betragtet som et alvorligt indgreb i den næringsfrihed, der er rodfæstet ret i Danmark.

Man kunne derfor forestille sig, at der fra visse sider blev talt om manglende gensidig forståelse, når landbrugets organisationer holder fast ved de meget

væsentlige indskrænkninger, som den bestående jordlovgivning medfører i retten til at erhverve landbrugsejendomme. Men problemstillingen er en ganske anden end når det drejer sig om at udvikle industrier, fordi der i landbruget spiller en række andre tungtvejende argumenter ind.

De gældende lovbestemmelser giver regler for, hvem der kan erhverve landbrugsejendomme og på hvilke betingelser. I den følgende gennemgang af diskussionen om jordlovene tales ikke alene om selskabers muligheder for at erhverve landbrugsejendomme, men de væsentligste regler for erhvervelse i almindelighed er taget med, idet dette i høj grad tjener til at belyse problemet. Inden landbokommissionens betænkning blev afgivet og lovforslag på basis af denne fremsat var de gældende lovbestemmelser følgende:

Ifølge lov om landbrugsejendomme nr. 259 af 8. august 1958 §§ 9–12 kan hverken fysiske eller juridiske personer uden Landbrugsministeriets tilladelse erhverve adkomst på (eller part i) mere end 2 landbrugsejendomme (uanset størrelse). I lovens § 9, 3. stk. hedder det endda: „Ejer en person og hans i 1. stk. nævnte pårørende tilsammen mindst halvdelen af et selskabs, en forenings eller en institutions kapital, anses han for medejer af selskabet (foreningen, institutionen) tilhørende ejendomme eller parter i sådanne og selskabet (foreningen, institutionen) anses for medejer af nævnte personer tilhørende ejendomme eller parter i sådanne. Tilsvarende gælder i tilfælde, hvor mindst halvdelen af et selskabs (forenings, institutions) kapital tilhører et andet selskab, en forening eller en institution.

Ifølge lovens § 11, stk. 2, kan staten og kommunerne erhverve frit, og det samme gælder kredit- og hypotekforeninger, banker og sparekasser. Disse erhvervelser er dog omfattet af institutionsloven.

Ifølge lovens § 9, stk. 4, finder lovens hovedregel i øvrigt ikke anvendelse, såfremt erhververen har indgået bindende aftale med Statens Jordlovsudvalg om afståelse af et vederlagsareal, svarende til $\frac{1}{5}$ af den erhvervede ejendom. (Den såkaldte frikøbsbestemmelse).

Med hensyn til overdragelser, der sker mellem nære pårørende – uanset om overdragelsen sker ved arv eller frivillig overdragelse – finder lovens hovedregel ifl. lovens § 11 kun anvendelse for så vidt angår landbrugsejendomme med et grundbeløb på 56.000 kr. eller derover.

Ifølge lovens § 10 kan auktionskøbere – hvad enten erhvervelsen sker på tvangsauktion eller på frivillig auktion – uden Landbrugsministeriets tilladelse erhverve adkomst på en landbrugsejendom uanset lovens hovedregel, dog med pligt til at videreafhænde ejendommen – eller en de øvrige erhververe tilhørende ejendom – inden 1 år efter auktionen, medmindre ejendommen forinden er frikøbt.

Ifølge institutionsloven nr. 127 af 16. april 1957 kan selskaber m. v. frit erhverve adkomst på fast ejendom til særlige formål. Det hedder i lovens § 1:

„Stk. 1. Fast ejendom, der benyttes til landbrug eller gartneri må med nedennævnte undtagelser kun erhverves af en eller flere i adkomstdokumentet ved navn angivne personer eller af staten eller en kommune.

Stk. 3. Uanset bestemmelsen i stk. 1, kan adkomst erhverves af selskaber, foreninger eller andre sammenslutninger eller af selvejende institutioner, såfremt erhvervelsen overvejende sker til udnyttelse af særlige forekomster i jorden eller til udnyttelse som bygge- eller oplagsplads eller til anvendelse til transport-, forsøgs-, forsknings-, undervisnings- eller idrætsformål“.

Det nugældende forbud mod anvendelse af aktieselskabsformen i dansk landbrug indførtes først med disse bestemmelser og er altså kun en halv snes år gammelt.

På det tidspunkt, da forbudet indførtes var der ialt 204 landbrugsejendomme med ialt 19.580 ha, der ejedes af ialt 137 aktieselskaber. Ejendommens gennemsnitsstørrelse var altså 143 ha, men deres antal var så lille, at de aldrig blev en faktor af betydning.

Forbudets formål var at fremme udstykningen og i og for sig ikke at hindre aktieselskabsformen i at vinde frem i landbruget. Koncerners og kæders interesse i andre lande i at erhverve landbrug til storproduktion har næppe gjort det lettere at få landbrugets indforståelse til at ophæve bestemmelsen.

Da det i løbet af 1962 blev klart, at regeringen af hensyn til Danmarks eventuelle medlemskab i Fællesmarkedet tilstræbte en hurtig klaring af en række jordpolitiske problemer, nedsatte De samvirkende danske Landboforeninger i sommeren 1962 et hurtigtarbejdende udvalg til at fremkomme med forslag til, hvorledes problemerne efter landboforeningernes opfattelse bedst kunne løses. Efter en række møder fremlagde udvalget resultatet af sine overvejelser for landboforeningernes bestyrelse, som i et møde den 7. november 1962 enstemmigt vedtog en principskitse som landboforeningernes officielle stilling til de jordpolitiske problemer. Denne principskitse, der forelagdes landbokommisjonen, sagde om erhvervelse af landbrugsjord bl. a. følgende:

- 1) Man opretholder den nuværende lov fra 1959 om erhvervelse af fast ejendom i Danmark, der stiller som betingelse for adkomsterhvervelse, at man enten ved erhvervelsen har fast bopæl i Danmark eller tidligere har haft det i sammenlagt mindst 5 år.

- 2) Personer skal som hidtil frit kunne erhverve indtil 2 landbrugsejendomme. Der gives mulighed for derudover at erhverve landejendomme til umyndige børn, der er under landmandsuddannelse. Såfremt vedkommende barn efter at være blevet myndigt indgår i andet erhverv, kræver den fortsatte besiddelse af ejendommen godkendelse. I givet fald kan ejendommen kræves afhændet indenfor en nærmere fastsat tidsfrist.
- 3) Al anden erhvervelse af landbrugsjord – det være sig personer eller selskaber m. v. – kræver tilladelse.
- 4) Lystgårdbegrebet skærpes, således at en landbrugsejendom, der i en årække er blevet drevet med skattemæssigt underskud af ligningsmyndighederne kan behandles som lystejeendom medmindre skatteyderen kan godtgøre, at han udnytter ejendommen i erhvervsøjemed.

I kommentarerne til denne principskitse hedder det om punkt 3:

„Indholdet af stk. 3 giver myndighederne mulighed for et nøje indseende med jordkøb af selskaber, institutioner, stiftelser og foreninger samt af personer, der i forvejen har to ejendomme. Herigennem kan man bl. a. forhindre udenlandske såvel som danske konsortiers opkøb af dansk landbrugsjord.“

Landboforeningernes principskitse kom aldrig til realitetsbehandling i Landbokommissionen af 1960, idet møderne kort efter skitsens fremlæggelse blev afbrudt. De fortsatte drøftelser af jordlovsproblemerne henlagdes nu til folketingets markedsudvalg, hvor der imidlertid ikke kunne opnås enighed mellem regering og opposition om et fælles forslag til en revideret jordlovgivning. Udvalget måtte derfor efter et par møder opfordre regeringen til at fremlægge sine egne forslag i folketinget.

Der foregik derefter påny omkring nytår en række overvejelser i regeringens interne jordlovsudvalg og statsministeren forelagde derpå den 23. januar 1963 på regeringens vegne et samlet kompleks på 10 jordlovsforslag. Blandt disse var et forslag til en lov om erhvervelse af landbrugsejendomme.

I regeringens lovforslag ønskede man reglerne samlet i en særlig lov om erhvervelsesbetingelser. Men forslaget indeholdt tillige et bopælskrav.

Fremtidig skulle der efter forslaget udenfor inder- og mellemzonen speciel tilladelse fra landbrugsministeriet til, hvis erhververen var et selskab, en forening eller lignende samt hvis det var en person, der efter erhvervelsen sammen med sin ægtefælle og mindreårige børn ville være i besiddelse af mere end 2 ejendomme. Det skulle samtidig være en betingelse, at erhververen tog bopæl på ejendommen indenfor 6 måneder, medmindre han i forvejen havde bopæl på en landejendom eller fik bevilget speciel fritagelse. Det hed videre – efter en række undtagelsesbestemmelser fra bopælskravet, at forsøg på omgåelse af

bestemmelserne f. eks. ved benyttelse af stråmænd ville kunne tilsidesættes. Til overvågelse heraf ville Landbrugsministeriet udpege lokale sagkyndige.

Når man havde hastværk med færdiggørelsen af jordlovene var årsagen som nævnt den, at man på daværende tidspunkt regnede med en hurtig tilslutning til fællesmarkedet. Det var i samme måned, at de Gaulle smækkede døren i for England og dermed også for Danmark.

Den 26. marts 1963 sendte De samvirkende danske Landboforeninger folketingsudvalget en henvendelse vedrørende 3 af lovene i lovkomplekset. Om erhvervelse af landbrugsejendomme hed det bl. a.:

„Landboforeningerne kan give tilslutning til det hensigtsmæssige i, at bestemmelserne om adkomsterhvervelse på landbrugsejendomme samles i en enkelt lov. Derimod må landboforeningerne vende sig imod den foreslåede skærpelse af de gældende erhvervsregler. I en tid, hvor landbruget er tvunget ud i en strukturtilpasning, er det en meget betænkelig sag at indføre tilpasningshæmmende foranstaltninger. Derfor må man kraftigt henstille, at der ikke foretages yderligere indskrænkninger i den nuværende adgang til at erhverve landbrugsejendomme, men at reglerne endog lempes, således at der overensstemmende med skitseforslaget gives mulighed for at erhverve landbrugsejendomme til umyndige børn, der er under landbrugsuddannelse.

Ligeledes må det kraftigt henstilles, at bopælskravet slettes, da en sådan yderligere restriktion findes ufornöden og iøvrigt mindre velegnet til i væsentlig grad at kunne begrænse ikke-landmænds og udlændinges køb af landbrugsejendomme. Derimod kan et sådant krav virke meget generende i en række tilfælde, f. eks. i forbindelse med familieforpagtninger.“

Det stod snart klart for alle, at regeringen havde til hensigt at gennemføre lovforslagene hurtigt og uden principielle ændringer og evt. med et lille flertal i Folketinget.

Der opstod en meget kompliceret politisk situation og resultatet blev, at fire love, deriblandt erhvervsloven blev sendt til folkeafstemning den 25. juni 1963, hvor de alle fire faldt. Som konsekvens af dette resultat gav regeringen udtryk for, at man måtte søge nye love udformet efter de principper, folkeafstemningen var udtryk for. De landbrugsmæssige problemer blev sendt til behandling i Landbokommissionen, der dermed genoptog sit afbrudte arbejde. De samvirkende danske Landboforeninger vedtog at søge på alle områder at fremme de synspunkter, der var nedlagt i principskitsen af 7. november 1962, der kan betragtes som landboforeningernes jordpolitiske program.

Siden genoptagelsen af arbejdet i Landbokommissionen af 1960 behandlede en særlig arbejdsgruppe gennem en lang række møder forslag til ændringer i lov om landbrugsejendomme, hvorefter den samlede kommission modtog grup-

pens hovedsynspunkter vedrørende den fremtidige jordlovgivning. Til afsnittet vedrørende erhvervelsen af landbrugsejendomme stilledes følgende forslag:

De nuværende bestemmelser i landbrugslovens kap. II om erhvervelse af adkomst på landbrugsejendomme samt bestemmelserne i lov nr. 127 af 16. april 1957 om sammenslutningers og institutioners landbrugsjord foreslås afløst af nye fælles bestemmelser gående ud på:

- 1) At ingen person fremtidig kan erhverve adkomst til mere end 2 landbrugsejendomme, dog således at erhvervelser ved arv undtages.
- 2) At juridiske personer kun kan erhverve flere landbrugsejendomme med landbrugsministeriets tilladelse.
- 3) At den bestående adgang til at erhverve flere ejendomme mod afgivelse af vederlagsjord til staten afskaffes.
- 4) At de ved lovens ikrafttræden bestående forhold ikke berøres af en kommende lovgivning.
- 5) At der fra disse bestemmelser skal være adgang til at dispensere, således, at *personer* – ret kurant – skal kunne opnå tilladelse til at erhverve flere end 2 landbrugsejendomme.
- 6) Med hensyn til *juridiske persons* erhvervelse af landbrugsejendomme forudsættes lovens principielle forbudsbestemmelse udbyttet med udførlige vejledende regler i form af bekendtgørelse angående de retningslinier, der vil blive lagt til grund ved lovens administration.

Med hensyn til selskabers, sammenslutninger og institutioners erhvervelse af landbrugsjord til landbrugsmæssige formål forudsættes, at der ligesom hidtil vil kunne forventes meddelt dispensation med hensyn til begrænsede erhvervelser, dels til forsøgs- eller forædlingsvirksomhed, dels i tilfælde, hvor det på rimelig måde sandsynliggøres, at der foreligger et væsentligt behov for, at det pågældende selskab eller den pågældende sammenslutning eller institution besidder egen jord, således især, hvor der er tale om dyrkning af specielle jordbrugsprodukter eller hvor en økonomisk risikabel eller særlig kapitalkrævende drift påtænkes gennemført på en ejendom.

- 7) Det forudsættes, at der til tilladelsen kan knyttes særlige vilkår, såsom videreafhændelse af ejendommen, såfremt den for tilladelsen stillede betingelse ikke opfyldes inden en nærmere fastsat frist.

I De samvirkende danske Landboforeningers vurdering af arbejdsgruppens forslag hedder det: „I Landbokommissionen har der fra industriens side været fremført ønsker om, at også selskaber og institutioner burde have ret til at er-

hverve landbrugsjord. Man har henvist til, at det for en række produkters vedkommende er nødvendigt for forædlingsindustriens drift at have mulighed for at dyrke de råvarer, som skal indgå i den videre behandling.

Resultatet heraf ville formentlig blive, at f. eks. dyrkning af sukkerroer, ærter til konserves og en række andre produkter blev overtaget af industrien. I denne sammenhæng bør man erindre, at disse afgrøder ofte indgår som et positivt led i landmandens sædskifte. De kan ikke dyrkes på samme areal hvert år og de giver normalt en affaldsproduktion, som kun kan udnyttes effektivt gennem et kvæghold. Vi har da også med tilslutning fra næsten hele Landbo-kommissionen fremført det driftsøkonomisk uheldige i, at man flyttede disse produkter ud af det egentlige landbrug. Gennem kontraktproduktion mellem forædlingsindustri og landbrug vil det også i fremtiden være muligt at sikre industrien disse produkter både i de ønskede mængder og til rimelige priser. Kun i de tilfælde, hvor produktionen kræver lang tids investering inden et udbytte kan påregnes, kan der være grund til at give industrien mulighed for selv at dyrke afgrøden. Herved bliver emnet afgrænset til visse frugterarter“.

Sekretariatschefen i De samvirkende danske Landboforeninger var i 1964 på en studierejse i bl. a. U.S.A. og holdt en række foredrag om sine indtryk. Han sagde bl. a.:

„I fedekvægsproduktionen er stordrifttendenserne fremherskende. Man regner således med, at ca. 750 fedefarme i dag producerer omkring halvdelen af oksekødet i Amerika.

Jeg besøgte fedefarme med op til 55.000 stk. fedekvæg, placeret på 150 ha ved krybber naturligvis, med en omsætning på 130 mill. kr. om året. Det er ikke familiebrug i hvert fald. De er koblet til fødevarekæden. Husdyrproduktion interesserer disse kæder. Det gælder kyllinger, det gælder æg, fedekvæg og det gælder også i nogen måde malkekvæget. Ja, hvad bliver der til landmanden?

Der er alvorlige perspektiver set fra selvejerbondens side i disse tendenser. Jeg nævner dem ikke for at forskrække nogen. Jeg prøver på at konstatere fakta, som man møder dem i Amerika i dag. Det er indlysende, at udviklingen i disse egne ændrer forudsætningerne for det hidtil kendte familiebrug, og man spørger med rette: Hvem skal egentlig producere i bedriften i næste generation?

Jeg vil gerne gøre opmærksom på, at sådan er det jo ikke bare i Amerika. I kan læse i Landsbladet når I kommer hjem, at der står en alvorlig debat på i Sverige i øjeblikket, om man skal give aktieselskaber, brugsforeninger og fødevarekæder ret til at købe jord, ret til at overtage produktionen. Ifølge Landsbladet får jeg det indtryk, at man nærmest venter, at det bliver vedtaget. Det

samme sker i England. Jeg vil ikke anbefale, at vi skal gøre det her. Så kan vi holde op med at holde delegeretmøder.

Husdyrproduktionen interesserer de store fødevarekæder. Man udnytter den såkaldte vertikale integration. Det er en farlig udvikling for den „normale“ landmand og det skal også i Amerika blive spændende at se om man i de kommende års landbrugspolitik kan og vil søge en udvikling, der placerer farmeren i centrum af landbrugsproduktionen, for det kan formentlig gøres med fordel til mange sider, eller om man virkelig så småt er begyndt på den sidste generation af landmænd“.

Det var meget stærke ord, der blev udtalt i dette foredrag. Konklusionen var den, at slækker man på de nuværende begrænsninger i adgangen til at erhverve landbrugsejendomme, så er vi på den sidste generation af landmænd og så bliver der ikke brug for flere delegeretmøder. Omend denne stærke konklusion på flere områder skyder over målet, så giver den dog udtryk for, at man fra landbrugets side mener det nødvendigt at stå urokkelig fast ved de nuværende bestemmelser i rent selvforsvar.

Det blev imidlertid også sagt, at i en række andre lande er tendensen klar. Visse steder, hvor landbruget i hvert fald nok betyder mindre end i Danmark, er gensidigheden ført ud i livet og industri og fødevarekæder kan få kontrol over råvarerne. Man kan være forvisset om, at kunne landbruget i de lande levere de rigtige råstoffer i de rigtige kvaliteter og i de fornødne mængder, så gik industrien ikke ind i landbruget, som det faktisk er sket. Fulgtes herhjemme alene de økonomiske love og så man bort fra sociale og befolkningspolitiske hensyn, er der altså noget der taler for, at en del af landbrugsjorden kom under kontrol af vertikalt integrerede koncerner, der kan fremstille råvarerne billigere.

En sådan udvikling kan man fra dansk side ikke være interesseret i på kort sigt. På langt sigt kan konkurrenceforholdene mellem industrien og et strukturrationaliseret landbrug stille sig anderledes. Men argumentationen er et udtryk for, at også af de her fremførte grunde er netop en forudgående strukturrationalisering i landbruget bydende nødvendig.

Sekretariatschefens udtalelser om en mere liberal jordlovgivning i Sverige kom til at slå til. I 1965 gennemførtes en ny svensk lov om erhvervelse af land- og skovbrugsejendomme. Denne lov indebærer en betydelig liberalisering i forhold til den hidtil gældende lov, som praktisk talt umuliggjorde det for ikke-landmænd at erhverve landbrug. Efter den nye lov er der ingen grænser opad for sammenlægning, ligesom der i ret vidt omfang gives ikke-landmænd mulighed for at erhverve land- og skovbrug og der kan oprettes selskaber i disse erhverv.

Forholdene er dog ikke helt frie, idet køb og sammenlægning skal godkendes

af de lokale landbrugsnævn, som herigennem får en betydelig magt og store muligheder for at præge den fremtidige udvikling med hensyn til ejendomsstørrelser og besiddelsesforhold.

Der er heller ikke i Sverige nogen modstand mod for eksempel husdyrproduktion i stordrift. I det hele taget tyder meget på, at man på disse områder er nået længere i Sverige end her. Den hurtige tekniske udvikling i Sveriges næringsliv som helhed har for landbrugets vedkommende resulteret i en stærkere afvandring og en deraf følgende hurtigere mekanisering end i de fleste andre vesteuropæiske landes landbrug. For en vurdering af den fremtidige produktionsmæssige udvikling i den vestlige verden er netop udviklingen i Sverige af den største interesse for os.

For industrien herhjemme er problemstillingen noget anderledes end for landbruget. Det faktum, at fødevarerkoncerner og industrier i andre lande gennem erhvervelse af landbrugsjord til råvareproduktion bliver fuldt integrerede, vil give disse virksomheder konkurrencemæssige fordele overfor den danske levnedsmiddelindustri. Herfor taler igen, at var der ikke direkte økonomiske fordele forbundet med en fuldstændig integration, så havde presset på en ændring af lovgivningen i de pægældende lande ikke været så hårdt, at det førte til en ændring af reglerne.

På den baggrund skal den danske industris i denne forbindelse relativt moderate ønsker eller krav ses. Som omtalt har industrien forelagt ønsker om lempelser i jordlovgivningen for Landbokommissionen. Umiddelbart inden kommissionen i efteråret 1965 afsluttede sit arbejde fremkom Industrirådets formand med et vægtigt og sagligt underbygget indlæg i debatten. Argumentationen i dette indlæg var følgende:

Samarbejdet mellem dansk industri og dansk landbrug bygger på fælles interesser og stor gensidig afhængighed. Denne afhængighed tenderer mod at øges al den stund afsætningen af landbrugsvarer i årene der kommer sker i stedse mere og mere forarbejdet form. Et øget samarbejde de to danske hovederhverv imellem vil derfor være i pagt med tiden og den voldsomme tekniske udvikling. Både landbrug og industri vil som et led i den uomgængelige tekniske udvikling anvende tekniske hjælpemidler i et hidtil uset omfang.

Disse forhold er væsentlige, når gensidigheden og ligeværdigheden de to erhverv imellem skal fastslås og hele samfundet må være interesseret i, at alene økonomiske og dermed hensigtsmæssige faktorer bestemmer de to erhvervs fremtidige udvikling.

Den bestående jordlovgivning lægger imidlertid på dette punkt industrien afgørende hindringer i vejen. Den hæmmer de langtidssituationer, som nødvendigvis må træffes af hensyn til virksomhedernes fremtidige udvikling. For

specielle produkters vedkommende, f. eks. kirsebær, der indgår i flere betydningsfulde eksportvarer, kræves der, for at man kan være konkurrencedygtig, til stadighed udvikling af helt specielle sorter og anlæg af plantager, der behøver langfristet kapitalinvestering i et omfang, der kun kan realiseres, når fabrik og plantager udgør een samlet virksomhed.

Udviklingen har medført, at forbruget af grøntsager, træfrugter, bærfrugter m. v. i stadig stigende grad vil ske i form af konserver, dybfrost og lignende. Disse nye produktioner kræver imidlertid ensartede råvarer af høj kvalitet og samtidig må råvarerne bestandig kunne tilpasses de stadig vekslende kvalitetskrav, ikke mindst fra de udenlandske markeder. Skal disse krav honoreres, fordrer det nær samhørighed mellem råvareproduktionen og forædlingsprocessen. Interessen i at fremme denne samhørighed gælder også på kortere sigt. Ofte fordres f. eks. en hurtig disposition for at ændre de enkelte afgrøder. Det vil kun være muligt, hvis fabrik og råvareproducent er een samlet virksomhed.

Industrien finder, at det er en afgjort nødvendighed, at der åbnes mulighed for at arbejde med en samlet virksomhed. Ganske vist vil det for den enkelte virksomhed medføre betydelige finansielle krav, men alligevel finder man, at fordelene er så udprægede, at jordlovgivningen bør muliggøre denne integrationsproces til gavn for konkurrenceevnen.

Videre hed det i industriformandens indlæg, at i de relativt få tilfælde, hvor virksomhederne drives som enkeltmandsfirmaer eller interessentskaber bør der ske en tilsvarende lempelse i jordlovgivningen, så det også her bliver muligt at arbejde i en samlet virksomhed.

Industriens interesse i udvidelse af adgangen til at købe landbrugsjord begrænser sig iøvrigt til det areal, der skal anvendes til de mere specielle afgrøder. For hovedafgrøder som f. eks. ærter vil industriens behov for jord kunne dækkes ved kontrakter med landmænd. På dette punkt afviser man altså landboforeningernes argumentation. Den jorderhvervelse, der vil kunne blive tale om for industriens vedkommende, vil derfor efter industriens opfattelse være af yderst begrænset omfang.

Ifølge den nu gældende lov er der fri adgang til erhvervelse af jord til udnyttelse af særlige forekomster i jorden eller til udnyttelse som bygge- eller oplagsplads eller til anvendelse til transport-, forsøgs-, forsknings-, undervisnings- eller idrætsformål. Fra industriens side har man altid stærkt understreget nødvendigheden af denne frie adgang, som er af betydning for og er udnyttet af cement- og teglværksindustrien. Andre love kan overfor disse industrier gribe forstyrrende ind, således fredningslovgivningen, byplanlovgivningen etc. En indskrænkning i disse industriers frie adgang til at erhverve jord advarer industriens hovedorganisation stærkt imod.

Efter industriens opfattelse er det virksomhederne selv, der bedst kan bestemme behovet for jord. Begrænsninger vil som sagt hæmme langtidsdispositioner, som der ikke altid kan påpeges et aktuelt behov for, men som anses for særdeles betydningsfulde for virksomhedens planlægning. Iøvrigt – tilføjer man – er det jo sådan, at jorden efter udnyttelsen vil kunne overgå til anvendelse som landbrugsjord. Industrien mener principielt, at der bør være fuldkommen fri adgang til køb af jord for sammenslutninger og institutioner fordi man anser, at dette vil være til størst gavn for samfundets fortsatte industrialiseringsproces. I den aktuelle situation begrænsede industrien imidlertid sine ønsker til spørgsmål om adgangen til køb af jord for de virksomheder, der specielt udnytter jorden til produktion af råvarer og udnytter særlige forekomster i jorden.

Argumentationen er, som den således er fremsat fra begge sider, stærk og vægtig. Med Landbokommissionens sammensætning in mente kan man dog ikke være overrasket over, at landbrugets synspunkter på et tidspunkt, hvor strukturrationaliseringen blot lige er påbegyndt, slog stærkt igennem.

Af stor interesse for det lovgivningsarbejde, der skal følge efter kommissionens beretning og på grundlag af denne er imidlertid, hvad man har kaldt Socialdemokratiets nye landbrugspolitik. På Socialdemokratiets kongres i 1965 forelagdes et udkast til en politisk udtalelse. Den bygger hovedsagelig på partiets arbejdsprogram fra 1961 og valgudtalelsen fra 1964, men på enkelte punkter blev nye linier afstukket. Det mest bemærkelsesværdige var et afsnit om landbrugets fremtid, der bar præg af, at der ikke mere eksisterede et socialdemokratisk-radikalt regerings samarbejde. Den tidligere landbrugsminister Carl Petersen forelagde udkastet, og erklærede, at der nu var brug for et brud med gamle baner i landbrugspolitikken. Han udtalte videre:

„I et par generationer er der ført en politik, som har fremmet økonomiske gruppedannelser indenfor landbrugserhvervet. Vi har været for længe om at erkende den ny tids krav, så den gamle politik er blevet en hæmsko for landbrugets omstilling til et selvhjulpent erhverv indpasset i det øvrige produktionsliv“.

Carl Petersen pegede på partiets politiske målsætning, som først og fremmest tilsigter en revision af jordlovgivningen med henblik på friere og smidigere muligheder for sammenlægning og samdrift og dermed en strukturtilpasning baseret på de enkelte brugsstørrelses konkurrenceevne. Man burde også overveje, om der ikke bør gives adgang for aktieselskaber, som anvender landbrugsvarer i deres produktion til selv at eje jord.

I det foregående er foretaget en detaljeret gennemgang af alle de diskussionsindlæg i debatten, som fremførtes i de år, Landbokommissionen arbejdede.

Netop spørgsmålet om industriens mulighed for at blive sidestillet med landbruget i den vertikale integration er af den allerstørste betydning for et fremtidigt gnidningsløst samarbejde mellem de to erhverv og for dansk industris muligheder for på fødevarerområdet af konkurrere med udenlandsk industri. Resultatet af alle overvejelserne og afvejningen af alle argumenterne skete i den 3. betænkning, som Landbokommissionen af 1960 afgav i december 1965 og som vedrørte „revision af lovgivningen om landbrugsejendomme og om finansiering i landbruget m. v.“.

Som bilag til denne betænkning findes et forslag til lov om landbrugsejendomme til afløsning af alle hidtil gældende bestemmelser. I dette forslag hedder det om selskabers, sammenslutningers og institutioners erhvervelse følgende:

§ 20.

Erhvervelse af adkomst på en landbrugsejendom eller part i eller del af en sådan, der er beliggende udenfor områder, der ved byudviklingsplan er udlagt til inderzone, kræver landbrugsministerens tilladelse, såfremt erhververen er et selskab, en forening eller anden sammenslutning eller fællesskab, en offentlig eller privat institution, en stiftelse eller et legat eller en udenlandsk offentlig myndighed.

§ 21.

Tilladelse efter § 20 kan kun meddeles, 1. når erhvervelsen sker med henblik på ikke-jordbrugsmæssig anvendelse som led i en ordnet udvikling, jfr. § 4, stk. 1, 2. når erhvervelsen sker med henblik på jordens udnyttelse til forsøgs-, forsknings- eller forædlingsvirksomhed af jordbrugsmæssig karakter, 3. når erhvervelsen sker med henblik på iværksættelse af en særlig risikabel eller særlig kapitalkrævende landbrugsproduktion, 4. når særlige forhold iøvrigt taler derfor.

§ 23.

Tilladelse efter § 19 eller § 21 kan tidsbegrænses og betinges.

I bemærkningerne til lovforslaget hedder det i betænkningen om baggrunden for disse forslag bl. a. følgende:

Da der hverken i landbrugsloven eller i institutionsloven er foreskrevet nogen forudgående prøvelse af en erhververs formål med erhvervelsen eller af dennes samfundsmæssige betydning, har selskaber m. v. hidtil til bestemte formål i realiteten frit kunnet erhverve adkomst på landbrugsejendomme, herunder også arealer, der først på meget langt sigt vil kunne påregnes taget i brug til det

påberåbte formål. Den nugældende lovgivning indeholder iøvrigt ikke noget værn imod, at der i betydeligt omfang foretages opkøb af landbrugsejendomme med henblik på jordspekulation eller værdifast kapitalanbringelse. Landbrugsejendommenes prisniveau påvirkes herved på ugunstig måde til skade for de landbrugsudøvere, der skal leve af at være landmænd, og man har på denne baggrund anset det for påkrævet, at der iværksættes en øget kontrol med selskabers erhvervelse af landbrugsejendomme med henblik på tilvejebringelse af en vis sikring af, at der ikke af selskaber m. v. foretages opkøb af jord langt ud over, hvad der må anses at dække de pågældende selskabers rimelige behov.

Med hensyn til adgangen for aktieselskaber inden for handel og industri til at erhverve landbrugsjord for selv at producere de råvarer, der omsættes i deres virksomhed har det været opfattelsen, at handels- og industrivirksomhedernes behov for sådanne råvarer i almindelighed på fuldt tilfredsstillende måde vil kunne tilgodeses ved indgåelse af aftaler med de almindelige landbrugsudøvere eller ved forpagtning af landbrugsejendomme, og at en almindelig adgang for sådanne selskaber til at erhverve landbrugsejendomme uden dispensation må forekomme yderst betænkelig under hensyn til landbrugs-erhvervets interesser i det hele taget. Efter forslaget vil der imidlertid ligesom hidtil kunne påregnes meddelt tilladelse til at virksomheder af den nævnte karakter erhverver landbrugsjord, dels med henblik på oprettelse eller udvidelse af de faste fabriksanlæg, indretning af lagerplads m. v., til iværksættelse af forsøgs- og forædlingsvirksomhed m. m., dyrkning af specielle jordbrugsprodukter, f. eks. som led i erhvervsmæssig frembringelse af gartneriprodukter eller planteskolevirksomhed, samt begrænsede erhvervelser med henblik på iværksættelse af en vis basisproduktion af frø eller andre almindelige markafgrøder, såfremt det på rimelig måde kan sandsynliggøres, at selskabet har et væsentligt behov for besiddelse af egen jord til produktion af sådanne råvarer og de pågældende afgrøder ikke kan påregnes fremskaffet i tilstrækkelig mængde eller kvalitet på anden måde.

Ejendomsbesiddelse under aktieselskabsformen forekommer kun ganske undtagelsesvis inden for det almindelige landbrug. Det har iøvrigt været opfattelsen, at en udvikling i denne retning må antages at ville indebære en betydelig usikkerhed med hensyn til driftsforholdene inden for landbruget samt let vil kunne indebære en almindelig udhuling af det personlige ejerforhold. I visse tilfælde kan der dog være et behov for denne besiddelsesform, f. eks. hvor en økonomisk risikabel eller særlig kapitalkrævende drift påtænkes gennemført på en ejendom, eller hvor en arving savner tilstrækkelige kapitalmidler til at fyldestgøre sine medarvinger ved overtagelse af arveladerens ejendom, og det

kan da være rimeligt at meddele dispensation. Det er dog herved forudsat, at dispensation kun bør meddeles i begrænset udstrækning og efter en nøje prøvelse i de enkelte tilfælde.

Det er iøvrigt forudsat, at tilladelse til, at selskaber erhverver landbrugsjendomme til almindelig jordbrugsmæssig udnyttelse som regel kun gives for et begrænset tidsrum ad gangen, således at det sikres, at spørgsmålet om selskabets fortsatte besiddelse af de pågældende arealer med visse mellemrum kan tages op til revision under hensyn til den stedfundne udvikling.

Et mindretal i kommissionen finder det ønskeligt, at selskaber og institutioner ligestilles med personer med hensyn til adgangen til at erhverve og drive landbrugsejendomme. De problemer, der vil være forbundet med at hindre, at denne ligestilling udhules ved erhvervelse af landbrugsejendomme gennem datterselskaber eller gennem selskaber, som er indbyrdes forbundne ved kapitaldeltagelse, vil ifølge mindretallets opfattelse næppe være nogen afgørende hindring for en sådan ligestillelse, men kan eventuelt søges undgået gennem en bestemmelse om, at selskabers og institutioners erhvervelse af landbrugsjendomme skal anmeldes til Landbrugsministeriet og underkastes en kontrol for at hindre omgåelser af loven.

Mindretallet anser en analog anvendelse af de anførte begrænsninger i retten til at erhverve landbrugsejendomme for personer for tilstrækkelig til at hindre, at en adgang for selskaber og institutioner til at erhverve landbrugsejendomme fører til såkaldt jordspekulation eller passiv kapitalanbringelse i uønsket omfang eller bringer selvejet som den dominerende besiddelsesform i fare.

Mindretallet finder derfor ikke, at man bør afskære muligheden for at institutioner og selskaber kan besidde landbrugsejendomme på lige fod med personer. Selskabsformen vil i nogle tilfælde indebære fordele med hensyn til finansieringen af generationsskiftet, og for industriselskaber, som anvender landbrugsprodukter i deres produktion, må det antages, at besiddelse af een eller to landbrugsejendomme i nogle tilfælde kan indebære væsentlige fordele, såvel med hensyn til muligheden for at sikre en ensartet produktion, tilrettelagt ud fra de behov, som selskabets industrielle produktion medfører, som med hensyn til sikkerheden for at det økonomiske grundlag for selskabets industrielle produktion ikke forrykkes gennem uventede ændringer i leveringsbetingelser og priser for de i produktionen anvendte landbrugsprodukter. Det kan heller ikke udelukkes, at kombinationen af industriel virksomhed og landbrug vil kunne medføre såvel landbrugstekniske fremskridt som udvikling af nye former for industriel forarbejdning af landbrugsprodukter; at omfanget af sådanne muligheder ifølge sagens natur ikke kan forudsiges, berettiger ikke til at gå ud fra, at de vil være uden betydning.

Lovforslaget vil blive behandlet af Folketinget i løbet af 1966, men hovedlinierne i den kommende lovgivning vil næppe afvige meget fra forslaget. Og dermed kan man fastslå, at principperne for lovgivningen ikke er ændret nævneværdigt ved det her foreliggende arbejde.

Hvor langt ud i fremtiden denne lovgivning i princippet kan bevares uændret, kan ingen sige noget om idag, men meget tyder på, at lempelser på erhvervsområdet efterhånden vil være uundgåelige. Om ikke før vil ændringerne blive gennemført, når konkurrenceforholdene nødvendiggør dette.

Det er i den forbindelse bemærkelsesværdigt, at der allerede i dag i landbrugskredse udtales frygt for konsekvenserne, hvis industrien skulle få lyst til at kaste sig over egen svineavl.

Hvis den nuværende produktionsform under alle omstændigheder var den billigste, ville en sådan frygt være aldeles ubegrundet, men der er i landbruget en voksende forståelse for, at en af landbruget selv gennemført rationalisering og produktionsplanlægning vil være den bedste garanti mod sligt, idet alle fremskridt i landbruget vil tendere til stærkt at indsnævre den fordel, der idag ville være i investeringer i f. eks. svinefabrikker.

Et aktivt landbrug vil have betydelige muligheder for i stedet at afdæmpe udviklingen og lade den store interesse fanges af kontraktproduktion, hvorved råvarerne nok fremstilles industrielt, men med bibeholdelse af den selvstændige landmands ejendomsret og dermed forbundne ret til i hvert fald at opsiges kontrakterne.

Kontraktavl

Det er i de senere år blevet mere og mere almindeligt, at industrien tegner kontrakter med landmænd om leverance af en bestemt afgrøde fra et bestemt jordstykke. Da det er alfa og omega for forædlede levnedsmidler, der sælges som mærkevarer, at kvaliteten er den samme fra gang til gang, er det blevet mere og mere almindeligt – og nødvendigt – at industrien leverer frø og giver bestemte regler for anvendelse af kunstgødning, ukrudtsbekæmpelse samt for vanding, hvor det er nødvendigt.

Det har været et naturligt led i udviklingen af dyrkning på kontrakt, at kontrakterne efterhånden er udviklede til standardkontrakter for en række konservesfabrikker.

Til illustration af en sådan standardkontrakts bestemmelser gengives her i sin fulde udstrækning en aspargeskontrakt som eksempel (se næste side).

Standard-kontrakt for

Avler nr.

Fengers Konservsfabrik
Haarby (Haarby 216)**Odense Konservsfabrik**
Odense (12 12 21)**Svendborg Konservsfabrik**
A. m. b. a.
Svendborg (Svendborg 21 25 06)**Fyns Konservsfabrik %**
Odense (13 14 70)**Plumrose %**
Odense (11 80 00)Stempelri
i henhold til
stempel-
lovens
§ 69

Asparges-kontrakt

1. Undertegnede forpligter sig herved til fra tdr. land i sæsonen 1966 til

- at levere alle asparges, der opfylder kvalitetskravene i nedennævnte klasse I, II, III eller IV.
- Hovedløse stumper, samt spaltede, stærkt hule, stærkt rustangrebne eller stærkt krumme asparges, asparges, der er kortere end 12 cm (jfr. dog pkt. 6, kl. III og kl. IV) eller vejer mindre end 13 g ved 23 cm længde, og asparges, hvor mere end 6 cm er grøntfarvet, må ikke medsendes.
 - Fabrikken leverer emballage og afhenter aspargesen hos de avlere, der bor på en af fabrikkens fastlagte rute. For de øvrige avlere betales fragten for aspargesen ved indsendelse pr. bane eller fragtmænd.
 - Aspargesen leveres sorteret, uvasket, friskstukket i længder ikke over 23 cm. Såfremt der forefindes asparges, der er længere end 23 cm, eller asparges, der er stukket således, at længden af det stykke, der skal afskæres for at få et lige snit, overstiger 2 cm, vil fabrikken renskære disse og fradrage for svindet.
 - Fabrikken foretager sortering af jævnlige udtagne prøver efter nedennævnte kvalitetskrav, og aspargesen afregnes i overensstemmelse hermed til de anførte priser.
- Kl. I:**
Sunde, rustfri, lige asparges med hvidt lukket, ubeskadiget hoved. Rødfarvning fremkommet efter stikningen tilladt. Vægt ved længde på 23 cm: over 25 g pr. stk.
Pris kr. 5,80 pr. kg.
- Kl. II:**
Asparges med let blå, lukket hoved eller hvidt let åbent hoved samt asparges med overfladiske rustpletter, der kan fjernes ved normal skrælning. Aspargesen skal iøvrigt opfylde kravene for kl. I.
Pris kr. 5,00 pr. kg.
- Kl. III:**
Asparges, der vejer 13—25 g pr. stk ved længde på 23 cm, og som bortset fra vægten opfylder kravene i kl. I eller kl. II, samt løse hovedstykker, der er kortere end 5 cm.
Pris kr. 3,75 pr. kg.
- Kl. IV:**
Asparges, der ikke opfylder kravene i kl. I, II eller III, men dog er anvendelige til konserver, f. eks. let hule asparges, bojede asparges, asparges med indtil 6 cm grøntfarvning, asparges med blomstrede hoveder, samt stumper på 5—12 cm's længde.
Pris kr. 2,75 pr. kg.
- Avleren kan ved henvendelse til fabrikken få oplyst sit sorteringsresultat.
 - A conto betaling finder sted efter aftale.
 - Endelig afregning finder sted senest 30 dage efter sæsonens afslutning.
 - Asparges, som ikke er anvendelige til fremstilling af konserver (jvf. pkt. 2 og pkt. 6), afregnes ikke. Disse asparges returneres ikke til avlerne, men kasseres.
 - Fabrikken er ikke pligtig at modtage asparges senere end den 18. juni.
 - Såfremt en avler sælger af det kontraherede areal uden fabrikkens tilladelse, er han erstatningspligtig over for fabrikken af det solgte kvantum.
 - I tilfælde af ejendomssalg skal denne kontrakt følge ejendommen, og kontrakten overtages af den nye ejer.
 - Såfremt strejke, lock-out, krig, blokering, ildsvåde, maskinskade, manglende materialer til fabrikationen eller anden force-majeure skulle forårsage hel eller delvis standsning af fabrikationen, har fabrikken ingen modtagelsespligt, men vil selvfølgelig i sådanne tilfælde gøre sig enhver tænkelig anstrengelse for at være leverandøren behjælpelig med anbringelse af avlen på den bedst mulige måde.

....., den 1966 den

Som dyrker:

Adresse:

Som køber:

Telefon:

Ved kontrakter, omfattende levering af andre afgrøder end asparges kan andre bestemmelser være optaget i kontrakterne. I en kontraktformular vedrørende levering af gulerødder hedder det således:

„Brug af insektgifte må aldrig finde sted, uden at fabrikkens godkendelse af såvel midlet som tidspunktet for behandling foreligger. Negligering af dette kan medføre afvisning af afgrøden og evt. rejsning af erstatningskrav, såfremt det leverede produkt er indgået i produktionen“.

I en kontrakt vedrørende ærter hedder det bl. a.:

„Kun en velegnet, kalkholdig jord i absolut god kultur og af god renhed må anvendes. Reaktion 6,8–8,0. Fabrikken har ret til at forlange ærterne sprøjtet for ukrudt. Sprøjtningen betales af avleren. Såfremt arealet er stærkt befængt med ukrudt, har fabrikken ret til at nægte modtagelse af avlen. Det påhviler dyrkeren at drage omsorg for, at arealet er absolut fri for såvel flyvehavre som sort natskygge. Fabrikken vil nægte modtagelse, såfremt dette ikke er tilfældet. Avleren forpligter sig til ikke at levere fabrikken ærter af anden såsæd end den af fabrikken udleverede“.

Og i en kontraktformular om spinat hedder det bl. a.:

„Såfremt spinaten på grund af manglende vanding eller anden dårlig pasning er „løbet“ i frø for tidligt, kan fabrikken nægte at modtage avlen“.

Og det hedder videre:

„Dyrkeren forpligter sig til at følge de anvisninger, som fabrikkens konsulent giver på bekæmpelse af ukrudt. Eventuelle udgifter i forbindelse hermed afholdes af dyrkeren selv“.

For den, der første gang læser kontrakter af denne type igennem, forekommer kontrakternes bestemmelser at være ganske hårde og med udpræget slagside i relation til varetagelse af fabrikkens interesser. Reelt er forholdet dog snarere det omvendte. Fabrikkerne er stærkt interesserede i at have samme leverandører fra år til år og fortolkningen af kontrakternes bestemmelser er som oftest i avlernes favør.

I mange andre lande end Danmark har landbrugsleverancer på kontrakt fået et stort omfang. Initiativtageren til oprettelsen af kontrakter er som

hovedregel industrien, hvorfor det har været naturligt at omtale kontraktavlsbegrebet som en overgangsform til en fastere binding mellem industri og landbrug i dette afsnit. Om problemerne som de tager sig ud fra landbrugets side, specielt vedrørende de mulige indgreb i dispositionsfriheden, henvises til afsnittet „Landbruget som leverandør til industrien“ (side 86).

Det er især i U.S.A., at kontraktproduktionen har fået et stort omfang. På et område som kyllinge- og kalkunproduktionen har kontraktproduktionen i årene siden 2. verdenskrigs slutning grebet sådan om sig, at kun en bagatel – ca. 5 pct. af produktionen – sker uden kontrakt. I den samme periode er selve produktionens størrelse femdoblet og priserne er blevet halveret. Foderforbruget er sat ned og arbejdskraften udnyttes langt bedre end tidligere. Da baggrunden for kontraktproduktionen er industriens, subsidiært fødevarer-kædernes ønske om leverance af ensartede varer i store partier, er langt de fleste kontrakter tegnet med storleverandører. Det kan som eksempel nævnes, at af en produktion på 84 mill. kalkuner produceredes over 80 pct. på kun 3.000 ejendomme og de resterende 20 pct. på 83.000 ejendomme.

Det er almindeligt, at initiativtageren til kontrakttegningen forsyner landmændene med rugeæg og foderstoffer til sikring af en ensartet produktion. Ofte stiller de endvidere teknisk vejledning til rådighed og yder i en vis udstrækning kredit. Det er ikke ganske uden grund, at man i sådanne tilfælde taler om en stærkere binding mellem industri og landbrug og i hvert fald på kontraktens område er landmandens handlefrihed stærkt begrænset. På den anden side har landmanden store fordele, i U.S.A. så åbenbart også den, at han producerer billigst, thi intet forhindrer i U.S.A. industrien eller fødevarer-kæderne at erhverve landbrugsejendomme.

I Holland går man nu så vidt, at man vil sætte kontraktproduktionen i system. Landets store landboorganisationer har oprettet en forening for hollandsk kontraktavl, hvis væsentligste opgave skal være på landsbasis at koordinere de forskellige former for kontraktproduktion som i dag allerede sker regionalt. Desuden skal foreningen varetage medlemmernes interesser i den vertikale integration. At man netop i Holland er nået til organisationsstadiet hænger utvivlsomt sammen med, at kontraktforholdets anden part i mangfoldige tilfælde er Unilever, der gerne søger skabt basis for en stor forædlingsindustri i koncernens ene moderland.

ÆNDRERE FORUDSÆTNINGER FOR LEVNEDSMIDDELHANDELEN

I DETTE ÅRHUNDREDE er der på vareområdet sket en række afgørende ting, der helt har ændret vareudvalgets struktur.

Vore forældre kunne i butikkerne vælge mellem varer i løs vægt og varer i pakker. Det, der egentlig senere skete med varerne var, at en fabrik overtog detaillistens arbejde og ansvar med afvejning og i begyndelsen delvis, senere helt ansvaret for indholdets kvalitet. Udviklingen skete i nøje trit med udviklingen i butikkerne, hvor den gamle købmandsgård med en række specialister på alle vareområder i løbet af en god menneskealder er blevet afløst af supermarkeder, der udelukkende fører mærkevarer under selvbetjeningsprincippet.

Det karakteristiske for løs-vægt-varer er, at de besidder „standard-kvalitet“. For eksempel har havregryn i løs vægt visse egenskaber og indeholder visse stoffer, som *alle* havregryn har, hvadenten der er tale om løs-vægt-varer eller mærkevarer. Udgår en leverandør, kan varen altid skaffes i samme kvalitet hos en anden leverandør.

Det er helt op til producenten af en vare at afgøre, hvor langt han vil følge varen og hvis han vil følge den til detaileddet, er det endnu på en række vareområder op til ham selv at bestemme, om den skal sælges som navnløs bulkvare (massevarer) eller som mærkevare. En så vigtig forbrugsvare som kaffe sælges i Danmark endnu som bulk-vare, mens kaffe er mærkevare de fleste andre steder. Den stadige udvikling i varernes distributionssystem vil føre til, at den dag vil komme, da der kun vil blive solgt egentlige mærkevarer til forbrugerne, bortset fra hvad der vil være tilfældet i de helt underudviklede områder. Producenten af en vare vil til den tid kunne vælge mellem selv at lave sine egne mærkevarer eller at lade andre lave mærkevarer af hans produkt efter en yderligere forædlingsproces. Dette sidste er imidlertid en anden historie, som vi senere skal komme tilbage til.

I eksporthandelen genfindes de to typer varer, standardeksportvarerne og mærkevarerne, og deres vigtigste karakteristika træder tydeligt frem. Vigtigst af alt er de vidt forskellige prisdannelsesprincipper.

Hvis Danmark eksporterer „bacon“, er denne vare underkastet noteringer på det britiske marked; disse noteringer er følsomme også overfor ændringer i udbudet af eller prisændringer for konkurrerende produkter, der praktisk talt

fuldt ud kan substituere det danske produkt i forbruget. Det spiller i denne forbindelse ingen rolle, at det danske bulk-produkt anerkendes som værende det bedste og at noteringen for dette i overensstemmelse hermed er højst. Det vil under alle omstændigheder være højst utilfredsstillende, at man må se sin afregningspris gå ned, fordi en konkurrent, der måske ovenikøbet notorisk laver et ringere produkt, har forøget sit udbud af den ene eller den anden grund.

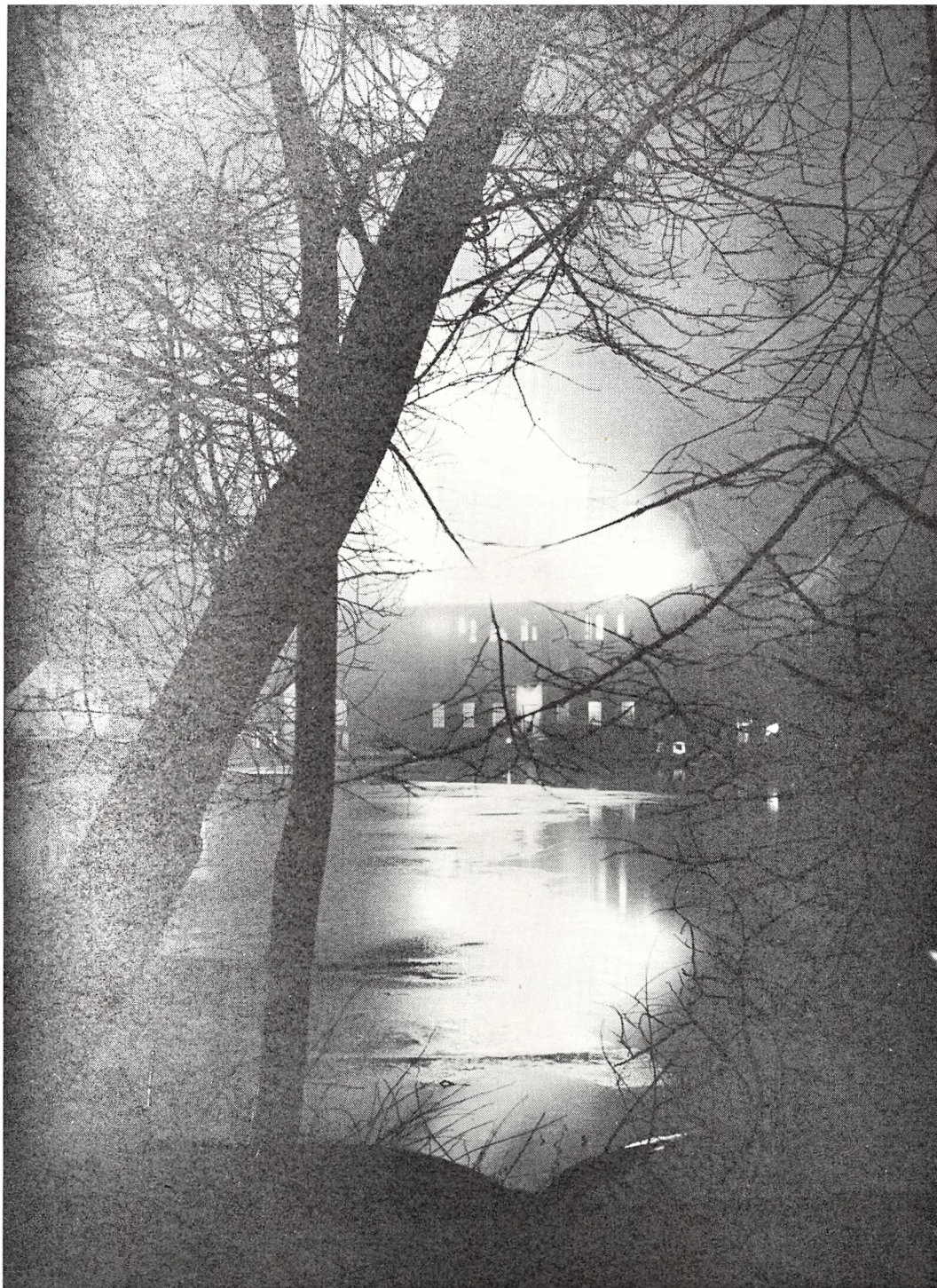
Dette for produktionsplanlægningen højst irrationelle moment undgås i højere grad, når der er tale om mærkevarer og helt, når der tilmed er tale om en mærkeloyalitet fra forbrugernes side, – en loyalitet, som fabrikanten selv kan medvirke til at skabe.

Hvad er da baggrunden for, at mærkevarerne er mere prisstabile end andre varer og baggrunden for, at de i forhold til disse betales bedre, selv efter at de øgede omkostninger ved at skabe mærkevarerne er trukket fra?

Vender vi tilbage til havregrynseksemplet fra før, så indeholder havregryn i pakker og forsynet med navn de samme stoffer som almindelige havregryn, – men hertil kommer en lang række egenskaber, som den enkelte fabrikant giver sit produkt, altid for at differentiere sit produkt fra konkurrenternes. Grynene kan ristes, så de bliver lettere at koge, de kan tilsættes ekstra kalk eller fosfor, ligesom vitaminer kan tilsættes. Ideen bag det hele er at få folk til at forlange det pågældende mærke og afvise alle andre som værende utilfredsstillende. Fabrikanten, der aldrig ville kunne blive monopolist i havregryn, bliver monopolist i sit eget mærke med dettes specielle egenskaber: basis for en merpris er skabt, og det er op til fabrikanten at vurdere, hvormeget forbrugerne vil betale mere for at opnå ganske bestemte objektive fordele.

Hvad angår fødevarer, – og da specielt den danske eksport af landbrugsvarer kan man nu spørge: Vil den danske landbrugseksport indenfor et overskueligt tidsrum f. eks. 15 år overvejende blive købt af de endelige forbrugere i form af mærkevarer? Svaret herpå skal man arbejde sig frem til fra den anden side af problemet, nemlig som et sammendrag og konklusion af svarene på følgende spørgsmål:

1. Vil Danmarks eksport af landbrugsvarer om f. eks. 15 år stadig for en overvejende dels vedkommende gå til højt udviklede industrisamfund med en stigende købekraft?
2. Vil forbrugerne i disse lande i stadig stigende grad efterspørge mere og mere forbrugsfærdige varer?
3. Vil udviklingen i disse landes fødevarehandel og -distribution bl. a. som følge af forbrugernes krav fortsætte i de hidtil kendte baner?



Mange gamle møllerier er i årenes løb gået tabt ved brande, der ofte netop i sådanne bygninger udvikler sig med stor voldsomhed.

Hvis svarene på disse spørgsmål er ja, og dette skal diskuteres nærmere i det følgende, må konklusionen være, at fødevarer på vore hovedeksportmarkeder i højere og højere grad indkøbes af forbrugerne som mere og mere forbrugsfærdige mærkevarer og så er det i den forbindelse underordnet, på hvilket forædlingstrin de importeres af det pågældende land.

Dansk landbrug i videste forstand vil derfor blive stillet over for en række spørgsmål, der snarest muligt må løses, alene af den grund, at jo hurtigere løsningen findes, des bedre er erhvervets økonomiske muligheder fremover.

De pågældende spørgsmål går i al enkelthed ud på at finde ud af, *hvem der skal forædle danske landbrugsråvarer til færdige mærkevarer og hvorledes de skal afsættes, hvis man vælger selv at fremstille dem.*

Og når valget om fremstilling eventuelt skulle blive truffet, står man overfor en lang række nye problemer, som udkrystalliseres i alle moderne marketingfunktioner: produktudvikling, markedsanalyse, salg og reklame.

Hele denne problemrække, hvis rigtige løsning vil være af afgørende betydning for hele det danske samfund vil blive gennemgået i det følgende. Naturligvis med omtale af de foranstaltninger, der allerede er truffet fra landbrugets side til løsning af problemerne.

Eksporthens retning, herunder markedsdannelserne

Det spørgsmål rejstes, om Danmarks eksport fremover, f.eks. om 15 år, stadig for en overvejende dels vedkommende vil gå til højt udviklede industrisamfund med en høj og stigende købekraft. Thi at den allerede for en væsentlig dels vedkommende går til sådanne områder turde blive bevist i det følgende på en måde, der vil overraske de fleste.

På basis af den senest foreliggende verdensomfattende statistik har man rangeret samtlige verdens nationer efter bruttonationalproduktet pr. indbygger. Begrebet bruttonationalprodukt betyder værdien af alt hvad man producerer i et land minus de rå- og hjælpestoffer der medgår til produktionen, eller med andre ord et udtryk for landets indkomstniveau. Det er herefter klart, at man i stedet for begrebet bruttonationalprodukt kan operere med begrebet købekraft.

En sådan liste over landene, opstillet efter købekraft, rummer mange overraskelser (se øverst næste side).

Bruttonationalprodukt pr. indbygger (1962)

	kr.
De 10 lande med den højeste købekraft pr. indbygger er:	
1. Kuwait	22.000
2. U.S.A.	18.625
3. Canada	12.950
4. Schweiz	12.050
5. Sverige	11.775
6. New Zealand	10.425
7. Danmark	9.625
8. Vesttyskland	9.300
9. Norge	9.100
10. Frankrig	9.000
og de to lande med den laveste købekraft er:	
152. Mozambique	325
153. Æthiopien	325

Danmark indtager en smuk 7. plads og er nr. 3 i Europa og alle tre skandinaviske lande er med blandt de 10 første stater. Det må gøre et vist indtryk, at gennemsnitsdanskerens købekraft er netop 30 gange større end i de fattigste lande, til trods for, at købekraften hos os kun er halvt så stor som i U. S. A. De lande, der har den mest købekraftige befolkning og har en gennemsnitlig købekraft på over 5.000 kr. pr. indbygger pr. år, har 14 pct. af jordens befolkning, men tegner sig for 82,5 pct. af Danmarks landbrugseksport.

Den næste gruppe lande med en gennemsnitlig købekraft på mellem 3 og 5.000 kr. har 17 pct. af jordens befolkning og tegner sig for 12,6 pct. af Danmarks landbrugseksport.

Sammenlagt har de 31 pct. rigeste af jordens befolkning 83,4 pct. af al købekraft og de tegner sig for netop 95 pct. af Danmarks landbrugseksport (og 86,5 pct. af Danmarks øvrige eksport). Der bliver altså kun 5 pct. af vor eksport tilbage til 69 pct. af jordens befolkning.

Da varerne får den form, som kunderne ønsker og da udviklingen, som det skal påvises i de købekraftige lande går i retning af moderne distribution, så tenderer vore varer mod at blive eksporteret i en stigende forædlingsgrad og derfor til højere relative priser end det idag er tilfældet. Der er derfor ikke meget, der tyder på en ændring, selvom der gøres et vist arbejde for at sprede eksporten; alene vort kommende medlemskab af en europaomfattende markedsdannelse vil sikre, at vor eksport med samme tyngde som nu går til de nærmest liggende højt udviklede lande.

Spredningen af eksporten, opdyrkningen af helt nye utraditionelle markeder har længe været en tanke, der interesserede eksportørerne af danske landbrugsvarer. Landbrugets egne organisationer har anset dette spørgsmål for så vigtigt, at man i vedtægterne for Landbrugets Afsætningsudvalg om afsætningsudvalgets opgaver har anset udsendelse af agenter til samt oprettelse af kontorer i udlandet i overensstemmelse med landbrugets produktions- og eksportorganisationer på de pågældende områder som en af de vigtigste.

De for os utraditionelle markeder er imidlertid også for vore konkurrenter utraditionelle markeder, hvor de kan afsætte deres overskudsproduktion. Det, der gør denne konkurrence særlig hård er, at vi på sådanne prisbevidste markeder konkurrerer med eksport fra andre landes statsstøttede landbrug, ofte de østeuropæiske landes. Ofte er man ligefrem ude for egentligt dumpingsalg, og dette rammer i særlig grad et land som Danmark, hvis hele eksport er så afhængig af landbrugsvarerne. Men når dette er gjort klart, skal det også siges, at de mange små markeder rundt i hele verden har deres betydning som en slags „marginalmarkeder“, som kan være med til at skære toppen af overskudsproduktionen. Herved har de tillige stor psykologisk betydning.

Når man taler om vore chancer på de utraditionelle markeder, bør man gøre sig klart, at sådanne markeder sjældent efterspørger de animalske levnedsmidler, som vi i særlig grad har specialiseret os i – smør og bacon – men derimod i høj grad mælke- og kødkonserves. De utraditionelle markeder er enten lande, der opretholder en høj beskyttelse af deres landbrug eller lande, hvor der endnu ikke eksisterer et behov for vore mere højtforædlede levnedsmidler. Et sådant behov kan de fleste steder skabes, men dette er altid et spørgsmål om store investeringer i marketingforanstaltninger. Herudover er der tale om lande, der af valutamæssige grunde ikke kan købe hos os, fordi deres sparsomme valutareserve skal investeres i en eller anden industri for hurtigt at skabe beskæftigelsesmuligheder for befolkningen. Hvad disse underudviklede lande angår, er der ingen tvivl om, at når de gennem øget industrialisering har skabt en mere købekraftig befolkningsklasse, vil de kunne efterspørge produkter af mere forarbejdet karakter.

Ofte må man gå omveje for at etablere eller opretholde en eksport. Et typisk eksempel herpå er rekombineringsmejerierne. Man kan spørge sig selv, hvilke problemer sådanne mejerier løser. Man kan på en vis måde sige, at man jo allerede har kapaciteten hjemme; hvorfor skal man så ud og bygge fabrikker i andre lande, bare for at få lov til at sælge til dem. Ja, hvorfor skal vi egentlig gøre det? Fordi vi ellers ville miste det pågældende marked.

Mange af de underudviklede lande producerer vegetabilsk olie i store mængder, og er interesseret i at købe billigt amerikansk skummetmælkspulver og

blande det med vegetabilsk olie. Videnskabsmænd har gang på gang hævdet, at denne såkaldte „Filled milk“ er lige så sund som den, der baseres på smørfedt. Man har fra dansk side prøvet at tale imod en sådan produktion ud fra den forudsætning, at den vil forhindre opbygningen af en lokal mælkeindustri. Man har eksempler herpå fra Philippinerne, og ydermere kan man sige, at ved en sådan produktion vil pengene kun komme få tilgode. Men det er svært at overbevise lande, der har kokosolie og vegetabiliske råstoffer til rådighed om, at det er for deres egen skyld, at man fraråder en produktion af vegetabilisk mælk.

Når specielt mælkekonserves nævnes, er det, fordi smør er et af de højt forædlede produkter, af hvilke eksporten ikke har vist nogen stigning siden 1950, men tværtimod er gået tilbage. Hertil kommer nu yderligere, at dansk ost møder store vanskeligheder i fællesmarkedet, og man søger da naturligt mælken forarbejdet i den retning, hvor afsætningsmulighederne findes. Smør og ost er sammen med æg og fjerkræ de områder, hvor landene forholdsvis hurtigt opnår selvforsyning. Det er altså baggrunden for disse rekombineringsanlæg, og motiveringen er udover investeringen, som selvfølgelig er velkommen, at de, der investerer, skal påtage sig at købe lokal mælk. Selvfølgelig har man forud vurderet, hvor meget der kan blive tale om, og også sikret, at der bliver en stor dansk eksport i en længere årrække samt også, at de privilegier, som de fleste lande giver, vil muliggøre et godt økonomisk resultat af et sådant anlæg.

Rekombineringsanlæg må altså oprettes, for gør vi det ikke, kan vi være sikre på, at andre gør det. Verdenskoncernen Nestlé møder man overalt, og dette firma ser ikke på, hvorfra råvarerne kommer. Nestlé har nu spredt over hele verden omkring 180 forskellige virksomheder.

Med hensyn til de underudviklede lande, er der ingen tvivl om, at efterhånden som de overvinder vanskelighederne med at opbygge en eller anden form for industri, vil der naturligvis opstå et større behov for vore varer. Her kommer imidlertid spisevanerne ind i billedet. Man må huske på, at mange af de spisevaner, vi kender fra de traditionelle markeder, ikke er de samme som på de nye markeder. Det betyder ikke, at vi ikke kan sælge fremover, men vidner kun om, hvor stor en indsats der skal til, før man kan forvente at fordoble sin afsætning til disse markeder, der for øjeblikket kun køber for ca. 300 mill. kr. ud af vor store eksport af levnedsmidler til en værdi af $5\frac{1}{2}$ milliard kr.

Realiteten i sagen er den, at bortset fra kyllinger og mælkekonserves skal Danmark først og fremmest regne med at afsætte specialvarer.

Skal man gå ind for at afsætte specielle varer på nye markeder, f. eks. yde en service til en bestemt befolkningsgruppe, kan man kun gøre det ud fra den forudsætning, at det skal være økonomisk forsvarligt. Derfor ser man f. eks., at man har solgt kyllinger til Beirut i poser med tysk tekst. Det er selvfølgelig ikke

rigtigt på langt sigt, men på den anden side kan fjerkræindustrien sige, at der til stadighed skal afsættes større mængder, før det er økonomisk forsvarligt at skaffe specielle emballager. Nogle af vore bedste specialvarer til utraditionelle markeder er svine-livmoder og svinemaver. Disse varer, der ikke kunne finde købere herhjemme, afsættes i Hong Kong, mens grisetæerne fortrinsvis går til Afrika.

En anden ting, som man må gøre sig klart, når man har blikket rettet mod de utraditionelle markeder som fremtidige afsætningsområder, er, at de underudviklede lande er meget ivrige efter at få oparbejdet en egen husdyrproduktion. Der går ikke en dag, uden at der berettes om udsendelse af eksperter etc. til det ene eller andet land, og mange gange spørger man sig selv, om det nu også kan betale sig. I det hele taget vil man give landmændene, der i udviklingslandene udgør ca. 80 pct. af den samlede befolkning, en bredere økonomi. Man kan vel derfor fremover forvente nogen konkurrence fra disse landes egen produktion, men kun på specielle områder, og det er sikkert, at der altid vil være brug for vore varer, ikke mindst fordi vi med sindsro kan sige, at levnedsmiddelproduktionen står på et højt stade i Danmark, og at vi kan lave kvalitetsvarer i hvert fald lige så gode som alle andre.

Foruden toldbestemmelserne og licensordningerne spiller de veterinære bestemmelser tit meget forstyrrende ind. Venezuela er et godt eksempel herpå: Venezuela tillader ikke import af skinker med ben i på grund af mund- og klov-syge. Importerer man kød i det hele taget, skal det undergå forskellige behandlinger som f. eks. dybfrysning, hvilket selvfølgelig er medvirkende til at fordyre varerne meget stærkt.

I Vestindien gør de veterinære bestemmelser sig i endnu højere grad gældende. F. eks. kan spegepølser ikke importeres, medmindre de er på dåser. De må derfor nødvendigvis koges og mister derved en hel del smagsmæssigt. I U. S. A. har vi som bekendt besværligheder med bacon og skinke, der kun tillades importeret på dåse. Disse bestemmelser er baggrunden for oprettelsen af slicevirksomheder i U. S. A.

Det er dog givet, at det fremover vil være lettere f. eks. at fordoble afsætningen til de utraditionelle markeder, end det vil være at forøge afsætningen til de traditionelle markeder med 5 eller 10 pct. Det er en kendsgerning, at mange lande idag bliver selvstændige, men det vil vare mange år, før disse lande bliver kunder hos os i det omfang vi kunne ønske. Det er derfor klart, at vi foreløbig skal koncentrere os om vore bedste kunder og derudover arbejde på længere sigt med mindre indsats i de utraditionelle afsætningsområder. Under hele spørgsmålet om afsætning til de utraditionelle markeder må vi heller ikke glemme vor egen import fra de samme områder. Det er noget, der i høj grad har betydning for

disse lande. F. eks. har Holland i Nigeria langt den største andel af landets import af mælkekonserves; de hollandske produkter er ganske vist noget billigere, men det må heller ikke glemmes, at Nigeria eksporterer for 400 mill. kr. til Holland. Der er intet at sige til, at de utraditionelle markeder er interesserede i at få fat i gode handelspartnere. Det skyldes for en stor del, at de varer, som de utraditionelle markeder skal eksportere, er genstand for store prissvingninger. (Kakao, bomuld m. m.). Landenes økonomi er således afhængig af, hvilke aftagere de har. Her har specielt Danmark et stort problem, idet vi har behov for en særlig stor levnedsmiddeleksport i forhold til vort befolkningstal.

Nu er det helt klart, at skal investeringer foretaget f. eks. via Afsætningsudvalget kunne øges og virkelig få betydning for vort erhvervs eksport, så er det nødvendigt, at de første investeringer foretages i områder, hvor der er begrundet håb om inden alt for lang tid at se konkrete resultater. Ellers betragtes investeringerne som mindre heldige, og flere bliver vanskelige at gennemføre. Afsætningsudvalget har derfor koncentreret sig om de såkaldte velstandsøer.

Disse findes bl. a. grupperet omkring Hong Kong i det fjerne Østen, omkring Libanon i det nære Østen og omkring Det caribiske Hav i Sydamerika. Det er baggrunden for, at Afsætningsudvalgets tre første udlandskontorer er oprettet netop i disse områder. Disse kontorer virker som serviceorganer dels for de lande, der er vore kunder, dels for vore eksportører. De adskiller sig fra de udenrigsministerielle kontorer ved at have et stærkt kommercielt præg. Der skal fra disse kontorer foretages egentlige marketingfremstød, uden at de skal virke som egentlige salgskontorer. Man søger dog at undgå, at danske eksportører underbyder hinanden, – noget der alt for hyppigt sker alt for mange steder.

Alle gode anstrengelser til trods venter ingen, at en særlig mærkbar relativ stigning i eksporten vil finde sted til disse områder, dels fordi selvforsyningsprincippet er så fremherskende i alle U-landene og fordi købekraften ikke slår til overfor vore højt forædlede varer, men også fordi mange U-lande ligger i vore konkurrenters interessesfærer. Japan, det mest interessante potentielle marked og langt det største i den nærmeste fremtid har således en naturlig stor samhandel med Australien og New Zealand og alt tyder på, at denne samhandel vil vokse.

Man har ikke så svært ved at forestille sig, at Danmark har vanskeligheder ved at konkurrere med New Zealand på det japanske marked, den dag dette åbnes for f. eks. smør. På New Zealand har man jo naturlige betingelser for mælkeproduktionen, som slet ikke kendes hos os. Temperaturen ligger hele året mellem 10 og 35 grader og det betyder f. eks. at man har kløvergræs hele året. Produktionsomkostningerne bliver som følge heraf lavere og da transporten til Japan i forvejen er langt billigere, behøves der specielle kvalitetsfortrin, som man kan tage betalt, for at kunne afsætte smør i Japan.

Det er altså mærkevarer med specielle kvalitetsfortrin, der skal bygges på, hver gang varer skal afsættes på højt udviklede markeder, hvad enten der er tale om traditionelle kunder eller ej.

Heroverfor står, at de europaomfattende markedsdannelse på et eller andet tidspunkt ud i fremtiden vil sidestille Europa med vort hjemmemarked (og Danmark med f. eks. Frankrigs hjemmemarked, d. v. s. Danmark åbent for franske landbrugsvarer) – en konsekvens de fleste ofte glemmer at tage i betragtning.

Foreløbig ligger det imidlertid så som så med netop europaomfattende markedsdannelse. Danmark tilhører EFTA-området (European Free-Trade Association) og afstanden mellem dette og fællesmarkedet er ikke indsnævret i de forløbne år, således som man havde håbet.

Markedsdannelserne

Det er en almindelig kendt sandhed, at der i den vestlige verden er en tendens til, at produktiviteten d. v. s. produktionen pr. beskæftiget stiger lidt stærkere inden for landbruget end inden for de øvrige erhverv. Da den høje indkomst pr. indbygger i de vestlige lande samtidig fører til øget efterspørgsel efter varige forbrugsgoder (biler, køleskabe, fjernsyn) snarere end efter fødevarer, bliver der i de landbrugsproducerende lande en stedse større selvforsyningsgrad og hos de eksporterende lande et stedse større eksportoverskud. Disse forhold medfører fra begge sider et tryk på priserne, hvilket igen bevirker, at velstandsstigningen er lavere for landbefolkningen end for den øvrige del af befolkningen.

Konsekvensen af denne – i højt udviklede samfund normale – udvikling er, at alle fører en eller anden støttepolitik for sit landbrug, enten ved importrestriktioner eller ved forskellige former for subsidier.

EFTA

Det er indlysende, at det for alle havde været en fordel, om det fra begyndelsen havde været muligt at skabe en markedsdannelse omfattende hele det europæiske fastland. Da imidlertid den såkaldte Maudling-komites forhandlinger om at skabe et frihandelsområde omfattende alle OEEC-nationer, inklusive De Seks, brød sammen, tog regeringerne i Storbritannien, Østrig, Danmark, Norge, Portugal, Sverige og Schweiz hurtigt beslutning om at skabe EFTA (European Free-Trade Association) i juli 1959.

EFTA's interne toldreduktioner begyndte netop et år senere, den 1. juli 1960 med en 20 pct. nedsættelse og nedsættelsen af toldsatterne skulle fortsætte, indtil man i løbet af ialt 9½ år var nået til, at de helt var fjernet. Imidlertid besluttede

EFTA-staterne i lighed med fællesmarkedslandene at akcelerere toldnedsættelserne og ved udgangen af 1962 havde man nået 50 pct. toldnedsættelser to år før oprindelig beregnet. På et møde i Lissabon vedtoges et nyt tidsskema, hvorefter de indbyrdes toldsatser skulle være forsvundet med udgangen af 1966.

I juni 1961 opnåede Finland en associering med EFTA-staterne.

Den omtalte traditionelle støttestpolitik, som de fleste lande fører for deres landbrug, fører til at landbrugsvarer ofte er undtaget, når der er truffet internationale ordninger til stimulering af handelen landene imellem. EFTA-traktaten medtager således heller ikke landbrugsvarer, men der er ved visse tilknyttede landbrugsaftaler med medlemslandene opnået visse fordele for den danske landbrugseksport. England har således indrømmet toldfrihed for en række varer, mens der med Sverige er truffet en indviklet refusionsaftale, der giver sig udslag i, at dansk landbrug hvert år modtager et beløb af størrelsesordenen 23 mill. sv. kr., de såkaldte Sverigespenge.

Fra dansk side har man set med bekymring på, at det er så forholdsvis få aftaler vi har opnået med vore EFTA-partnere. Sagen er nemlig den, at der i de seneste år har vist sig en stærkt skærpet konkurrence på vore aftagermarkeder indenfor EFTA, fordi der på disse udbydes subsidierede og dumpede fødevarer fra fællesmarkedslande og østlande.

EFTA gik med til en undersøgelse af hele forholdet, før man kunne tage stilling til om EFTA-landene individuelt eller kollektivt skulle træffe foranstaltninger mod sådan import fra lande udenfor kredsen. Undersøgelsen resulterede i, at alle landene bortset fra Danmark anså de eksisterende muligheder for at gribe ind overfor en import som den skitserede for fuldt tilstrækkelige. Dog var man enig i at søge mere klarhed på disse punkter, specielt ved at undersøge, hvordan fællesmarkedets restitutionssystem (ydelse af eksport-subsidier) virker for klart at få defineret begrebet subsidier.

Rent faktisk har udviklingen medført, at Danmark ikke har kunnet holde sin andel af vore nabolandes fødevarerimport, selvom vi på grund af et nordisk landbrugsorganisations-samarbejde også fra dansk side går lovlig vidt i retning af at afstå fra at reklamere på det svenske marked. Trods mange ønsker herom fra svensk side har f. eks. Landbrugets Afsætningsudvalg aldrig deltaget i udstillinger eller butiksdemonstrationer i Sverige. De danske ostefolk har ikke megen tiltro til deres produkters kvalitetsmæssige overvægt, når årsagen hævdes at være, at for hvert kg dansk ost der sælges i Sverige møder vi blot et kg svensk ost mere i konkurrencen på vore fælles eksportmarkeder. Reklamens forbrugsovgørende virkning og danske ostes „image“ ser man åbenbart helt bort fra.

Når svenske importører uanset en god vilje til at købe dansk dog forcerer indkøbene af billige varer fra andre producentlande, er årsagen den enkle, at

de sælger sådanne produkter mere på pris end på kvalitet. Opbygningen af et kvalitetsbegreb kræver jo iøvrigt netop intensiv reklame. Hvad købekraft angår er Sverige jo, jfr. tabellen på side 195 nr. 5 blandt verdens lande og nr. 2 i Europa efter Schweiz. Vore kollegiale følelser overfor de svenske bondeorganisationer er dyrt betalt.

Ønsket om at åbne markederne for landbrugsprodukter må naturligvis hvile på en vis gensidighed, men fra dansk side har man stedse fremhævet det som noget centralt, at Danmark er et landbrugseksporterende land, og at de andre nationer ikke med rimelighed kan forlange at finde et marked for deres overskudslandbrugsvarer hos os, specielt ikke for den del, der afsættes med eksportstøtte eller dumpes.

EFTA og Fællesmarkedet

Man kan sikkert gå ud fra, at de to store europæiske markedsgrupper for en tid må eksistere side om side; der er ikke på indeværende tidspunkt udsigt til en tilnærmelse. Under sådanne omstændigheder må det være af afgørende betydning, at udviklingen ikke fører de to systemer så langt fra hinanden, at en senere sammenslutning vanskeliggøres urimeligt.

Det er glædeligt at konstatere, at der mange steder er bestræbelser i gang i denne retning. Da den højeste grad af integration i hvert fald foreløbig forekommer indenfor Fællesmarkedet, vil forholdene her kunne danne et naturligt grundlag for EFTA's integrationsplaner.

Fællesmarkedet

Principperne for Fællesmarkedets landbrugsordninger er nedfældet i Romtraktatens artikler 39 og 40, hvori det hedder:

Artikel 39.

1. Den fælles landbrugspolitik har til formål:

- a) at forøge landbrugets produktivitet ved udvikling af de tekniske fremskridt, ved rationalisering af landbrugsproduktionen og ved den bedst mulige udnyttelse af produktionsfaktorerne, især arbejdskraften,
- b) herigennem at sikre landbrugsbefolkningen en rimelig levestandard, især ved en forhøjelse af indkomsterne for de i landbruget beskæftigede personer,
- c) at stabilisere markederne,
- d) at garantere forsyningerne,
- e) at sikre forbrugerne rimelige priser på landbrugsvarer.

2. Ved udarbejdelsen af den fælles landbrugspolitik og af de særlige foranstaltninger, som den kan omfatte, tages der hensyn til:
 - a) landbrugserhvervets særlige karakter, der hidrører fra landbrugets sociale struktur og fra de strukturelle og naturgivne forskelle mellem de forskellige landbrugsområder,
 - b) nødvendigheden af at ønskelige tilpasninger gennemføres gradvist,
 - c) den kendsgerning, at landbruget i medlemsstaterne udgør en sektor, som er snævert forbundet med økonomien som helhed.

Artikel 40.

1. Medlemsstaterne udvikler den fælles landbrugspolitik gradvist i løbet af overgangsperioden og gennemfører den senest ved udløbet af denne periode.
2. Med henblik på at nå de i artikel 39 nævnte mål etableres en fælles organisation af markederne for landbrugsvarerne. Alt efter varernes art vil denne markedsorganisation antage en af nedennævnte former:
 - a) fælles konkurrenceregler,
 - b) en tvungen samordning af de forskellige nationale markedsorganisationer,
 - c) en europæisk markedsorganisation.
3. Den fælles organisation under en af de i paragraf 2 nævnte former kan omfatte alle foranstaltninger, der er nødvendige til virkeliggørelsen af de i artikel 39 fastsatte mål, især prisregulering, subsidier til produktion såvel som til afsætning af de forskellige varer, oplagrings- og overførselsordninger samt fælles mekanismer til stabilisering af ind- eller udførsel. De skal begrænses til at forfølge de i artikel 39 anførte mål og bør udelukke enhver form for diskrimination mellem Fællesskabets producenter eller forbrugere. En eventuel fælles prispolitik skal baseres på fælles kriterier og ensartede beregningsgrundlag.
4. Med henblik på at muliggøre, at formålet med den i paragraf 2 omhandlede fælles organisation nås, kan der oprettes en eller flere tilpasnings- og garantifonds for landbruget.

I juli 1960 fremkom den såkaldte Mansholtplan, der havde til formål at udfylde traktatens rammebestemmelser. Planen gav anledning til langvarige meningsudvekslinger, men 1½ år efter dens fremkomst lykkedes det trods alt at nå til enighed om iværksættelse af de første dele af planen, ligesom der fastsattes bestemte tidsfrister for udarbejdelse og iværksættelse af planens øvrige afsnit.

Efter sammenbruddet af forhandlingerne i Bruxelles i januar 1963 gik hele arbejdet i stå for en tid, men kom senere i gang igen.

Med ikrafttrædelse af markedsordninger for kvæg- og mejerisektoren er nu langt de fleste landbrugsvarer underkastet fælles markedsordninger. Herefter resterede i efteråret 1965 kun ordninger for sukker og fedtstoffer, der begge var under udarbejdelse og man er nået et meget langt skridt frem indenfor landbrugssektoren.

På mange områder er man også nået til enighed om de fællespriser, der skal være gældende fra sommeren 1967. Med kornprisernes gradvise tilnærmelse sker der også en tilnærmelse mellem priserne på æg-, fjerkræ- og svineprodukter. Denne gradvise tilnærmelse til fællespriser for de forskellige varegrupper indenfor hele området og den aftrapning af importafgifter og told, der har fundet sted har medført, at lande udenfor fællesmarkedsområdet som Danmark må se sine leverancer overtaget af medlemslande. Siden 1958 er den interne samhandel med landbrugsvarer langt mere end fordoblet. I samme periode er nettoimporten af landbrugsvarer kun steget med 28 pct., der endda mest er korn, som anvendes til animalsk produktion.

Årsagen hertil er naturligvis de høje importafgifter, der i almindelighed ligger på 40–70 pct. af varernes værdi, – i særlige tilfælde endda mere end varernes værdi, som der er eksempler på for så vidt angår æg og fjerkræ.

Beskyttelse af den art har som en logisk konsekvens ført til en stærkt stigende produktion i de respektive lande. Siden 1958 er produktionen af svinekød steget med næsten 25 pct., af æg med 30 pct. ligesom okse- og kalvekødproduktionen, mens fjerkræproduktionen er steget med hele 50 pct.

Disse produktionsstigninger har naturligvis øget selvforsyningsgraden i de enkelte lande, i mange tilfælde endog så meget, at et eksportoverskud har været følgen.

I mange tilfælde har produktionen ikke skullet stige meget, før en selvforsyningsgrad på lidt under 100 er blevet ændret til lidt over 100 og dermed altså med skabelsen af et eksportoverskud til følge.

Selvforsyningsgraden, der kan defineres som egenproduktionen som en procent af det totale forbrug, var for en række af de vigtigste varer følgende i Fællesmarkedslandene (selvforsyningsgraden i Danmark og Storbritannien er taget med for sammenligningens skyld). Se tabellen på modstående side.

Et sådant overkud eksporteres da til tredielande ved hjælp af eksportsubsidier. Midlerne hertil kommer dels fra de enkelte medlemsstater, men den ene halvdel afholdes af en fælles landbrugsfond, der i 1964/65 pusede ud med ca. 1 milliard kr. Der er altså i denne periode eksporteret varer, der ialt er subsidieret med et beløb på ca. 2 milliarder kr.

Produktion og selvforsyningsgrad for udvalgte landbrugsvarer

	Produktion				Egenprod. som procent af total forsyning (selvforsyningsgrad)			
	1951/53	1954/56	1957/59	1960	1951/53	1955/56	1957/59	1960
<i>Hvede (1000 t)</i>								
Belgien-Lux.	598	680	842	839	44	53	69	70
Frankrig	8.172	8.871	10.742	11.014	102	116	109	114
Vesttyskland	3.159	3.269	4.037	4.965	58	55	68	80
Italien	7.965	8.822	8.920	6.803	85	95	107	96
Holland	282	352	430	590	25	31	29	36
Fællesmarkedet ialt..	20.176	21.994	24.971	24.211	80	87	93	94
Danmark	286	271	304	320	88	47	62	71
Storbritannien	2.468	2.878	2.770	3.040	34	37	36	39
<i>Smør (1000 t)</i>								
Belgien-Lux.	80	90	93	94	80	92	98	107
Frankrig	253	310	340	380	95	99	98	102
Vesttyskland	308	335	370	432	96	92	93	95
Italien	60	63	64	67	83	90	81	71
Holland	80	77	83	99	288	224	194	166
Fællesmarkedet ialt..	781	875	950	1.072	99	100	100	100
Danmark	165	170	167	167	485	429	332	342
Storbritannien	17	29	33	43	6	8	8	9
<i>Ost (1000 t)</i>								
Belgien-Lux.	15	14	17	20	32	29	33	37
Frankrig	275	305	385	420	102	103	104	104
Vesttyskland	231	255	274	294	85	81	76	77
Italien	288	317	328	371	100	100	98	96
Holland	148	167	189	202	213	217	202	216
Fællesmarkedet ialt..	957	1.058	1.307	1.307	101	100	99	99
Danmark	83	84	107	113	277	298	299	301
Storbritannien	65	83	102	112	29	39	45	46
<i>Æg (1000 t)</i>								
Belgien-Lux.	117	145	167	167	100	102	109	114
Frankrig	425	443	462	482	98	96	97	98
Vesttyskland	297	330	390	450	74	64	59	61
Italien	304	329	343	347	95	90	85	81
Holland	145	220	297	335	237	236	231	226
Fællesmarkedet ialt..	1.288	1.467	1.659	1.781	97	93	91	91
Danmark	127	141	153	138	350	385	322	259
Storbritannien	479	595	708	758	82	89	97	95
<i>Kød (mill. U.S. \$)*</i>								
Belgien-Lux.	266	281	310	-	99	99	98	-
Frankrig	2.103	2.566	2.787	-	100	101	100	-
Vesttyskland	1.342	1.683	1.970	-	95	93	89	-
Italien	739	762	951	-	94	91	87	-
Holland	303	357	413	-	151	160	161	-
Fællesmarkedet ialt..	4.752	5.649	6.430	-	100	99	97	-
Danmark	424	514	568	-	267	284	321	-
Storbritannien	865	1.194	1.388	-	55	58	60	-

* Omfatter værdien i løbende priser af prod. af okse- og kalvekød, svinekød, fåre-, lamme- og fjerkrækød.
 Kilde: ECE, *Ten Years of Agricultural Trade in Europe 1951/60*, (Geneve 1962).

Den omtalte fond yder også støtte til strukturrationalisering (i 1964/65 ca. 400 mill. kr.) ligesom $\frac{1}{4}$ milliard kr. er anvendt til egentlige støtteopkøb. Man forventer, at denne fond i 1972 vil have et årsbudget på ca. 10 milliarder kr., og konkurrencen fra fællesmarkedslandene vil derfor kunne gøre sig stærkt gældende samtidig med, at de selv reduceres som markeder for vor eksport.

Kennedy-runden

Situationen er altså den, at dag for dag forværres landbrugets afsætningsmuligheder, alt imens vi endnu et ukendt antal år skal vente på det for Danmark så betydningsfulde, at der slås bro mellem markedsdannelserne i Europa. Et lyspunkt midt i alle besværlighederne er den såkaldte Kennedy-runde, der er et behjertet forsøg på at få et stort antal lande til på gensidig basis at formindske eller i hvert fald afstå fra at forhøje deres landbrugsbeskyttelse. Formålet med Kennedy-runden er at tilvejebringe en frigørelse af samhandelen ikke blot vedrørende industriprodukter men også for så vidt angår landbrugsprodukter. Denne frigørelse skal ske ved en gradvis nedbrydning af de eksisterende handelsbarrierer, idet formålet er, som det ordret hedder, at tilvejebringe acceptable vilkår for adgang til markederne for landbrugsvarer med henblik på at fremme den betydende udvikling og udvidelse af verdenshandelen med sådanne varer.

Her som ved alle andre internationale forhandlinger om handelsproblemerne er det væsentlig lettere at nå målene indenfor industrisektoren end indenfor landbrugssektoren og i forhandlingerne indenfor Kennedy-runden er man end ikke enedes om egentlige forhandlingsregler for landbrugsvarer, således som det lykkedes for industrivarer.

Man vedtog imidlertid i begyndelsen af 1965, at man i løbet af september samme år skulle fremkomme med konkrete tilbud. Det var ventet, at landbruget, for hvilket erhverv netop Kennedy-runden var imødeset med store forventninger, havde fremsat egentlige tilbud, idet man jo vanskeligt kan modtage uden at give. Der var ellers nok at give af. For det første stemples Danmarks hidtilværende beskyttelsesform, der omfatter et totalt importforbud for landbrugsvarer som direkte ulovlig af Kennedy-rundens øvrige deltagerlande. Importforbudet kunne tænkes erstattet af en sluseprisordning som benyttes af Fællesmarkedet. For det andet vil lande, der ønsker at opnå noget for sit eget landbrug, være indstillet på at fire ikke alene på de traditionelle importhindringer, men også på den støtte, de yder deres eget landbrug på deres hjemmemarked, hvilket i vort tilfælde kan betyde loft over hjemmemarkedspriserne for ikke at animere til uhensigtsmæssige produktionsstigninger.



De store bryggeriers tekniske udstyr er på højde med det bedste, der findes ude i verden. Dette er en af årsagerne til de danske bryggeriprodukters meget høje standard.

Imidlertid måtte industrien så at sige overtage landbrugets rolle som tilbudsgiver for at sikre en dansk medvirken ved forhandlingerne og tilbød bl. a. en halvering af øltolden. Industrien knyttede dog den betingelse til sit tilbud, at det kun blev opretholdt, dersom landbruget senere besluttede sig til at engagere sig aktivt i Kennedy-runden over hele varefronten og betingede sig yderligere, at de betalinger i form af toldnedsættelser, som måtte blive opnået ved f. eks. en toldhalvering her i landet på øl, ikke skulle kunne bruges af landbruget til at åbne eksportmulighederne for varer, som det er interesseret i, men betalingen skulle ske i form af eksporttlettelser for tilsvarende danske industrivarer, f. eks. lavere øltold i Tyskland, Belgien, U. S. A. m. fl. lande.

Landbrugsraadet foretrak, at en dansk forhåndstilkendegivelse fulgte andre linier og den mest hensigtsmæssige holdning fra dansk side var i den foreliggende situation efter rådets opfattelse at søge tilvejebragt holdbare varearrangementer, i hvert fald for så vidt angår en række af dansk landbrugs hovedvarer. Hvad angår korn, går Landbrugsraadet ind for et varearrangement, når dette kædes

sammen med sådanne animalske produkter, hvor kornelementet spiller en væsentlig rolle og i konsekvens heraf har rådet opnået, at Danmark er blevet optaget som medlem af korngruppen i Kennedy-runden.

En ting, der yderligere vanskeliggjorde forhandlingerne var, at hovedaktørerne, U.S.A., Storbritannien og Fællesmarkedet mødte med hver sit forslag til en løsning af problemerne omkring levnedsmiddelhandelens liberalisering. U.S.A. mente, at den bedste vej gik over almindelige toldsænkninger, suppleret med verdensomspændende vareaftaler. Den stærke forsinkelse af forhandlingerne har rejst det spørgsmål, om den amerikanske regering stadig har hjemmel til at gennemføre disse principper. For varer, der frit kan indføres i Amerika, industrivarer, herunder hermetiske skinker til slicening, korn og bomuld, findes hjemlen i „Trade Expansion Act“, der udløber i foråret 1967.

Alle øvrige fødevarer hører imidlertid under Agricultural Adjustment Act, der ikke giver Kennedy-rundeforhandlerne mandat til at træffe aftaler på området. Afgørelsen her træffes af selve Kongressen.

Storbritannien gik ind for varearrangementer og markedsdelingsaftaler, mens Fællesmarkedets oplæg var baseret på tre principper. Grundprincippet er en fastlåsning af beskyttelsen inden for 3-års perioder af de enkelte varegrupper i de respektive lande. Man skal forpligte sig til ikke at forhøje den bestående beskyttelse inden for denne 3-års-periode.

Et andet princip er, at producenten til enhver tid skal sikres en pris, der dækker produktionsomkostningerne. Det tredje princip er, at andre lande skal give tilfredsstillende indrømmelser. Det er ud fra dette sidste princip, at Fællesmarkedet ønsker en friere adgang til det engelske marked, specielt for smør og bacon. Heri ligger også ønsket om at få amerikanerne til at opgive retten til opretholdelse af kvantitative begrænsninger, skønt landet ingen valutavanskeligheder har.

For dansk landbrug er der meget at vinde; for alle er der meget at tabe. En fiasko i Kennedy-runden kan meget vel blive optakten til en ny protektionistisk periode i verdenshandelen.

Konklusion

Konklusionen af det stillede spørgsmål, om hvorvidt Danmarks eksport fremover stadig for en overvejende dels vedkommende vil gå til højt udviklede industrisamfund med en høj købekraft må herefter være den, at spørgsmålet må besvares med ja. Vanskelighederne ved en virkelig eksportforøgelse til nye og utraditionelle markeder er omtalt og intet tyder på en udvikling, der kan ændre de forudsætninger, som er omtalt indgående i det foregående.

Markedsdannelserne har, som forholdene har udviklet sig, skabt midlertidige store vanskeligheder for vor eksport, men vil ikke medføre principielle eller varige ændringer. Alle bestræbelser går i retning af at slå bro over kløfterne, og det må være berettiget at gå ud fra, at på et eller andet tidspunkt i en ikke alt for fjern fremtid vil bestræbelserne krones med held, simpelthen fordi dette er en nødvendighed. Herefter vil vor eksport fremover have sit dominerende rejsemål netop i de højt udviklede industrisamfund, hvis „køkken“ Danmark burde blive i stigende grad.

Forbrugernes efterspørgsel

Det andet spørgsmål, der skulle besvares, var dette: Vil forbrugerne i de højt udviklede industrilande i stadig stigende grad efterspørge mere og mere forbrugsfærdige varer?

I de industrilande, der er vore hovedaftagere gælder det, at den industrielle ekspansion i det sidste årti har været meget stærk og følgen har været en stærk efterspørgsel efter arbejdskraft, fuld beskæftigelse og stigende lønniveau. En stor del af produktionen består i tekniske hjælpemidler til den daglige husholdning. Kvinderne, selv de gifte, i de pågældende lande har derfor et dobbelt incitament til at tage beskæftigelse i industrien, alene i U. S. A. har $\frac{1}{3}$ af alle gifte kvinder udearbejde, idet de dermed kan skaffe familien en levestandard, der ellers var udelukket. Udviklingen har også taget fart herhjemme, og man skal ikke vente, at den på et eller andet tidspunkt går i stå eller afløses af tilbagegang, idet dette ville være ensbetydende med en frivilling aflevering af nutidens statussymboler.

Konsekvensen af den skete udvikling er den, at husmødrene har meget lidt tid til at tilberede familiens hovedmåltid, når de vender hjem fra arbejde. Tidligere tiders kogeboogsopskrifter, der f. eks. kan lyde således:

Kogeboogsopskrift

<i>Forloren Skildpadde</i>		<i>Tillavningstid: 6 Timer</i>
1 kalvehovede	100 g mel	Hovedet flækkes og rengøres. Det overhældes med kogende vand. Efter at det flækkede hoved har ligget nogle timer i koldt vand, tages det op og koges. Efter ca. 3 timers kogning . . .
5-6 liter vand	Sherry	
4 gulerødder	Citron	
4 porrer	Paprika	
150 g løg	Chutney	
100 g smør		

er derfor idag noget, der ikke gennemføres i praksis. De allerfleste udearbejdende husmødre vil i et stigende antal dage løse familiens madproblem ved simpelthen at købe helt eller delvis færdiglavet mad. Med den stigende efterspørgsel efter færdig mad er kvaliteten stadig vokset og i de allerfleste højt udviklede samfund kan man idag købe færdige middagsretter enten i „løs vægt“ eller som mærkevarer i konserveret eller frosset form. De sidste grupper kan få overalt og kan gemmes ubegrænset, til de skal benyttes, og mærkevarerne vinder også her frem på viktualiehandlernes middagsretters bekostning.

Den fabriksfremstillede og konserverede mad nærmer sig i næringsmæssig henseende mere og mere til den traditionelt fremstillede mad og fabriksforædlingens indflydelse på prisen er ringere, end man skulle tro. Det er dog et ubestrideligt faktum, at fabriksfremstillet mad normalt er dyrere end den tilsvarende hjemmefremstillede (emballagen alene må jo fordyre varen); når salget alligevel overalt er stærkt stigende, er det fordi faktoren *tid* er blevet mere værd for den enkelte husmoder end faktoren *penge*. Et yderligere bevis herfor er, at husmødre ikke er særlig prisbevidste men køber de varer, de har tillid til og som de ønsker uden hensyntagen til, om de skulle være en smule dyrere end andre varer. Således sælges der 40 tons dansk pakkesmør ugentlig til Vesttyskland selvom prisen er en krone eller to højere pr. kilo end vesttysk smør.

At kvinderne, når de udøver deres indkøbsfunktion ikke er *prisbevidste*, er under de moderne salgssystemer en såre naturlig ting. Enten fylder de en kurv i en selvbetjeningsbutik og bliver ved udgangen afkrævet et totalbeløb for alle varerne eller også handler de i traditionelle butikker – ofte på kredit – og bliver i så fald også konfronteret med en regning på et totalbeløb for f. eks. en uges indkøb. Under sådanne omstændigheder er det forståeligt, at kunderne intetsteds i de højt udviklede samfund nøjagtigt ved, hvad en bestemt vare koster. Alle husmødre er imidlertid *prisforskelbevidste*. Når de i en butik kan vælge mellem to varer, der tjener det samme formål i forbruget, afvejer de nøje, om de ekstra egenskaber ved det ene produkts fysiske sammensætning eller dets emballage står i et rimeligt forhold til merprisen for iøvrigt lige store mængder.

Disse forhold er understreget kraftigt, fordi de er forudsætningen for, at en fabrikant kan give sin vare særlige egenskaber eller en særlig emballage og få mere end pengene hjem, hvis blot forbrugerne gennem reklamen kan overbevises om fordelene. De er som før omtalt også forudsætningen for, at transformeringen af alle fødevarer til egentlige mærkevarer fortsætter med øget styrke, efter at de store verdensomspændende koncerner i de senere år i særlig grad har kastet deres øjne på fødevarerområdet.

Konklusionen af det ovenfor sagte er den, at forbrugsfærdige varer i stigende

grad vil vinde indpas i fødevarerhandelen under anvendelse af moderne afsætningsmetoder. Den, der producerer eller sælger fødevarer vil derfor før eller senere blive tvunget til at tage disse metoder i anvendelse og specielt her gælder: jo tidligere, jo bedre.

Udviklingen i detailhandelen

Det sidste af de tre rejste spørgsmål af betydning for fødevarernes forædling var dette: Vil udviklingen i de højt udviklede industrisamfunds fødevarerhandel og -distribution bl. a. som følge af forbrugernes krav fortsætte i de hidtil kendte baner?

Baggrunden for den hidtil skete udvikling i varedistributionen må søges i udviklingen på produktionssiden. Den tekniske revolution har været forudsætningen for industrialiseringen af først produktionen, senere af afsætningen. Det var den moderne industris muligheder for egentlig masseproduktion, der medvirkede til produkternes billiggørelse og den deraf følgende enorme forøgelse af levestandarden. Men masseproduktionen krævede massesalg for at udviklingen kunne fortsætte og bestræbelserne i alle de store industrilande gik derfor i retning af at løse afsætningsproblemerne. Udviklingen begyndte efter første verdenskrig og tog et voldsomt opsving efter anden verdenskrig.

Sammenfattende kan det siges, at salgets industrialisering står langt tilbage for produktionens industrialisering, hvad der måske ikke kan undre, når det betænkes, at den sidstnævnte satte ind over 100 år før den førstnævnte. Men hovedårsagen er antagelig at finde på det organisatoriske område. På det produktionstekniske område sprængte masseproduktionen de bestående rammer, håndværket afløstes af industri med en helt anden bedriftsorganisation. På afsætningsområdet bevarede man stort set den gamle organisationsstruktur og søgte uden held at indpasse den nye krop i det gamle tøj. Det ville på produktionssiden have svaret til, at man skulle have indpasset den moderne masseproduktion indenfor håndværkets rammer.

Årsagen til det organisatoriske efterslæb er, at afsætningen på den ene side er afhængig af produktionen, men på den anden side må tilpasses forholdene på efterspørgselssiden. Det er forbrugerne, der i sidste instans bestemmer afsætningsorganisation og mellemandelens organisationsform er bestemt heraf. De sidste årtiers enorme udvikling i den gennemsnitlige levestandard har været det, der satte bevægelse på afsætningsiden og har ansvaret for de helt nye bedriftsformer, der har set dagens lys.

Den oprindelige typiske detailhandel her i landet var købmandsgården, der betjente et stort geografisk område med så at sige alle varer indenfor kolonial, isenkram og meget mere. Den var suppleret af lokale håndværkere, der direkte fra deres værksted tilbød deres produkter til forbrugerne.

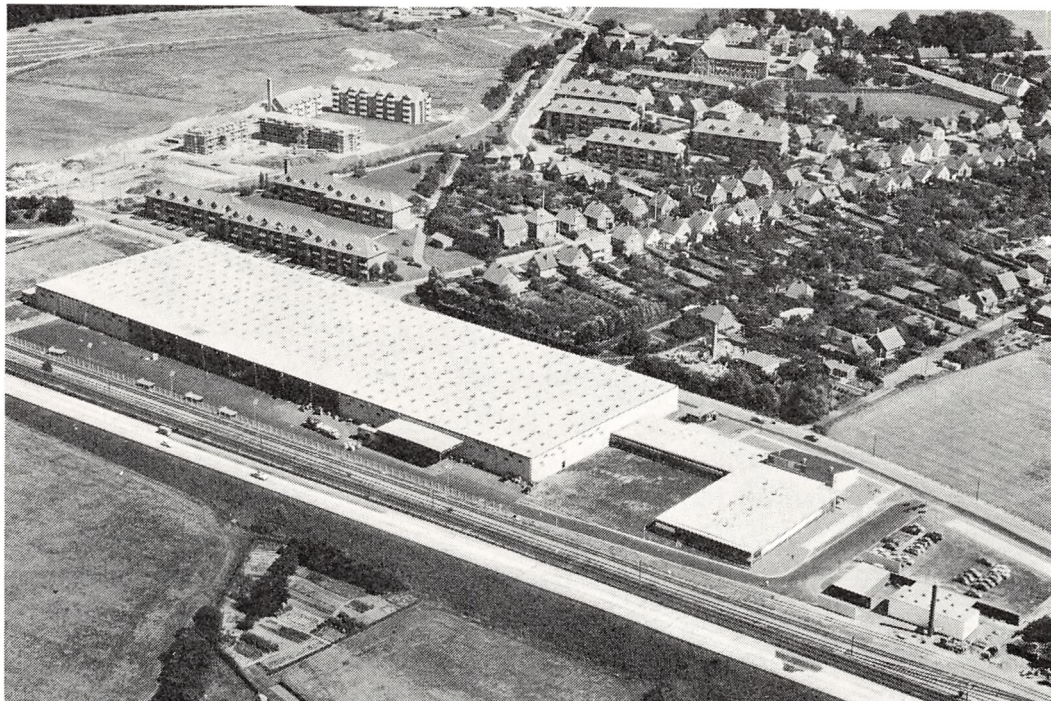
I mange årtier skete der blot det, at en vis udspecialisering fandt sted og efterhånden etableredes brancheforretninger som prototypen på danske detailhandelsvirksomheder. Denne specialisering gik på visse områder meget vidt, og der er eksempler på butikker, hvorfra der kun sælges en enkelt vare til forbrugerne, f. eks. kaffeforretninger. I en sådan butik kan der gennemføres et meget specialiseret afsætningsarbejde, men på den anden side er butikker af denne type meget sårbare, og der må være snævre grænser for omsætningens størrelse. En forbedring af økonomien ligger i forbedrede indkøbs- og omkostningsforhold. Udstrakt integration er derfor for butikker af denne type det karakteristiske og kædedannelser er reglen.

I egentlige dagligvarebutikker opstod tilsvarende kædedannelser allerede før sidste verdenskrig, hvor der navnlig i smør-, margarine- og kaffebranchen opstod mindre kæder bestående af relativt mindre butikker målt med nutidens alen. Disse kæders fordele var naturligvis fordele i indkøb, hvorved en aggressiv prispolitik kunne føres; sådanne kæder oprettedes fra producent- eller grossist-leddet.

En stærkt medvirkende årsag til udviklingen var mærkevarernes fremkomst. De medførte gradvist en ændring i detaillisternes stilling; butikkerne blev fra at være stedet, hvor varerne afvejedes og indpakkedes til et distributionsorgan for fabriksemballerede mærkevarer. Detaillistens varekendskab blev af stedse mindre betydning; industrivirksomhederne overtog påvirkningen af de endelige forbrugere ved at indrykke annoncer, der virkede hen over hovedet på handelsleddene og oftest øvede et stærkt tryk på disses handlefrihed. Køberne skulle gøres mærkebevidste og detaillisten fik beskåret sin bestemmelsesret. Hvis forbrugerne kunne bringes til at „sige navnet“, havde detaillisten ingen indflydelse overhovedet.

På en måde betød denne udvikling, at butikkerne blev drevet mere irrationelt end før. Reklamen tvang detaillisterne til at føre flere mærker end rimeligt med hensyn til lageromsætningshastigheden og for visse varers vedkommende, toilet-sæbe f. eks., har visse butikker samtidig ført over 30 forskellige mærker.

Det daværende fastprissystem – reverssikret som det som oftest var, (fabrikkerne kunne nægte at levere til butikker, der solgte til lavere priser end de fastsatte og omgælder foretaget af selvstændige grossister kunne spores og stoppes) – førte til, at de økonomisk bedst drevne butikker kunne tjene noget mere, men forbrugerne havde ingen fordel af besparelserne. Systemet virkede uendelig



Den centralisering af distributionen af varer, som i så høj grad har kendetegnet udviklingen i årene efter krigen, har bl. a. resulteret i opførelse af vældige centralagre, hvorfra alle de mangeartede varer, som de store selvbetjeningsforretninger i dag forhandler, fordeles til disse. Sådanne lagerhaller opføres ikke sjældent i dimensioner på 15.000–20.000 m².

hæmmende for en rationalisering i grossistledet og i detailhandelen og medvirkede til opretholdelsen af uøkonomiske distributører. De beregnede fastpriser gav bestemte avancer til detaillister og grossister og disse avancer var sædvanemæssige for de respektive varer. Avancernes numeriske størrelse var omvendt proportional med omsætningshastigheden. Mælk, der udsælges hver dag havde således en særdeles ringe avance, mens kostbare toiletartikler gav avancer, der på papiret var meget store, men skulle belastes med mange omkostninger, forinden nettoavancen var hjemme.

Fastprissystemet, som detailhandelsorganisationerne så længe klamrede sig til, fordi så mange af deres medlemmer opretholdt livet takket være de faste priser, afløstes i 1956 af et system med vejledende priser og avancer, som der ikke var pligt til at overholde.

I første omgang gav disse ændrede bestemmelser anledning til en hårdt tiltrængt sanering af grossisthandelen og kampen førtes så vidt, at hele den under fastprissystemet for grossisterne beregnede avance blev givet væk til detaillisterne, således at grossisterne alene levede af årsbonus'er, kvantumrabatter etc.

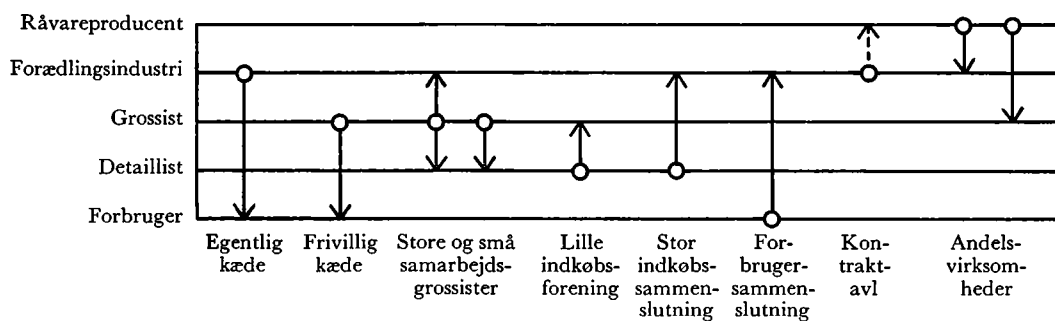
Det reducerede antallet betragteligt og en mere effektiv varedistribution blev resultatet.

Detailisterne på deres side gav varerne store prisnedsættelser og solgte i enkelte tilfælde under deres normale prislisteindkøbspris, uden at de af flere fabrikanter registrerede lokkevareklausuler af den grund kunne gøres effektive med myndighedernes billigelse.

Prisdannelsens strukturændring akcelerede rationaliseringen i detailhandelen og dette foregik hånd i hånd med, at forbrugerne gennem en reklame, der stedse voksede i omfang, gjordes mærkevarebevidste. Selvbetjeningssystemets hurtige spredning er den logiske konsekvens af denne udvikling, den butikstype, der senere har udviklet sig til supermarkeder.

Udviklingen i detailhandelens organisation er måske den, der har medført og også fremtidig vil medføre de største problemer for fødevarereproducenterne.

En integration har fundet sted, specielt i årene efter den 2. verdenskrig. Der er tale om såvel fremadrettet som bagudrettet vertikal integration og flere forskellige grader af fuldstændighed i samme integration. En skematisk oversigt over de forskellige sammenslutningsformer er gengivet nedenfor, idet pile, der peger nedefter (samme retning som varens vej gennem distributionskæden) angiver fremadrettet integration, mens pile, der peger opad, angiver bagudrettet integration (o angiver initiativtageren).



De to yderpunkter er den egentlige kæde og forbrugersammenslutningen. Forskellen mellem dem er bl.a. spørgsmålet om, hvem der tog initiativet til deres oprettelse; i princippet fungerer de ens og spænder over alle led fra fabrik til forbruger. Eksemplerne er her IRMA og F. D. B.

Imellem de to yderpunkter findes de forskellige typer ufuldstændigt integrerede virksomheder; der er meget der tyder på, at integrationen vil tendere mod større fuldstændighed, d. v. s. at alle mellemformerne vil tendere mod at komme til at spænde fra fabrik til forbruger.

I den danske detailhandel har strukturrationaliseringen i de senere år gennemløbet følgende faser:

- 1) Stærk konkurrence mellem uafhængige detaillister og Kooperationen, der samtidig lagde stedse mere vægt på salg af egne mærker.
- 2) Efter krigen ekspanderede privatejede kædebutikker voldsomt. Mærkevarer, selv stærkt opreklamerede, sælges i den stærkeste af kæderne kun under kædens eget navn. Kædernes stærke ekspansion er muliggjort ved en meget høj kaffeavance, som de private detaillister har opretholdt ved fanatisk at bekæmpe mærkevarekaffe, der ville være ensbetydende med til omsætningshastigheden svarende væsentlige lavere avancer. (Den væsentligste del af kædernes avance kommer fra kaffen).
- 3) De uafhængige detaillister danner frivillige kæder, dels grossistdominerede, dels tilsluttet en indkøbsforening. Egne mærkevarer er utvivlsomt målet her som i udlandet, men indtil nu har denne udvikling været uhyre beskedent.
- 4) Fremtidens konkurrencekamp vil komme til at stå mellem centralt dirigerede kæder og frivillige kæder. Uafhængige detaillister vil få en stadig mindre del af omsætningen.

Kædernes ønske om egne mærker vil tendere mod at gøre fabrikanterne afhængige af distributionsleddene i den udstrækning, kæderne ikke selv producerer.

Mærkevarerne vil, med den udvikling der her er skitseret, komme til at få en stedse voksende del af omsætningen, idet tendensen går i retning af, at butikstyper med 100 pct. mærkevarer efterhånden helt overtager salget fra de andre virksomhedstyper.

Såvidt udviklingen i Danmark.

I U. S. A. udgør supermarkederne 12 pct. af butikkernes antal, men de svarer for 70 pct. af den samlede butiksvareomsætning. De såkaldte „superetter“ udgør 22 pct. af antallet og de skriver sig for 22 pct. af salget. De små butikker udgør altså hele 66 pct. af butiksantallet og har idag kun 8 pct. af omsætningen tilbage. Man behøver blot at gå så få år tilbage som til 1952 for at se, at supermarkederne dengang kun havde 43 pct. af omsætningen, mens superetterne havde 35 pct. og småbutikkerne 22 pct. for ret at forstå, hvor eksplosiv udviklingen har været i U. S. A., der også på dette område er et foregangsland, hvis forbrugs- og distributionsmønster danner skole for alle højt udviklede industrisamfund.

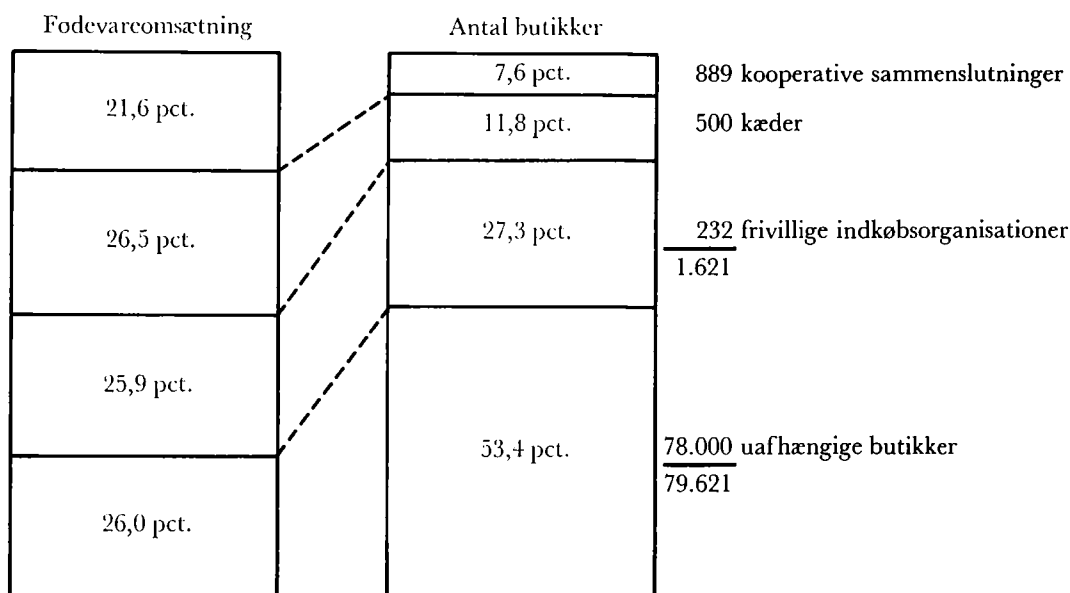
Mens taleksemplet fra U. S. A. skulle illustrere, at de største butiksenheder

DEFINITIONER

Bogen „Detailhandelen i dag og i overmorgen“ giver en række definitioner på de nye butikstyper:

- Supermarkedet* Som dette begreb anvendes i Danmark betegner det en stor fødevarer-butik med selvbetjening. Det er for så vidt ikke en kolonialforretning, da den har et fuldt fødevarersortiment; ja, normalt har den også optaget en del ikke-fødevarer i sortimentet.
- Dobbelt-supermarkedet* Dette begreb er her i landet lanceret af forbruger-koperationen, og vi finder begrebet nyttigt som betegnelse for en butikform, der ligger et sted mellem supermarkedet og stormagasinet. Dobbelt-supermarkedet har for det første fuldt sortiment i fødevarer, men derudover føres adskillige andre varer, således at man som grov regel kan regne med, at fødevarer- og ikke-fødevarer-afdelingerne er lige vigtige, hvad omsætning angår.
- Discount-houses* Dette er den amerikanske betegnelse for en butikform, hvis oprindelse går tilbage til depressionsperioden i 30'erne, hvor de sprang op landet over i garager, lagerlokaler og lignende, som blev fyldt med varer, der solgtes til billige priser. Efter at have været uden større betydning i en årrække fik de en renaissance i årene efter 2. verdenskrig og bredte sig også til Europa. Samtidig med at ideen spredte sig, fik den mange forskellige ikklædninger og mange forskellige betegnelser: rabatvarerhuse, råsalgsforretninger, samkøbsbutikker, o.s.v. Som eksempel på en butik, der må betegnes som discount house eller rabatvarerhus, kan nævnes det af mange danske kendte Wessels Stormarknad uden for Malmø. Stormagasiner og discount-houses vil vi tilsammen betegne som store varerhuse.
- Variety stores* Vi nødsages her til endnu engang at benytte os af et amerikansk udtryk, da vi savner et passende dansk. Det karakteristiske ved disse butikker er, at de handler med ikke-fødevarer, at der er en vis sortimentssammenhæng mellem de varer, der føres, samt endelig at det foregår på en sådan måde, at forretningerne minder om små varerhuse. I sådanne varerhuse sælges trikotage, billig manufaktur og konfektion, husgeråd, legetøj o.m.a. I publikationen „The annual survey of food retailing“ indeholdes til sammenligning følgende definition af benævnelser for amerikanske detailvirksomheder:
- Super Market* Enhver butik, privat eller kædebutik, der har en omsætning, der overstiger 375.000 \$ pr. år.
- Superette* Samme, men med en omsætning mellem 75.000 \$ og 375.000 \$.
- Small store* Samme, men med en årlig omsætning under 75.000 \$.
- Independent* Enhver virksomhed, der driver fra 1 til 10 detailbutikker.
- Kæde* Enhver virksomhed, der driver 11 detailbutikker eller mere.

tenderer mod at få stedse større andel i salget, skal et tilsvarende taleksempel fra England vise, at en stigende del af omsætningen går gennem virksomheder, der er stærkt integreret, mens de uafhængige butikker har en andel i omsætningen, der er langt mindre end deres andel i butiksantallet:



Det er af interesse at notere, at skal en fabrikant i direkte kontakt med butikkerne, så kan han ved at lade 1621 indkøbsorganisationer besøge, komme i forbindelse med 74 pct. af omsætningen. For at nå de resterende 26 pct., må han lade 78.000 butikker besøge. De, der på fabrikanternes vegne besøger indkøbscheferne for de 1621 indkøbsorganisationer er da også helt anderledes uddannede end de personer, der varetager kontakten med de uafhængige butikker.

Tendensen i detailhandelens udvikling er altså klar nok og den samme tendens genfindes overalt. Det er naturligvis af den største interesse at vide, om udviklingen fortsætter som hidtil; og forudsættes det, at U. S. A. på dette område er en række år forud for den øvrige verden, er der i hvert fald ikke tegn på en ændring i trend'en.

Til illustration af, hvormeget fødevarerne betyder i de moderne amerikanske supermarkeder skal oplyses, at alene mejeriprodukterne i videste forstand udgør 12-15 pct. af salget i et amerikansk gennemsnitssupermarked. Det mest iøjnefaldende træk ved disse produkter er det særdeles righoldige udvalg af mærkevarer. Der eksisterer i U. S. A i dag på dette område i mærkevareform varearter, som slet ikke kendes herhjemme, men som man trygt kan gå ud fra om nogle år

vil blive efterspurgt af forbrugerne i mange europæiske lande. Således fås såvel naturligt som beriget sødmælk som skummetmælk og fløde dels i pulverform i pakker eller dåser, dels i naturlig form i praktiske funktionelle papemballager; endvidere fås såvel almindelige oste som smøreoste af enhver art, rygeost, syrnet fløde (creme fraiche) frosne desserter, piskefløde, flødeskum i aerosoldåser, flere kvaliteter smør, saltet og usaltet, syrnet og usyrnet samt luftpisket smør (der altid er smørbart, også når det tages lige ud af et køleskab), et utal varianter af flødeis med varierende fedtindhold etc. En markedsundersøgelse, baseret på ikke mindre end 4607 supermarkeder viste, at det gennemsnitlige antal mejeriprodukter, der førtes i supermarkederne var omkring 200, varierende fra 21 til 575. En del af varerne bar den pågældende kædes eget navn. Det gennemsnitlige antal ostetyper, der førtes på lager, var 88 eller netop det dobbelte af det antal typer, der i dag fremstilles i dansk mejeribrug. Det skal særlig fremhæves, at alle mejeriprodukter er forsynet med åben datomærkning, og mælkeleverandørerne tager ansvaret for, at de udbudte mælkeprodukter er friske.

De fleste produkter findes i flere pakkestørrelser og på flere områder har store enheder til reduceret pris bidraget til et stærkt øget forbrug. Det gælder således drikkemælk.

I butikkerne er meget ofte demonstrationer med uddeling af prøver, betalt af de pågældende mærkevarerfirmaer, der også generelt støtter deres produkter med avertering. Averteringen i U. S. A. alene for mejeriprodukter steg fra 1947 til 1957 fra 42,4 mill. dollars til 78,1 mill. dollars og er siden steget stærkt.

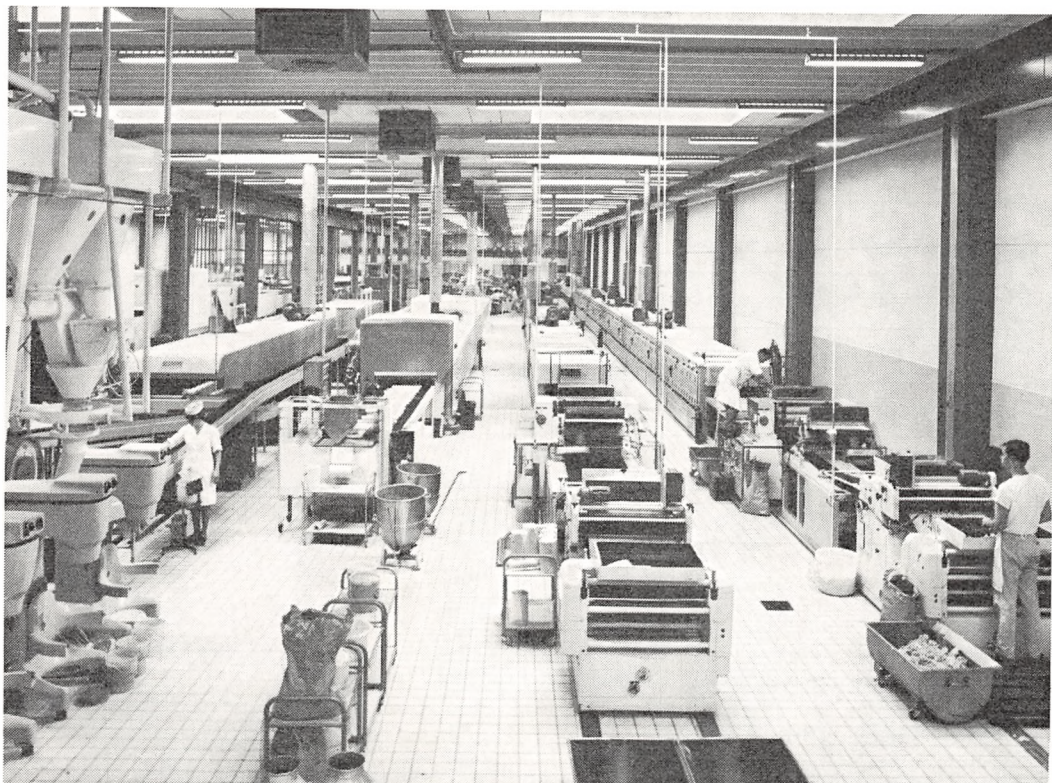
Hvad kød angår, fører de amerikanske supermarkeder flere kvaliteter. Det amerikanske landbrugsministerium giver bestemte regler for klassificering af kød, der efter kvalitet sælges i 5 klasser, af hvilke den næstbedste nærmest svarer til vor 1. klasse, mens den bedste er en helt speciel topkvalitet.

84 pct. af det oksekød, der solgtes i supermarkederne, var den næstbedste klasse, 8 pct. var 3. klasse og kun 0,6 pct. topkvaliteten. Halvdelen af supermarkederne fører kun een kvalitet. Det er i så fald altid den næstbedste kvalitet.

80 pct. af supermarkederne sælger kød med de officielle kvalitetsbetegnelser, resten sælger egne mærker eller specielle mærkevarer. Averteringen for kødprodukter steg fra 38,4 mill. dollars i 1947 til 88,5 mill. dollars i 1957.

Det er interessant fra den store kødundersøgelse at bemærke, at man i vid udstrækning har akcepteret kalkuner i frossen form, fordi produktionen er udpræget sæsonpræget, men at kyllinger foretrækkes friske. Til eksport fryses amerikanske kyllinger naturligvis som vore, men forbrugerne i produktionslandet foretrækker at spise dem, uden at de har været igennem en fryseproces.

Herhjemme har Sekretariatet for Danmarks Erhvervsfond i en bog „Detailhandelen i dag og i overmorgen“ søgt at opstille en række prognoser, dels for



Forsyningen af de større selvbetjeningsforretninger og fødevarerbutikker med færdigvarer sker i stigende grad fra moderne fabriksanlæg med stor kapacitet. I denne fintbrødsfabrik, som er landets største, kan pr. time produceres 150.000 småkager, 28.000 tvebakker, 16.000 krydderboller og minutbrød samt 5.000 lagkagebunde og sandkager.

fødevarerhandelen i Danmark i 1980, dels en fordeling af detailomsætningen af kolonialvarer på de forskellige butikstyper.

Specielt for fødevarerforbruget er det af betydning at sondre mellem privatforbruget og det totale konsum. I 1960 var således det private fødevarerforbrug kun 88 pct. af det totale fødevarerforbrug. De manglende 12 pct. udgøres af det offentlige og af turisternes forbrug. Dette giver visse vanskeligheder ved en specificeret prognose, idet fordelingen mellem varer er af betydning for så stort et vareområde. Det antages, at det private fødevarerforbrug i 1980 vil være 11,8 milliarder 1962-kroner. Hertil må regnes at svare et samlet konsum på ca. 13 milliarder 1962-kroner.

Det er en bemærkelsesværdig stigning, der forventes at indtræffe i fødevarerforbruget herhjemme i løbet af de 20 år og under hensyntagen til, at så at sige alle disse varer vil blive solgt som forbrugsfærdige mærkevarer, vil investering i forædlingsindustrierne vise sig rentabel.

Fødevarerforbruget i Danmark 1960 og 1980

	1960	1980
	Mill. kr. i 1962-priser	Mill. kr. i 1962-priser
Mel, gryn, brød, kager m. m.	950	1.180
Kød, kødvarer og kødkonserveres	1.960	3.240
Fisk og fiskekonserveres	390	710
Mælk og fløde	510	710
Ost	245	470
Æg	265	470
Smør	445	} 1.060
Margarine og svinefedt	280	
Kartofler, grøntsager og grøntkonserveres	765	1.300
Frugt, frugtsaft og frugtkonserveres	320	590
Sukker, honning og marmelade	275	470
Chokolade, sukkervarer og flødeis	640	1.415
Kaffe, te, kakao	595	1.060
Andre fødevarer, salt, krydderier m.v.	170	295
Ialt	7.810	12.970

Om butiksudviklingen i fødevarerbranchen siger samme bog, at specialbrancherne indenfor fødevarerbranchen bliver hårdt trængt af kolonialbranchen. Mens f. eks. slagter- og viktualiebutikker i 1960 dækkede ca. 70 pct. af forbruget af kød, flæsk og viktualievarer, kan man ikke regne med, at deres andel er mere end 50 pct. i 1980, idet det vil blive mere og mere almindeligt, at kødsalget foregår i supermarkederne. Om disse sidste siger bogen, at prognosen er helt klar: tendensen indenfor fødevarerområdet vil gå videre i retning af selvbetjening. Selvbetjeningsformen hviler udelukkende på mærkevarer. Næsten alt, hvad der oprettes af nye almindelige fødevarerbutikker, er baseret på denne betjeningsform og også indenfor specialbrancherne vil selvbetjeningsprocenten vokse. Selvbetjeningen vokser endda stærkest i fødevarerbranchen, idet det i prognosen

hedder: Også indenfor ikke-fødevarerhandelen vil princippet trænge videre frem, omend i langsommere tempo.

Hvad endelig organisationsformen angår forventes det på basis af udenlandske erfaringer og den hidtidige hjemlige udvikling, at detailomsætningen af kolonialvarer vil nå et stabiliseringspunkt af nogenlunde dette udseende:

Detailomsætningen af kolonialvarer

	pct.
Omsætning i butikker tilsluttet egentlige kæder	12-20
Omsætning i butikker tilsluttet forbruger kooperationen	25-30
Omsætning hos private købmænd, tilsluttet frivillige kæder	20-25
Omsætning hos private købmænd, tilsluttet indkøbscentraler	20-25
Omsætning hos private købmænd, uden for disse samarbejdsformer	10

Det må understreges, at tendensen er den samme for amerikanske og danske tal og hvad angår vore hovedmarkeder, de store vesteuropæiske industrilande så er udviklingstendenserne her ganske parallelle med de anførte tal. I nogle lande går det stærkere, som f. eks. i Sverige og Vesttyskland, i andre lidt langsommere, men de påviste tendenser genfindes på alle de markeder, hvor dansk landbrug også fremover skal omsætte hovedparten af sine varer.

Konklusion

Gennemgangen af problemerne vedrørende eksportens retning, markedsdannelserne, forbrugernes efterspørgsel og detailhandelens udvikling tyder som konstateret alle på, at der må svares ja til alle de på side 192 stillede spørgsmål. Dette indebærer, at fødevarer på alle vore hovedeksportmarkeder i stedse stigende grad vil blive indkøbt af forbrugerne som forbrugsfærdige mærkevarer. Dette er en kendsgerning, som må være forudsætningen for rationaliseringsbestræbelserne indenfor vort landbrug i kommende år. Spørgsmålet er som omtalt ganske enkelt dette: Hvem skal forædle dansk landbrugs råvarer til forbrugsfærdige mærkevarer (og tage sig betalt ved denne forædling)?

Der eksisterer, som det senere skal blive påvist, to muligheder, nemlig ganske klart *vi selv* eller *andre*. Den eneste mulighed, der er tilbage herudover, er udbyg-

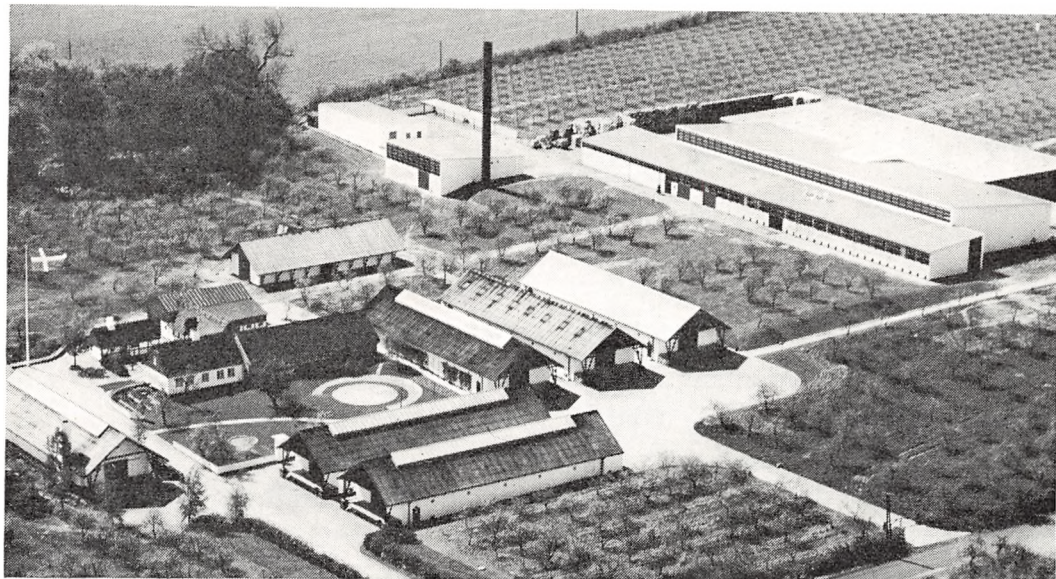
ning af en eksport af den traditionelle type til „uavanceret“ forbrug på utraditionelle markeder og mulighederne herfor er som påpeget ikke store.

Det er på den anden side klart, at vor eksport ikke skifter karakter på kort tid. Der vil være tale om en ganske gradvis udvikling og de i de rejste spørgsmål anførte 15 år kunne lige så godt have været 20 eller 25 år. På den anden side vil spørgsmålet om, hvem der skal forædle varerne trænge sig på til løsning langt tidligere. Hver eneste dag må der tages stilling til problemer, der hører til dette problemkompleks. Og hver dag vil medføre en ubetydelig forskydning i vor eksports sammensætning, således at de forædlede, færdigpakkede varer vinder frem på råvareeksportens bekostning. Og for de varers vedkommende, der forlader landet som råvarer, vil hver dag bringe en ændring i, i hvilken tilstand de konsumeres. For hver dag vil en større og større andel indgå i forædlingsprocessen under den ene eller anden form. *Vort landbrugs frembringelser vil mere og mere få karakteren af at være råstoffer til videreforarbejdning.*

Hvem skal forædle?

I mange år har man indenfor dansk landbrug med stolthed peget på den store omstilling i 1880-erne og levet i tryk forvisning om et organisatorisk og produktionsmæssigt fortrin fremfor konkurrenterne. Imidlertid ligner situationen idag på mange punkter situationen for omkring 100 år siden. En ny revolution er en bydende nødvendighed, og hvis man – hvad det må håbes – i fremtidens Danmark med stolthed vil pege tilbage på den store landbrugsrevolution, da er det den, som nu forestår og ikke den langt mindre i 1880-erne, man vil tænke på.

Den første revolution efterlod i princippet den enkelte landmand i samme situation som tidligere, som besluttende driftsherre med en stærkt spredt produktion af en række forskellige produkter, hvis afsætningsvilkår han havde et noget upersonligt forhold til. Den kommende revolution stiller langt større krav til vovemod, specialisering og investering, end flertallet gør sig begreb om og forudsætningen for, at processen overhovedet kan komme i gang er, at enere på deres felt, virkelige eksperter kan vinde en sådan tillid, at de kan forestå den omstilling, hvis væsentligste kendetegn må være, at den selvstændigt erhvervsdrivende landmand må afgive en meget stor del af den suverænitet, der idag giver ham en indflydelse på ting, hvor udviklingen har medført, at kun specialister formår at styre udviklingen. Heri ligger også, at landbrugets nuværende organisationsstruktur, der som et direkte resultat af 1880-ernes revolution er produktionsorienteret, må ændres i retning af de potentielle, vertikalt integrale



Flere industrielle virksomheder til oparbejdelse af afgrøder af forskellig art er blevet placeret i landlige omgivelser, således at afstanden fra voksested til fabrik bliver så kort som mulig. På denne virksomhed behandles hovedsagelig bærfrugter.

rede konkurrenters organisation, der er afsætningsorienteret. *Fremover vil det ikke blive produktionen, der kan bestemme, hvad der skal sælges, men salget, der bestemmer, hvad der skal produceres.*

Landbrug og industri vil i fremtiden år for år blive knyttet tættere sammen. Landbrugets produktionsform vil nærme sig industriens og landbrugets produkter vil være råvarer i en færdigvareindustri, der vil få et omfang, som ingen forestiller sig i dag. Fremtidens skolebørn vil ikke lære, at Danmark er fattigt på industrielle råstoffer og fremtidens landbrugsledere vil ikke skulle benytte det meste af deres tid til at indføre produktionsbegrænsende foranstaltninger for de bedste og vigtigste af de varer, som landbruget frembringer i en verden, der er fuld af købedygtige forbrugere.

Dansk landbrug sidder idag med et produktionsapparat, der i sin nuværende tilstand er et fortræffeligt udgangspunkt for udbygningen i moderne retning af den allerede eksisterende fødevarerindustri. Denne industri vil senere kræve produktionsapparatet justeret og specialiseret, alt som et udtryk for den stærke vekselvirkning mellem industri og landbrug.

Spørgsmålet er i første omgang: Hvem skal forædle danske landbrugsvarer til forbrugsværdige varer og hvor skal denne forædling foregå?

I de allernærmeste år trænger svaret på dette spørgsmål sig på og de skridt man tager, kan meget vel være bestemmende for en udvikling, der ikke alene

afgør dansk landbrugs fremtid, men også vil være af uoverskuelig betydning for det danske samfunds økonomi.

Når man skal opregne de mulige løsninger, er der tre kriterier at regne med, nemlig:

- 1) kapitalens hjemsted,
- 2) virksomhedstypen,
- 3) stedet for forædlingen.

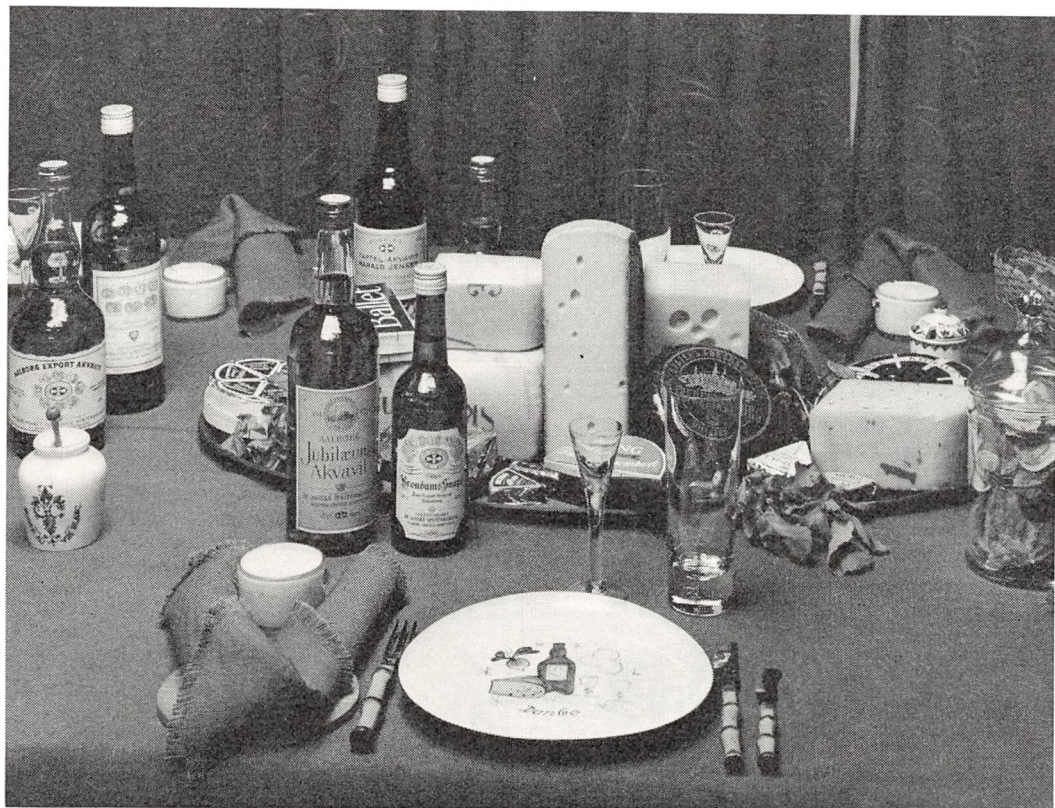
Det er af afgørende betydning, om forædlingsvirksomhederne opbygges for dansk kapital eller udenlandsk kapital (eller evt. for begge dele). Når man ofte nærer frygt for specielt udenlandske *koncerners* fremtrængen på dette område, er grunden den, at landbruget ved kontraktaftaler kan blive stærkt afhængigt af et udenlandsk domineret produktionsapparat her i landet; i en given situation under frie markedsforhold er der jo teoretisk intet til hinder for, at der på sådanne herværende virksomheder forarbejdes udenlandske råvarer. Den, der ejer varemærkerne, som folk efterspørger, er i højere grad end nogen anden bestemmende og specielt internationale fødevarerkoncerner har på dette område en meget udviklet og undtagelsesfri politik.

Når den økonomiske side af sagen spiller så stor en rolle, er grunden den, at af de tre slags profit, der kan indtjenes på et forædlet fødevarerprodukt, nemlig råvareprofiten, forædlingsprofiten og afsætningsprofiten, er der en tendens til, at den sidste og tildels den mellemste tenderer til at øges relativt på den førstes bekostning. Kapital vil derfor søge til virksomheder, der beskæftiger sig med moderne afsætning af fødevarer-mærkevarer, og det vil i alt væsentligt være ensbetydende med de, der foretager forædlingen. Båndet mellem forædling og afsætning på den ene side og råvarefremstilling på den anden side har ikke hidtil været særlig stærkt. Problemet er derfor, om landbruget, der jo „sidder på råvarerne“, vil have del i forædlingen og afsætningen, ikke mindst på baggrund af det netop fremførte, at profitten ved råvarefabrikationen falder til fordel for de øvrige.

På den baggrund er der, hvad angår virksomhedstyper, følgende muligheder:

- andelsvirksomheder (landbruget)
- private koncerner
- private kæder
- private selskaber iøvrigt

Endelig er *stedet* for forædlingen af betydning for profitten. Det er fra et dansk nationaløkonomisk synspunkt at foretrække, at en udenlandsk koncern forædler



Forædlede danske landbrugsprodukter klæder hinanden, især når de som her mødes på et veldækket bord. Landbrug og industri er fælles om æren for det smukke resultat, som både vore hjemlige og eksportmarkedernes forbrugere forstår at værdsætte. Iøvrigt vil forbruget af disse produkter efter alt at dømme stige stærkt i de kommende år.

danske råvarer i Danmark fremfor på det udenlandske marked, hvor de færdige varer skal sælges. Substitutionsmulighederne skulle med denne løsning også være færre, – sandsynligheden for at udenlandske råvarer anvendes i hvert fald mindre.

Det færdige skema med de teoretisk mulige forædlingsmuligheder for *danske* råvarer ser herefter således ud som vist øverst side 226.

Hvis „landbruget“ i videste forstand selv skal forædle råvarerne, er dette ensbetydende med en stærk udbygning på alle områder af andelsbevægelsens produktionsvirksomheder på dansk grund, eventuelt med filialfabrikker i udlandet (som f.eks. Selby og Thetford). De bestræbelser, der sker i denne retning, skal der gøres nærmere rede for ved omtalen af de allerseneste års rationaliseringsbestræbelser indenfor landbrugets to vigtigste grene: nedsættelsen af et strukturrationaliseringsudvalg (senere et planlægningsudvalg) inden-

Forædlingsmuligheder for danske landbrugsråvarer (med aktuelle eksempler indsat).

Ejerforhold	Andels	Koncern	Kæde	Privat
Nationalitet				
<i>Danske virksomheder</i>				
i Danmark	Fåborg Tulip	Ø.K./Plumrose	Irma	Beauvais Hafnia
i udlandet	Selby Thetford	Plumrose (New Jersey)	–	Emborg (Irland)
<i>Udenlandske virksomheder</i>				
i Danmark	C. W. S. ^{A/S} (Herning svineslagteri)	Blå Bånd Nestlé/Findus	Dana- Tempo	Reckitt & Colman
i udlandet	C. W. S. (England)	Unilever Kraft	Walls (England)	–

for slagterisektoren og vedtagelsen af planerne om etableringen af mejeriet „Danmark“ indenfor mejerisektoren.

Løvrigt er det jo indlysende, at de opremsede muligheder for forædling ikke er alternativer. Det vil altid være sådan, at forædlingen vil ske på en lang række af de anførte steder samtidig. Det, der får den store betydning, er fordelingen mellem dem og da navnlig fordelingen mellem dansk-ejede og udenlandsk-ejede. Denne relation kan få og vil få nationaløkonomisk betydning, mens det mere er et politisk spørgsmål, hvorvidt hovedparten af forædlingen skal ske på andelsvirksomheder (der ofte betegnes som landbrugets egne virksomheder) eller på privatejede virksomheder under den ene eller den anden form.

Principielt må det være rigtigt, at man for hver enkelt virksomhedstype må foretrække den danske virksomhed fremfor den tilsvarende udenlandske. På kort sigt er det utvivlsomt også rigtigt, at man som et alternativ til danske andelsvirksomheder må foretrække mindre stærke virksomheder som konkurrenter fremfor mere stærke.

Er dansk landbrug da ikke interesseret i at levere råvarer til fremstilling af de store internationale koncerners mærkevarer? Svaret herpå må absolut være bekræftende, hvis alternativet til en sådan underleverandørstilling er, at de danske landbrugsvarer forlader landet som eksportvarer i rå eller meget lidt forarbejdet form eller ligefrem som bulk-varer (levende kreaturer, frosne kroppe eller hele svin).

Derimod må dansk landbrug til enhver tid være mere interesseret i at anvende sin produktion som råvarer til egne stærke mærkevarer end til noget som helst andet. Den politik, der fra danske landbrugsorganisationer skal føres, må

være snarest muligt at skabe basis for en produktion af sådanne egne stærke mærkevarer.

Det stærkt fremherskende nationale synspunkt vil naturligvis gradvist blive svagere i trit med den almindelige udvikling af den europæiske integration. Det er jo ikke udelukket, at man om mange år er i den situation, at vi i et fuldt integreret Europa kan akceptere Unilever eller Nestlé helt på linie med danske virksomheder. Ved en vurdering af koncerner, og her tænkes i første række på udenlandske koncerner, er det et helt afgørende synspunkt, hvorledes disse tager sig betalt. Det må rent økonomisk anses som en meget positiv ting, at sådanne virksomheder investerer i det danske produktionsapparat og skaber yderligere beskæftigelsesmuligheder for danske arbejdere og funktionærer. Det må også meget understreges, at sådanne virksomheder ved deres tilstedeværelse her i landet ikke kan undgå at lære fra sig og faktisk medvirke til, at danske virksomheder hurtigere lever op til konkurrencens krav. Hvis udenlandske koncernvirksomheder beregner sig en fortjeneste, der svarer til den normale forrentning af de her i landet investerede midler, må deres tilstedeværelse vurderes positivt. Det er dog på den anden side helt givet, at de i kraft af deres muligheder først og fremmest investerer i de vareområder, hvor mærkevareprincippet er mindst udbredt, og gennem deres pionérgerning kan de ikke undgå at opnå fortjenester, der i hvert fald i begyndelsen overstiger en normal forrentning af investeringen.

Afgørende for vurderingen er i sådanne tilfælde, om man hurtigt kan lære dem kunsten af og skabe produkter, der kan konkurrere med koncernernes på en sådan måde, at den merpris de kan pålægge, så længe de behersker markedet, kan bringes til at forsvinde. Et andet afgørende kriterium for vurderingen af udenlandske koncerner må være, om de tager pengene hjem til deres eget moderland, eller om pengene nyinvesteres til forbedringer af deres anlæg her i landet. I den forbindelse kommer man ikke uden om at anlægge en vurdering af koncernernes investeringspolitik under et integreret europæisk marked. Koncernerne arbejder under stordriftens lov og har udviklet produktionsmetoder, der betinger stordrift, som igen er en forudsætning for den salgsform, de betjener sig af, – industrialiseret afsætning.

For de internationale koncerner må de europæiske integrationsplaner i høj grad give anledning til overvejelser. Koncernerne er som sagt baseret på rationel stordriftsproduktion, og hele deres marketingapparat er anlagt med det deraf følgende massesalg for øje. Når grænserne gradvist nedbrydes, kan yderligere rationalisering og koncentration ikke udelukkes. Virksomhederne orienteres efter arbejdskraft, råstoffer, markeder etc., men også andre hensyn kan spille ind – nationale f. eks. – Der kan altså fremover blive tale om simplificeret investering fra koncernernes side, altså investering i færre lande end hidtil. Det

kan betyde færre investeringer i Danmark, og så gælder det naturligvis stadig, at investeringens omfang – uanset formen – vil være en vigtig faktor i vurderingen af koncernernes betydning for dansk erhvervsliv på langt sigt.

Kan – og bør – koncerner i mange tilfælde og under mange forhold vurderes positivt, så er dette dog ikke nogen undskyldning for at lægge hænderne i skødet og overlade fremtiden til dem. Fra dansk landbrugs ansvarlige leders side må intet foretages, der kan svække vor fremtidige stilling som levnedsmiddelseksportør. Det må være – og er – dansk landbrugs mål at åbne mulighed for, at danskejede mærkevarer på vigtige vareområder søges distribueret på vore hovedmarkeder. Og disse danske mærker skal forarbejdes på danske virksomheder af danske råstoffer.

Der findes mennesker, som, når de er nået hertil i tankegangen, slår hænderne sammen og udtaler undren over, at nogen ved sine fulde fem kan forestille sig jævnbyrdig konkurrence med internationale koncerner. Vel er der på mange områder langt igen – realisering af tankerne forudsætter gennemrationaliserede virksomheder med ledere, der kan handle hurtigt på eget ansvar, – det forudsætter systematisk produktudvikling og skabelsen af egne salgsorganisationer – men der er dog ikke på noget trin af denne integration noget, der ligger udenfor vor tekniske eller økonomiske formåen. Danmarks plads i fremtidens Europa bliver utvivlsomt som specialproducent af industrivarer, der kræver en arbejdsstand på et højt intellektniveau – og af industrielle levnedsmidler, der er helt eller delvis baseret på vort landbrugs frembringelser. Er et sådant produktions- og afsætningsapparat engang etableret, er der endda intet i vejen for, at man på dette kan videreforædle og sælge andre landes landbrugsvarer.

Realiseringen af sådanne tanker kræver en omstilling i den enkeltes forestillingsverden; en sådan omstilling er en afgørende forudsætning for, at de antydede veje kan betrædes, men tankerne må arbejde med disse problemer.

De personer, der offentligt antyder, at dansk landbrug og dets forædlingsvirksomheder ikke skulle kunne udvikles som en moderne koncern, forhindrer en udvikling i den rigtige retning.

Der har ofte fra generelle landbrugskredses side været en tendens til i højere grad at betragte andelsvirksomhedernes eksport som dansk landbrugseksport end private firmaers eksport; baggrunden for slige udtalelser, der bogstaveligt forstået naturligvis er forkerte, er netop den, at ved en stor andelseksport får landbrugets egne virksomheder mulighed for en rationalisering, der kommer andelshaverne, altså de egentlige råvareproducenter, til gode.

Iøvrigt vil udviklingen efterhånden bidrage til at udviske de mere følelsesbetonede skel mellem andels- og privatvirksomhederne. Dels er der en lang række organer, hvor begge parter er repræsenteret, dels er der i de seneste år

sket en tilnærmelse, således at f. eks. private virksomheder for egen regning er blevet akcepteret på den generelle danske stand på store udstillinger i udlandet.

Det er ikke noget tilfælde, at de privat-ejede virksomheder er opdelt på tre typer. De egentlige fødevarerkoncerner og de fuldstændig integrerede kædevirksomheder, der både ejer forædlingsvirksomheder og detailbutikker adskiller sig på mange områder helt fra de almindelige privat-ejede fødevarer-selskaber, der råder over en fabrik og et salgsapparat.

Om egentlige fødevarerkoncerner har man hidtil ikke kunnet tale i Danmark, men efter at Nordens største handelsselskab, Det østasiatiske Kompagni, i sommeren 1965 på et psykologisk vigtigt tidspunkt erhvervede Danmarks største virksomhed indenfor fødevarerområdet, Esmann-Plumrose-koncernen, er det berettiget at forvente en sådan udvikling indenfor dette selskab på alle områder indenfor moderne produktion og marketing, at det må være korrekt at tale om en koncern.

Ved en koncern forstås almindeligvis en sammenslutning af to eller flere iøvrigt selvstændige virksomheder under fælles overledelse ofte med det formål rationelt at kombinere beslægtede foretagenders drift.

Baggrunden for Ø.K.s overtagelse af Plumrose er i henhold til de oplysninger, der har været offentliggjort, at området er meget kapitalkrævende og det gælder her som på så mange andre områder indenfor erhvervslivet, at de helt store og helt små virksomheder består, mens de mellemstore forgår. For de smås vedkommende dog under forudsætning af, at de er bygget på en idé – og holder trit med udviklingen. Plumrose har i visse henseender været for stor og i visse henseender for lille og skal virksomheden fremover kunne konkurrere med de store udenlandske fødevarerkoncerner kræves der yderligere ekspansion, produktudvikling og reklame i langt videre udstrækning end hidtil. Millioner af kroner skal investeres og Ø.K. har set sin fordel i at investere i en forretningssektor, hvor der for den dygtige vil være mange penge at hente. At koncern-dannelsen skal tages alvorligt fremgår af, at Plumrose i maj 1966 overtog Rødby-firmaet Petersen & Henriksen for et beløb på mellem 1,2 og 1,5 millioner kr. og at Ø.K. blot få måneder senere, i august 1966 overtog Århus-firmaet A/S Viggo Østergaard, der er et af landets betydeligste kød- og konserverfirmaer med en årsomsætning på op imod 100 mill. kr.

Problemet med kæderne er af en noget anden karakter. På den moderne detailhandels område er vi godt med herhjemme, og der eksisterer omfattende kæder i en række brancher. På fødevarerområdet eksisterer flere kæder, men den helt dominerende er Irma Fabrikkerne A/S, et fuldt integreret fødevarer-selskab, der ejes af fire ægekøds-selskaber og som har et stærkt udbygget net af moderne detailbutikker, næsten alle baseret på selvbetjening og med en lang række egent-

lige supermarkeder imellem. Det karakteristiske er, at de bygger på princippet med at sælge flest mulige varer under kædens eget navn. Som regel producerer de ikke selv alle disse varer, men træffer aftale med en fabrikant, der på kontrakt fremstiller kæde-varer i ganske bestemt definerede kvaliteter. For en dansk kædebutikskoncern er det altså afgørende at skabe et net af leverandører af varer i høj kvalitet; man må her erindre sig, at kan flere virksomheder levere iøvrigt ens varer til forskellige priser, så vælger kæden uden undtagelse den billigste og der skeles ikke til, om den er dansk eller udenlandsk fremstillet på en privat virksomhed eller en andelsvirksomhed. Prisen alene er den bestemmende faktor. Når den dag kommer, da Danmark er medlem af en europaomfattende markedsdannelse – og den dag kommer – må danske virksomheder altså kunne levere varer mindst ligeså billigt som udenlandske – gennemrationaliserede – konkurrenter. Dette er vigtigt at holde sig for øje.

Kæderne får en år for år stigende del af fødevareromsætningen i de fleste lande og vil være gode og stabile aftagere, der dog altid vil se det som deres opgave at trykke prisen; for den forædlende virksomhed må den primære interesse derfor altid være at producere og sælge *egne* mærker. Kun, hvis man kan oparbejde og fastholde et så stort salg i *egne* mærkevarer, at man ikke har kapacitet eller råvarer til at producere mere, kan man tillade sig at sige nej til at producere til kæderne. Siger man nej, kan ordren gå til ens konkurrent, der derigennem kan få en bedre kapacitetsudnyttelse og lavere omkostninger; det vundne kan han lade komme sit eget specielle – med ens eget konkurrerende – varemærke til gode.

Produktudvikling

Det altafgørende spørgsmål, hvis man beslutter sig til at industrialisere fødevarerproduktionen og afsætte produkterne under anvendelse af moderne marketing, er ganske naturligt dette: Hvilke produkter skal man fremstille?

Med den meget stærke udvikling der er i konsumenternes forbrugsvalg, må man som fabrikant konstatere, at de varer, der med succes fremstilledes og solgtes for 5 år siden, antagelig ikke er de rigtige idag, mens de, der fremstilles og sælges idag, næppe vil være de rigtige om andre 5 år. Dette indebærer, at fabrikanter til stadighed må have fingeren på pulsen for tidligst muligt at registrere ændringer i forbrugets retning. Sådanne ændringer vil ofte være betinget af konkurrerende virksomheders afvigende produkter, der af den ene eller den anden grund falder bedre i forbrugernes smag og ændringer behøver ikke at være i egentlig forstand væsentlige, ofte behøves kun en ændring af emballagen

eller måske endog kun af reklametemaet. Vi tangerer her en af de vigtigste faktorer i moderne marketing, nemlig sammenspillet mellem det fysiske produkt, emballagen, navnet, reklametemaet, prisen og salgsmetoden. De psykologiske faktorer spiller i denne sammenhæng en stor rolle, større, end man mange steder vil erkende; det kan oplyses, at de firmaer – og det er ofte de internationale koncerner, der har råd til at interessere sig for slige områder – der virkelig har gjort noget for at trænge ind i de psykologiske årsager til, at forbrugerne foretrækker vare A for vare B, har haft meget ud af det økonomisk. Til illustration af de psykologiske faktorerers betydning skal anføres et meget karakteristisk eksempel:

Hvis man spørger, hvorfor folk bruger toiletsæbe og tandpasta, så vil de fleste nok umiddelbart svare, at det er for at huden og tænderne skal blive rene. Hvorfor står der så ikke i sæbeannoncerne: „Denne sæbe bliver De særlig ren med“? Fordi det er de andre, subjektive argumenter, som tæller meget mere. Man køber sæbe for samtidig med at blive ren, hvad man jo bliver med *alle* sæber, at få en smuk og velduftende hud, og sæbeannoncernes budskab er derfor: „Brug filmstjernernes sæbe“ (fordi filmstjerner jo naturligvis har verdens dejligste hud). Tandpasta sælges heller ikke, fordi den renser tænderne særlig godt, men fordi den „fjerner dårlig ånde“, hvad der er mange menneskers problem. Tandpastaen skal „give frisk mund og fjerne dårlig ånde“.

Man kunne så som fødevarereproducent spørge: „Hvorfor spiser folk?“ Naturligvis for at blive mætte. Men man ser aldrig en annonce for fødevarer, der taler om mæthed. De subjektive faktorer som smag etc. kommer også her ind i billedet og endda med større styrke. For hver enkelt produkt er der argumenter, der „slår“ bedre end andre, og har man fundet dem, og vel at mærke har et produkt, der lever op til argumenterne, så vil forbrugerne have netop dette produkt og afvise alle andre. For fødevarer er det meget ofte „smagen“, der appelleres til, selv om smag varierer stærkt fra den ene forbruger til den anden.

Når man skal lancere en ny fødevarer med held, er det derfor heller ikke nok at *tro*. Man skal undersøge alle problemerne for at blive i stand til at *vide*. En meget væsentlig understregning af dette faktum er den kendsgerning, at der aldrig er udviklet et nyt produkt af betydning for handelen med levnedsmidler, uden at det er resultatet af en systematisk produktudvikling. Der er tre elementer i produktudviklingen, som skal samvirke for at det rette produkt kan skabes, og *intet af de tre elementer kan på noget tidspunkt undværes*. Det er

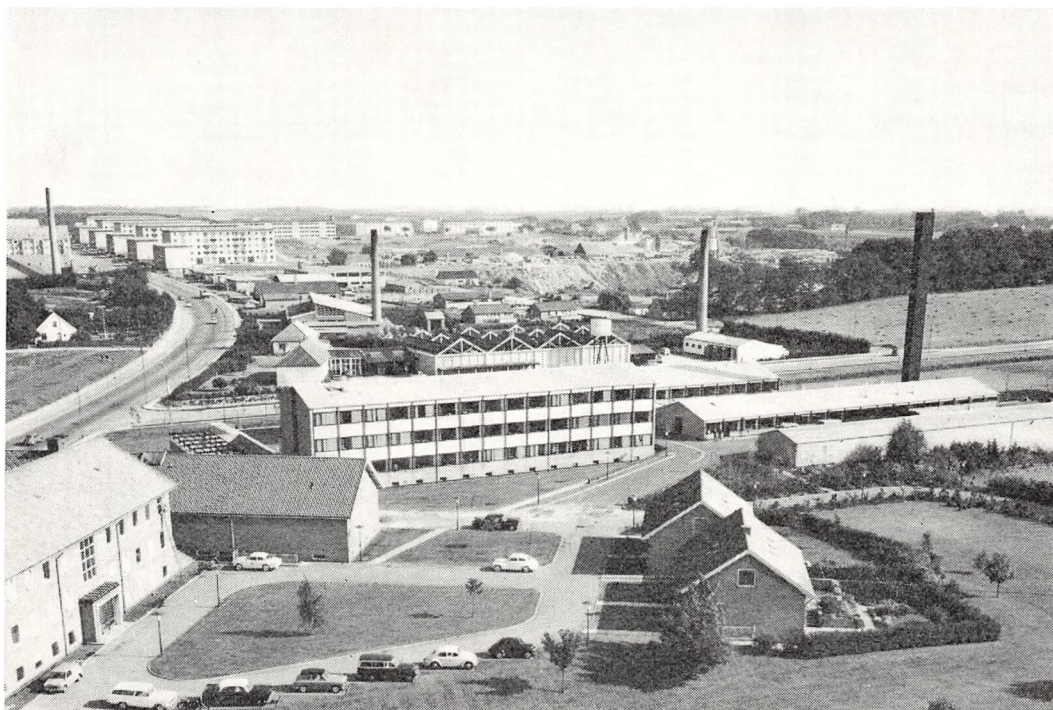
- 1) forskningen
- 2) den tekniske produktudvikling
- 3) den kommercielle produktudvikling

Ved egentligt forskningsarbejde udvikles der normalt ikke nye produkter. Forskerne skaffer ny erkendelse og ny teoretisk viden og disse faktorer er forudsætningen for den tekniske produktudvikling. Man behøver blot fra de seneste år at nævne frysetørring, konservering ved atombestråling, aseptisk konservering, opfindelsen af plasticemballager, der opløses i kogevandet og lignende epokeygende opfindelser for at få en fornemmelse af forskningens betydning for udviklingen af nye produkter.

Hovedtyper af fødevarerforædling

1) <i>Fysiske</i>	<i>Metode:</i>	<i>Typiske produkter:</i>
Varme.....	Pasteurisering Kogning Sterilisering Røgning	Mælk Kogt skinke Mælk
Fordampning.....	Inddampning Tørring Frysetørring Hurtigfrysning	Kondenseret sødmælk Supper, grøntsager Mange fødevarer Fisk, kød, grøntsager
Knusning.....	Mølning	Kornprodukter
Ekstraktion.....	–	Vegetabiliske olier
<hr/>		
2) <i>Kemiske</i>		
Syrning.....	Pickling	Grøntsager
Saltning.....		Grøntsager, ost
Blegning.....	Svovldioxyd Klordioxyd	Frugt Mel
Konservering.....	Benzoesyre	Frugtjuice, pølser
<hr/>		
3) <i>Biologiske</i>		
Syrning.....	Mælkesyre	Ost
Gæring.....	–	Øl, vin, spiritus
Smagsmodning.....	–	Smør

En speciel gren af den kemiske forskning har sat ind på at isolere og dechifre de naturlige aromastoffer, som findes i de forskellige naturprodukter; disse aromastoffer søges så fremstillet ad syntetisk vej, hvorved man f. eks. kan gengive konserverede fødevarer de naturlige fødevarers smag. Smør smager langt bedre end margarine, og smørrets aroma hidrører fra et væld af kemiske stoffer i et ganske bestemt ideelt blandingsforhold. De store margarinekoncerner har iso-



Ligesom tilfældet er indenfor en lang række andre erhvervsgrøene er et intensivt forskningsarbejde også nødvendigt indenfor fødevarerområdet. En række forskningsinstitutter er derfor blevet opført rundt om i landet. På dette institut, der råder over et højt udviklet teknisk apparatur, udføres forskningsarbejde indenfor slagterisektoren.

leret særdeles mange af smørrets smagskomponenter og enhver forbruger må erkende, at de nyeste supermargariner ligger smørret langt nærmere i smag end tidligere tiders regulære erstatningsprodukt. Det vil kun være et spørgsmål om tid, når margarine kan bringes til at smage som smør, og margarinefabrikanterne vil til den tid kunne tilpasse smagsvariationerne efter den opfattelse af smørsmag, man har det pågældende sted (og smagsidealet varierer stærkt fra land til land). Denne varetilpasning vil mejerierne aldrig kunne gennemføre.

At netop den tekniske produktudviklings og forskningens resultater skal afprøves kommercielt forinden de lanceres skal der gives et meget lærerigt eksempel på. Det er kendt for enhver, at tomatpuré har en ganske anden smag end tomater; det gælder også tomatjuice. Det måtte være en nærliggende tanke for en af de store fødevarerkoncerner, der råder over egne forskningscentre at fremstille tomatprodukter, der smagte som friske tomater. Årelange forsøg kronedes med held og med stolthed lancerede man de første og eneste tomatprodukter, der smagte som tomater. Med stor fiasko. Folk havde nok en bestemt opfattelse af, hvordan tomater skulle smage, men man havde sandelig også en bestemt

opfattelse af, hvordan tomatpuré skulle smage og uanset navn og fælles oprindelse, så hørte de to smagsvarianter ikke sammen i forbrugernes bevidsthed. Tomatpuréen smagte forkert. Selvfølgelig var produktet blevet testet mod alm. tomatpuré og man havde spurgt, om produkt A eller B smagte nærmest af friske tomater og fået overvældende tilslutning til, at det nye produkt var nærmest tomatsmagen. Spørgsmålet var jo blot uden interesse, når folk ikke ønskede, at tomatpuré skulle smage af tomater.

Det har været nævnt, at under nutidens forhold har en bestemt vare principielt en kortere levetid end tidligere. I moderne supermarkeder vil det i dag være meget svært at finde en vare, som har været fuldstændig uændret blot de sidste 5 år.

Specielt gælder dette fødevarer, fordi de psykologiske faktorer som omtalt spiller så stor en rolle. Enhver der ser på et blåt stykke stof vil se et blåt stykke stof, hvis han ikke er farveblind. Enhver, der hører en bestemt tone, hører den samme tone, hvis han ikke er døv eller umusikalsk. Men den samme persons indstilling til en bøf med løg varierer med mange faktorer, først og fremmest mæthedsgraden.

Man har foretaget smagsforsøg med en bestemt gruppe børn for at finde deres indstilling til et bestemt sødestof. I 3-års alderen kunne de alle lide det; i 4-års alderen fandt halvdelen af dem det stadig godt; i 5-års alderen kun 10 pct. Da de var nået 20-års alderen, var der ingen, der brød sig om det pågældende stof. Acetone havde derimod i den samme gruppe børn færre tilhængere, da de var ganske små, men år for år syntes flere om duften.

Der er tre principielt forskellige typer stoffer, som kan tilsættes fødevarer under fremstillingen:

- 1) naturligt forekommende forholdsvis simple kemiske forbindelser såsom salt, fosfater, vitaminer etc.
- 2) komplekse stoffer som f.eks. proteiner udvundet af andre fødevarer.
- 3) syntetiske stoffer som ikke findes i naturen. Der er her tale om farvestoffer, anti-oxydanter, konserveringsmidler, emulgatorer etc.

Specielt i den sidste gruppe er der en voldsom udvikling og anvendelsen af allehånde kemiske stoffer er efter en række u hensigtsmæssige begivenheder kommet i sundhedsmyndighedernes søgelys. Et stof kan – i meget små mængder – have en fortræffelig virkning, men forbruges den pågældende vare daglig gennem år, kan legemet få tilført så store mængder, at ulykker kan ske. Ofte er der tale om så komplekse stoffer, at man end ikke kender ulykkernes egentlige årsag. Man erindrer endnu den ulyksalige emulgator, som anvendtes i en hollandsk

margarine og gjorde en mængde mennesker alvorligt syge. Man fandt aldrig helt ud af, hvad der var sket, men det står fast, at fabriksdirektøren drak en slurk af den skadevoldende emulgator uden at lide skade. Det sidste er ikke overraskende, for selskaber af den karat, der her var tale om, ville aldrig anvende et nyt stof til fødevarerfabrikation uden at have testet det først. Ulykkerne indtraf først, når emulgatoren kombineredes med et andet stof, som end ikke den bedste markedsanalytiker ville drømme om at teste det mod.

Mange lande, i første række Tyskland og U. S. A., har indført meget drastiske restriktioner for anvendelsen af kemiske stoffer i levnedsmidler. Regler af denne art, varierende fra land til land, vanskeliggør naturligvis i høj grad fødevarerforædlingen, men er bydende nødvendige.

Det er en selvfølge, at det ville være en fordel, om man kunne blive enige om fællesregler vedrørende tilladte og forbudte tilsætninger til fødevarer. Sådanne bestemmelser foreligger allerede indenfor Fællesmarkedet og de vil få stor betydning for sundheden under fødevarerfabrikationens stigende industrialisering.

Til illustration af, hvorledes forskningsarbejdet bedømmes i en af verdens største og mest gennemrationaliserede virksomheder, skal kort gengives, hvad Unilever i en lille pjeces har meddelt om produktudviklingsfaktoren.

Produktudviklingsopgaven må for at virksomheden skal kunne overleve og vokse afhænge af mulighederne for at forudsige, hvilke varer der sandsynligvis bliver behov for om 5, 10 eller 15 år samt en udarbejdelse af de måder, ved hvilke dette behov dækkes, såvel hvad angår det at finde nye og forbedrede produkter som hvad angår forbedringen af selve produktionsprocessen.

Når varen en gang er produceret, er Unilevers succes afhængig af at få varerne distribueret til de butikker, hvor de skal sælges så billigt, så hurtigt og i så store mængder som muligt. Hvis disse tre betingelser ikke blev opfyldt, d. v. s. hvis bare en af dem ikke blev opfyldt, ville Unilever bryde sammen under vægten af masseproduktionens omkostninger.

Nøgleaktiviteten er derfor marketing, d. v. s. distribution, salg og reklame på det verdensomspændende marked. Marketingteknikken, daglige nødvendighedsvarer og mindre luksusbetonede artikler, i særlig grad de, der kan sælges gennem købmandsbutikker eller tilsvarende kanaler, er de tråde, der løber gennem det varierede mønster, der udgør Unilevers aktiviteter, og som er baggrunden for koncernens stadige ekspansion.

Den tanke har været udkastet, at man i Europa skulle gå ind for store samlede forskningscentre som et modstykke til de store koncerners. Det var meningen her at akcelerere forskningsresultater, som industrien forventes at stå parat til at udnytte. Sagen er imidlertid den, at det er den generelle opfattelse, at der allerede foreligger en mængde vægtige forskningsresultater, som slet ikke er ud-

nyttet endsige forsøgt udnyttet. Ikke mindst i Danmark gælder det indenfor landbrugssektoren, at det kniber med at få den videnskabelige erkendelse omsat i praksis.

Hvad selve produktionen af landbrugets råvarer angår, arbejder man netop her i landet særdeles effektivt og har udnyttet videnskabens fremskridt noget nær optimalt. Men når man når frem til råvarernes forædling i industrien, stiller sagen sig anderledes. Det er under omtalen af vareudvalget i amerikanske supermarkeder nævnt, hvormange nye og her ukendte produkter, der udbydes til salg og det er sagt, at udviklingen af et nyt produkt aldrig starter med tilfældige idéer, men er resultatet af et systematisk arbejde. Alle moderne fødevarer virksomheder har oprettet specielle produktudviklingsafdelinger, hvor de varer idag udtænkes, som vi skal konkurrere med om 5 eller 10 år.

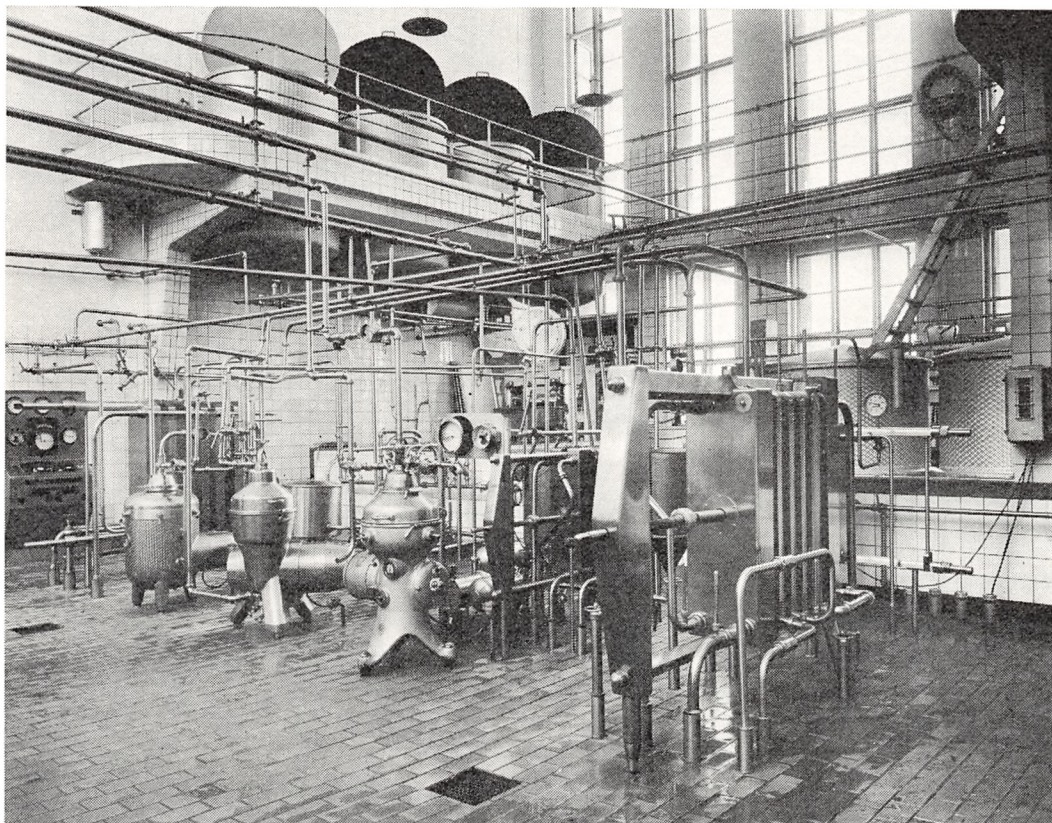
Som landbrugets centralt placerede marketingorganisation så Landbrugets Afsætningsudvalg det som en af sine mest betydningsfulde opgaver at tage initiativet til moderne produktudvikling. Dels tåler dette arbejde ikke opsætelse, dels var det naturligt eet sted i samarbejde med eksportudvalgene at afstikke principperne for moderne produktudvikling, da dette ikke var gjort af andre. Der oprettedes en afdeling for produktudvikling i Afsætningsudvalget, men organisatorisk ønskede man allerede på det helt foreløbige stadium at udføre dette vigtige arbejde branchevis. Det hedder således i vedtægterne for mejeriselskabet „Danmark“ i § 15, stk. 11:

„Bestyrelsen varetager alle fælles opgaver til fremme af selskabets produktion og afsætning, herunder produktudvikling, markedspleje og -forskning. Bestyrelsen er ansvarlig for opbygningen af de hertil fornødne afdelinger, for så vidt de pågældende opgaver ikke varetages på De danske Mejeriforeningers Fællesorganisations foranstaltning.“

Dette sidste er ikke tilfældet med produktudviklingen og det betydningsfulde og stærkt hastende arbejde er derfor forsinket stærkt. Personer, der skal arbejde med kommerciel og teknisk produktudvikling skaffes lettest fra virksomheder, hvor dette arbejde allerede er sat i system.

Den branchemæssige opdeling af det egentlige produktudviklingsarbejde stemmer ikke med den opfattelse, man andre steder har af dette arbejdes optimale organisation. OECD har således forslået, at der her i landet dannedes et koordinerende organ for produkt- og procesudvikling indenfor landbrugssektoren. Man har i øjeblikket et samråd for landbrugets produktionsforskning, men mangler et tilsvarende organ for de forædlede produkter.

Et moderne levnedsmiddelfirma med sædvanligt rutineudviklingsarbejde har



Produktudviklingsarbejde er en vigtig opgave, som imidlertid ofte kræver forskningsanlæg af betydelige dimensioner. Billedet viser en del af et sådant anlæg til udførelse af forskningsopgaver indenfor mejerisektoren.

forsknings- og udviklingsudgifter på omkring $1/2$ pct. af omsætningen, men ved specielle lejligheder, for eksempel forud for lancering af nye produkter, stiger udgifterne til det tre- og firedobbelte.

Skal arbejdet på dette område virkelig sættes i gang efter de principper, vore konkurrenter arbejder efter, vil det forstås, at der er tale om meget store beløb. Rigtigt anvendt vil disse beløb imidlertid være en garanti for, at de varer, vi sælger, til stadighed er ajour i relation til forbrugernes ønsker.

Mindre virksomheder og virksomheder, der af andre grunde end størrelsen ikke beskæftiger egentlige forskere må udnytte de resultater, som enten koncernernes forskere eller statsligt ansatte forskere stiller til rådighed. Det første sker naturligvis først, når koncernen selv har udnyttet resultatet – og på sådanne områder betyder det uendelig meget at komme først – eller måske slet ikke vil udnytte resultatet, – måske fordi man finder det potentielle marked for et produkt af den ny type for lille til at retfærdiggøre udgifterne.

Med hensyn til udnyttelsen af statslige forskningsinstitutters resultater gælder det, at de principielt står til rådighed for alle. Resultatet er, at virkelig anvendelige ting ikke anvendes, fordi ingen vil investere i videre udvikling af en vare eller i salg og reklame, hvis konkurrenterne uden videre kan få de samme rettigheder. Man må i den forbindelse pege på det u hensigtsmæssige i, at udviklingsarbejdet for dansk mejeribrug er koncentreret i en statsinstitution, Statens Forsøgsmejeri, der publicerer sine resultater i tryksager tilgængelige for alle.

Markedsanalyse

Markedsanalysen er et moderne hjælpemiddel, der anvendes på alle stadier af et produkts vej fra idéstadiet til konsumenternes hjem. Gennem markedsanalyser får producenten svar på alle de spørgsmål, der er af betydning for ham i hans bestræbelser for til stadighed at markedsføre det rigtige produkt.

Når man betænker, hvor meget man kan få at vide gennem rigtig tilrettelagt markedsanalyse, der er en særdeles effektiv risikobegrænsende faktor, er det besynderligt, så få der anvender den i blot nogenlunde omfang. De moderne koncerner har egne stærkt udbyggede afdelinger, der står i relation til de enorme beløb, de satser på enkeltprodukter i udvikling, emballage, produktion og reklame, men overalt på højt udviklede markeder står markedsanalysefirmaer til rådighed for mod betaling at udføre analyseopgaver, små eller store, som kan forhindre tab. I en så konkurrencepræget tid som vor kan det ofte forekomme besynderligt, at et firma satser store beløb på de øvrige nævnte faktorer, men afstår fra at betale den risikoforsikringspræmie, som markedsanalysen er, om den bruges rigtigt.

Almindelig analyse af et marked kan ske på mange måder og man kan komme et pænt stykke ad vejen ved at granske den tilgængelige offentlige statistik, almindelig branchestatistik og ofte endda virksomhedens egen salgsstatistik.

Princippet i moderne markedsanalyse består i at opbygge et miniaturemarked, der har alle det store markeds karakteristika.

Man finder frem til f. eks. 2000 personer, der er fordelt på køn, alder, erhverv, socialklasser etc. på nøjagtig samme måde som i hele det store marked. Disse personer stiller man så de spørgsmål om produktet, som man ønsker besvaret. Det skal senere påvises, at måden at stille spørgsmålene på er af afgørende betydning for svarenes palidelighed.

Foruden ved forbrugeranalyser kan man analysere produktet i detailhandelen, hvorved man får kendskab til produktets distribution, der som det senere

skal omtales er af betydning for reklameindsatsens effektivitet. Her kan man også få kendskab til markedsandele i salget og i lageret, til prisstrukturen, omsætningshastigheden og lignende for salgspolitikken betydningsfulde størrelser.

For eksempelvis at illustrere de mange problemer, der kan opstå, når man udtager sit miniaturemarked, f.eks. et repræsentativt udsnit af detailhandlere, skal kort omtales det problem, der i moderne marketings internationale sprog hedder „disproportionate sampling“.

Skal man f.eks. undersøge et eksportmarked med 100.000 butikker, kan de fordele sig således:

Fordeling af eksportmarked med 100.000 butikker

	pct.	
5.000 kædebutikker	(I)	5
10.000 supermarkeder	(II)	10
25.000 af middelstørrelse	(III)	25
60.000 små butikker	(IV)	60

Skal man på et sådant marked analysere forholdene i detailhandelen og sammenligne sin vare A med konkurrentens B, så udtager man måske 1000 butikker, som i henhold til ovenstående skulle fordele sig således:

Fordeling af 1000 butikker

50 kædebutikker	(I)
100 supermarkeder	(II)
250 af middelstørrelse	(III)
600 små butikker	(IV)

Lad os antage, at vare A har 75 pct. markedsandel i kategorierne III og IV og 25 pct. andel i kategorierne I og II. For vare B er forholdet omvendt. Skulle man ud fra sit miniaturemarked beregne en gennemsnitlig markedsandel for hele landet, ville man for vare A få 67,5 pct. og for vare B 32,5 pct.

Imidlertid har de 5000 kædebutikker, der udgør 5 pct. af hele antallet, tilsammen 40 pct. af det samlede salg, de 10.000 supermarkeder har ialt 30 pct.

af det samlede salg, de 25.000 middelstore butikker har 20 pct. af salget og de 60.000 små butikker tegner sig ialt kun for 10 pct. af salget. Til en reel belysning af markedet skal vort miniaturemarked på 1.000 butikker altså bestå af:

400 kædebutikker
300 supermarkeder
200 af middelstørrelse
100 små butikker

Beregner man nu den gennemsnitlige markedsandel, får man for vare A 40 pct. og for vare B 60 pct. og det stemmer jo unægtelig bedre end de ovenførte tal.

Som omtalt anvendes markedsanalyser på alle stadier af en vares vej. Man finder gennem produktudvikling frem til et nyt produkt, som man så ved en markedsanalyse tester mod det førende konkurrerende mærke. Forbrugerne får i sådanne tilfælde lejlighed til at prøve de to produkter og skal efter brugen besvare en række spørgsmål. Kan det ny produkt i en sådan anonym test ikke hævde sig, bør det forbedres inden lanceringen.

Emballageundersøgelser er som det fremgår af navnet, undersøgelser, hvor man ønsker at sammenligne forskellige emballager med det formål at finde den, som forbrugerne synes bedst om for det pågældende produkt. Man kunne tro, at man, når man skal undersøge folks indstilling til to emballager, kunne give de pågældende prøver af de to emballager og derefter spørge dem, hvilken af de to de synes bedst om og hvorfor. En sådan metode giver imidlertid ikke resultater, man kan bygge på, fordi man, for at kunne bygge på en undersøgelse, må reproducere den stillingtagen, forbrugerne vil skulle tage i praksis. Ingen husmoder vil nogensinde i en butik skulle vælge mellem to emballager, men kun mellem to emballerede varer. Man må derfor pakke nøjagtig det samme produkt ind i de to forskellige emballager, lade forbrugeren anvende de to varer og dernæst spørge, hvilke af de *to varer*, hun syntes bedst om. Da emballagen er den eneste variable faktor – og der må ved undersøgelser af denne art kun være een variabel faktor – må forskelle i besvarelsen kunne henføres til emballagen. Da mange psykologiske faktorer spiller ind, kan forskellig emballage godt ytre sig som forskelle i f. eks. smagsopfattelsen.

Skal man for første gang lancere varer på et nyt marked, kan det være af stor værdi at investere penge i en såkaldt forbrugervaneundersøgelse, som er en omfattende og kostbar analyse af forbrugernes vaner på et stort område f. eks. fødevarerområdet, eller, hvis man ønsker at begrænse sig, forbrugervaner på kødområdet. Man analyserer vanerne, undersøger, hvorledes forbruget af de

forskellige typer kød fordeler sig, om der er lokale forskelle, om der er prismæssige forskelle og finder i det hele taget frem til, hvilke faktorer, der er bestemmende for den pågældende befolknings forbrug af den vare, man er interesseret i. Man må her erindre, at forbrugervaneanalyser ikke har evig gyldighed. Forbrugernes købe- og spisevaner skifter som moden og en analyse af den nævnte type, der er mere end et par år gammel, skal man være varsom med at anvende. På den anden side er forbrugervaneundersøgelser, der gentages med nogle års mellemrum, af den allerstørste betydning, fordi de kan give én oplysninger om årsagerne til ændringer i det pågældende forbrug.

Når produktet er lanceret og når salget er kommet i god gænge, er det naturligt, at man følger sin viden om produktet op, således at man i tide kan foregribe en ændring i forbrugernes indstilling. Det er derfor for firmaer, der benytter markedsanalyser naturligt at abonnere på løbende markedsanalyser, der opgøres i detailhandelen.

Et begreb som mærkeloyalitet, d.v.s. om de samme forbrugere køber det samme mærke fra gang til gang eller skifter mellem konkurrerende produkter er et begreb, som det er af værdi at have kendskab til. Der findes analysebureauer, der udarbejder de såkaldte forbrugerpaneler. Man udvælger et antal husmødre, f.eks. 2000, der er repræsentativt fordelt over alle de relevante grupper. Disse husmødre påtager sig mod ringe betaling – friabonnement på nogle ugeblade – at føre en indkøbsdagbog bestående af en lang række kolonner for en række produkter, der alle er indenfor de varegrupper, som bureauet har købere til. Hver eneste uge skal husmødrene besvare spørgsmål som „Hvor meget købte De“ – „Hvormange pakninger“ – „Hvilke mærker“ – „Hvad betalte De“ – „I hvilken slags forretning“ – „Hvilken ugedag etc.“.

Mens man ved den type analyser, der optales i detailbutikkerne fik et mål for markedsandele, vareomsætningshastigheden og for ens vares andel af de samlede indkøb, så kan man gennem dagbøgerne få oplysninger om mærkeloyaliteten, dens påvirkning foranlediget af promotionkampagner og hvor hyppigt den enkelte familie køber de forskellige produkter, en faktor af betydning for reklamen.

Af emballagetest-eksemplet er det fremgået, at for forbrugerne går de enkelte komponenter i en vare, navn, emballage, selve produktet, reklametemaet og prisen op i en højere enhed og mange psykologiske faktorer spiller en stor rolle i denne forbindelse.

Det er derfor naturligt, at en specialiseret undersøgelse af netop de psykologiske faktorer i de senere år er kommet til at spille en stor rolle. Der er altså i dette tilfælde ikke tale om kvantitative, men kvalitative markedsanalyser. Man vil gerne nå frem til en klarlæggelse af en husmoders motiver til at foretage et be-

stemt køb eller til køb i det hele taget. Kendskabet til sådanne motiver vil være af stor betydning, når reklamen skal tilrettelægges. Motivanalyser kan kun udføres af specialister, og de kræver dels personlig kontakt med den enkelte forbruger, dels en ret langvarig kontakt, idet en lang række spørgsmål skal besvares. Resultaterne af sådanne analyser kan aldrig være eksakte, men blot retningsgivende. De er dog et særdeles velkomment supplement til de oplysninger, man kan skaffe sig på mere traditionel måde.

Anvendelse af psykologi i reklamen virker stødende på mange og der er da heller ingen tvivl om, at misbrug kan ske. Imidlertid gælder det om psykologi anvendt på denne måde, at hæderlige firmaer aldrig vil gå ind for uetiske metoder; de andre vil konkurrencen på langt sigt sætte en stopper for.

Reklame

Tidsskrift for Landøkonomi indeholdt i sin 1959-årgang en artikel om dansk landbrugs deltagelse i en bestemt udstilling og fremkom i denne anledning med en slags anmeldelse heraf. Det hed bl. a. i denne artikel:

„Reklame har aldrig været et fremtrædende salgsmiddel for dansk landbrug. Alt for længe har den ideelle indstilling, „at den gode vare altid sælger sig selv“ været dominerende. Det er blevet andre tider og der gælder nye regler i den hårde konkurrence på verdensmarkedet. Det er ikke længere tilstrækkeligt at kunne producere den gode vare. Man må også fortælle køberne, at man vil sælge den og hvorfor netop denne vare bør foretrækkes fremfor alle andre. Ærlig reklame for en kvalitetsvare til en rimelig pris opfattes ikke mere som en form for blufærdighedskrænkelser. Den er en simpel og anerkendt nødvendighed for at kunne sælge.“

Disse rigtige ord om reklamen, skrevet i et landbrugsfagligt tidsskrift er værd at notere sig, dels fordi de siger noget væsentligt om reklamen og dels fordi de i og for sig er et brud med den gængse opfattelse af reklamebegrebet indenfor landbruget.

Reklamen er ofte betragtet som noget negativt – af flere grunde. Reklamens vildskud er det, der falder mest i øjnene og moderne temareklame (d.v.s. bygget over et tema, baseret på varens egenskaber) for en mærkevare (f.eks. et vaskepulver) kan godt irritere den nøgterne iagttager, der formentlig har svært ved at forestille sig, at den slags argumenter sælger mere end andre. Det har man imidlertid i høj grad lov til at gå ud fra at den gør, netop fordi reklame er dyr. Hvis den kunne laves mere sælgende, så blev den lavet. Moderne promo-

tionreklame (d. v. s. reklame kombineret med lotteri, kuponer, specialtilbud etc.) kan irritere særlig meget og har vel også efterhånden for visse branchers vedkommende nået det punkt, hvor irritationen breder sig i et for annoncøren uhensigtsmæssigt omfang.

Det, der formentlig netop i landbruget har skabt animositet mod reklamen, er dels de meget store beløb, der ofres på reklame, noget, der står i grel modsætning til, hvad man iøvrigt anvender ved salg af danske landbrugsvarer og dels det forhold, at man tænker på bulk-eksportvarer og har mærkevarereklameerfaringerne i tankerne. I det følgende skal reklamens væsen nærmere klarlægges og landbrugets reklame nærmere diskuteres.

Den tidligere amerikanske præsident Franklin D. Roosevelt har engang udtalt:

„Hvis jeg skulle begynde forfra, tror jeg, at jeg ville gå ind i reklamebranchen fremfor i nogen anden. Grunden er, at reklamen efterhånden dækker alle menneskelige behov og tillige forbinder ægte fantasi med et indgående studium af menneskets psykologi. Derved, at reklamen giver størstedelen af menneskeheden aktuel oplysning om nyttige ting, er den i virkeligheden en form for opdragelse. Yderligere har reklamen med stadig stigende hurtighed nået en kunststarts stade. Den gør stadig nye landvindinger, og den almindelige højnelse af levestandarden i den moderne civilisation blandt alle slags folk i de sidste 50 år ville ikke have været mulig, hvis vi ikke havde haft reklamen til at sprede kendskab til højere levestandard“.

Ordet reklame kommer af det latinske ord *reklamo*, der betyder at råbe med høj røst. Reklamen har været kendt i århundreder, men i den af os kendte form er reklamen et barn af den industrielle revolution og forudsætningen for dennes succes. Reklame er i den moderne samfundshusholdning en omkostning på linie med de øvrige omkostninger, der er en forudsætning for fremstillingen af en moderne mærkevare. Ingen vil finde på at drage i tvivl, at der må ofres penge på råvarer eller på fabrikationsprocessen, mens mange drager reklamens funktion i tvivl. Om man skulle analysere årsagerne hertil, er den væsentligste antagelig, at reklamen ikke bevirker en synbar forandring af selve produktet som produktionsprocessen gør det. Når varen er færdig fra fabrikken, har den den fysiske form, som forbrugeren anvender og kritikken af reklamen er et udtryk for en undervurdering af de vanskeligheder, der er forbundet med at flytte varen fra fabrikationsstedet til forbrugeren.

Reklamens opgave er at skabe efterspørgsel efter produktet. Reklamen kan skabe helt nye behov eller blot tilfredsstille eksisterende behov på en anden måde ved at flytte forbruget fra konkurrentens produkt til ens eget. Da alle anvender reklamen, har dette resulteret i en konkurrence om den bedste re-

klame og de psykologiske faktorer har så stor indflydelse på mennesket, at objektive fordele i en reklamekampagne kan mere end opveje mindre ulemper i det fysiske produkt. Reklamen kan altså, når den er god, dreje forbruget i en uhensigtsmæssig retning og dette kan give anledning til berettiget kritik, der dog altid må være på kort sigt. Før eller senere vil en eller anden anvende den bedste reklame på det objektivt set bedste produkt. Denne kombination må naturligvis alt andet lige give det største salg.

Hvis man forestiller sig, at man har et produkt, som skal lanceres eller som man ønsker at forøge salget af, er det en helt naturlig ting, at man tager reklamen i brug. Man bliver her stillet overfor en række problemer, som alle har en optimal løsning og samspillet i løsningerne af de forskellige problemer er afgørende for reklamens effektivitet.

Disse problemer er følgende:

- 1) Hvor meget skal man ofre?
- 2) Hvilke media skal anvendes?
- 3) Hvorledes skal disse media anvendes?
- 4) Hvilket reklamebudskab (tema) skal benyttes?
- 5) Skal man sammen med eller i stedet for temareklame anvende promotion-reklame?
- 6) På hvilket marked eller del af et marked (geografisk) skal reklamepengene anvendes?

Disse for reklamens effektivitet helt afgørende spørgsmål skal blive gennemgået i det følgende.

Hvor stort skal reklamebudgettet være?

Når svaret på dette spørgsmål skal findes, kan man naturligvis først tage stilling til, af hvilken omtrentlig størrelsesorden ens reklamebudget skal være. Man kan være i den situation, at man har et beløb af en bestemt størrelse til rådighed for formålet, som man er indstillet på at bruge i løbet af f. eks. et år, eller man kan tænke sig, at man reserverer en i forvejen fastlagt procentdel af de penge, der kommer ind ved salget af varen. I disse tilfælde kan reklamens vægt øges gradvis i takt med salget. Den sidste metode kaldes procentmetoden og den anvendes fortrinsvis af mindre annoncører. Hvilken procentdel af salget, der reserveres til reklameformål, afhænger naturligvis igen af den enkeltes formåen og i høj grad af, hvilken branche det drejer sig om. Konkurrenternes reklamebudgetter er ligeledes afgørende for, hvad man kan få ud af sine penge.

Når det drejer sig om moderne mærkevarereklame, er procentmetoden absolut undtagelsen. Man budgetterer da efter en anden metode, budgetmetoden, der sætter reklamens pris i relation til det opnåede salg. Under forudsætning af ensartet reklamekvalitet betyder anvendelse af mere reklame et større salg og normalt en deraf følgende større fortjeneste. I et statistisk handlingsforløb kan det herefter i den enkelte virksomhed afgøres, om man skal øge reklamen, idet det naturligvis må haves for øje, at det er overordentlig meget dyrere at reklamere sig fra 70 til 80 pct. markedsandel end fra 10 til 20 pct. markedsandel, afhængig igen af konkurrenternes adfærd, eventuelt endda specielle modforholdsregler.

I det dynamiske handlingsforløb som dette sidste jo er udtryk for, spiller mange forhold ind; måske er man i en periode nødsaget til at reklamere særdeles meget blot for at holde sin markedsandel eller for ikke at gå tilbage. Man kan jo øge sit absolutte salg og gå relativt tilbage alt efter om der er tale om en situation, hvor ens egen og konkurrenternes reklameindsats bevirker en forøgelse af totalmarkedet eller måske kun fører til et uændret totalmarked. Et eksempel er her fjernsynsmarkedet før og efter, at mætning af markedet var nået.

Ved reklamebudgettering i praksis vurderer man ud fra sit kendskab til totalmarkedets størrelse den markedsandel, hvor man opnår den optimale profit og f. eks. moderne koncerner, der budgetterer yderst nøjagtigt, når i løbet af få år til et forbløffende kendskab til, hvor stort et ekstrasalg, der kan regnes med ved en bestemt forøgelse af reklamen, stadig under den forudsætning, at der er tale om reklame af samme salgsskabende kvalitet.

Hvilke media skal anvendes?

Når man har fundet ud af, for hvilket beløb man vil reklamere, bliver det næste spørgsmål, hvor, d. v. s. på hvilke reklamemedier, man skal anvende sine penge.

Den almindeligste reklameform, der i moderne udviklede lande tegner sig for omkring halvdelen af de beløb, der anvendes til reklame, er avertering i landsdækkende reklamemedier og det vil i første række sige dagblade, ugeblade og hvor det kan lade sig gøre, fjernsyn. Økonomisk anvendelse af disse reklamemedier forudsætter, at den opreklamerede vare er spredt over hele landet og findes i den højst mulige procentdel af de butikker, der forhandler varer i den pågældende branche. Om en mulig forbruger overtales af annoncens budskab til at købe den pågældende vare, vil han spørge efter den i den butik, hvor han sædvanligvis køber tilsvarende varer, og findes den ikke, slår han sig i langt de fleste tilfælde til tåls med en anden vare med tilnærmelsesvis de samme egenskaber.

Er der tale om en daglig forbrugsvare, vil ingen bruge tid på at efterlyse den i flere forretninger. I sådanne tilfælde virker annonceringen ikke eller den gavner konkurrenten, hvad der naturligvis ikke er meningen. De store koncerner, der selv på et marked som det danske kan ofre et millionbeløb på en bestemt mærkevare, har i sådanne tilfælde sædvanligvis fuld distribution, eller i hvert fald over 95 pct. Når fabrikanten satser så meget på at skabe efterspørgsel hos forbrugeren, er detaillistens risiko også tilsvarende begrænset og reklamen i sig selv det bedste argument også til at indføre varen i butikkerne. Hvis en koncern ikke for en ny vare opnår mindst 75 pct. distribution i løbet af et år efter lanceringen, regnes den pågældende vare for noget af en fiasko. I de færreste tilfælde kan landsdækkende mærkevareoverføring svare sig, hvis man ikke har mindst 50 pct. distribution, d. v. s. sin vare inde i halvdelen af butikkerne.

Vi er her ved et af de afgørende problemer for distributionen på eksportmarkederne af danske mærkevarer på fødevarerområdet. Vore varer distribueres af vore mangeårige agenter, af lokale grossister o. s. v., og helt uanset, at man har haft det bedste samarbejde med de pågældende i en årrække, så sælger de fleste af dem tillige vore konkurrenters varer. Selvom man forudsætter den allermest positive indstilling til vore danske varer, kan man naturligvis ikke forvente, at vore varer, solgt på denne måde, kan få den distribution, som ville være resultatet af egne salgsorganisationer. Der skal – navnlig ved lanceringer – overvindes en vis købsmodstand og dette tager tid. I de moderne selvbetjeningsbutikker, der som påvist år for år får en voksende andel af levnedsmiddelhandelen, er placeringen på hylderne (i øjenhøjde etc.) af den største betydning for salget. Uden egen salgsorganisation har vi ingen, der kan argumentere for, at netop vore varer placeres de rigtige steder. Har man som de fleste agenter eller grossister mange med hinanden konkurrerende varer, kan man naturligvis ikke skaffe dem alle fordele alle steder.

Netop fordi størsteparten af vore landbrugsvarer har den karakter af bulkvare, som de har, anføres det med rette, at andre reklamemidler end netop annoncer må være af stor betydning. Det er da også rigtigt, at til propaganda for levnedsmidler, hvis væsentligste træk det er, at de er danske, er udstillinger et meget velegnet reklamemiddel. På udstillinger kan køres store generelle kampagner under temaer som „Prima, prima aus Dänemark“. Herved skaffer man vore varer visse af mærkevarernes fordele.

Bl. a. i forbindelse med udstillinger anvendes mængder af brochurer, plakater, servietter og tilsvarende reklamemidler, ligesom smagsprøver er populære. Disse eksempler på direkte reklame anvendes med stor succes og man kan selv styre deres udbredelse og altså sikre, at de kommer de rette købsmænd i hænde. Disse reklamemidler er særlig egnede for danske fødevarer, der i udlandets

Reklameomkostningernes fordeling 1963

	Danmark pct.	Sverige pct.	U. S. A. pct.
Annoncering	45,1	49,5	41,9
Fjernsynsreklame	–	–	–
Filmreklame	1,7	1,6	–
Radioreklame	–	0,3	0,6
Direkte reklame	–	19,6	15,9
Tryksagsreklame	14,6	–	–
Trafikreklame	1,5	–	–
Udendørsreklame	–	2,6	1,3
Butiksreklame	28,2	13,0	–
Andet	8,9	13,4	19,4

butikker sjældent har en distribution, der overstiger 10–20 pct. Annoncens bedste egenskab, at kunne hamre et bestemt reklamebudskab ind i køberne igen og igen, kan man ikke opnå på denne måde, men spildet er langt mindre, end om man i sådanne tilfælde annoncerede.

For landbrugsreklame gør sig iøvrigt særlige forhold gældende, som mærkevarefabrikanterne aldrig behøver at spekulere på. Man kunne f.eks. spørge: Hvorfor fortsætter baconreklamen i England efter markedsdelingsaftalens indgåelse? Efter en markedsdeling skulle konkurrencen jo være elimineret. Her benytter man sig imidlertid af reklamens forbrugsøgende virkning. Baconforbruget i England er jo ikke en fast og uforanderlig størrelse. Gentagne reklamepåvirkninger vil kunne dreje forbrugernes spisevaner hen i retning af bacon. Sådanne reklamekampagner i et marked, hvor markedsandelen, de enkelte konkurrenter har, er lagt fast, kan ske enten som fælleskampagner eller som individuelle kampagner. Fællesreklame gik man kraftigt ind for fra dansk side, mens de øvrige lande ønskede individuelle kampagner, først og fremmest englænderne selv. Alt andet lige må man gå ud fra, at individuelle reklamekampagner, der konkurrerer på deres tema er mere forbrugsøgende end en generel fælleskampagne af samme omfang (hvad den iøvrigt næppe ville blive, når først man var gået ind for den, thi der er i så fald altid en udtalt tendens til at spare). De andre lande ser rigtigt i at reklamere specielt for deres produkter,

thi markedsdelingsaftalen kan jo høre op en dag. Når danskerne er stemt for fællesreklame hænger det sikkert sammen med, at det er dyrest at forsvare det mest udbredte produkt.

Til belysning af, hvorledes reklameomkostningerne på et marked som helhed fordeles over de enkelte reklamemidler, skal anføres følgende oversigt, der viser den procentvise fordeling i 1963 i Danmark og for sammenligningens skyld tillige i Sverige og U. S. A. (se tabellen øverst side 247).

Af hensyn til de forskellige opgørelsesmetoder må en direkte sammenligning ske med forbehold. Som det fremgår, har man ikke direkte villet sammenligne f. eks. direkte reklame med tryksagsreklame, skønt der er stor overlapning mellem grupperne. Dette gælder også trafik- og udendørsreklame.

Det er interessant at konstatere, at jo mere et land er avanceret på butiksområdet, U. S. A. er længst fremme med Sverige længst fremme i Europa, – jo ringere andel tegner butiksreklamen sig for. Man er altså ikke i stand til at udvide butiksreklamen i takt med stigningen i de totale reklameomkostninger.

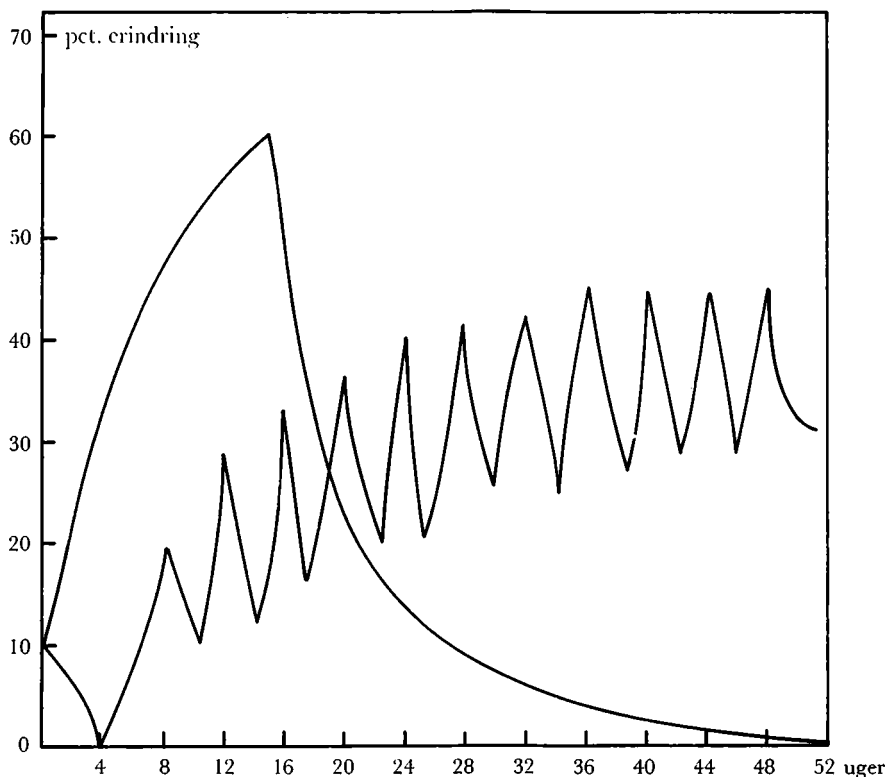
Hvorledes skal disse media anvendes?

Når man har fundet ud af, hvorledes de reklamepenge, man har til disposition, skal fordeles over de omtalte reklamemidler, kommer man til en række andre problemer: Skal man bruge mange små eller få store annoncer, skal man reklamere jævnt fordelt over årets måneder og skal man fordele sin indsats geografisk på en måde, der varierer fra tid til anden.

Spørgsmålet om mange små eller få store annoncer er yderst vanskeligt at svare på. Mange forhold spiller ind, således temaet, branchen, konkurrencesituationen etc. Umiddelbart efter en lancering finder de fleste fabrikanter det nødvendigt med store annoncer, ofte helsidesannoncer, der ikke lader forbrugerne i tvivl om, at en ny vare nu findes på markedet.

En faktor, der har stor betydning i denne forbindelse, er den gennemsnitlige indkøbshyppighed for den pågældende varetype, idet det må være afgørende for en annonce at nå flest mulige forbrugere nærmest det tidspunkt, de står overfor at skulle købe varen. For varer, der indkøbes dagligt, er der her ingen problemer, mens f. eks. tandpasta gennemsnitligt indkøbes relativt sjældent herhjemme. Tandpastaannoncer ser man derfor aldrig – bortset fra ved lanceringer – i særlig stor størrelse. Her går man ind for flere af de mindre, fordi budskabet derfor er friskere, når indkøbet skal ske.

Et amerikansk reklamebureau foretog for nogle år siden et eksperiment der viste, at en jævn strøm af påvirkninger året igennem er en mere effektiv fremgangsmåde end at koncentrere det samme antal påvirkninger i et enkelt kvartal.



Eksperimentet bestod i, at to grupper, hver bestående af 1000 kvinder fik tilsendt en brevserie, omfattende uddrag af 13 forskellige annoncer for samme produkt. Den ene gruppe fik disse 13 breve tilsendt i løbet af et kvartal, mens den anden gruppe fik de samme 13 breve tilsendt med et interval på 4 uger året igennem. Ved hjælp af telefoninterviews undersøgte man et tilfældigt udsnit i hver gruppe hver uge med den hensigt at fastslå hvor mange der kunne huske det mærke, der blev reklameret for. Resultatet blev, at man ved de tretten ugers påvirkning skridt for skridt byggede en erindring op omkring mærket. Efter de 13 ugers forløb kunne 63 pct. huske mærket. Derefter faldt erindringen hurtigt for i slutningen af året helt at være forsvundet. Når påvirkningen skete hver fjerde uge blev resultatet, at erindringsværdien steg i langsommere takt. Efter hver påvirkning sank erindrings-procenten ret hurtigt, men steg endnu kraftigere ved hver ny påvirkning, der fandt sted. En sammenligning giver altså til resultat, at man ved den tætte, men hurtigt udtømte påvirkning opnår ret høje erindrings-procenter, som til gengæld også hurtigt daler igen, mens man ved påvirkninger, der er fordelt over fire gange så lang en periode opnår en erindringsprocent, der i gennemsnit ligger på et højere niveau end i det første tilfælde.

For reklamen for danske landbrugsvarer har det netop omtalte problem f. eks. givet anledning til overvejelser om vor indsats i Vestberlin, der er et af de områder, hvor befolkningen konsumerer flest danske levnedsmidler pr. person. Den seneste udvikling i markedssituationen truer ganske vist dette marked, men dette ændrer principielt intet ved eksemplet. I Vestberlin afholdes hvert år i slutningen af januar den kæmpemæssige levnedsmiddeludstilling „Grüne Woche“, der efter adskillelsen af Vest- og Østberlin også er blevet en politisk manifestation. Skal Danmark satse meget stort på Grüne Woche og gøre lidt eller intet resten af året, f. eks. i form af butiksdemonstrationer eller skal vi holde os væk fra Grüne Woche, hvor alle konkurrenterne brænder deres krudt af for så at satse ekstra i resten af året, hvor vi i langt højere grad ville være uden konkurrence på det reklamemæssige område. De to nævnte situationer er yderpunkterne (af politiske grunde kunne vi næppe blive væk fra Grüne Woche) men alle overgangsformer kunne være aktuelle. Man har hidtil samlet sig om at bruge mest muligt i udstillingsugen og har derved haft ringere muligheder for en jævnt fordelt indsats, et resultat, der næppe giver os den optimale forrentning af vor indsats.

Hvad angår annoncestørrelser, annonceplaceringer og farveannoncers værdi er der siden 1931 foretaget kontrolundersøgelser i U. S. A. og et værdifuldt erfaringsmateriale er opsamlet. Når man ikke har vist disse undersøgelser større opmærksomhed her i landet skyldes det først og fremmest en mere kritisk indstilling til de metoder, der anvendes. Fremgangsmåden er den, at interviewereren indleder med at spørge, om den interviewede har set een eller flere af de udgaver af magasiner, som interviewereren har medbragt. I bekræftende fald gennemgår han det pågældende eksemplar side for side og beder respondenterne sige, om han har set eller læst de annoncer, der findes på de pågældende sider. For hver annonce, der er set eller læst, spørges om hvilke dele af annoncen, der genkendes (mærket, annoncørens navn, temaet etc.).

Det siger sig selv, at muligheden for at de adspurgte i for stor udstrækning siger „ja“ til at have set en annonce, er til stede. Dette er konstateret ved adskillige forsøg, hvor man har indføjjet annoncer, som overhovedet ikke har været publiceret i det pågældende blad. Selvom vi imidlertid kunne stole på resultaterne, ville de ikke eksakt kunne sige os, hvilken indflydelse annoncens creative indhold har i forhold til dens placering, størrelse og eventuelt farve. Dette forhold elimineres dog, når materialet består af flere års undersøgelses-resultater.

Hvad angår den reklamemæssige opdeling af et stort marked i mindre lokale områder, tjener det amerikanske marked som et udmærket eksempel. En egentlig landsdækkende avertering i U. S. A. er enormt kostbar og ingen danske varer har en distribution, der blot tilnærmelsesvis kunne berettigge noget sådant. Om-

vendt kan man måske ud fra vore produktionsfaciliteter sige, at om et dansk produkt annonceredes landsdækkende i U.S.A. og blev en succes, så ville man hurtigt stå overfor umuligheden af at levere. Det var ganske simpelt ikke fysisk muligt. Derimod er der naturligvis intet i vejen for, at specielle områder i U.S.A., f.eks. Manhattan kan betragtes som et lukket marked, hvor man først søger sine varer bedst muligt distribueret og derefter annoncerer i media, f.eks. dagblade, der dækker netop det pågældende område.

Hvilket reklamebudskab skal anvendes?

Det har flere gange været nævnt, at store annoncer er bedre end små og flere bedre end færre. Dette er naturligvis indlysende, men det er samtidig nævnt, at sammenligninger kun kan ske under forudsætning af, at annoncerne er „lige gode“. Herved menes, om deres efterspørgselskabende evne er den samme. Det er naturligvis ikke ligegyldigt, hvordan den købte plads udnyttes. En helt afgørende faktor er her reklamens tema.

En fødevareproducent, der ønsker at reklamere for en ny vare, spørger naturligvis sig selv: Hvorfor spiser folk? Svaret er noget i retning af: For at tilfredsstille deres sult, – for at blive mætte. Alligevel ser man aldrig en fødevareannonce, der slår på mæthed. Sulttilfredsstillelsen er den objektive grund til at man spiser. Men spisning kan ske på mange måder og en faktor, der i den forbindelse spiller en overvejende rolle, er smagen. Dermed er vi inde på de subjektive argumenter. For hvert enkelt eksisterende produkt er der et argument, der på et givet marked på et bestemt tidspunkt er rigtigere end alle andre. Hvis man har fundet dette eller disse argumenter og har et produkt, der kan leve op til dem, så vil forbrugerne have dette produkt og under iøvrigt ens vilkår afvise de andre. I det, der her er sagt, ligger, at et rigtigt argument ikke nødvendigvis vedbliver at være et rigtigt argument (det samme gælder den på et bestemt tidspunkt rigtige vare) og med „de iøvrigt ens vilkår“ menes, at under f.eks. samme prisforhold foretrækker folk en bestemt vares budskab og dermed varen. Bliver nu en konkurrerende vare billigere, er det budskabets bonitet, der bestemmer, hvorlænge man holder sig til den pågældende vare, hvis et konkurrerende produkt stedse går ned i pris. Alt, hvad der kan siges om reklame-temaer er, at de er underkastet dynamiske love, hvorfor de tilhørende forudsætninger altid skal med.

Hvad angår reklametemaer for netop levnedsmidler, spiller de psykologiske faktorer som sagt en stor rolle. Man kan gennem forskellige analyser få en klar opfattelse af, hvilke argumenter der er bedre end andre, og hvorfor. Imidlertid må man stadig eksperimentere – og ofte gennem længere tid – for at finde bedre

temaer til sine varer. Har man imidlertid først fundet det, kan man ofte med fordel beholde det igennem en længere årrække til trods for, at forudsætningerne – specielt menneskene selv – til stadighed underkastes forandringer.

Fremtrædende reklamefolk har fornylig sagt, at en reklamekampagne, der virkelig har vist sig at være sælgende, ikke på nogen måde kan slides op. Det kan således anføres, at en verdenskendt kampagne for tandpasta har kørt i 34 år og i den tid har holdt det pågældende mærke på førstepladsen i mange lande til trods for massive angreb fra samtlige konkurrenter. En lige så kendt kampagne for brød har i U.S.A. løbet i mere end 18 år, en kampagne for mundvand i 35 år og en cigaretkampagne i 23 år. Forudsætningen for, at man kan køre med det samme reklametema over en længere årrække er naturligvis, at det pågældende produkt ikke forældes, men stadigvæk tilpasses ændringerne i forbrugernes smag. Det behøver ikke nødvendigvis at være det samme fysiske produkt som man havde dengang, temaet brugtes første gang. Det interessante i denne forbindelse er, at reklamefolk har erfaring for, at en ændring af en sådan grundfæstet reklame kan have de samme virkninger, som hvis man holdt helt op med at avertere og der er også eksempler på, at en konkurrent har kunnet overtage større dele af markedet med en ringere reklame kvalitetsmæssigt set, blot fordi han fastholdt sit reklametema, mens den anden skiftede fra år til år.

En annonce er som hovedregel bygget op af fem komponenter, nemlig

temaet
et situationsbillede
tekst
emballagegengivelse
firmanavnet

Mindst to af disse komponenter er altid med i opbygningen af mærkevareannoncer og når der er tale om f.eks. helsidesannoncer, kan man regne med, at samtlige komponenter er med.

Promotionreklame

Temareklamen er, omend den principielt er opbygget på subjektive faktorer, normalt en sober reklameform omend den ikke helt kan leve op til de krav, der i de fleste lande rejses, ikke fra forbrugerside, men fra forbrugerorganisationsside, kravet om informativ reklame. Ved denne reklameform udnyttes den dyrekøbte plads til at give saglig og ofte videnskabelig og talmæssig belysning af varens fysiske egenskaber. Denne reklameform har den fejl, at den ikke er

sælgende, omend informative annoncer naturligvis udmærket kan indrykkes som et supplement til almindelig temareklame. Af nærliggende grunde er informativ reklame derfor ikke særlig udbredt; en kemisk analyse slår ikke på de strenge, der får det store flertal af forbrugerne til at efterspørge en bestemt vare.

Promotionreklamen er en fra temareklamen væsensforskellig reklameform. Mens man med temareklamen ved idelige påvirkninger søger at bygge en „brand image“ op, så opnår man med promotionreklame at nedbryde den opnåede tillid, men i stedet får man en kortvarig stærk interesse, der i visse af formerne intet har med produktet som produkt at gøre. (Ved et produkts „brand image“ forstås de forestillinger, følelser og fornemmelser, der hos forbrugerne knytter sig til et bestemt mærke – mærkets totale fremtrædelsespræg.)

Eksempler på promotionreklame er vaskepulverlotterier, der får folk til at købe et bestemt mærke så længe en bestemt konkurrence står på, hvorefter de gladelig skifter til en anden konkurrence. Kortvarige prisnedsættelser på en begrænset del af produktionen af typen „reklamepakke, spar 1 kr.“ er også promotionreklame. Det gælder også samlemærker, kuponaktioner o. lign., der som den informative reklames absolutte modstykke drager forbrugernes interesse helt væk fra produktets egenskaber. Promotionreklame er i reklamens teori kortvarige aktioner til underbygning af en temareklame eller våben mod en konkurrents lancering. Som typen har udviklet sig på vaskepulverområdet og tildels ugebladsområdet, hvor det er blevet en permanent foreteelse med forskellige promotions, er det en uheldig reklameform, der vildleder forbrugerne og ødelægger et produkts brand image. Denne reklameform er iøvrigt stærkt medvirkende til at deklassere *al* reklame i manges bevidsthed.

For at sikre, at reklame ikke misbruges til at fremme formål som er uhensigtsmæssige, har Det internationale Handelskammer taget initiativet til en international reklamekodex, der blev vedtaget første gang i 1948 og senere i revideret form i 1955. Den er senere tiltrådt af en lang række organisationer i mange lande. Ansvar for overholdelse af reglerne i denne kodex påhviler dels de, for hvem reklamen udøves, dels de, der udarbejder reklamen, og dels de, der medvirker til dens spredning. Hver og een inden for disse grupper er medansvarlig for, at reglerne overholdes.

Vor landbrugsreklames omfang

Det er ikke muligt på forhånd at udtale sig om, hvor stor en del af en vares omsætning der normalt anvendes til reklame. De store internationale koncerner har reklamenormer for deres mærkevarer i forskellige konkurrencesituationer, ved lanceringer etc.

Der er i sådanne tilfælde ofte tale om, at en meget stor del af omsætningen investeres i reklame, således at et produkt under opbygning måske er tabbringende de første 3-4 år for først derefter at være profitabelt. Når man ikke sælger egentlige mærkevarer, er mulighederne for lønnende at anvende reklame ikke så store; ens produkter kan måske endda ikke altid identificeres som danske. Alligevel vil en oversigt over dansk landbrugs eksportorganisationers reklame (1964) virke overraskende på mange. I nedenstående oversigt er propagandabudgettet sat i relation til den samlede eksportværdi, ligesom bidraget fra Landbrugets Dispositionsfond, der indgår i de samlede tal, er specificeret. Angivelserne af eksportværdierne angiver det normale niveau og tabellen er et forsøg på en generel sammenligning mellem indsats og resultat.

Landbrugsreklamens omfang 1964

Produkt	Årlig eksportværdi mill. kr.	Propagandabudget mill. kr.	Heraf Dispositionsfondens mill. kr.	Propagandabudget i pct. af eksportværdi
Bacon & flæsk levende svin	1.800	30,5	14,5	1,7
Ost.	360	16,5	11,3	4,5
Smør	675	10,5	7,3	1,5
Fjerkrækød	240	3,8	2,5	1,6
Okse- og kalvekød levende kvæg	900	2,0	–	0,2
Avlsvæg	12	0,7	0,5	5,8
Mælkekonserves	225	0,5	–	0,2
Æg	80	0,3	–	0,4
Kartofler	20	0,1	–	0,5
Heste	30	0,1	–	0,3

Procenterne varierer som det vil ses fra 5,8 pct. for avlsvæg til 0,2 pct for mælkekonserves og okse- og kalvekød. Da avlsvægekseporten er betydningsløs, er osten med en propagandaprocent på 4,5 det eneste produkt med en nogenlunde antagelig reklame, og det må endda tilføjes, at de pågældende branchers bidrag til generelle kampagner er medregnet.

De anførte meget lave tal, der ialt for et hårdt og konkurrencepræget år regner med en samlet propagandainsats på 65 mill. kr. for at sælge for mellem 4 og 5 milliarder kr. varer, er dog ikke alt, hvad der ofres af reklame for danske landbrugsvarer. De private eksportører af landbrugsvarer ofrer ikke mindst på kødkonservesområdet meget betydelige beløb til reklame.

Reklamen for landbrugsvarer eller fødevarer udgør en relativ ringe del af den samlede reklame. Man har foretaget en analyse af annoncer i danske dag- og ugeblade, der svarer for $\frac{3}{4}$ af alle annoncer, mens annonceringen som påvist svarer for 45 pct. af al reklame herhjemme. Når det tages i betragtning, at fødevarerne udgør 25 pct. af det samlede forbrug, er det ved første øjekast måske overraskende, at kun knap 10 pct. af annoncerne vedrører fødevarer. Dette tal viser imidlertid, at mærkevareandelen af fødevarer (endnu) er ringere end af andre forbrugsvarer, men også, at de virkelig store danske annoncekampagner sættes ind på andre områder end fødevarer. I disse år er det navnlig vaskepulverfabrikanterne, der kæmper om at øge deres markedsandel permanent, fordi anlæggene til produktion af moderne syntetiske vaskemidler er særdeles kostbare. Går man imidlertid tilbage til 1930'erne vil man se, at margarineannoncerne dengang var i en størrelse og af en mængde, der bestemt ikke giver de moderne konkurrenceprægede kampagner noget efter. Det var helsidesannoncer fra de tre største private firmaer, der prægede bladene, og det var meget store beløb, der ofredes for at få den størst mulige markedsandel i et margarineforbrug, der dengang var blandt verdens største, regnet pr. indbygger. Baggrunden for denne konkurrence faldt bort, da hovedkonkurrenterne efter krigen etablerede et fælles salgsselskab og nu kun har eet mærke.

Man kan afslutningsvis rejse det spørgsmål, om den reklame, som er gennemført ude omkring i verden for danske fødevarer har ført til en forøgelse i salget. Dette er jo meningen med al reklame. Et sådant spørgsmål er selvfølgelig på det nærmeste umuligt at besvare, fordi man ikke ved, hvordan salget ville have været, hvis man ikke havde reklameret.

Der er dog absolut ingen tvivl om, at kendskabet til danske levnedsmidler som kvalitetsvarer er blevet forøget. Den udstrækning, i hvilken dette fører til salg bestemmes ikke af reklamen alene, men af selve varerne, salgsorganisationernes effektivitet etc.

Generelt må det dog siges, at et givet beløb anvendt til reklame bevirker et større salg, hvis det er en mærkevare, man reklamerer for end hvis det er et begreb („Danish“) og om mærkevarekampagner gælder, at småkampagner ofte er relativt nytteløse. Når fødevarekoncernerne gennemfører store kampagner for deres varer, er det ikke fordi de ønsker at have store reklameomkostninger, men fordi de ved, at deres profit maksimeres på denne måde.

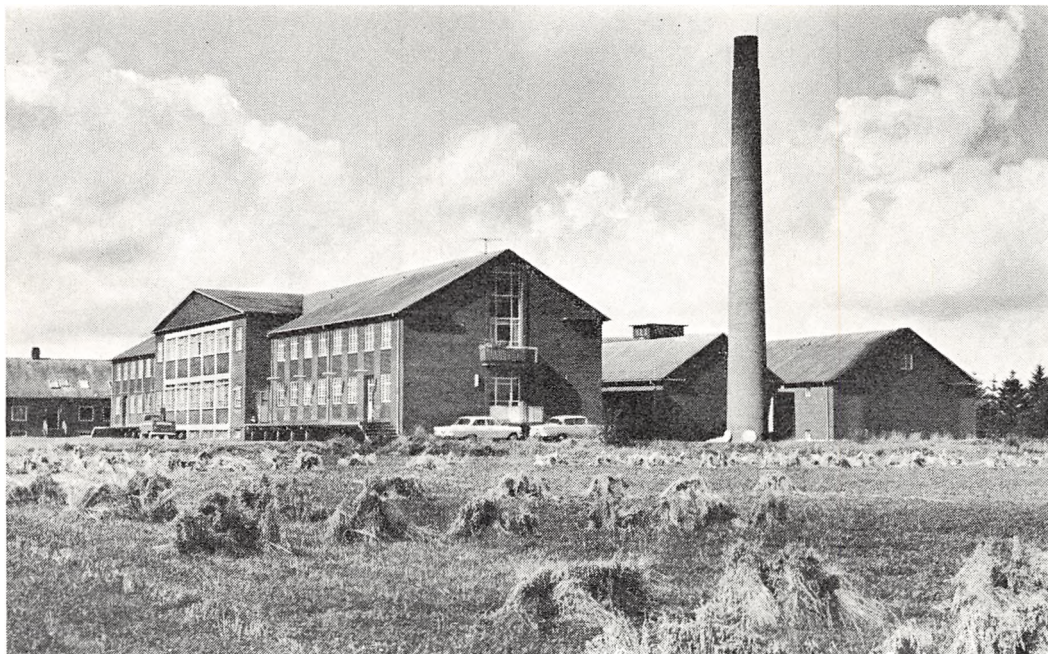
Mejeriet Danmark

I det foregående er der ofte draget sammenligninger mellem hvad der sker i moderne rationaliseret industri og hvad der sker i landbruget. Man er i dette erhverv, herhjemme og ude, relativt set bagefter industrien i teknisk henseende, men det betyder ikke, at man er fremmed for den ny tids krav. I landbrugets hovedbrancher er der ved at ske ting, som, hvis de gennemføres rigtigt, kan udligne industriens førerstilling. Det område, hvor moderne rationaliseringsbestræbelser er nået længst frem mod realiseringen, er mejeribrug.

Man har nået det stadium, hvor man tager konsekvensen af den udvikling, der har taget form i de senere år og har givet sig udtryk i sammenlægninger og nedlæggelser af mejerier. Man forstår, at rationalisering er andet og mere end dette. Selve begrebet rationalisering er udtryk for hensigtsmæssige og fornuftsbestemte handlinger og i en vis forstand er det derfor nok rigtigt, at der har eksisteret rationalisering i al den tid, mejeribrug har eksisteret. Selve oprettelsen af vore andelsmejerier var den mest skelsættende begivenhed, der til dato har fundet sted og gennemført, tvunget af ydre omstændigheder. Først idag er udviklingen omkring os således, at en rationalisering af mindst samme betydning vil blive gennemført og med begrebet fornuftsbestemte handlinger vil der nu menes handlinger, der er fornuftige ikke målt med lokal målestok, men med hele Danmarks mejeribrugs. For oversigtens skyld er mejeribrugets hidtidige historie opdelt i fem epoker, hver kendetegnet af skelsættende begivenheder. En kort gennemgang af disse epoker vil være et nødvendigt led i forståelsen af det, der nu sker i mejeribrug.

I 1882 oprettedes det første andelsmejeri i Hjedding ved Varde og hermed indvarsledes en ny epoke i dansk mejeribrug, en epoke, der varede lige til 1935. Denne epoke er kendetegnet ved et stadigt voksende antal mejerier; man var i 1935 nået op på ialt 1404. Epoken kendetegnes også af en begyndende organisatorisk opbygning. I 1889 oprettedes således mejeriernes første landsdelsorganisation (Fyns Stift), i 1901 indførtes Lurmærket som et fælles registreret varemærke for smør af garanteret kvalitet og samme år oprettedes De samvirkende danske Mejeriforeninger som en organisatorisk overbygning over de tre landsdelsorganisationer. I året 1912 stiftedes de danske Mejeriers Fællesorganisation som en virkelig landsorganisation. Midt under 1. verdenskrig, i 1915 nedsattes såvel et smørekspertudvalg som et osteekspertudvalg og i 1917 stiftedes de samvirkende danske andels-smørekspertforeninger.

I den anden epoke, fra 1935 og til 2. verdenskrig indledtes den driftskoncentration, som senere skulle tage fart. Forudsætningen for denne udvikling var



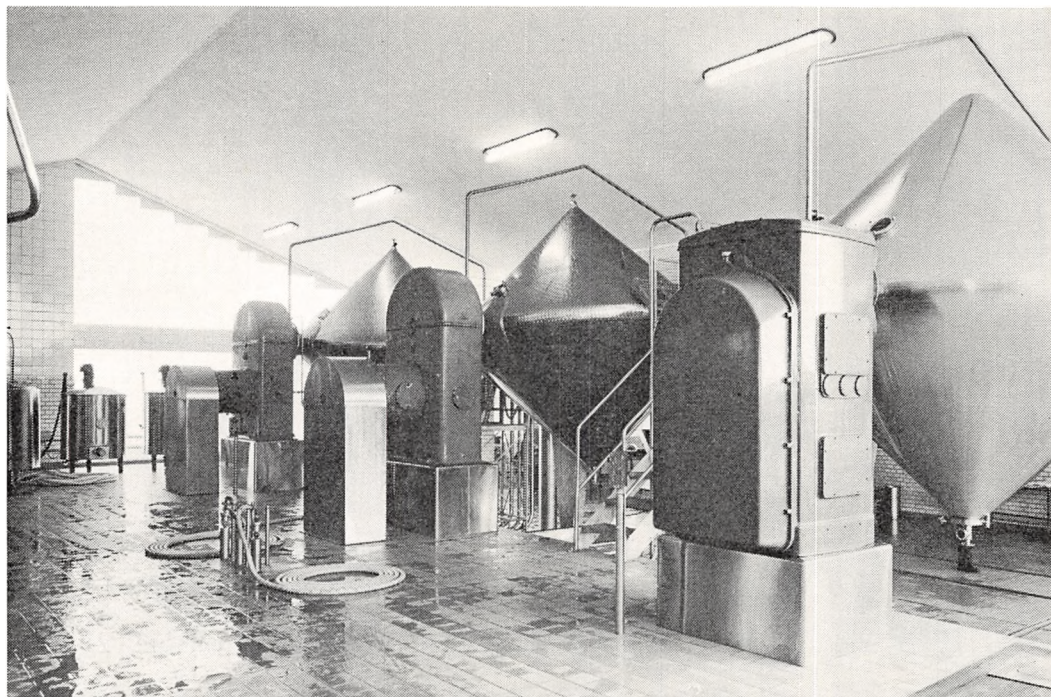
Allerede for en del år siden begyndte en centralisering af mejerierne, idet flere mindre anlæg blev erstattet med færre større enheder, der gjorde det muligt at tage større og derfor mere arbejdsbesparende maskinanlæg i brug.

motoriseringen af transporten, der førte til, at et mejeri kunne modtage mælk fra et væsentlig større område end hidtil, hvorved de mindste og økonomisk set dårligste mejerier kunne nedlægges helt. I 1935 var kun 5 pct. af samtlige mælkeruter motoriserede. I 1962 var dette tal 82 pct.

Tredie epoke varer fra 2. verdenskrig til 1958. Denne epoke er karakteriseret af, at mejerierne begynder at arbejde sammen regionsvis om fælles opgaver som pakkecentraler, kærnecentraler o. lign. I denne epoke oprettedes i 1946 „Danske Ostemejeriers Fællessalg og Osteeksport“ og i 1950 erstattedes de landbrugsministerielle eksportudvalg af henholdsvis Mejeribrugets Smøreksportudvalg og Mejeribrugets Osteeksportudvalg.

Den fjerde epoke er femåret 1958–1963, hvor rationaliseringen sattes mere i system. I epokens første år oprettedes Mejeribrugets Planlægningsudvalg og arbejdet i dette udvalg førte til, at der dannedes en række mejeriselskaber, der lader en hel egn andelsmejerier gå op i en højere enhed, organisatorisk såvel som forretningsmæssigt.

Den femte epoke indledtes i 1963 og kendetegnes ved, at repræsentantskabet på sit møde i 1963 bemyndiger bestyrelsen til at fuldende planerne om etableringen af mejeriselskabet Danmark.



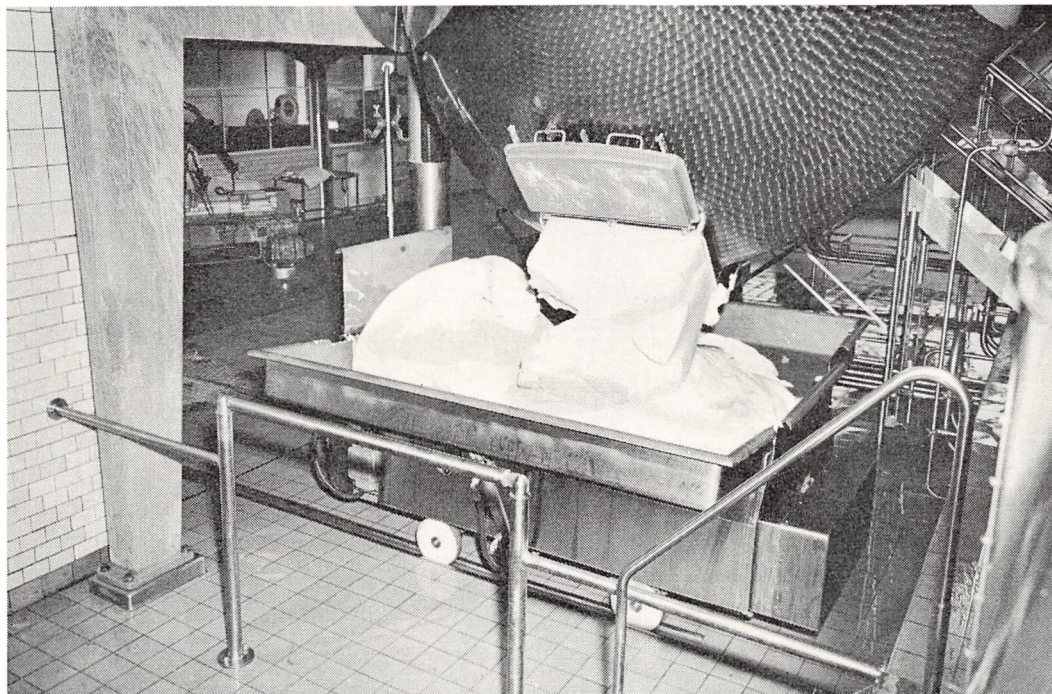
Indtil for få år siden kærnedes hovedparten af vort smør i trækærner af beskeden størrelse, men også på dette felt har den tekniske udvikling gjort det muligt at opnå store produktionsmæssige fordele ved brug af nye og større maskinelle hjælpemidler. Billedet viser 3 moderne keglekærner, hvoraf den største har en kapacitet på 10.000 liter.

Når blikket løber hen over de fem ovenanførte epoker, får man umiddelbart det indtryk, at der er sket en mængde og at tempoet i hændelserne har været stærkt stigende i de senere år. Dette hænger naturligvis sammen med, at man høstede gode erfaringer med de første nedlæggelser og sammenlægninger.

En række landmænd havde utvivlsomt forventet endnu bedre økonomiske resultater af de første rationaliseringer. Hertil er at sige, at først når rationaliseringsprocessen er ført langt længere igennem, kan man tale om egentlige rationaliseringsgevinster og selve dette faktum kan naturligvis virke forsinkende på processen, fordi forventningerne på kort sigt er overdrevent store.

Fra mejeribrugets ledelse har man advaret stærkt imod at anvende betydelige beløb på i enhver anden sammenhæng uangribelige moderniseringer, der har til formål at sikre det pågældende mejeri imod sammenlægning og rationalisering. Selvom beslutninger herom principielt træffes af det enkelte mejeris bestyrelse, er rationaliseringen af hele mejerisektoren tænkt at forløbe så hurtigt, at nyinvesteringer ude af trit med helhedsløsningen vil kunne forstyrre denne.

Det ulykkelige ved sådanne investeringer er, at de over en lang årrække skal



Når smørret er kærnet, udtømmes det i elektrisk drevne skinekørende vogne, som kører det direkte til pakkemaskinerne. Ved at koncentrere produktionen på et mindre antal kærnecentraler af denne art er opnået såvel produktionsmæssige som økonomiske fordele, og efter alt at dømme vil det være muligt at nå endnu længere ad denne vej.

betales af de til de pågældende mejerier knyttede landmænd og hvad enten investeringen således betales lokalt eller på en eller anden måde kompenseres ved indtræden i en organisatorisk overbygning, så vil sådanne omkostninger reducere vor konkurrenceevne overfor udefra kommende konkurrenter. Landbruget har idag mindre end nogensinde råd til fejlinvesteringer.

Det var da også for at kunne imødegå tendenser af denne art, at man i 1958 nedsatte Mejeribrugets Planlægningsudvalg, der skulle bistå mejerierne med udarbejdelsen af større rationaliseringsplaner og have tilsyn med deres gennemførelse.

Allerede i årene forinden havde mejeribrugets rationaliseringsopgaver beskæftiget Fællesorganisationens ledelse og med nedsættelsen af planlægningsudvalget, der bestod af repræsentanter for Statens Forsøgsmejeri, Dansk Mejeristforening samt Fællesorganisationen selv kom arbejdet ind i fastere rammer.

Umiddelbart efter udvalgets nedsættelse stilledes det overfor anmodninger fra en række mejeriforeninger navnlig på Sjælland og Bornholm samt i Sønderjylland om rationaliseringsplaner.

Da planlægningsudvalgets beføjelser ifølge sagens natur var ret begrænsede, fordi det ligger i andelsbevægelsens idé, at Fællesorganisationen ikke kan gennemføre en rationalisering mod andelshavernes ønske, udsendte man i stedet til samtlige mælkeproducenter i august 1959 en henvendelse med redegørelse for arbejdets hele karakter.

Man opnåede, at samtlige landets 24 mejeriforeninger anmodede om hjælp til udarbejdelse af planer. I Odsherred blev der yderligere oprettet et andels-selskab med tilslutning af det fornødne antal virksomheder, således at man også i praksis kom i gang. Flere af de øvrige omtalte planer er ligeledes ført ud i livet.

I begyndelsen af 1960'erne er adskillige nye mejeriselskaber blevet etableret. Mejeriselskabernes størrelse varierer fra 15–20 mill. kg til over 100 mill. kg. modtaget mælk pr. år. De er alle beliggende indenfor et sluttet geografisk område og hvert enkelt selskab disponerer i modsætning til det enkelte andelsmejeri over flere produktionsanlæg, som muliggør en vidtgående specialisering af driften og en bedre økonomi. Staten støtter disse bestræbelser ved årligt at stille et beløb på 20 mill. kr. til rådighed for mejerirationaliseringen.

Det stod dog klart for mejeribrugets ledelse, ud fra de forudsætninger, man arbejdede med, at mejeriselskaberne ikke i sig selv kunne være udtryk for den endelige målsætning, men at koordineringen måtte føres endnu et skridt videre. Dette skyldtes i første række to forhold, som selv det største lokalselskab ikke ville kunne løse selv, nemlig produktionstilpasningen og afsætningen.

Hvad den første angår, må der til enhver tid være mulighed for at lægge det produktionsmæssige tyngdepunkt, hvor det ud fra hensynet til mejeribrugets helhedsinteresser må skønnes at være mest hensigtsmæssigt. En pludselig overfyldning af markedet med prisernes sammenbrud til følge er en ligeså ubehagelig ting som en truende underforsyning med risiko for tab af kunder til følge.

Hvad afsætningen angår, sker denne ganske vist gennem mejeribrugets egne andels-virksomheder og disse søger naturligvis til stadighed at varetage producenterne interesser bedst muligt.

Det hidtidige system rummer imidlertid en betydelig svaghed deri, at produktion og afsætning ikke kan tilrettelægges efter en fælles plan. Sælgeren har en ubetydelig eller ingen indflydelse på produktionens retning og størrelse og producenten står uden det moderne salgsapparat, som udenlandske konkurrenter længe har haft.

Samtidig har en række udefra kommende faktorer gjort sig stærkt gældende og gjort en helhedsløsning bydende nødvendig. Over hele Europa kan der påvises en overordentlig kraftig udvikling indenfor mælkeproduktion og mejeridrift. Bagved ligger en bevidst politik, der har til formål at op hjælpe landbruget



Nedgang i medhjælpernes antal, øgede afsætningsvanskeligheder og ugunstig prisudvikling har ført til at dansk landbrugs kvægbestand er blevet reduceret kendeligt. Antallet af malkekøer er nu det laveste inden for de sidste 40 år.

i de pågældende lande. En betydelig konkurrencetrusel fra andre landes mejeribrug kan altså påregnes i fremtiden.

Til sammenligning kan oplyses, at skønt Finland har omtrent det samme antal malkekøer som Danmark, er antallet af mejerier nu kommet ned på ca. 250. Hertil kommer, at man i Finland har oprettet Europas største kærnecentral i Seinäjoki. Pr. måned indvejes 2 mill. liter fløde og 4 mill. liter mælk, som bl. a. forarbejdes til ca. 800.000 kg smør og $\frac{1}{2}$ mill. kg tømælk hver måned. Det bør også fremhæves, at man på denne „Europas største smørfabrik“ fremstiller flere smørsorter, let saltet, stærkere saltet, usaltet, syrnet og usyrnet. Smørret pakkes dels i portionspakninger, dels i hel- og halvkilopakker samt i 25 kg-pakninger til storaftagere som restauranter, hospitaler o. lign.

I U.S.A. faldt antallet af smør-mejerier fra 1937 til 1957 fra 4660 til 2062 eller med 50 pct. og på hvert mejeri fremstilledes i 1957 92 pct. mere smør end i 1937. For ost gør den samme udvikling sig gældende, idet antallet af ostemejerier faldt fra 2312 til 1194 eller med 48 pct. Produktionen på det enkelte ostemejeri voksede i 20-års perioden til det 4-dobbelte.

Sideløbende med den rationalisering, der overalt er igang indenfor mejeri-

bruget skærpes truslen fra storhandelen, der gennem vertikal integration efterhånden søger at erhverve virksomheder i alle produktionens led. Som det er gået som en rød tråd gennem hele dette kapitel står man i disse år overfor et valg. Vil man selv forædle mælken eller helt overlade dette til andre?

Hertil kommer, at antallet af malkekøer herhjemme nu er det laveste i 40 år. Hvis mælkeproduktionen stabiliseres på et niveau, der er 10 pct. lavere end normalt, vil det betyde en nedgang i eksporten på 16 pct. Samtidig hermed er der store geografiske variationer. I årene siden udbruddet af 2. verdenskrig er mælkemængden på øerne øst for Storebælt gået tilbage med 35 pct. og på Fyn med 16 pct., mens produktionen i Jylland, der må tage sig af eksportproduktionen, fordi de øvrige egne svarer for det meste af et meget stort hjemmemarked, er steget med 10 pct.

Sæsonvariationerne er også vokset og forskellen mellem bedste sommeruge og ringeste vinteruge er nu større end nogensinde. Disse problemer stiller de tilbageblevne mejerier overfor uoverskuelige krav om tilpasning og vanskeliggør rationel drift.

Effektiv planlægning af maskinudrustningen på de rationaliserede mejerier trænger sig også på efter at det er oplyst, at der i hele landet findes smørpakke-maskiner, som kunne pakke een dags produktion på væsentlig mindre tid end en time.

Uden forudgående varsel forelagdes planerne om mejeriet Danmark som een produktionsmæssig, afsætningsmæssig, økonomisk og organisatorisk enhed på repræsentantskabsmødet i 1963. Resultatet af den endelige afstemning om, hvorvidt bestyrelsen skulle arbejde videre med planerne for senere at forelægge dem til vedtagelse på endnu et repræsentantskabsmøde blev en tilslutning med 55 stemmer, mens 10 stemte imod.

Selskabet vil blive opbygget som et andelsselskab med begrænset ansvar. Det fundamentale grundlag er medlemskredse på ca. 300 andelshavere hver. Hver andelshaver har een stemme. Kredsene samles efter planen i seks regioner; samtlige kredsformænd og næstformænd i en region, der er geografisk afgrænset, danner regionsforsamlingen og de seks regionssamlinger vælger medlemmerne til repræsentantskabet, der får 1 medlem for hver påbegyndt 20 mill. kg mælk samt 4 medlemmer udpeget af Fællesorganisationens bestyrelse.

Selskabets bestyrelse består af 11 medlemmer, nemlig de seks regionsformænd samt to medlemmer, udpeget af Fællesorganisationens bestyrelse. De øvrige tre udpeges af repræsentantskabet blandt dettes medlemmer.

Fællesorganisationens formand leder det konstituerende møde i repræsentantskabet og bestyrelsen ansætter den administrerende direktør efter indstilling af Fællesorganisationen.

Decentraliseringsprincippet med opdeling i regioner er udtryk for ønsket om at lægge ansvaret for det lokale salg og produktion over på det lokale plan.

I løbet af det næste år afpudsedes de i realiteten færdige planer og på repræsentantskabsmødet den 27. oktober 1964 blev hele skitsen vedtaget, dog ikke uden modstand og uden at betænkeligheder blev gjort gældende, navnlig fra privat-mejeriernes side.

Som et resultat af hele den omtalte udvikling er planerne om stiftelsen af et hele landet omfattende mejeriselskab særdeles forståelige. Man savner fra mejeribrugets ledelse muligheden for at kunne træffe en række fundamentale dispositioner af den største økonomiske rækkevidde centralt, således som det er tilfældet i den moderne koncern. At omskabe organer, der er opbygget på andelsbasis og hvor kraftlinierne går nedefra og op til organer, der skal kunne dirigere centralt uden at kraftlinierne må gå oppefra og ned er, hvad man har forsøgt med mejeriet Danmarks opbygning (se oversigten øverst næste side).

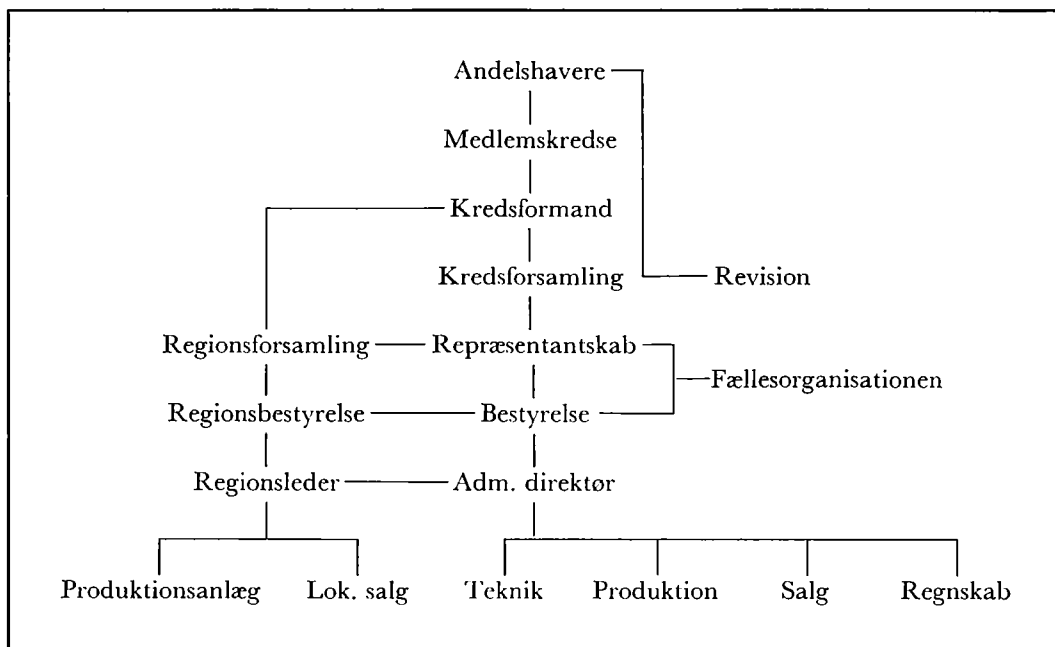
Det centrale organ i organisationsopbygningen er bestyrelsen, der i henhold til vedtægterne § 15 især har følgende beføjelser:

- 1) Den har under ansvar overfor selskabet den overordnede ledelse af selskabet og træffer alle beslutninger, der ikke er henlagt til repræsentantskabets eller kredsforbundsafmødet afgørelse.
- 2) Den træffer, indenfor den af repræsentantskabet vedtagne drifts- og investeringsplan beslutning om køb, salg eller pantsætning af fast ejendom, nedlæggelse, udvidelse eller oprettelse af produktionsanlæg samt optagelse af lån.
- 3) Den træffer endvidere beslutning om produktionens art og fordeling på selskabets produktionsanlæg, herunder om optagelse af nye produktioner.
- 4) Den varetager afsætningen af selskabets produktion og udformer med henblik herpå den fornødne salgsorganisation efter nærmere forhandling herom med De danske Mejeriforeningers Fællesorganisations bestyrelse.
- 5) Endelig varetager bestyrelsen som tidligere omtalt alle fælles opgaver til fremme af selskabets produktion og afsætning, herunder produktudvikling, markedspleje og -forskning.

Det fremgår af disse bestemmelser, at den 11 mand store bestyrelse har den dominerende indflydelse på alle væsentlige beslutninger. Selskabets administrerende direktør skal i henhold til § 18 forestå den daglige ledelse i overensstemmelse med de „af de valgte organer herfor truffede beslutninger“.

Han skal endvidere udarbejde forslag til den årlige drifts- og investeringsplan

Opbygningen af „Mejeriselskabet Danmark“



og skal iøvrigt mindst en gang om måneden holde møde med regionslederne og overordnede funktionærer, som han skal orientere om selskabets drift.

Siden vedtagelsen af alle de revolutionerende planer i oktober 1964 har en række tekniske udvalg arbejdet med forberedelsen af det rent praktiske og tekniske grundlag for selskabets etablering, der forventes i foråret 1967.

Naturligt nok har det ikke kunnet undgås, at mange har haft vanskeligt ved at forstå, hvorledes relationerne fremover skal være mellem Mejeriselskabet Danmark og De danske Mejeriforeningers Fællesorganisation.

Vel er Fællesorganisationen repræsenteret i det nye selskabs ledelse og vel er der i vedtægterne adskillige steder peget på, at opgaverne skal løses efter forhandling med Fællesorganisationen, men tilbage bliver problemet om, hvilken organisation der fremover overfor offentligheden tegner dansk mejeribrug.

Herom blev det på Fællesorganisationens repræsentantskabsmøde i oktober 1965 sagt, at den indflydelse, Fællesorganisationen på en række punkter vil få på mejeriselskabet Danmark, tjener det formål at sikre, at selskabet i hele sit virke stedse har det samlede mejeribrugs tarv for øje, således som det også er udtrykt i selskabets formålsparagraf. Fællesorganisationen har klart tilkendegivet, at man under fair og lige konkurrencevilkår vil tilstræbe et fornuftigt og positivt samarbejde mellem mejeriselskabet og enhver, som uden tilknytning til dette vil gøre en indsats til gavn for danske mælkeproducenter. Dette tilsagn

er og bliver aldeles ubetinget. Skal Fællesorganisationen fortsat kunne udfylde sin centrale funktion som formidlende og koordinerende organ for mejeribrugets mange interesser, må det være indlysende nødvendigt, at Fællesorganisationen bevarer sin fulde styrke som mejeribrugets og mælkeproducenternes fællesnævner og det, mejeribruget såvel som landbruget i sin helhed mindst af alt har brug for, er splittelse i rækkerne.

Rationalisering af andelsslagterierne

Allerede inden offentliggørelsen af mejeriernes planer om at skabe eet landsomfattende mejeriselskab nedsatte fællesbestyrelsen for slagterierne i marts 1962 et strukturrationaliseringsudvalg. Udvalgets målsætning var at give en belysning af andelsslagteriernes produktions- og afsætningsmæssige struktur i forhold til udviklingen på længere sigt såvel på hjemmemarkedet som på eksportmarkederne med det formål at fremsætte forslag til strukturelle forbedringer og til nærmere undersøgelse af problemerne.

Slagteriernes problemer minder på flere områder om mejeriernes, men er på andre væsensforskellige fra disse. Den rationalisering, der har medført 500 mejeriers nedlæggelse kendes ikke i slagterierne, hvor intet andelsslagteri er nedlagt, før det første nedlagdes i 1966.

Når for et århundrede siden flæsk og andre svineprodukter, navnlig fra større slagteriforretninger i byerne skulle gøres klar til eksport, foregik det på den måde, at kødet nedsaltedes i store tønder. I 1860'erne ændredes Englands efterspørgsel i retning af flæsk, udskåret og behandlet som bacon og kundens ønsker var lov. Med mere rationel slagtning og bedre forsendelse af produkterne for øje oprettedes i efteråret 1865 det første egentlige svineslagteri på Christianshavn. Det karakteristiske for dette slagteri var ikke indførelse af datidens teknik, men derimod nærmest en organisering af håndkraften. Dertil kom, at det nye slagteri indførte slagtninger året rundt, noget, der dengang var nyt.

Allerede året efter, i 1866, oprettedes det andet svineslagteri, – også i København, men disse virksomheder prægede ikke udviklingen i synderlig grad og den stærkt stigende svineproduktion afsattes fortrinsvis i levende tilstand.

Med oprettelsen af det tredje privatslagteri i Holstebro i 1879 indledtes slagteriernes indflydelse på de modtagne svins kvalitet, idet slagteriet blev grundlaget for et ihærdigt avlsarbejde. Hertil kom den stærke udvikling i mejeribruget, på det tekniske plan med centrifugens indførelse, på det organisatoriske med andelsmejeriernes stiftelse. Skummetmælk og valle stod til rådighed som

svinefoder og skabte sammen med billigt importeret korn glimrende muligheder.

Antallet af privatslagterier steg helt til 11, inden det første andelsslagteri stiftedes i 1887 i Horsens. Ved denne lejlighed og gennem indholdet af vedtægterne blev der fastlagt forskellige hovedlinier, der kom til afgørende at præge hele den påfølgende udvikling for andelsslagterierne. Det blev karakteristisk for andelsslagteriernes opbygning, at det kom til at dreje sig om ret store virksomheder, hvor andelshaverne i reglen boede inden for, hvad man sædvanligvis betegner som en egn, undertiden ret omfattende i udstrækning. Man må uvilkårligt tænke på, hvor forskelligt alt ville have stillet sig, hvis man fra begyndelsen var slået ind på det forslag, som initiativtageren til det første andelsslagteri stillede, nemlig oprettelsen af små sogneslagterier i lighed med mejerierne.

Indtil århundredskiftet var der oprettet 26 andelsslagterier og i perioden fra 1902 til 1913 oprettedes yderligere 18, hvorved det samlede antal var 44.

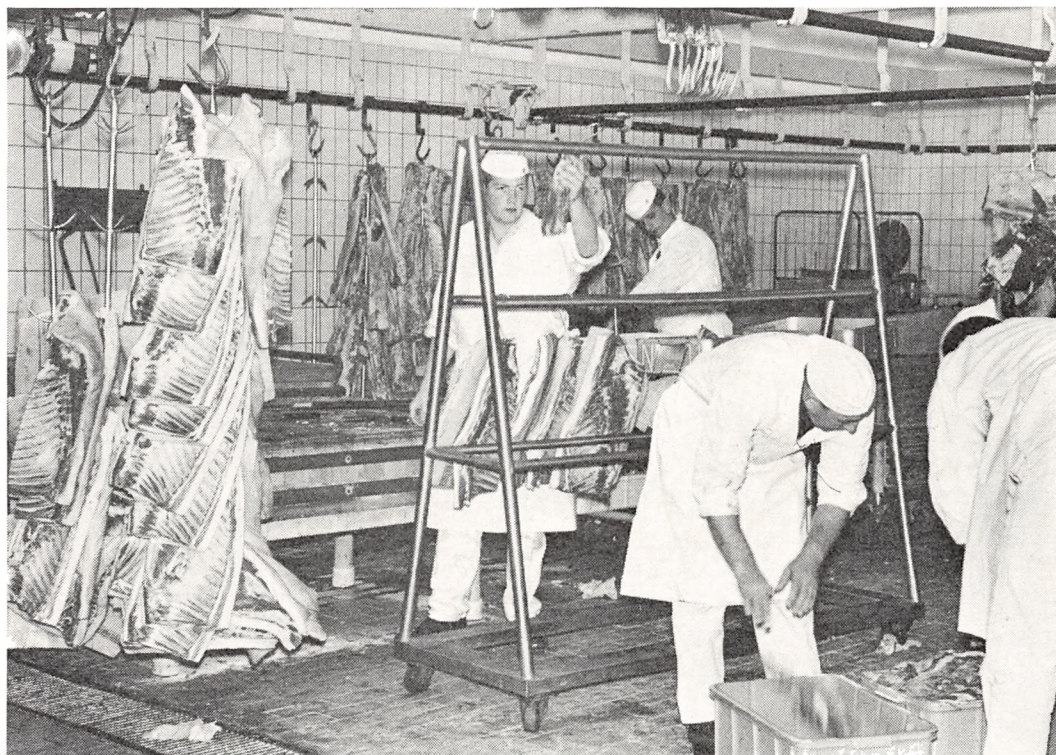
Der var herefter på grund af verdenskrigen en pause til 1922 og i årene 1922–1924 oprettedes 5 andelsslagterier, alle i det genvundne Nordslesvig. Den sidste store bølge af oprettelser var årene 1928–1931, hvor det ialt oprettedes 12 andelsslagterier. Det sidste slagteri, i Tønder, oprettedes i 1950 og bragte det samlede antal op på 62; hertil kommer 15 privatslagterier. Der er nu 61 + 15.

Om disse slagterier, der ligger jævnt fordelt over landet havde haft en lige så skarp grænse imellem sig på afsætningsområdet som på produktionen, hvor hvert slagteri har sine andelshavere, havde meget været vundet. Imidlertid har fra starten de enkelte slagterier betragtet sig som selvstændige erhvervsvirksomheder og ingen af de organisatoriske overbygninger har formået at få helhedssynspunkter i spørgsmålet om det enkelte slagteris geografiske interesse sfære til at trænge igennem. I 1890 oprettedes Andelsslagteriernes Fælleskontor, der i hovedsagen koncentrerede sin virksomhed om informationsvirksomhed.

I 1897 stiftedes De samvirkende Danske Andels-Svineslagterier, der hovedsagelig beskæftigede sig med prisnoteringsspørgsmål, men efterhånden også tog et bredere udsnit af fælles problemer op. Intet af disse organer beskæftigede sig dog med en geografisk grænsedragning andelsslagterier imellem, således at andelshavere og hjemmemarkedskunder for det enkelte slagteri lå indenfor et skarpt afgrænset område, bortset fra leverancen til København.

Det forhold, at ethvert slagteri principielt kan sælge, hvor i landet det vil i konkurrence med de øvrige slagterier, har i tidens løb ført til mange irrationelle handlinger, set med helhedens – landbrugets – øjne og var da også baggrunden for nedsættelsen af det omtalte strukturrationaliseringsudvalg.

Udvalget afgav en betænkning allerede i januar 1963; denne kunne naturlig-



Et vigtigt led i arbejdet på et slagteri er parteringen og den påfølgende sortering. Både de færdige produkters kvalitet og produktionens økonomiske bæredygtighed er i høj grad afhængig af, at dette arbejde udføres med fornøden sagkundskab. Ved fremstilling af mærkevarer er det af betydning, at arbejdet udføres således, at den fornødne ensartethed opnås.

vis ikke være en udtømmende redegørelse for de forskellige problemer, fordi en kulegravning af disse både af tids- og arbejdsmæssige grunde måtte ligge uden for udvalgets opgaver. I erkendelse heraf anså udvalget det da også som sin primære opgave at anskue problemerne ud fra et generelt synspunkt, og man har søgt at afgrænse opgaven til en gennemgang af de mere principielle spørgsmål i forbindelse med slagteriernes organisation, produktion og afsætning.

Den afgivne betænkning må ses som et forsøg på at katalogisere problemerne og give en dispositionsplan for deres løsning. At der er mange med hinanden sammenhængende problemer, der på langt sigt også vil medføre økonomiske udligninger skal kort berøres.

Enhver industriel produktion begynder med tilførslen af råvarerne og enhver produktionsplan er afhængig af, at råvaretilførslen er indeholdt i planen og lagt i sådanne rammer, at uregelmæssige eller usikre tilførsler ikke hæmmer eller fordyrer produktionen. Efterhånden som slagteriernes produktionsanlæg bliver større og større, arbejdslønnen højere og højere og fremstillingsprocessen

mere og mere kompliceret, bliver en fuld udnyttelse af virksomhedernes kapacitet stadig vigtigere. Uregelmæssig drift eller uudnyttet kapacitet som følge af stærkt svingende råvareleverancer fordyrer driften urimeligt og må mest muligt undgås.

Spørgsmålet om tilmelding af svin, om andelshavernes tilhørsforhold til deres slagteri, om afregningssystemer etc. må gennemgås, alt sammen med det formål for øje at opnå en fastere organisation, en øget produktions- og salgsmæssig effektivitet og dermed en bedre konkurrencemæssig stilling på det internationale fødevaremarked.

I Strukturrationaliseringsudvalgets redegørelse er det forudsat, at der er eller kan skabes forståelse for gennemførelsen af de planer, der er fremsat, hvilket kommer til udtryk i formuleringen af den målsætning, der er opstillet med henblik på etablering af regionale slagterisammenslutninger.

Det hedder således:

„Udvalget er i sine overvejelser nået til det resultat, at der under alle omstændigheder må kunne opnås betydelige økonomiske fordele ved gennem egnsvisse slagterisammenslutninger at gennemføre en fælles løsning af de bestående opgaver og udvalget foreslår, at der snarest iværksættes undersøgelser med det formål at belyse de praktiske muligheder for etablering af sådanne regionale slagterisammenslutninger“.

Om disses antal udtalte udvalget:

„Udvalget vil anse det for muligt i løbet af en 5-års periode at gennemføre en udvikling, der vil tage sigte på at oprette højst 10 regionale sammenslutninger, der vil kunne udgøre een økonomisk enhed og hvori samtlige 62 andels-slagterier vil kunne indgå.

Det har utvivlsomt været en styrke for de danske andelsslagterier, at den samlede organisation er vokset frem af uafhængige virksomheder og leverandørkredse, der har kunnet kombinere samvirke på forskellige områder med vidtgående uafhængighed og fri dispositionsret.

Denne organisationsform er imidlertid ikke tidssvarende og kan næppe opretholdes på længere sigt, hvis fremgangslinien skal holdes. På alle industrielle områder er planlægning, koncentration og opgavefordeling en forudsætning for øget effektivitet og billigere produktion, og disse krav vil også møde slagterierne, hvis man vil undgå at blive reduceret til leverandør af råvarer og overlade andre virksomheder at fremstille færdigvarer og afsætte disse på de forskellige markeder.

Fremtidens hårde konkurrence vil understrege den kendsgerning, at vil man

nå målet, må man også ville midlerne. I den rationalisering af produktion og afsætning, der formentlig er en af slagteriernes mest påtrængende opgaver, bør lokale interesser på alle vigtige områder vige for hensynet til helhedens tarv, selv i de tilfælde, hvor der vil kunne fremføres gode argumenter for at tilgodese det ene eller det andet hensyn.

Det tilkommer selvsagt ikke udvalget at tage stilling til, i hvilket omfang og i hvilket tempo, man vil ændre den bestående organisation eller gennemføre den påtænkte rationalisering; men det må være naturligt at afslutte den udarbejdede redegørelse med at resumere de hovedproblemer af principiel karakter, der uvægerligt trænger sig på, når man beskæftiger sig med spørgsmålet om en strukturrationalisering af slagteriernes samlede virksomhed“.

I Strukturudvalgets konklusion hedder det om de vigtigste opgaver, der trænger sig på til løsning, bl. a. følgende:

- 1) *Et stærkere tilknytningsforhold* mellem de enkelte virksomheder og disses leverandører baseret på langvarigt medlemsskab samt leverandørernes medvirken til aktiv produktionsplanlægning gennem en efter afsætningsforholdene afpasset regulering af de samlede svineleverancer.
- 2) *En koncentration af produktionen*, først og fremmest af de forarbejdede varer, baseret på den bedst mulige fordeling af de forskellige produktionsmæssige opgaver, den videst mulige standardisering af vareudvalget, en gennemført kvalitetskontrol og fremstilling af færdigvarer i takt med markedsudviklingen.
- 3) *En tilsvarende koncentration af distribution og afsætning*, baseret på fælles salgsarbejde på de forskellige markeder, elimination af indbyrdes konkurrence i ind- og udland, indførelse af mærkevarer og gennemførelse af salgsfremmende foranstaltninger.
- 4) *En fastere og mere effektiv organisation* med fornøden myndighed til at gennemføre de vedtagne planer for fælles virksomhed og til i forbindelse hermed at lade hensynet til helhedens tarv gå forud for eventuelle modstående lokale interesser.
- 5) *Et solidt økonomisk grundlag* for den samlede virksomheds rationalisering og udvikling, baseret på konsolidering, etablering af fonds til finansiering af nyanlæg samt koordinering af samtlige investeringer, der vedrører den fælles planlægning af produktion og afsætning.

Det står udvalget ganske klart, at en gennemførelse af så omfattende principielle ændringer i slagteriernes nuværende virksomhed vil rejse mange problemer og på mange områder kræve en helt ny indstilling. Udvalget

føler sig imidlertid overbevist om, at en sådan gennemgribende omstilling er uomgængelig nødvendig, og at andelsslagteriernes fremtidige muligheder for at løse deres opgave på rette måde vil være helt afhængig af, at man tilpasser sig tidens krav, både hvad angår produktion, afsætning og samarbejde.

For Planlægningsudvalget, der nedsattes kort efter, at Strukturrationaliseringsudvalget havde afgivet sin betænkning, var redegørelsen fra det foregående udvalg det naturlige udgangspunkt for det videre arbejde, uden at det nye udvalg dog var bundet af det gables konklusioner.

Planlægningsudvalget satte meget ind på at skaffe materiale til belysning af alle relevante forhold og iværksatte bl. a. den såkaldte „Fynsundersøgelse“.

Udvalgets afsætningsanalyse viste bl. a., at selv i mindre og middelstore byer konkurrerer et stort antal andelsslagterier. Kun 10 pct. af bykommunerne forsynes af eet slagteri, mens der i over halvdelen er konkurrence mellem flere end 8 (otte) andelsslagterier.

Da der som omtalt ikke er gennemført nogen opdeling af markedet, kan de enkelte slagterier frit optræde, hvor de ønsker det.

Slagteriernes distribution foregår dels ved at kunderne selv afhenter deres varer på virksomhederne, dels med salgsvogne og endelig ved anden forsendelse. Der foreligger ikke oplysninger om, hvor stor en del af omsætningen, der går gennem de forskellige kanaler. Imidlertid er det indlysende, at afhentningen er et lokalt fænomen, idet denne distributionsform kun kan vedrøre detailhandlerne indenfor slagteriets naturlige opland.

Hvad angår den afsætning, der sker fra salgsvogne er det en kendsgerning, at der finder en meget stærk overlapning sted både i landdistrikterne og i de større byer. I bestræbelserne på at få afsat flest mulige varer kører de enkelte slagterier ud over betydelig større områder end hvad man blot med nogen rimelighed kan kalde deres naturlige opland.

Denne irrationelle konkurrence medfører en stærk stigning i alle andelsslagteriernes salgsmkostninger, lavere betaling til producenterne og ringere konkurrenceevne overfor den koncern, der, når forholdene er til det, beslutter at sælge kødvarer på vort hjemmemarked. En markedsopdeling er ikke alene hensigtsmæssig, men nødvendig.

Den samme undersøgelse viste, at andelsslagterierne indenfor de fleste varegrupper (87 pct.) ikke har foretaget nogen specialisering. Det gælder dog ikke pøsemagerivarer, konserves og dybfrost. 92 pct. af andelsslagteriernes dybfrostvarer til hjemmemarkedet fremstilles på kun 2 virksomheder og 60 pct. af konservesproduktionen på ganske få virksomheder. Alle 62 slagterier sælger

pølsemejerivarer og de 4 største pølsemejerier fremstiller hver mindre end 5 pct. af den samlede produktion.

Undersøgelsen har bekræftet den opfattelse, som allerede kom til udtryk i Strukturrationaliseringsudvalgets betænkning, at der kan ventes store økonomiske, tekniske og administrative fordele ved sammenslutning af et passende antal andelsslagterier i een økonomisk enhed. Uden en egentlig regionsdannelse vil det næppe være muligt i praksis at gennemføre en koordineret afsætning. Dertil kommer, at f. eks. en koncentration af pølsemejerierne og en sammenlægning af kreaturslagterierne vil indebære afregningsmæssige problemer uden et egentligt økonomisk samarbejde, fordi kalkulerede fremstillingspriser og beregnede distributionsomkostninger oftest beror på individuelle skøn.

Mens Planlægningsudvalget arbejdede intenst på at fremskaffe et materiale, der på overbevisende måde kunne sælge udvalgets regionsplaner til slagterierne, opstod i Vendsyssel tanken om at danne en slagterisammenslutning, naturligvis inspireret af Strukturrationaliseringsudvalgets betænkning. Da udarbejdelsen af vedtægter for en regionsdannelse meget vel kunne blive retningsgivende for senere regioner, blev udvalget taget med på råd. Det var tanken, at regionen, omfattende slagterierne i Brønderslev, Frederikshavn, Hjørring, Vrå og Sæby skulle lægge ud den 1. oktober 1965. De 11.000 andelshavere blev forud for de afgørende generalforsamlinger orienteret om forslaget til vedtægterne.

Ifølge disse skulle det nye selskabs formål være at slagte og på bedst mulig måde at afhænde andelshavernes svin og andre husdyr eller produkter tilvirket af disse.

Medlemsskabet er bindende for 10-årige perioder og i en periode kan en andelshaver ikke løses fra sine forpligtelser overfor selskabet, medmindre særlige omstændigheder foreligger.

Andelshaverne ejer selskabet i forhold til slagtevægten af de sidste 5 års leverede dyr, som har berettiget til efterbetaling og de er forpligtede til at levere selskabet hele deres produktion af svin. Selskabet har omvendt pligt til at modtage andelshavernes svin og andre husdyr, der hører under selskabets virksomhed.

Ved afstemningerne om regionsdannelsen var stemmeprocenten meget ringe og 606 nej-stemmer ud af ialt 11.000 andelshavere var tilstrækkeligt til, at forslaget faldt. Om årsagerne til dette set med Planlægningsudvalgets øjne beklagelige resultat er det vanskeligt at gisne. På baggrund af, at to af de af regionsforslaget omfattede slagterier, Hjørring og Frederikshavn, allerede et par måneder efter afstemningen besluttede at indgå i et snævert samarbejde, således, at alle slagtninger vil ske i Hjørring og alt pølsemejeriarbejde i

Frederikshavn, må det fastslås, at årsagen ikke er ulyst til samarbejde og rationalisering, men at et så voldsomt indgreb i den hidtil bestående tingenes tilstand kræver store forberedelser.

Sådanne forberedelser vil tage nogen tid, idet de hovedsagelig skal ske på det psykologiske plan.

Når udvalget efter afstemningen i en ny målsætning bebuder at tage følgende problemer op:

- 1) Planlægning i produktionen hos landmændene
- 2) Produktionsplanlægning på virksomhederne
- 3) Samarbejde om distributionen

så vil udvalget imidlertid næppe mangle arbejdsstof i en årrække.

Dertil kommer de opgaver, som udvalget tidligere har ønsket belyst, navnlig:

- 1) Eventuel etablering af en slagteriudsalgs-kæde
- 2) Andelskonservesfabrikkernes koordinering
- 3) Tilrettelæggelsen af de store bycentrers forsyning

Hvad angår spørgsmålet om at etablere en fuld økonomisk udligning mellem samtlige virksomheder i „slagteriet Axelborg“ som et modstykke til „mejeriet Danmark“ er den seneste udvikling den, at der i november 1966 er nedsat et udvalg, der sidst i 1967 vil forelægge detaljerede planer for en økonomisk fusion i form af eet nationalt andelsslagteri.

Konklusion

Det har været hensigten at vise, at der i de højt udviklede lande, med hvilke den altovervejende del af vor samhandel foregår, i disse år sker en sådan udvikling i familiernes økonomi og efterspørgsel efter fødevarer og i den handel, der bringer disse varer fra produktionsstedet til køkkenet, at en række vidtgående konklusioner kan drages.

Den vigtigste er den, at flere og flere fødevarer vil blive købt som forbrugsfærdige mærkevarer og dermed overlades det til det danske landbrug at afgøre, ikke, hvorledes dets varer vil blive købt, men hvem der skal bringe dem i den form (forædlingsgrad) som vil være den, der efterspørges.

Fødevarereproduktion og -handel er i årene efter den sidste verdenskrig undergået en enorm udvikling i retning af industrialisering og industrialiseringens principper vil trænge mere og mere frem på fødevarerområdet.

Det danske landbrug har forlængst erkendt, at et eller andet skal gøres, om

ikke initiativet formentlig for stedse skal falde os af hænde. Der hersker også en vis forståelse for, at det er de i industrien afprøvede metoder, der skal indføres og søges tilpasset de danske vilkår.

Bestræbelserne har på de to helt dominerende vareområder i vort landbrug, mælkeproduktionen og svineproduktionen, givet sig udslag i planen om mejeriet Danmark og slagterirationaliseringsplanen, der før eller senere ender med et dybtgående samarbejde andelslagterne imellem.

Planerne er i begge tilfælde baseret på erfaringer, der er opnået i industrien og som man har søgt at tilpasse til andelsbevægelsens struktur. Forskellen mellem et moderne industriselskabs organisation og et moderne andelselskabs (og det er moderne industriselskaber, vi fremover skal konkurrere mere og mere med) ligger principielt i den udøvende magts koncentration, henholdsvis spredning. I ugunstige tilfælde kan magtens decentralisering betyde forsinkelse af vitale beslutninger.

I sin bog „landbruget i dag og imorgen“ skriver Sigurd Pedersen om leder-spørgsmålet følgende:

„En stor industrivirksomhed har en enkelt topleder, som under ansvar overfor aktionærer og bestyrelse har meget vidtgående dispositionsmuligheder. Det er ikke i samme udstrækning tilfældet indenfor andelsbevægelsen, der ejes af landmændene og gennem bestyrelser i ret vid udstrækning ledes af disse. Det giver en tung arbejdsgang, som begrænser de topfolks virkeområde, der er helt afgørende i en moderne virksomhed. Landbrugsvarernes viderefordeling og salg er en så kompliceret affære, at kun specialuddannede folk har mulighed for at vurdere, hvilke foranstaltninger, der er hensigtsmæssige og nødvendige. Andelsvirksomhederne kan udmærket udbygges som konkurrencedygtige bedrifter og de kan fortsat ejes af landmændene, men det synes at være afgørende nødvendigt, at lederne får større beføjelser og større ansvarsområde. Sker dette ikke, og betragter landmændene det ikke som deres væsentligste opgave i denne forbindelse at finde de rigtige ledere til disse virksomheder, kan det blive svært for landbruget selv at få nogen indflydelse på den industrielle udvikling på fødevarerproduktionens område“.

I disse år, hvor et europaomfattende marked endnu ikke er en realitet, er det af den største betydning for erhvervet og det danske samfund som helhed, at disse problemer tages op og får en hensigtsmæssig løsning.

Den gennemgribende rationalisering, der forestår af produktionsapparatet, er naturligvis særdeles kapitalkrævende. Netop kapitalspørgsmålet er et stort problem i andelsbevægelsen, fordi eventuelle driftsoverskud i virksomhederne som hovedregel er udbetalt til andelshaverne som efterbetaling. Opsamling af

reserver er derfor sket i mindre udstrækning end i den private industri, hvilket kan forklares med baggrund i de for landbrugserhvervet i almindelighed gældende indtjeningsmuligheder.

Slagteriernes Planlægningsudvalg har dog behandlet spørgsmålet om finansieringsbistand til realisering af sådanne projekter, som er i overensstemmelse med den for samvirksomheden opstillede fælles målsætning og som derfor naturligt indgår som led i udbygningen efter den vedtagne langtidsplanlægning.

Store vanskeligheder ligger altså forude og om nogen umiddelbar løsning af de problemer, der er forudsætningen for løsningen af hovedproblemet, er der ikke tale. Man forstår, at en vis tilbageholdenhed gør sig gældende, når den enkelte landmand med sig selv skal afgøre, om han vil med i en revolutionerende udvikling, hvis betingelser man ikke kender og ikke kan overse. Og man forstår den, der er tilfreds med hvad han har og nødig vil indlade sig i en eventyrpolitik, der ligger så langt fra landmandens psyke. I en sådan situation har man mere end nogensinde brug for eksempler. Når andre, der har de samme problemer og de samme forudsætninger for at løse dem som de danske andelsvirksomheder, virkelig tager problemerne op og løser dem, da gør de samtidig landbrugets virksomheder en uvurderlig tjeneste og viser vejen til andelsvirksomhedernes tilpasning til fremtidens vilkår.

De seneste koncentrationer indenfor dansk industri på dette område giver løfter om, at nye stier vil blive betrådt og at forhåbentlig succesrige eksempler vil stå til rådighed til efterfølgelse.

STIKORDSREGISTER

- Agricultural Adjustment Act 208
Ajle 104
AKAFA 132, 134, 164
Aktieselskaber, i landbruget 175
Aktieselskaber, industrielle 37
Ammonia A/S 116
Ammoniak, flydende 107
Ammonsulfatsalpeter 107
Andels-Fjerkræslagterierne 147, 171
Andelsfoderstofforeningerne 117
Andelskonservesfabrikkerne 171
Andelsmaskinstationerne 114
Andelsmejerierne 114, 129, 161, 164, 256
Andelslagterierne 114, 136, 143, 163, 265
Andelslagterierne, omsætning 137
Andelslagterierne, størrelse 136
Andelslagteriernes Fælleskontor 128, 266
Andelslagteriernes Konserveseksport
 A.m.b.A. 143
Andelssmør 132, 162, 172
Andelsvirksomhedernes betydning 114
Andelsvirksomhedernes organisationsstruktur
 171, 172, 273
Arbejderstyrke, industriel 44
Aspargescentralen 158
Avlsvægeksperten 103
- Babyfood 135
Baconexport 15
Baconproduktion 18
Beauvais A/S 169, 226
Befolkningsfordeling 46
Bernstorff, A. P. 10
Beskyttelse, industriel 32
Beskæftigelsen i industrien 34, 38, 40, 42, 43
Blodalbumin 84
Blå Bånd supper 226
Bondefrigørelsen 10
Bopælskrav 176
Bojkot, maskinindustrien 121
Bredsåmaskiner 96
Brie 165
- Bruttofaktorindkomst 23, 62
Bruttonationalprodukt 194
Bryggeriindustrien 81
Brødrene Gram A/S, Vojens 123
BUKO 131
Bytteforholdet 14, 20
- Camembert 165
Cheddarost, dansk 135
Chilesalpeter 107
Chokoladefabrikker 81
Chokolademælkspulver 134
Christian den 2. 32, 81
Christian den 3. 32
Christian den 4. 28, 32
Christian den 5.s danske lov 29
Clausen, Hjalmar, professor 71
Colbjørnsen, Chr. 10
C. W. S. (Cooperative Wholesale Society)
 226
- DAK 128, 141
Dampkraften 36
Danablu 165
DANA-konserves 142, 171
Danapak 128
Dana-Tempo 226
Danatryk 124
Danbo 165
Danish Bacon Company 161
Danish Bacon Packers Ltd. 161
Danish Dairies 162
Danmark Dybfrost 170
Danmark, Mejeriselskabet, se Mejeriselskabet
 Danmark
Danmarks Erhvervsfond 218
Dansk Andels Gødningsforretning 114
Dansk Andels Ost 167, 171
Danske Andels Ægekspert 114, 128, 152
Dansk Dybfrost A/S 168, 170, 171
Danske Landboforeningers Frøforsyning 114
Danske Landbrugerers Kreatursalg 114

- Danske Mejeriforeningers Fællesorganisation 127, 256, 259
- Danske Ostemejeriers Fællessalg og Oste-eksport se DOFO
- Danske Ostemejeriers Sammenslutning 167
- Dansk Industri Halm 158
- Dansk Landbrugs Andels-Maskinindkøb 114, 121, 170
- Dansk Landbrugs Grovvarereselskab 118, 170
- Dansk Mejeristforening 259
- Dansk-Norsk Kvælstoffabrik 116
- Definitioner, butikstyper 216
- DEPACO 163
- DESAM 162, 172
- Destruktionsanstalter 84, 110
- Detailomsætningen, kolonialvarer 221
- Devaluering 16
- Dispositionsfond, Landbrugets 68
- Dispositionsfrihed, Landmandens 87, 190
- disproportionate sampling 239
- DOFO 114, 164, 171, 257
- Drikkevareindustrien 66
- Dybfrostfabrikker 144
- Dybfrostforbruget 168
- EFTA 200
- Eksportens bestanddele 47
- Eksportpriser 21
- Eksportsubsidier 204
- Eksport-Svineslagteriernes-Salgforening 71, 139, 142, 144, 161
- Elbo 165
- Elektromotorer 96
- Emborg (Irland) 226
- Emmenthaler 165
- Erik Emborg Production A/S 144
- Esbjerg Kemikaliefabrik 116
- Esrom 165
- Essmann-koncernen 229
- Fabrikslaug 30
- Falbe-Hansen, V. 76, 94
- FAO 74
- FAOK 167
- Fastprissystem 212
- F.D.B. 115, 161, 169, 214
- „Filled milk“ 197
- Findus 168, 169, 226
- Fiskemelsfabrikker 110
- Fjerkræslagterierne 114, 147
- Fjerkræksportudvalget 150
- Flæskeproduktionen 15
- Foderstofforeningerne 114
- Folkeafstemning, jordlovene 177
- Forbrugerandels-selskaber 115
- Forbruget af dybfrostvarer 168
- Forbrugsvarer, daglige 110
- Forbrugsvarer, til landbruget 110
- Forenede Papirfabrikker, De 158
- Foreningen af Havartiproducenter 167
- Forforol 159
- Forrentningsprocent 19
- Forskning 231
- Forædling, af landbrugsvarer 222
- Forædlingsmuligheder for landbrugsråvarer 225
- Forædlingsværdi 51
- Fosforsyre 106
- Fredericia Cellulosefabrik A/S 158
- Frederik den 4. 30
- Frederik den 5. 30
- Frederik, kronprins (Fr. 6.) 10
- Frederiksen, P. Sonne, forstander 159
- Frederikshavn Andels-Svineslagteri 136
- Frikøb, af ejendomme 174
- Fynbo 165
- Fyns mejeriselskab 167
- Fynsundersøgelsen 270
- Fællesmarkedet 25, 175, 202
- Fællesmærker 70, 77, 124
- Fællesorganisationen, se Danske Mejeri-foreningers F.
- „Færdigfrys“ 142
- Fæstebønder 8
- Fødevarerforbruget 219
- Fødevarerforædlings-processer 232
- Fåborg Andels-Svineslagteri 226
- Galt-Ox-Holding A/S 142, 144
- Garverier 84
- Gelatinefabrik 146
- Gram, A/S Brødrene, Vojens 123
- Grane-ost 135
- Grundloven 30
- Grønmeel 86
- Grønthøstere 97, 103
- Gærfabrikker 82
- Gødningsfabrikker 116

Gødningsforbruget 104, 107, 109, 117
 Gødningsspredere 102
 Gødningsstoffer 104

 Hafnia 226
 Hakkelsesmaskiner 96
 Halmcellulose 158
 Handelslaug 30
 Handelsmøller 75
 Hansen, Sv. Aa., Professor, dr. polit.
 12, 13
 Haslev Træindustri 128
 Havarti 165
 Helårsarbejdere i landbruget 22, 97
 Hestebestanden 97
 Hjemmemarkedsordninger 27
 Horisontal integration 113
 Houlberg A/S 141, 161
 Hudecentralen 144
 Husmandsbrug 15
 Høstværdi 12
 Håndværksgilder 28
 Håndværkslaug 30

 Importprisindex 21
 Importregulering 40
 Indkøbsforeninger, Andels- 114
 Indkøbsvaner, landhusmoderens 112
 Industrialisering, Salgets 211
 Industrieksporten 50
 Industriens gennembrud 32
 Industrien, statistisk definition 46
 Industrien, 1786 34
 Industrien, 1855–1914 38
 Industrien, 1880 38
 Industrien, 1964 42, 52
 Industriforeningen 36, 39
 Industripersonellet, geogr. fordeling 44
 Industrirådet 39
 Industriudstillinger 36
 Input-output-tabel 59, 62, 63, 91
 Institutionsloven 175
 Integration, horisontal 113
 Integration, vertikal 113, 214
 Investeringer, industrielle 41
 Investeringer, Landbrugets 93
 Investeringsindex 100
 Irma Fabrikkerne A/S 214, 226, 229
 Iscremepulver 134

 Jacodyn 151
 JAKA 141
 Jordbrugskalk 116
 Jordlovgivning 26, 174
 Jordlovsudvalg, Statens 174
 Junigrundloven 30
 Jyderup Savværk 127

 Kaffebrænderier 81
 Kaffesurrogatfabrikker 81
 Kali 106
 Kalkammonsalpeter 107
 Kalksalpeter 107
 Kanslergadeforlig 16
 Kapitalbehov, i industrien 45
 Kartoffelmelsfabrikker 81
 Kaseinmærker 127
 Kennedy-runden 206
 Kieler-Butter 14
 Kiks- og vaffelfabrikker 81
 „know-how“, dansk 90
 Kompetanceproblemer 273
 Koncernernes politik 227
 Kongeå-støberiet 123
 Konservesfabrikker 66, 141, 170
 Konservesgris 70
 Kontraktavl, fjerkræ 152
 Kontraktavl, generelt 86, 179, 187
 Kontraktavl, svin 73
 Kornhøsten 12
 Kornpris 9, 12
 Kraftfoderforbrug 110
 Kraft Foods 226
 Kreaturesportforeningerne 114
 Kredsløbstabel 59
 Krise 12, 16
 Kulturharver 103
 Kunstgødning 104
 Kvantumrabatter 68, 139
 Kvægløse brug 130
 Kvælstof 106
 Kædebutikker 212
 Kærnecentraler 132, 261
 Købekraft 194
 Kødkonservereksport 66
 Kødkonserverindustrien 88, 139
 Kød- og benmel 110
 Kødproduktion 18
 Landbokommissionen af 1960 174

- Landbrugets Afsætningsråd 168
 Landbrugets Afsætningsudvalg 196, 201
 Landbrugets Afsætningsudvalg, udlands-
 kontorer 199
 Landbrugets Dispositionsfond 68
 Landbruget, statistik definition 46
 Landbrugsbefolkningen 22
 Landbrugs-eksporten 50, 195
 Landbrugskrise 12, 16
 Landbrugsmaskinproduktionen 103
 Landbrugspolitik, fremtidig 25
 Landbrugsproduktion, Fællesmarkedets 205
 Landbrugsreklamen 253
 Landbrugsrevolution 222
 Landhusholdningsselskab, Kgl. danske 158
 Landsbladet 179
 Landsudvalget for Fjerkrævlen 152
 Laug 28, 30
 Leveringspligt 143, 169
 Liberalisme, økonomisk 32
 Likørfabrikker 82
 Lokkevareklausuler 214
 Lov om Landbrugsejendomme 174
 Lucerne 86
 Lurmærket 124, 256
 Læbælter 30
- Malkemaskinanlæg 96, 103
 Mansholt-planen 203
 Margarinefabrikker 78
 Margarinekomposition 57, 78
 Margarineprøven 159
 Maribo 165
 Markedsanalyse 238
 Markedspolitik 25
 Marshall, Herbert, udenrigsminister 20
 Marshall-planen 20
 Maskiner i landbruget 1907, 1923 94
 Maskiner i landbruget 1923, 1936, 1944 96
 Maskiner i landbruget efter 1946 97
 Maskininvesteringer 99
 Masnedund Fedtraffinaderier 128
 Meatcut A/S 142, 144
 Medhjælpere 25
 Medicinalvareindustrien 84, 110
 Mejemaskiner 94
 Mejeribrugets Emballagefabrik 125, 127
 Mejeriernes Fællesindkøb og Maskinfabrik
 114, 123, 127
- Mejerimaskiner 103
 Mejeriselskabet Danmark 236, 256, 262
 Mejetærskere 97, 103
 Mekanisering, Landbrugets 93
 Melasse 82
 Monopolrådet 121
 Mycella 165
 Mælkekondenseringsindustrien 77
 Mælkeproduktionens anvendelse 132
 Mølleåen 36
- Nationalindkomst 13
 Naturgødning 107
 Nestlé 77, 91, 168, 195, 226, 227
 Nettoeksport 49
 Nettovalutaindtægt ved eksport af smør 57
 Nettovalutaudgift ved import af olier 57
 Næringslaug 30
 Næringsloven 30
 Næringsmiddelindustrien 39, 64
- OECD 236
 Oliekager 109
 Oliemøller 109
 Osteeksportudvalg, mejeribrugets 257
 Ostemejeriernes Salgsforening 167
 Ostepriser 130
 Osteproduktionen 165
 Ostetyper 165
 Oxexport 142, 144
- Pakkesmør, eksport af 126
 Parmesanost 135
 Pedersen, Sigurd 273
 Petersen, Carl, fhv. landbrugsminister 183
 Petersen & Henriksen 229
 Planlægningsudvalg, Andelsslakteriernes
 225, 270
 Planlægningsudvalg, Mejeribrugets 257, 259
 Plantebeskyttelsesmidler 109
 Plove 14, 103
 Plumrose A/S 169, 226, 229
 Polyteknisk Lærestanstalt 36
 du Pont-koncernen 146
 Prisbevidsthed 210
 Prisdifferentiering, svin 73
 Prisdifferentiering, æg 156
 Prisforskelsbevidsthed 210
 Prisstabilitet, mærkevarers 192

- Produktionsaftaler, fjerkræ 148
 Produktionsaftaler, æg 156
 Produktionsindex 20
 Produktions- og salgsforeninger, Andels- 114
 Produktionsplanlægning, slagtekyllinger 152
 Produktionstilpasning 17
 Produktionsudjævning, ost 167
 Produktionsudjævning, æg 156
 Produktionsværdi, drikkevareindustriens 66
 Produktionsværdi, industriens 91
 Produktionsværdi, landbrugets 24, 61
 Produktionsværdi, næringsmiddelindustriens 64
 Produktivitet, i industrien 45
 Produktivitet, i landbruget 15, 22
 Produktivitetsudvalgets Husholdningsudvalg 112
 Produktudvikling 69, 230
 Profittyper 224
 Promotionreklame 252
- Radsåmaskiner 96, 103
 Rapsolie 78
 Rapsordning 78, 79
 Rapspriser 80
 Rapsproduktion 80
 Reckitt & Colman A/S 91, 226
 Regionsdannelse, slagterierne 271
 Reklame 242
 Reklamebudgettet 244
 Reklame, landbrugets 253
 Reklamemedia 245
 Reklame, mejeriprodukter i USA 218
 Reklameomkostningerne 247
 Reklametema 231, 251
 Rekombineringsmejerier 159, 194
 Reventlow, Chr. Ditlev 10
 Reverssystem 212
 Ringsted Andels-Fjerkræslagteri 128
 Roeoptagere 97, 103
 Romtraktaten 202
 Roosevelt, Franklin D. 243
 Roskilde Medical Company 141
- Salgsforeninger, Landbrugets 115
 Salpeter 106
 Samsø 165
 Samvirkende danske Andels-Svineslagterier 266
- Samvirkende danske Landboforeninger, De 25, 175
 Samvirkende danske Mejeriforeninger 256
 Scharling, Will. 76, 94
 Selby 161, 225, 226
 Selvbindere 96
 Selvforsyningsgrad, Fællesmarkedets 205
 Sesamolie 159
 „Sjælland“, Kødfoderfabrikken 128
 S.K.F. (Svenska Kullager Fabriken) 44
 Slicevirksomheder 161
 Slåmaskiner 94, 103
 Smelteostfabrikker 131
 Smørdritler 127
 Smørekspert 15, 67
 Smørekspertforeningerne 114, 162
 Smørekspertudvalg, mejeribrugets 257
 Smørpriser 130
 Smørproduktion 15, 18, 163
 Socialdemokratiets landbrugspolitik 183
 Sorø Amtstidende 125
 Spindhør 85
 Spritfabrikker 82
 Staldgødning 104
 Staldgødningsspredere 103
 Standardkontrakt 188
 Statens Forsøgsmejeri 238, 259
 Statens Jordlovsudvalg 174
 Stavnsbånd 9
 Steffensen, J., A/S 141
 Sterlingkurs 16
 Storkreatur 105
 Struensee, Johann Fr. 31
 Strukturrationalisering, Fællesmarkedets 206
 Strukturrationaliseringsudvalg, Andelslagteriernes 73, 225, 266
 Sukkerfabrikker 74
 Sukkervarefabrikker 81
 Superetter 215
 Superfosfat 106
 Supermarkeder 215
 Sverigespenge 70, 201
 Svinebesætninger 137
 Svinefabrikker 73, 187
 Svinekort 17, 73
 Svineleverancer 138
 Svinepuklen 1965 73
 Svineslagterierne, efter størrelse 136

Svineslagterierne, omsætning 137
 Sæbefabrikker 85
 Såmaskiner 94, 102

 Talgsmelterier 84, 110
 Tekstilindustrien 85
 Thetford 161, 225, 226
 Thybo 165
 Thygesen, Jørgen 118
 Tidsskrift for Landøkonomi 242
 Tietgen, C. F. 37
 Toldforordningen af 1797 34
 Toldloven af 1908 39
 Toldskrænker, diskriminerende 70
 Trade Expansion Act 208
 Traktorer 96
 Traktorimporten 101
 Trevangsbrug 8
 „Tulip“ 142, 226
 Tærskemaskiner 94

 Udførselspræmiering 33
 Ukrudtbekæmpelsesmidler 109
 Undersalg 171
 Unilever 72, 73, 91, 113, 141, 161, 171, 190,
 226, 227, 235
 Urea 107

 Valutaattest 40
 Valutacentralen 40
 Valutadumping 40
 Valutaoverskud 49
 Vejledende priser 213
 Vejle og Omegns Andels-Svineslagteri 142
 Vela Eksport 167
 Velstandsniveau 53
 Vendsyssel Kærnecentral 132, 164
 Vertikal integration 113, 214
 Villadsen, Viggo, direktør 168
 Vornedskab 9
 Værditilvækst, drikkevareindustrien 66
 Værditilvækst, næringsmiddelindustrien 64

 Walls 161, 226
 Warming, Jens, professor 104

 Ægekspert 15
 Ægfabrikker 157
 Ægpakkerier 152, 154
 Ægproduktionen 15, 18, 155

 Ø.K. 90, 142, 226, 229
 Ølbrygning 81
 Ørsted, H. C. 36
 Østergaard, A/S Viggo 229

BILLEDFORTEGNELSE

Bogens billedmateriale har til opgave at levendegøre og illustrere forskellige sider af det samspil mellem landbrug og industri, som bogen omhandler. Ved redigeringen af billedmaterialet, der er foretaget af afdelingsdirektør, civilingeniør J. Steffensen, er sigtet imod at gøre dette så alsidigt og talende som muligt. Samtidig er det imidlertid søgt undgået at fremhæve enkelte sider af udviklingen eller enkelte virksomheder for andre, og netop derfor indeholder billedteksterne med en enkelt undtagelse intet om, hvorfra billederne er hentet.

Den fortegnelse, der bringes nedenfor, bryder ikke med denne retningslinje. I fortegnelsen er derfor kun optaget billeder med historiske eller kulturhistoriske motiver, gengivelser af kunstværker o. lign. Billederne er iøvrigt i fortegnelsen optaget i rækkefølge svarende til placeringen i bogen.

Brandforsikringen takker for den beredvillighed, hvormed man fra mange sider har stillet billedmateriale til rådighed eller bistået med tilvejebringelse af sådant.

Side Motiv m.v.

- 9 Jernalderbyen på det historisk-arkæologiske forsøgscenter ved Lejre.
- 10 Huse i jernalderbyen på det historisk-arkæologiske forsøgscenter ved Lejre.
- 11 „Egeskov“ på Fyn. Opført omkring 1550.
- 13 „Ejderstedgården“ fra Sydslesvig. Nu genrejst på Frilandsmuseet ved Kgs. Lyngby.
- 16 Motiv fra „Landmålergården“ i Køng på Fyn.
- 17 Motiv fra mere end hundrede år gammel gård i Vellerup på Sjælland.
- 18 Fotografisk gengivelse af maleri af N. P. Mols.
- 19 Fotografisk gengivelse af maleri af Rasmus Christiansen.
- 21 Natlig brand i ladebygning på en større landbrugsejendom.
- 29 „Egeskov Mølle“ på Fyn. Denne mølle stod bl.a. model til møllemotivet på tikronesedlerne.
- 31 „Nybjerg Mølle“ ved Egtved i Jylland.
- 33 „Tadre Mølle“ ved Hvalsø på Sjælland.
- 49 Hovedbygningen til kursusejendommen „Sonnerupgaard“ ved Hvalsø.
- 193 Natlig brand i en gammel møllerivirksomhed, der oprindelig var en vandmølle.
- 261 En gruppe malkekøer af høj klasse. I baggrunden kursusbygningen på „Sonnerupgaard“.

INDHOLD

INDLEDNING	7
Landbruget	8
Den fremtidige landbrugspolitik	25
Industrien	28
Landbrug kontra industri	45
LANDBRUGET SOM LEVERANDØR TIL INDUSTRIEN	53
a. Produktudvikling	69
b. Bedre salg	70
c. Fjernelse af diskriminerende toldskranker m.v.	70
Lucerne og andre græsmarksafgrøder	86
Kontraktavl	86
Kunne disse industrier eksistere baseret på importerede råvarer?	88
Kunne andre industrier eller produktioner tænkes baseret på råvarer fra landbruget?	89
Industrier i udlandet, baseret på dansk „know-how“	90
INDUSTRIEN SOM LEVERANDØR TIL LANDBRUGET	91
Landbrugets mekanisering	93
Gødningsstoffer m.v.	104
Leverancer til husdyrholdet	109
Leverancer til landhusholdningerne	110
LANDBRUGET EJER INDUSTRI	113
Vertikal integration	113
Den landbrugsejede industri	115
I. Danske industrivirksomheder	116
1. Virksomheder, der fremstiller rå- og hjælpestoffer til selve landbruget	116
a. Gødningsfabrikker	116
b. Andels-Foderstof-Foreningerne	117
c. Dansk Landbrugs Andels-Maskinindkøb	121

2. Virksomheder, der fremstiller rå- og hjælpestoffer til landbrugets produktionsvirksomheder	123
a. De danske Mejeriers Fællesindkøb og Maskinfabrik	123
b. Danatryk	124
c. Mejeriets Emballagefabrik	127
d. Haslev Træindustri	128
3. Virksomheder, der forædler mejeriprodukter	129
a. Andelsmejerier	129
b. Smelteostfabrikker	131
c. Kærnecentraler m.v.	132
d. AKAFA	134
4. Virksomheder, der forædler kød	136
a. Andelsslagterier	136
b. Konservesfabrikker	141
c. DANA	142
d. Dybfrostfabrikker	144
e. Hudecentralen	144
f. En påtænkt gelatinefabrik	146
g. Andels-Fjerkræslagterierne	147
5. Ægpakkerier	152
6. Virksomheder, der forædler vegetabiliske produkter	158
Fabrikation af halmcellulose	158
II. Virksomheder i udlandet	159
1. Mejeriprodukter	159
Rekombineringsmejerier	159
2. Kød og kødvarer	161
Slicevirksomheder i England	161
III. Afsætningsorganer	162
1. Mejeriprodukter	162
a. Andelssmør	162
b. D.O.F.O.	164
c. Dansk Andelsost – Vela Eksport.	167
2. Andre produkter	168
Dansk Dybfrost A/S	168
IV. Konklusion	170
INDUSTRIEN EJER LANDBRUG	173
Kontraktavl	187

ÆNDREDE FORUDSÆTNINGER FOR LEVNEDSMIDDEL- HANDELEN	191
Eksportens retning, herunder markedsdannelserne	194
Markedsdannelserne	200
EFTA	200
EFTA og Fællesmarkedet	202
Fællesmarkedet	202
Kennedy-runden	206
Konklusion	208
Forbrugernes efterspørgsel	209
Udviklingen i detailhandelen	211
Konklusion	221
Hvem skal forædle?	222
Produktudvikling	230
Markedsanalyse	238
Reklame	242
Hvor stort skal reklamebudgettet være?	244
Hvilke media skal anvendes?	245
Hvorledes skal disse media anvendes?	248
Hvilket reklamebudskab skal anvendes?	251
Promotionreklame	252
Vor landbrugsreklames omfang	253
Mejeriet Danmark	256
Rationalisering af andelsslagterierne	265
Konklusion	272



