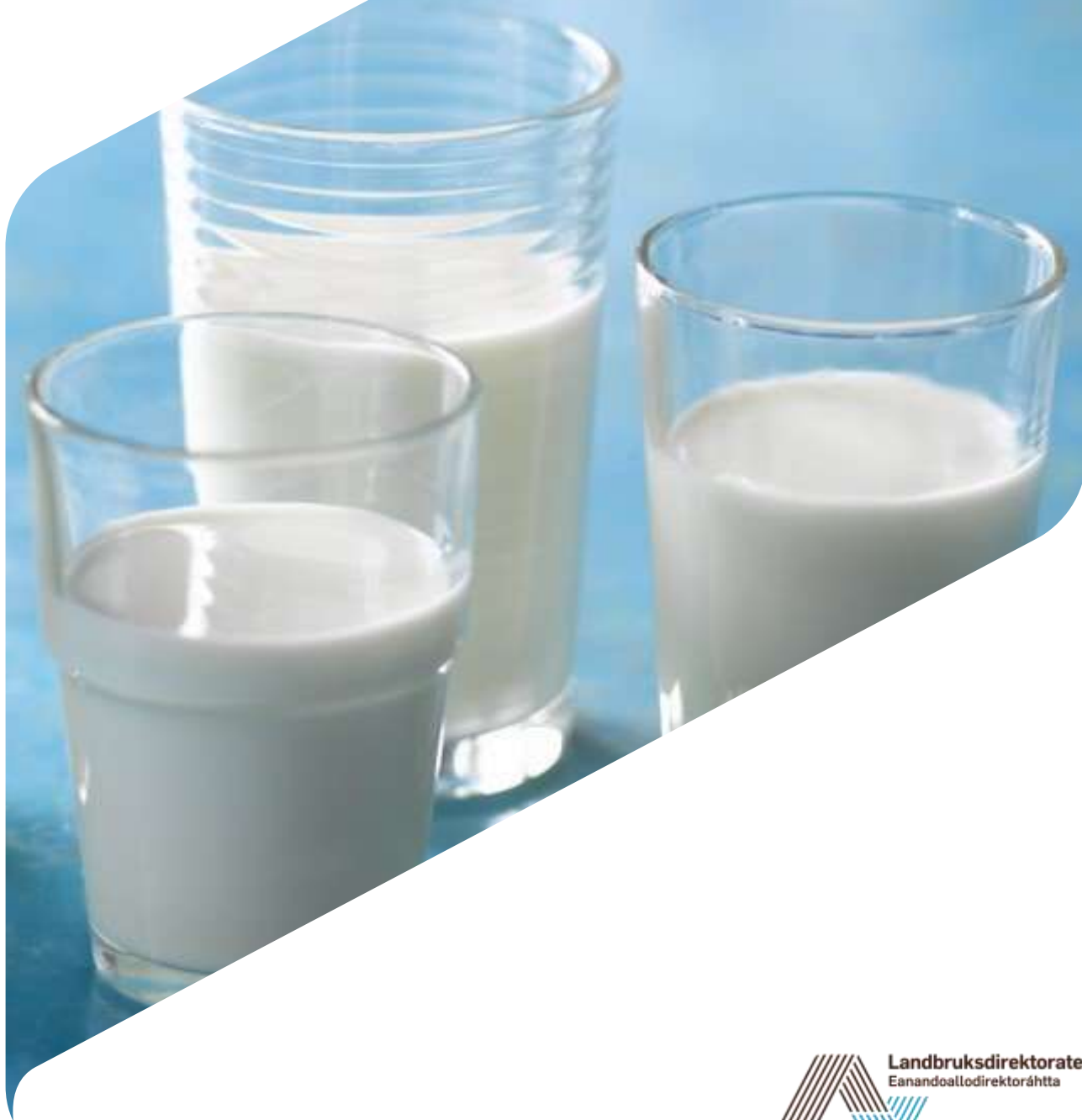


Utredning om særskilt distribusjonstilskudd i prisutjevnings- ordningen for melk

Rapport nr. 24/2020
3. juni 2020





Rapport: Utredning om særskilt distribusjonstilskudd i prisutjevningsordningen for melk

Avdeling: AHA

Dato: 3. juni 2020

Ansvarlig: Lise Wirstad Dynna

Bidragstere: Elsebeth Hoel, Lars Folland, Hans Kjetil Bjørnøy, Kathrine Moland, Mari Holteberg Vold

Rapport-nr.: 24/2020

Forsidebilde: Colourbox.com

Innhold

Innhold	2
Sammendrag	3
1 Innledning	6
2 Kartlegging	7
2.1 Særskilt distribusjonstilskudd	7
2.2 Distribusjon av flytende melkeprodukter – hvordan foregår dette	8
2.3 Kostnader ved distribusjon av flytende melkeprodukter hos de ulike aktørene	12
2.4 Utbetaling av konkurransefremmende tiltak i PU-ordningen.....	15
2.5 Anvendelse av norsk melk i PU	17
2.6 Import av meieriprodukter	19
2.7 Andeler for ulike produktgrupper.....	19
2.8 HHI - indeks.....	22
2.9 Regional markedsfordeling for flytende melkeprodukter.....	23
2.10 Prisutvikling 2004 – 2019.....	25
2.11 Økonomiske nøkkeltall.....	26
3 Vurderinger	32
3.1 Vurdering av kostnader ved distribusjon av flytende melkeprodukter hos de ulike aktørene som grunnlag for skjønnsmessig vurdering av tilskuddets størrelse	32
3.2 Vurdering av årsaker til eventuelle forskjeller i distribusjonskostnader for de ulike aktørene	34
3.3 Vurdering av virkningene av særskilt distribusjonstilskudd.....	35

Sammendrag

Denne rapporten er laget for å svare på oppdrag fra Landbruks- og matdepartementet av 31. mars 2020.

Landbruksdirektoratet ble i mandatet bedt om å gi en oppdatert beskrivelse av hvordan distribusjonen av flytende melkeprodukter foregår for de ulike dagligvare- og industriaktørene samt gi en oppdatert vurdering av kostnadene ved distribusjon hos de ulike aktørene. I henhold til mandatet skal direktoratet videre vurdere årsakene til eventuelle forskjeller i distribusjonskostnadene for de ulike aktørene og vurdere virkningene av det særskilte distribusjonstilskuddet for bondens økonomi, meieriselskapene, distribusjonsleddet, dagligvarekjedene og forbrukeren.

I tillegg til oppdatering av nasjonale tall for markedsandeler, skal direktoratet gi en oversikt over regional markedsfordeling på flytende melkeprodukter. Direktoratet ble i mandatet også bedt om å oppdatere deler av tallgrunnlaget fra Rapport nr. 23/2017 Evaluering av konkurransefremmende tiltak i prisutjevningsordningen for melk.

Oppdatering av deler av tallgrunnlaget fra evalueringen i 2017

Utvikling i utbetaling av konkurransefremmende tilskudd

I perioden 2016-2019 var det to meieriselskap som mottok særskilt distribusjonstilskudd, og utbetalingen økte med 10,5 mill. kroner, noe som tilsvarte 26 prosent. I 2019 utgjorde utbetalingen av særskilt distribusjonstilskudd 51,8 mill. kroner, noe som tilsvarte 90,1 prosent av samlet økonomisk ramme for tilskuddet på 57,5 mill. kroner.

Utviklingen i samlede utbetalinger til de ulike konkurransefremmende tiltakene i perioden 2016 til 2019 viser at tilskuddsutbetalingene i 2019 totalt utgjorde 182,9 mill. kroner, en økning på 52,4 mill. kroner eller 40 prosent fra 2016. Utbetalingene økte i alle tilskuddene i denne perioden. Mye av økningen forklares av økt sats for kapitalgodtgjørelse fra 1. juli 2017.

Endringer i melkeanvendelsen i prisutjevningsordningen

Ikke smaksatt melk (prisgruppe 2), hvor blant annet drikkemelk inngår ble redusert med 32,6 mill. liter (7,1 prosent) i perioden 2016-2019, noe som er en større nedgang enn for perioden 2011-2016.

Meieriselskap utenom Tine økte sine andeler innen drikkemelk (prisgruppe 2) med til sammen 6,1 prosentpoeng i perioden 2016-2019. Tines andeler av samlet melkeanvendelse ble redusert med 2,6 prosentpoeng i samme periode.

Utvikling i markedskonsentrasjon og andeler i ulike segmenter

I evalueringsrapporten fra 2017 inngår HHI-indekser for perioden 2011-2016. Vi har nå beregnet indekser for 2007 og 2017-2019. For alle segmenter er verdiene redusert siden 2016. Drikkemelk er segmentet med høyest markedskonsentrasjon, men konsentrasjonen har gått ned i perioden 2016-2019. I yoghurtsegmentet er markedskonsentrasjonen også gått ned i perioden 2016-2019, og er nå på om lag samme nivå som for tørrmelk, som er segmentet med lavest markedskonsentrasjon. For ost har konsentrasjonen gått noe ned i perioden 2016-2019.

Oppdaterte tall viser at i drikkemelksegmentet har de to utfordrerne til Tine samlet økt sine markedsandeler med 3 prosentpoeng i perioden 2016-2019. Tines andeler er redusert med 4 prosentpoeng, ettersom importen har gått opp med 1 prosentpoeng.

Tall for regional markedsfordeling viser også at andelene til Tines utfordrere har økt når en ser landet under ett. Dette gjelder både for omsetning i verdi og volum. Tines utfordrere har økt sine andeler mer i region «Sør» enn i region «Nord».

Prisindekser viser at prisene for melk og melkeprodukter har økt prosentvis mer på engrosnivå enn på råvarenivå for melk og også mer enn forbrukerprisene for melk, yoghurt og fløte.

Utvikling i økonomiske nøkkeltall

Analysen viser at gjennomsnittlig driftsmargin for Tine og en av utfordrerne er høyere i perioden 2016-2019 enn i perioden 2012-2016. For det andre utfordrerselskapet er gjennomsnittlig driftsmargin lavere i perioden 2016-2019. Gjennomsnittlig driftsmargin for alle tre selskapene er høyere i perioden 2016-2019 enn gjennomsnittlig driftsmargin for foretak i næringsmiddelindustrien på 5,7 prosent (2018).

Hvordan foregår distribusjon av flytende melkeprodukter?

Tine har egendistribusjon av flytende melkeprodukter til butikk. De to andre meieriselskapene som produserer og selger flytende melkeprodukter benytter begge dagligvarekjedenes grossistvirksomheter til distribusjon. Grossistene henter produkter hos meieriselskapet og transporterer varene til butikk, enten direkte eller via et eller flere lager som grossisten selv drifter.

Tine drifter all lagring, mellomtransport og utkjøring for sine flytende melkeprodukter. En del artikler innenfor melk og fløte-sortimentet produseres ikke på alle Tines anlegg for flytende melkeprodukter. For disse artiklene har Tine kostnader ved mellomtransport. Tine benytter melkebur (rullecontainere).

Q-meieriene pakker selv melk til hver enkelt butikk på sine lagre og benytter melkebur, mens det stort sett benyttes paller for øvrige flytende melkeprodukter. Grossistene lagerlegger pallene og plukker siden butikkordrene. Alle dagligvaregrossister henter i dag varer på Q-meieriens anlegg, noe som er en endring fra forrige evaluering.

Rørosmeieriet leverer over 99 prosent på rampe. Rørosmeieriet pakker ikke varer til den enkelte butikk.

Grossistene har i hovedsak to alternativer for distribusjon av flytende melkeprodukter. Det ene alternativet innebærer at butikkens ordre overføres til meieri for plukking. Ordren hentes så av grossist, sammenstilles med øvrige varer til aktuell butikk og leveres omgående. Melk fra Q-meieriene distribueres på denne måten. Det andre alternativet innebærer at grossisten kjøper inn varer til eget lager og plukker kundens ordre fra egen lagerbeholdning. Melk fra Rørosmeieriet blir distribuert på denne måten. En av årsakene til de ulike metodene er at Q-meieriene benytter melkebur som lastebærere. Melkebur er lite egnet for lagerføring. Rørosmeieriet benytter detaljistforpakning i papp som i motsetning egner seg godt til lagerføring hos grossist.

Vurdering av kostnader ved distribusjon av flytende melkeprodukter hos de ulike aktørene

I forbindelse med denne utredningen har vi innhentet opplysninger fra relevante meieriselskaper på fire definerte aktiviteter tilknyttet distribusjon; mellomtransport, lagerdrift, utkjøring og administrasjon. I 2017 var det i stor grad kostnader til utkjøring og noen grad mellomtransport som ble vurdert. I tillegg har vi innhentet opplysninger fra dagligvarekjedenes distribusjonsselskaper. Dette har gitt en bedre oversikt over hvordan distribusjonen foregår og hvilke kostnader dette medfører. Vi har således et mer detaljert og helhetlig vurderingsgrunnlag nå enn i 2017.

Vurderingen viser at kostnadsforskjellen mellom Tine og Q-meieriene på mellomtransport og utkjøring samlet sett er på samme nivå eller noe høyere enn ved forrige evaluering i 2017. Samtidig er det et usikkerhetsmoment når en sammenligner faktiske kostnader med beregnede. Det kan også være noe usikkerhet knyttet til hva som inngår i de ulike elementene hos aktørene. Kostnadsdata fra en av grossistene viser at det ikke er store kostnadsforskjeller mellom grossist og Tine. Likeledes viser en mer utvidet definisjon av distribusjon, hvor lagerdrift og administrasjon er inkludert, at kostnadsforskjellene mellom aktørene er vesentlig mindre.

Vurderingen viser videre at kostnadsforskjellene mellom Rørosmeieriet og Tine på uttransport er noe større enn ved forrige evaluering i 2017. Det kan være et usikkerhetsmoment når en sammenligner faktiske kostnader med beregnede kostnader. Det kan også være noe usikkerhet knyttet til hva som inngår i de ulike elementene. Ved å se på en mer utvidet definisjon av distribusjon, hvor lagerdrift og administrasjon er inkludert, viser tallmaterialet at kostnadsforskjellene mellom aktørene er vesentlig mindre.

Vurdering av årsaker til eventuelle forskjeller i distribusjonskostnader for de ulike aktørene

Alle tre meieriselskaper har ulik størrelse, meieristruktur og geografisk plassering. Dette fører til at selskapene er forskjellige med hensyn til antall meierier, avstand til markedet, store eller små anlegg, stordriftsfordeler/ulempes på slike anlegg. De ulike forutsetningene gjør at Tine har fordeler knyttet til

lavere kostnader til mellomtransport og utkjøring enn Q-meieriene og Rørosmeieriet, mens Tine har ulemper ved å ha mange anlegg og distribusjonslagre for flytende melkeprodukter. De tre meieriselskapene har ulike distribusjonsløsninger, men det kan se ut til at løsningene er tilpasset de ulike forutsetningene meieriselskapene må forholde seg til.

Vurdering av virkninger av særskilt distribusjonstilskudd

Landbruksdirektoratet gir en isolert vurdering av virkningene av særskilt distribusjonstilskudd for bondens økonomi, meieriselskap som mottar eller ikke mottar tilskudd, samt distribusjonsleddet, dagligvarekjedene og forbrukerne. Vi ser at tilskuddet har ulike virkninger på de ulike delene av verdikjeden.

En vurdering av virkningen av særskilt distribusjonstilskudd vil berøre sammensatte og komplekse problemstillinger. Det er mange andre forhold enn særskilt distribusjonstilskudd som også spiller inn, og det kan være vanskelig å skille virkningene av særskilt distribusjonstilskudd fra andre forhold som bidrar i samme retning.

Vurderingen indikerer at distribusjonstilskuddet isolert sett gir en negativ effekt på *bondens økonomi*, men i den grad økt konkurranse bidrar til reduserte priser og økt etterspørsel etter norsk melk, kan distribusjonstilskuddet få en positiv effekt for bondens økonomi.

For *meieriselskap som mottar særskilt distribusjonstilskudd*, kan tilskuddet bidra til å styrke økonomien i selskapene. Tallgrunnlaget for perioden 2016-2019 viser at en av utfordrerne til Tine har styrket sine økonomiske nøkkeltall, mens for den andre utfordrer er det en mer nedadgående trend. Dette selskapet har likevel i hovedsak høyere nøkkeltall på lønnsomhet og soliditet enn Tine gjennom perioden.

Vurderingen av selskapenes driftsmargin viser at en av utfordrerne har en noe lavere gjennomsnittlig driftsmargin enn Tine i perioden 2016-2019, mens den andre utfordrer har høyere gjennomsnittlig driftsmargin enn Tine. Gjennomsnittlig driftsmargin for alle tre selskaper i perioden 2016-2019 er høyere enn gjennomsnittlig driftsmargin for foretak i næringsmiddelindustrien i 2018 på 5,7 prosent.

Dersom en trekker ut særskilt distribusjonstilskudd fra beregningene av driftsmargin, ville begge utfordrerne hatt lavere gjennomsnittlig driftsmargin enn Tine i perioden 2016-2019. Vi gjør oppmerksom på at dette er beregnede resultater, og ikke nødvendigvis beskriver hva som ville skjedd dersom selskapet ikke mottok distribusjonstilskuddet. Selskapene kunne da ha gjort andre økonomiske vurderinger og tilpasninger. Det er derfor ikke gitt at bortfall av tilskudd ville gitt de driftsmarginene som fremgår av beregningene. Begge utfordrerne til Tine fremhever i sine innspill at det særskilte distribusjonstilskuddet har positiv effekt for selskapenes økonomi og evne til å utvikle selskapene gjennom investeringer og innovasjon.

For *meieriselskap som ikke mottar særskilt distribusjonstilskudd*, vil det være en ulempe med økte avgifter og/eller reduserte tilskudd i prisutjevningsordningen som følge av tilskuddet. Alle aktører, også utfordrerne til Tine på flytende melkeprodukter, har i utgangspunktet denne ulempen, men meieriselskapene som mottar distribusjonstilskudd mottar et gode i form av tilskudd, mens Tine kun får en ulempe i form av høyere avgifter/reduerte tilskudd. Tilsvarende ulempe får meieriselskap som produserer faste produkter. Tine viser i sitt innspill til at distribusjonstilskuddet bidrar til å redusere den relative verdien av å ha anlegg over hele landet.

Ettersom særskilt distribusjonstilskudd påvirker kostnadsnivået til aktørene, vil det kunne påvirke prisene videre i verdikjeden. Det er imidlertid vanskelig å si noe konkret om effekten av det særskilte distribusjonstilskuddet på *prisene til dagligvarekjedene og forbrukerne*. Når en aktør i et marked mottar et tilskudd, vil graden av konkurranse i markedet påvirke hvordan aktøren velger å benytte tilskuddet. Ettersom konkurransen i markedet for flytende melkeprodukter har styrket seg siden tilskuddet ble innført, er det grunn til å anta at en større del av tilskuddet kommer forbrukerne til gode gjennom lavere priser nå, enn da det ble innført. Det er imidlertid verdt å merke seg at prisutjevningsordningen er en selvfinansierende ordning og at tilskuddet fører til økte avgifter og/eller reduserte tilskudd og dermed høyere råvarekostnader. Isolert sett gir dette økte priser til dagligvarekjedene og forbrukerne på meieriprodukter. Til en viss grad kan man derfor si at forbrukerne betaler for tilskuddet gjennom høyere priser. Det er imidlertid vanskelig å vurdere den samlede effekten av disse forholdene.

1 Innledning

Landbruksdirektoratet har i brev av 31. mars 2020 fra Landbruks- og matdepartementet fått i oppdrag å oppdatere tallgrunnlag fra Rapport nr. 23/2017 Evaluering av konkurransefremmende tiltak i prisutjevningsordningen for melk. Vi er også bedt om å gi utfyllende opplysninger om det særskilte distribusjonstilskuddet i prisutjevningsordningen for melk.

Departementet ber om:

- En oppdatert beskrivelse av hvordan distribusjonen av flytende melkeprodukter foregår for de ulike industri- og dagligvareaktørene
- En oppdatert vurdering av kostnadene ved distribusjon hos de ulike aktørene som er grunnlaget for direktoratets skjønnsmessige vurdering av tilskuddets størrelse
- En vurdering av årsakene til eventuelle forskjeller i distribusjonskostnadene for de ulike aktørene
- En vurdering av virkningene av det særskilte distribusjonstilskuddet for bondens økonomi, meieriselskapene, distribusjonsleddet, dagligvarekjedene og forbrukeren
- I tillegg til oppdatering av nasjonale tall for markedsandeler (se spesifisering under) ønsker departementet en oversikt over regional markedsfordeling på flytende melkeprodukter

Departementet ber også om oppdaterte tall til og med 2019 på følgende tabeller/figurer i Rapport nr. 23/2017:

- Utbetaling til konkurransefremmende tiltak: Tab 5, Tab 6 og Tab 7
- Anvendelse av norsk melk i PU
- Import meieri: Tab 21
- Tines andeler ut fra PU: Tab 30
- HHI-indeks: Tab 45
- Andeler i segment: Fig 31, Fig 32 og Fig 33

For å løse oppdraget har Landbruksdirektoratet innhentet opplysninger om distribusjonskostnader og hvordan distribusjonen av flytende melkeprodukter foregår fra Tine SA og de meieriselskapene som får tildelt distribusjonstilskudd i prisutjevningsordningen for melk. Alle selskapene har levert tallgrunnlag for kostnadene. Disse opplysningene er konfidensielle og omtales ikke i rapporten.

Videre har vi innhentet opplysninger om distribusjonskostnader og håndtering av flytende melkeprodukter hos de tre dagligvarekjedenes grossister. Opplysninger om kostnader er konfidensielle og omtales ikke i rapporten.

Oversikt over regional markedsfordeling har vi laget på bakgrunn av tallmateriale fra Nielsen Norge. Statistikk for import av meieriprodukter er hentet fra SSB. Vi har også brukt markedsinformasjon fra Melk.no. Vi har i tillegg brukt opplysninger Landbruksdirektoratet har i forbindelse med forvaltningen av prisutjevningsordningen for melk.

I kapittel 2 presenterer vi oppdaterte tabeller og figurer. Vi presenterer faktaopplysninger om hvordan distribusjonen foregår og kostnader, utbetalinger og andeler i PU, importutvikling, prisutvikling, økonomiske nøkkeltall. Alt tallmateriale er oppdatert til og med 2019. Dette innebærer at vi ikke får med eventuelle endringer og effekter etter at koronapandemien kom i 2020.

I kapittel 3 vurderer vi distribusjonskostnader og årsaker til forskjeller. Vi vurderer også virkningene av tilskuddet for bonden, meieriselskapene, distribusjonsleddet/dagligvarekjedene og forbrukeren.

2 Kartlegging

2.1 Særskilt distribusjonstilskudd

2.1.1 Historie

For å bidra til økt konkurranse, har det i prisutjevningsordningen for melk vært benyttet konkurransefremmende tiltak siden 2000. Per i dag er særskilt distribusjonstilskudd et av tre konkurransefremmende tiltak i prisutjevningsordningen for melk.

Ved forsterkningen av de konkurransefremmende tiltakene i 2007 la en vekt på å styrke de økonomiske resultatene til konkurrentene til Tine. I St.prp. nr 77 (2006-2007), kap 9.1 skrives det følgende:

«Det er samtidig et faktum at de økonomiske resultatene for Tine BA sine konkurrenter (uavhengige aktører) har vært lite tilfredsstillende. For å øke konkurransen i meierivaremarkedet har Regjeringen kommet til at det er nødvendig å bedre rammebetingelsene for Tine BAs konkurrenter.»

Samtidig som det var et mål å styrke de økonomiske resultatene hos konkurrentene til Tine skrives det også:

«Formålet er å legge til rette for økt konkurranse som forutsettes å bidra til lavere priser og kostnader, og økt utvalg av meierivarer. På kort sikt vil det imidlertid være nødvendig å øke avgiftene for flytende melkeprodukter, som må finne sin inndekning i markedet.»

Særskilt distribusjonstilskudd ble innført i 2004 som et tilskudd til Q-meieriene. Bakgrunnen for at tilskuddet ble innført i 2004, var at Q-meieriene etablerte seg i en periode hvor det ikke var aktuelt å slutte seg til Landbrukets ferskvaredistribusjon (LFD). Selv om LFD senere ble tilgjengelig for alle aktører, hadde Q-meieriene allerede etablert sin distribusjonsvirksomhet, og distribusjonstilskuddet skulle utjevne denne ulempen. Departementet har imidlertid lagt til grunn at tilskuddet løpende må vurderes sett i forhold til de distribusjonsløsningene som Q-meieriene faktisk etablerer. Det er lagt vekt på at satsene ikke skal gi 100 prosent kostnadsdekning for på denne måten å gi et insitament til kostnadseffektiv distribusjon.

I perioden 1. januar 2004–30. juni 2007 var det særskilte distribusjonstilskuddet på 50 øre per liter for inntil 30 mill. liter flytende melkeprodukter og på 25 øre per liter fra 30 til 60 mill. liter.

Fra 1. juli 2007 ble det særskilte distribusjonstilskuddet forsterket til 60 øre per liter for inntil 80 mill. liter flytende melkeprodukter som distribueres fra meierianlegg som tilhører Q-meieriene.

Fra 1. juli 2013 ble tilskuddssatsen redusert til 50 øre per liter, men volumbegrensningen ble økt til 100 mill. liter flytende melkeprodukter som distribueres fra meierianlegg som tilhører Q-meieriene.

Fra 1. juli 2016 ble tilskuddet gjort selskapsnøytralt og tilskuddet ble begrenset til distribusjon av produkter i prisgruppen for ikke-smaksatte flytende produkter (prisgruppe 2) og biproduktgruppen for kremfløteprodukter (biproduktgruppe 1). Dersom volumet overstiger 115 mill. liter totalt, reduseres tilskuddssatsen forholdsmessig innenfor en samlet økonomisk ramme på 57,5 mill. kroner.

2.1.2 Gjeldende ordning

Særskilt distribusjonstilskudd i prisutjevningsordningen for melk er et tiltak som er hjemlet i forskrift om prisutjevningsordningen for melk (FOR-2007-06-29-832, prisutjevningsforskriften) § 8 tredje ledd og fastsatt av Landbruks- og matdepartementet. Landbruksdirektoratet har ansvaret for løpende forvaltning av ordningen, utbetaling av tilskudd og vurdering av eventuelle nye aktører inn under ordningen.

Tiltaket omfatter meieriselskaper som Tine SA ikke har bestemmende innflytelse over (jf. samvirkelova § 5) og som distribuerer flytende melkeprodukter i prisgruppe 2 og biproduktgruppe 1 i prisutjevningsordningen for melk. Ifølge prisutjevningsforskriften må distribusjonskostnadene etter

Landbruksdirektoratets skjønn være vesentlig høyere enn Tine SAs distribusjonskostnader for at et meieriselskap skal kunne motta særskilt distribusjonstilskudd.

Særskilt distribusjonstilskudd er begrenset oppad til 100 mill. liter per meieriselskap for distribuert kvantum per år (innenfor perioden 1. juli til 30. juni). Dersom kvantumet overstiger 115 mill. liter totalt per år, begrenses tilskuddssatsen innenfor en samlet økonomisk ramme på 57,5 mill. kroner. Tilskuddet utbetales løpende i forbindelse med den månedlige nettoavregningen i prisutjevningsordningen for melk.

2.1.3 Praksis for vurdering av aktører som kan motta særskilt distribusjonstilskudd

Landbruksdirektoratet vurderer søknader om særskilt distribusjonstilskudd, jf. avsnittet over. Dersom et meieriselskap søker om distribusjonstilskudd i prisutjevningsordningen, ber vi selskapet opplyse om sine distribusjonskostnader, dvs. kostnader for distribusjon av flytende melkeprodukter i prisgruppe 2 og biproduktgruppe 1 fra meieri til dagligvarekunde. Direktoratet innhenter også tilsvarende kostnader for Tines distribusjon. Landbruksdirektoratet vurderer så om aktøren har vesentlig høyere distribusjonskostnader enn Tine.

I tillegg har direktoratet innhentet distribusjonskostnader fra meieriselskap som mottar distribusjonstilskudd i forbindelse med evaluering av de konkurransefremmende tiltakene i prisutjevningsordningen for melk. Direktoratet gjennomførte slike evalueringer i 2012 og i 2017.

2.1.4 Deltakere og utbetaling i ordningen 2011 – 2019

Ordnningen var kun åpen for Q-meieriene frem til 1. juli 2016, da den ble gjort selskapsnøytral. Rørosmeieriet kom inn i ordningen 2. halvår 2016. Det er per i dag to meieriselskap som mottar særskilt distribusjonstilskudd. Tabellen nedenfor viser utviklingen i særskilt distribusjonstilskudd i perioden 2011–2019.

Tabell 1: Utvikling i særskilt distribusjonstilskudd 2011-2019, mill. kroner

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Q-meieriene	39,4	44,9	43,1	41,1	41,6	39,3	43,0	44,7	45,3
Rørosmeieriet						1,9	4,8	5,8	6,5
Sum	39,4	44,9	43,1	41,1	41,6	41,2	47,8	50,5	51,8

I perioden fra 2011 til 2016 økte utbetalingen med i underkant av 2 mill. kroner. Fra 2016 til 2019 har utbetalingen økt med 10,5 mill. kroner, noe som tilsvarer 26 prosent. Utbetalingen har økt for begge aktører. I 2019 utgjorde utbetalingen av særskilt distribusjonstilskudd 90,1 prosent av samlet økonomisk ramme for tilskuddet på 57,5 mill. kroner.

2.2 Distribusjon av flytende melkeprodukter – hvordan foregår dette

I dag er det kun Tine som har egendistribusjon av varer ut i butikk innenfor segmentet flytende melkeprodukter. I likhet med andre dagligvarer har distribusjon av flytende melkeprodukter i økende grad blitt integrert i dagligvarekjedenes virksomhet, ved at alle dagligvarekjedene har egen grossist/distribusjonsvirksomhet. Q-meieriene og Rørosmeieriet har inngått avtale med dagligvarekjedene om å benytte deres grossistvirksomhet. Grossisten henter produktene hos meieriselskapene og transporterer varene til butikk, enten direkte eller via et eller flere lager som grossisten selv drifter.

I forbindelse med utredningen «Etableringshindringer i dagligvaresektoren» (Oslo Economics, 2017) uttalte kjedene at det har vært en betydelig effektivitetsforbedring innen distribusjon av dagligvarer. De begrunnet forbedringen med at kjedene nå håndterer en større andel av varestrømmen, har mer automatiserte lagerløsninger og forbedrede IT- og driftssystemer. I tillegg har de bygd opp en mer sentralisert lagerstruktur. I rapporten kommer det frem at årsaken til at kjedene har gått over til en mer

sentralisert lagerstruktur har vært økte stordriftsfordeler i lagerhold som følge av automatisering. Dette veier opp for høyere transportkostnader ved en slik lagerstruktur. Det kommenteres imidlertid at disse lagrene er mest effektive for varer som omsettes i mindre volum, for å øke fyllingsgraden til lastebilene. Ettersom flytende melkeprodukter er varer med relativt høy omsetning og kort holdbarhet, har denne effektivitetsforbedringen i mindre grad kommet slike produkter til gode. Dette kommenteres også av flere av grossistene i deres beskrivelse av distribusjon av flytende melkeprodukter.

2.2.1 Tines distribusjon

Tine har egendistribusjon av flytende melkeprodukter.

For alle flytende meieriprodukter drifter Tine all lagring, mellomtransport og utkjøring. Disse produktene selges fra salgsmeieriene. Salgsmeieriene er de anleggene hvor det produseres ikke-smaksatt søtmelk og fløte, dvs. produkter i prisutjevningsordningens prisgruppe 2 og biproduktgruppe 1. Hovedtyngden av søtmelk og fløte har således ingen kostnader ved transport mellom produksjonsanlegg og lagersted. En del artikler i prisgruppe 2 og biproduktgruppe 1 produseres ikke på alle Tines anlegg for flytende melkeprodukter. Disse artiklene har således kostnader ved mellomtransport.

Vareflyten i logistikkledet i Tine er hhv mellomtransport, lagerdrift og utkjøring. Tine bemerker er at opplasting av varer på bil gjøres av lagerdrift.

Tine kommenterer det faktum at de har flere anlegg som tapper melk fordelt over hele landet, og at avstanden fra tapperi til forbruker i gjennomsnitt er kortere enn for andre aktører som leverer melk. Samtidig er det dyrere enhetskostnader for produksjon på små anlegg. Dvs at korte transportavstander og lave distribusjonskostnader henger tett sammen med høye produksjonskostnader.

2.2.2 Q-meierienes distribusjon

Q-meieriene AS distribuerer i hovedsak sine varer via dagligvarekjedene sine grossister.

Mellomtransport og utkjøring

Q-meieriene informerer om at de verken eier lastebiler eller transporterer gods med eget personell, men benytter i noen grad tredjepart til mellomtransport. Hovedvolumet (>98 %) kommer grossistene og henter selv på meieriene, og Q-meieriene kompensere kundene for denne jobben. Det vil si at distribusjonen til Q-meieriene i det store og hele foregår på samme måte som ved forrige evaluering, med det unntak av at også den tredje dagligvaregrossisten i dag henter varene på meieriene.

På grunn av den korte holdbarheten (14 – 15 dager) pakker Q-meieriene melken i melkebur til den enkelte butikk. Øvrige produkter pakkes på pall per grossist selv om også disse regnes som kjølevarer med kort holdbarhet (typisk 35 – 40 dager). Ut fra meieriene transporteres alle produktene på samme kjølebiler til grossist, og legger beslag på sin andel av kostnadene for transporten, basert på volum per palleplass.

Q-meieriene selger også varer til storhusholdningsmarkedet, og dette gjøres gjennom en av grossistene.

Lagerdrift

Punktet som omtales som lagerdrift er delt i to.

1) Q-meieriene har lagerkostnader knyttet til håndtering fra det punkt ferdige produkter kommer ut fra tappemaskin til de er satt inn på lager. Dette omfatter mottak av produkt i distribusjonsforpakning, palleteing, lagerlegging, ordreplukk, merking og klargjøring for transport. Som beskrevet ovenfor, pakker Q-meieriene melk til hver enkelt butikk, mens det i stor grad går paller til grossistene med øvrige varer, der grossistene legger varene på lager og siden plukker butikkordrene.

2) Den andre delen av lagerdrift vil være når grossistene har hentet varene på meieriet og transportert disse til grossistlageret. På grossistlageret må grossisten ta imot varene og lagerlegge disse, for siden å plukke, merke og klargjøre de for utkjøring til butikk.

Administrasjon

Kostnadene til administrasjon av Q-meieriene sin distribusjon er først og fremst knyttet til ledelse, planlegging og oppfølging av leveranse til kunde.

2.2.3 Rørosmeieriets distribusjon

Rørosmeieriet informerer om at de leverer over 99% på rampe. Dette innebærer at meieriet bruker distribusjonstjenester fra grossister på både dagligvare- og storhusholdningsmarkedet.

Rørosmeieriet skriver at de har under 1% av det totale meierimarkedet i Norge. De mener det er avgjørende for en liten leverandør å kunne benytte tjenester som gir tilgang til de effektive distribusjonskanaler som er bygget opp. Kostnaden ved å bygge opp egendistribusjon er rett og slett for høy, slik de har vurdert det gjennom årene. I distribusjon er det store fordeler å hente på volum. Et lager med god utnyttelse koster mindre per m³ enn et lager med lite volum, som gir mer ustabil flyt. 1 full bil koster mindre per m³ enn en halvfull bil. En bilpark med flere biler er billigere å drive enn en bilpark med få biler. Ett hente- eller leveringspunkt koster mindre per stopp jo større volum som hentes/leveres.

Rørosmeieriet selger varer til dagligvare og storhusholdning over hele landet. Meieriet har ikke vesentlig salg til servicehandel.

Mellomtransport og lagerdrift

Rørosmeieriet har i 2020 kun ett lager der varene lagerføres fra noen minutter til 3 uker. Ferske varer lagerlegges i opptil 2 døgn. I perioden 2016-2019 hadde Rørosmeieriet 2 anlegg. Et på Røros og et på Tolga. Rørosmeieriet regner derfor mellomtransportkostnadene inn i lagerdrift.

Rørosmeieriet har kun interne kostnader knyttet til lagerdrift. Alt som skjer etter produksjon og pakking av varene beregnes som lagerkostnad.

Personalkostnad på lager er en del av de faste kostnadene som dekningsbidraget skal dekke. Dette inngår ikke i produktkalkyle, og det er derfor ingen fordelingsnøkkel inn mot andre produkter eller forskjell mellom ulike sluttmarkeder.

Flytende melkeprodukter er en arealdrivende del av lagerdrifta. I og med at Rørosmeieriet er en liten aktør så er volumet slik at varene hentes noen få ganger i døgnet. Selskapet får derfor tydelige topper der kapasiteten er fullt utnyttet og tilsvarende bunner der selskapet har mye kapasitet på lager.

Håndteringsmessig så ser Rørosmeieriet ingen vesentlige forskjeller mellom flytende og faste produkter.

Utkjøring

Rørosmeieriet viser til at de har levert tall for 2016 tidligere. I tilbakemelding av 7. mai leverer de tall for 2019. Utviklingen i perioden viser differansen mellom 2016 og 2019.

Grossister som Rørosmeieriet bruker, har noe ulike kostnadsberegninger. De store grossistene er basert på større sentrallager, de mindre grossistene kjøper mer ordrestyrt, og lagerfører ikke flytende meieri med kort holdbarhet i vesentlig grad. Dette for å unngå svinn, som er en potensiell stor kostnadsdrivende faktor.

Røros ligger et stykke i fra meieriets største markeder, geografisk sett, og selskapet har kun ett anlegg. Dette gjør etter deres mening at kostnadsbildet er annerledes enn for de meieriaktørene som har mange anlegg for ferske varer. De fleste grossistene har egne ansatte til utkjøring, men noen leier frakttjenester hos større befraktere.

Rørosmeieriet oppgir at ingen av grossistene oppgir at holdbarhet i seg selv gir en annen beregning. Rørosmeieriet mener at indirekte vil holdbarheten øke presset på produksjonsplanlegging, logistikkplanlegging, tidsbruk og svinn.

Rørosmeieriet oppgir at deres grossister selger flytende melkeprodukter til storhusholdning, med unntak av COOP som er en ren dagligvaregrossist. De som leverer både til storhusholdning og dagligvare oppgir at distribusjonen til storhusholdning foregår på samme måte som til dagligvaremarkedet.

Administrasjon

For Rørosmeieriet er administrasjon av lager tatt inn i lagerdrift, mens administrasjon av utkjøring er tatt inn i grossistenes kostnader.

2.2.4 Askos distribusjon av flytende melkeprodukter

Asko har ansvar for vare- og informasjonsstrømmen i NorgesGruppen. Selskapet har 13 regionale lagre og to sentrallagre (kjøl og tørr). Informasjonsstrømmen omfatter, ifølge Asko, kjøpsprognoser, ordrehåndtering og fakturering av varer. Informasjon om lagerbeholdning hos Asko, samt prognoser, deles med leverandørene.

Ved distribusjon av flytende melkeprodukter opplyser Asko at de har to distribusjonsalternativer, transitt og lagerføring. Transitt innebærer at butikkenes ordre overføres til meieri for plukking. Ordren hentes så av Asko, sammenstilles med øvrige varer til aktuell butikk og leveres omgående. Det andre distribusjonsalternativet; lagerføring, innebærer at Asko kjøper inn varer til eget lager og plukker kundenes ordre fra egen lagerbeholdning. Det er kun melk til dagligvaremarkedet fra Q-Meieriene som håndteres via transitt, alle andre meieriprodukter som distribueres av Asko lagerføres. Asko understreker i sitt innspill at transitt er noe mer teknisk krevende, ettersom det forutsetter synkronisering av ordrebehandling. I tillegg er transitt mer sårbart med tanke på for eksempel transportavvik i forsyningskjeden. Basert på analyser, inngår Asko avtaler med de ulike leverandørene om hvilken distribusjonsløsning som skal benyttes. En av årsakene til at Asko velger å distribuere melk for Q-meieriene via transitt, er at Q-meieriene benytter melkebur som lastebærere. Disse melkeburene er lite egnet for lagerføring. Rørosmeieriet benytter detaljistforpakning i papp som i motsetning egner seg godt til lagerføring.

Asko opplyser at de i dag kan håndtere 15,5 prosent høyere volum gjennom varestrømmen med samme ressursbruk som for fem år siden. Effektivitetsforbedringen er beregnet på bakgrunn av alle varer Asko distribuerer. De har ikke oppgitt et tilsvarende tall for flytende melkeprodukter. Asko påpeker at produktivitetsforbedringen har vært viktig for å dempe effekten av den generelle kostnadsveksten og holde prisene til forbruker så lave som mulig.

2.2.5 Rema 1000s distribusjon av flytende melkeprodukter

Rema 1000 distribuerer varer gjennom sitt datterselskap, Rema Distribusjon Norge AS. Distribusjonsselskapet har seks distribunaler, hvorav hovedlageret ligger på Vinterbro. Distribusjonen er definert som prosessen fra de henter varen hos leverandøren til den er på rampen til butikken, og for flytende melkeprodukter inngår følgende aktiviteter:

- Mellomtransport til distribunal
- Oppstilling på uttorg
- Utkjøring fra lager til butikk
- Administrasjon, i form av ruteplanlegging (mellomtransport og uttransport) og fakturagodkjenning
- Returlogistikk, i form av å frakte tomme melkebur tilbake til Q-meieriene fra butikkene

Q-meieriene er det eneste meieriselskapet Rema 1000 distribuerer flytende melkeprodukter for. Disse varene bestilles av butikkene og Q-meieriene plukker og klargjør ordrene, før Rema 1000 henter varene ferdigpakket hos Q-meieriene. Melken fraktes i bur, som crossdocks på en av Rema 1000s distribunaler. Cross-docking innebærer at melken sammenstilles med andre kjølevarer til samme butikk, for så å fraktes direkte videre uten å bli lagt på lager. Rema 1000 begrunner valget om å benytte cross-docking med ønsket om at mest mulig av holdbarheten tilfaller butikk. Dersom de skulle lagerført melk, ville det medført økt svinn på distribunal og i butikk. Dette beskriver de som et etisk problem, i tillegg til at de vil unngå problemet med å ha for mye på et lager og for lite på et annet.

Rema 1000 skriver i sitt innspill at det ikke har vært store effektivitetsforbedringer for distribusjon av flytende melkeprodukter de senere årene. De begrunner dette i at anleggene til Q-meieriene har vært de samme siden de startet å distribuere melk for selskapet. Rema 1000 har valgt å ikke distribuere melk til nord for Saltfjellet. De opplyser at årsaken til dette er at kostandene ikke står i stil til volumet som ville blitt distribuert i det området.

2.2.6 Coops distribusjon av flytende melkeprodukter

Coop Norge SA har grossistvirksomheten integrert i selskapet. I tillegg til via hovedlageret på Gardermoen Business Park, distribuerer Coop flytende melkeprodukter via lager i Stavanger, Bergen og Trondheim. Coop definerer følgende aktiviteter innenfor sin distribusjon av flytende melkeprodukter:

- Løpende ruteplanlegging/ruteoptimalisering
- Ordreinngang
- Inngående transport (crossdocking)
- Varemottak
- Plukk
- Operasjonell ruteplanlegging
- Utlast
- Distribusjon til butikk
- Returlogistikk fra butikk (melkebur)

Coop distribuerer melk fra Q-meieriene via cross-docking. Det er altså valgt samme distribusjonsform av melk fra Q-meieriene hos alle de tre grossistene. Coop kommenterer at cross-docking av melk medfører varierende fyllingsgrad ved transport. Coop sin distribusjon av Rørosmeieriet sine flytende melkeprodukter skjer via lager. Produktene blir lagerlagt i kartong, før de plukkes og distribueres på pall sammen med andre kjølevarer.

Effektivitetsforbedringen innen distribusjon har, ifølge Coop, vært tilsvarende for flytende melkeprodukter som for andre varer som lagerføres. Høyere effektivitet er et resultat av økt produktivitet på lagrene, lavere transportkostnader, ny teknologi og at flere varegrupper lagerføres de siste årene, noe som har medført økte stordriftsfordeler. Lavere transportkostnader skyldes økt fokus på fyllingsgrad og ruteoptimalisering.

2.3 Kostnader ved distribusjon av flytende melkeprodukter hos de ulike aktørene

Som beskrevet i rapporten «Evaluering av konkurransefremmende tiltak i prisutjevningsordningen for melk» i 2017 utgjør distribusjonskostnadene for flytende melkeprodukter en større del av vareverdien enn for faste produkter. Dette kan blant annet forklares med at faste produkter har lengre holdbarhet og derfor ikke er avhengig av så hyppige leveringer til butikk som flytende melkeprodukter. I tillegg kan faste produkter lagerføres i kartong, noe som gir mer effektiv lagerdrift og høyere utnyttelsesgrad på bil.

Transportkostnadene utgjør en stor del av distribusjonskostnadene. Landbruksdirektoratet har derfor sett på prisindekser for transport fra Statistisk sentralbyrå (SSB). Prisindeksen for godstransport på vei viser at transportkostnadene for kjølte og fryste varer økte med 4,8 prosent i perioden 2012–2016. I perioden fra 2016 -2019 økte den med 1,7 prosent. Fra 2012 til 2019 økte den med 6,6 prosent. Totalindeksen for lastebiltransport viser en kostnadsøkning på vel 8 prosent i perioden 2012-2016. Totalindeksen for lastebiltransport blir ikke ajourført av SSB etter 1. februar 2019. Som erstatning for den tidligere totalindeksen for lastebiltransport har SSB to nye indekser, en for langtransport og en for tank- og bulktransport. Fra 2016 til 2019 økte langtransportindeksen med 12,7 prosent og indeksen for tank- og bulktransport med 12,2 prosent.

Landbruksdirektoratet har innhentet distribusjonskostnader fra Tine SA, Q-meieriene AS og Rørosmeieriet AS. Alle selskapene har levert tallgrunnlag for kostnadene.

Landbruksdirektoratet har også mottatt distribusjonskostnader for flytende melkeprodukter og kostnadsfordelingen mellom de ulike distribusjonsaktivitetene fra grossist.

2.3.1 Tines kostnader til distribusjon av flytende melkeprodukter

Tine oppgir at det er ulikheter i distribusjonskostnader til ulike kundegrupper. Tine oppgir derfor de årlige distribusjonskostnadene pr kg/liter på denne måten:

- Totalt for alle artikler
- Totalt for søtmeik
- Totalt for økologiske varianter
- Totalt for fløte
- Totalt for rømme

Tallene inkluderer verken fortjeneste eller ikke fordelte kostnader.

Beregning av logistikkostnadene baserer seg på det totale kostnadsnivået innenfor de definerte områdene i Tines vareflyt, fordelt på det volum og den kundemassen Tine betjener.

2.3.2 Q-meierienes kostnader til distribusjon av flytende melkeprodukter

Q-meieriene AS viser til at de ikke lengre er kjøper av transporttjenester på det åpne markedet, og de har derfor beregnet kostnader ut fra siste faktiske transportavtale og utvikling i prisene basert på relevante indekser.

Videre skriver Q-meieriene at den generelle økningen i transportkostnader de siste tre år har vært henholdsvis 3,8 %, 5,3 % og 3,4 %, og danner grunnlag for deres beregninger. Reell kostnadsutvikling vil til en viss grad også være påvirket av endringer i bestillingsmønster, volum og produktmiks. Volumutvikling antas å ha positiv effekt, mens bestillingsmønster og produktmiks har motsatt effekt på transportkostnadene.

Q-meieriene har beregnet kostnadene knyttet til distribusjon for 2019 per liter fra meieri via grossist til butikk. Av disse inngår kostnader knyttet til etappen fra meieri til grossist (mellomtransport) og kostnader knyttet til distribusjon fra grossist til butikk (omtalt som utkjøring). Beregningene skiller ikke på flytende melkeprodukter i prisgruppe 2 og biproduktgruppe 1, og andre flytende meieriprodukter. Dette er samme metode som Q-meieriene benyttet ved forrige evaluering.

Q-meieriene sin gjennomsnittlige kostnad til lagerdrift for alle varer er i 2019 beregnet i kroner per liter.

Kostnadene til administrasjon av Q-meieriene sin distribusjon er beregnet i kroner per liter i 2019.

2.3.3 Rørosmeieriets kostnader til distribusjon av flytende melkeprodukter

Rørosmeieriets største grossister har levert inn tallgrunnlag. Rørosmeieriet har i tillegg tall for egen utkjøring. Rørosmeieriet har, basert på størrelse og lokasjon av de største grossistene, regnet et konservativt anslag for øvrige kunder basert på disse tallene. Dette gir en kostnad per liter på utkjøring i 2019, som er en gjennomsnittlig, vektet beregning av grossistenes og selskapets gjennomsnittlige distribusjonskostnad.

Rørosmeieriet har ikke tall for 2017 og 2018 fra alle grossister.

Sammenlignet med 2016 så oppgir grossistene en gjennomsnittlig kostnadsvekst på 15%. Procentsatsen er ikke vektet mht størrelsen på grossistene. Kostnadsveksten varierer fra 10-17%.

2.3.4 Askos kostnader knyttet til distribusjon av flytende melkeprodukter

Asko skriver i sitt innspill at inngående transport, lagerdrift og utgående transport er de viktigste kostnadselementene i deres distribusjon. De har beregnet følgende kostnadsfordeling knyttet til disse aktivitetene:

Inngående transport: 20-25 %

Lagerdrift: 30-35 %

Utgående distribusjon: 30-35 %

Øvrige kostnader: 10-15 %

Asko omtaler distribusjonskostnaden de belaster sine kunder med for logistikkbasert prissetting. Prissettingen er basert på at hver vare bærer sin egen kostnad gjennom varestrømmen, og belastes dagligvarekjeden i form av et distribusjonspåslag på leverandørens listepris. Varer og leverandører likebehandles, men varens egenskaper påvirker beregningen av påslaget. Inngående transportkostnader, antall salgsheter i detaljistforpakningen, lastebærer, volum, vekt, holdbarhet, utgående transportkostnader og varens pris er elementer som inngår i beregningen.

Asko har ikke et minsteordregebyr. Videre praktiserer de geografisk prisutjevning i landet. Det vil si at to sammenlignbare butikker, f.eks. en på Østlandet og en i Tromsø, får samme priser fra Asko. Unntaket er butikker som ligger mer enn 50 mil fra Askos regionslager. Dette gjelder ca. 30 butikker, som får et ekstra frakttillegg på 2 prosent.

Når det gjelder distribusjon av varer med relativt kort holdbarhet, som f.eks. flytende melkeprodukter, kommenterer Asko at distribusjonskostnadene for disse er noe høyere enn for varer med lengre holdbarhet. Årsaken er at kravet om høy hastighet gjennom varestrømmen reduserer mulighetene for logistikkoptimering. I tillegg er kort holdbarhet knyttet til økt risiko for svinn.

Eventuelle forskjeller i distribusjonskostnadene mellom de ulike meieriaktørene begrunner Asko i kostnadsforskjeller knyttet til inngående varestrøm. Ordrevolum per henting og produksjonsstedets beliggenhet, altså kjøreavstand, påvirker denne kostnaden. I tillegg fører salgsvolum og varenes holdbarhet til kostnadsforskjeller mellom aktørene.

2.3.5 Rema 1000s kostnader knyttet til distribusjon av flytende melkeprodukter

Rema 1000 har delt inn kostnadene knyttet til distribusjon av flytende melkeprodukter i mellomtransport, crossdock-håndtering og uttransport. De har beregnet følgende kostnadsfordeling:

Mellomtransport: 50 %

Crossdock-håndtering: 15 %

Uttransport: 35 %

Distribusjonskostnaden knyttet til hvert enkelt produkt er basert på hvor stor plass produktet tar i lastebilen. For melk blir melkebur omregnet til palleplass ved beregning av distribusjonskostnad. Prinsippet er at hver vare bærer sin egen kostnad. Distribusjonspåslaget er imidlertid likt, uavhengig av hvor i landet melken distribueres.

I sitt innspill kommenterer Rema 1000 at de benytter samme kostnadsmodell for alle varer som håndteres via crossdock, og at det ikke er en spesiell beregning for flytende melkeprodukter. Som beskrevet tidligere innebærer håndtering via crossdock en høyere distribusjonskostnad enn for varer som håndteres via lager.

2.3.6 Coops kostnader knyttet til distribusjon av flytende melkeprodukter

Coop skriver i sitt innspill at distribusjonskostnaden for flytende melkeprodukter beregnes på samme måte som for resten av dagligvarene i kategorien kjølevarer. Kostnadene er knyttet til de aktivitetene som inngår i distribusjon:

- Løpende ruteplanlegging/ruteoptimalisering
- Ordreinngang
- Inngående transport (crossdock)
- Varemottak
- Plukk
- Operasjonell ruteplanlegging
- Utlast
- Distribusjon til butikk
- Returlogistikk fra butikk (melkebur)

Vi har ikke mottatt informasjon fra Coop om hvordan den totale distribusjonskostnaden er fordelt på disse aktivitetene.

I Coop sin beregning av distribusjonskostnader inngår to hovedaktiviteter, håndteringskostnader (bemanningskostnader) og transportkostnader (volum og/eller pallplass). Begge aktivitetene blir målt i prosent av omsetning. I tillegg belastes produktene med sin rettmessige andel av administrasjonskostnadene. Prinsippet til Coop er at hvert produkt skal betale sin andel av distribusjonskostnaden i forhold til distribuert volum.

Coop melder om forskjeller i distribusjonskostnadene for de ulike meieriselskapene. Dette skyldes bedre utnyttelse ved lagerføring, enn ved bruk av cross-docking som medfører varierende fyllingsgrad og dyr returlogistikk.

2.4 Utbetaling av konkurransefremmende tiltak i PU-ordningen

Per i dag er det tre konkurransefremmende tiltak i PU-ordningen. Foruten om det særskilte distribusjonstilskuddet, er det også tiltaket med differensierte avgifter og tilskudd og spesiell kapitalgodtgjørelse. De konkurransefremmende tiltakene i PU ble sist evaluert i 2017, jf.

Landbruksdirektoratets rapport *Evaluering av konkurransefremmende tiltak i prisutjevningsordningen for melk*, rapport 23/2017. I mandatet er Landbruksdirektoratet bedt om å oppdatere flere av tabellene i rapporten fra 2017. Det er gjort enkelte korrigeringer i tall tilbake i tid, slik at det kan forekomme enkelte avvik sammenlignet med 2017-rapporten.

2.4.1 Sum utbetaling av konkurransefremmende tiltak

Tabell 2 viser utvikling i utbetalinger til de ulike konkurransefremmende tiltakene fra 2011 til 2019. Tabellen viser at de samlede utbetalingene har økt fra 129,1 mill. kroner i 2011 til 182,9 mill. kroner i 2019. Den største delen av dette er differensierte avgifter/tilskudd (27 øre per liter), som i 2019 utgjorde 74,2 mill. kroner. I rapport 23/2017 hadde vi tilgang på tall til og med 2016. Fra 2016 til 2019 har tilskuddsutbetalingene totalt økt med 52,4 mill. kroner, en økning på 40 prosent. Utbetalingene til alle tilskuddene har økt i denne perioden. Mye av økningen forklares av økt sats for kapitalgodtgjørelse fra 1. juli 2017.

Tabell 2: Utvikling i utbetalinger til de ulike konkurransefremmende tiltakene fra 2011 til 2019, mill. kroner¹

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
Generell korleksjon	55,3	58,0	56,9	62,2	66,8	65,6	67,8	72,8	74,2
Midlertidig tiltak	12,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Distribusjonstilskudd	39,4	44,9	43,1	41,1	41,6	41,2	47,8	50,5	51,8
Kapitalgodtgjørelse	22,9	22,6	22,4	24,0	24,3	24,4	36,7	53,7	56,9
Avkortning i tilskudd	-0,6	0,0	-0,3	-0,6	-1,1	-0,8	0,0	0,0	0,0
Sum	129,0	125,4	122,1	126,7	131,6	130,5	152,3	177,1	182,9

* Foreløpige tall

I tabell 3 nedenfor ser vi utviklingen i utbetaling per aktør samlet for konkurransefremmende tiltak i prisutjevningsordningen fra 2011 til 2019. Q-meieriene har mottatt mest tilskudd, noe som har sammenheng med at selskapet er mottaker av alle tre tilskuddene.

Tabell 3: Utviklingen i utbetalingen til de konkurransefremmende tiltakene per aktør fra 2011 til 2019, mill. kroner²

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
Tine									
Q-meieriene	90,9	94,0	89,2	90,0	91,7	89,5	112,0	134,5	139,9
Synnøve Finden	35,8	30,0	31,4	34,7	37,1	35,3	31,8	32,7	31,9
Normilk									
Rørrosmeieriet	0,6	0,6	0,9	1,5	1,9	4,7	7,8	9,3	10,4
Lillehammer Ysteri	1,2								
Lillehammer Ysteri NY/Urtehaven		0,3	0,1	0,0	0,3	0,4	0,1	0,0	0,0
Kraft Foods/Mondelez	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Aksut/Cheese Co	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Valdresmeieriet									0,1
Sum	129,1	125,4	122,1	126,7	131,6	130,5	152,3	177,1	182,9

* Foreløpige tall

Tabell 4 nedenfor viser gjennomsnittlig konkurransefremmende tilskudd i kroner per liter anvendt melk per aktør. Q-meieriene har hatt høyest gjennomsnittlig tilskudd per liter. Gjennomsnittlig tilskudd til Rørrosmeieriet har økt fra og med 2016 som følge av at selskapet kom inn i ordningen med distribusjonstilskudd, etter at dette tilskuddet ble gjort selskapsnøytralt fra 1. juli 2016. De øvrige aktørene, med unntak av Normilk og Tine, har hatt et tilskudd på 0,25-0,27 kr per liter gjennom perioden.

Tabell 4: Konkurransefremmende tilskudd totalt, kr per liter anvendt melk, 2011-2019³

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
Tine									
Q-meieriene	0,96	0,87	0,98	0,98	0,96	0,94	0,94	1,01	1,00
Synnøve Finden	0,31	0,25	0,26	0,27	0,26	0,26	0,27	0,27	0,27
Normilk									

¹ Oppdatering av tabell 5 i rapport 23/2017.² Oppdatering av tabell 6 i rapport 23/2017.³ Oppdatering av tabell 7 i rapport 23/2017.

Rørosmeieriet	0,25	0,25	0,26	0,27	0,27	0,46	0,70	0,71	0,72
Lillehammer Ysteri	0,25								
Lillehammer Ysteri NY		0,25	0,26		0,27	0,27	0,27		
Kraft Foods/Mondelez	0,25	0,25	0,26	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27
Aksut/Cheese Co	0,25	0,25	0,26		0,27				
Valdresmeieriet									0,27

* Foreløpige tall

2.5 Anvendelse av norsk melk i PU

I mandatet er Landbruksdirektoratet bedt om å oppdatere flere av tabellene i rapporten fra 2017. Tabellene som går på anvendelse av melk i PU i rapport 23/2017, *Anvendelse av norsk melk i PU (tabell 9)* og *Tines andeler ut fra PU (tabell 30)* oppdateres i dette delkapittelet med tall for årene etter 2016. Det er gjort enkelte korrigeringer i tall tilbake i tid, slik at det kan forekomme enkelte avvik sammenlignet med 2017-rapporten.

Anvendelsen av norsk melk har variert noe i perioden 2011–2019, men har stort sett holdt seg på i overkant av 1 500 mill. liter melk. Tallene er vist i tabellen nedenfor.

Tabell 5: Anvendelse av norsk melk 2011–2019 fordelt på prisgrupper i PU, mill. liter⁴

Nr.	Prisgrupper*	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019**
1	Sure smaksatte flytende	52,6	51,9	52,6	53,8	56,9	56,8	56,3	55,1	56,3
2	Ikke smaksatte flytende	472,2	473,6	472,7	470,7	462,3	459,7	444,9	437,2	427,2
3	Søte smaksatte flytende	28,5	28,4	29,0	30,8	30,5	31,6	31,4	36,7	40,1
4	Ferske oster	30,6	34,7	42,2	45,8	49,0	54,4	55,7	55,6	51,2
5	Modnede oster	479,6	544,6	535,0	554,5	581,5	561,8	533,9	555,7	531,4
6	Geitemelksprodukter	14,3	14,1	13,3	13,7	14,3	12,1	13,1	12,8	10,2
7	Tørrmelk	132,5	133,8	130,8	97,6	119,1	108,5	110,7	110,3	136,5
8	Flytende produkter	42,9	37,3	31,7	32,1	31,2	30,8	31,3	32,3	33,2
9	Ferske oster	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
10	Modnede oster	96,2	105,0	99,4	110,2	115,6	116,2	124,1	128,5	125,4
11	Geitemelksprodukter	2,2	2,5	2,3	2,9	2,8	3,7	3,7	3,4	4,4
12	Merkevareeksport	137,3	127,1	136,7	119,4	104,9	106,4	97,3	105,7	80,5
	Sum	1 488,8	1 553,0	1 545,8	1 531,6	1 568,1	1 542,2	1 502,5	1 533,7	1 496,6

* Prisgruppe 1–6 i tabellen gjelder dagligvaremarkedet, mens prisgruppe 7 tørrmelk gjelder alle markeder. Prisgruppe 8–11 gjelder industrimarkedet. Prisgruppe 12 gjelder oster og geitemelksprodukter til merkevareeksport. I prisgruppe 7 inngår også reguleringsproduksjon av tørrmelk når dette er aktuelt, og dermed gir ikke disse tallene et perfekt bilde av anvendelse av melk til tørrmelk i det kommersielle markedet. Det har ikke vært reguleringseksport av ost i perioden.

** Foreløpige tall

Anvendelsen av melk til sure smaksatte produkter (prisgruppe 1), hvor blant annet yoghurt inngår, har hatt en økning på 3,7 mill. liter, eller 7,1, prosent, fra 2011 til 2019. Fra 2016 ser økningen ut til å ha flatet ut, og volumet har ligget på 55-56 mill. liter årlig i perioden 2016-2019.

I forbrukersammenheng blir ofte yoghurt sett i sammenheng med ferske oster, som Skyr, kesam, kvarg og konsentrerte yoghurter. I PU plasseres disse produktene som ferske oster i prisgruppe 4 og 9 (hhv. dagligvare- og industrimarkedet). Prisgruppene inneholder imidlertid også andre ferske oster, som

⁴ Oppdatering av tabell 9 i rapport 23/2017.

kremost og cottage cheese. Produksjonen av ferske oster til dagligvaremarkedet økte mye frem mot 2016, men veksten har flatet ut etter dette. I årene 2016-2018 lå volumet på rundt 54-55 mill. liter, mens i 2019 var det en nedgang på 4,4 mill. liter, tilsvarende 8 prosent, sammenlignet med året før.

Ikke smaksatt melk er en av de største anvendelsene i PU. Her inngår blant annet den søte smaksatte melken, som står for mesteparten av volumet i prisgruppe 2. Anvendelsen av melk til den tradisjonelle drikkemelken har imidlertid hatt en nedadgående trend over mange år. Nedgangen fra 2011 til 2019 har totalt vært på 45,1 mill. liter (9,5 prosent). Fra 2016 til 2019 har volumet blitt redusert med 32,6 mill. liter (7,1 prosent), noe som er en større nedgang enn for perioden 2011-2016.

Modnet ost i dagligvaremarkedet (prisgruppe 5) har vært den største melkeanvendelsen i PU gjennom hele perioden 2011-2019. I hovedsak har melkeanvendelsen til produksjon av modnet ost hatt en positiv volumutvikling frem til 2016, deretter har volumutviklingen vært mer variabel. Fra 2016 til 2019 ble volumet redusert med 30,4 mill liter, tilsvarende 5,4 prosent.

Volumet anvendt til tørrmelksprodukter i prisgruppe 7 har variert gjennom perioden, og vil blant annet variere som følge av reguleringsproduksjon.

Modnet ost i industrimarkedet har økt med 9,2 mill. liter fra 2016 til 2019, en økning på 8 prosent, og har vært på et høyere nivå i 2016-2019 enn perioden før 2016.

Volumet til merkevareeksport er redusert etter 2016, som følge av nedtrapping av eksportstøtte.

Tine er den største aktøren i prisutjevningsordningen for melk. I tabellen nedenfor har vi sett på Tines andeler innenfor de enkelte prisgruppene i PU i perioden 2011-2019.

Tabell 6: Tines andeler beregnet ut fra totalt volum i hovedmelkeanvendelsen i PU⁵

Prisgrupper*	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019**
1 Sure smaksatte flytende	98,6	97,6	97,2	97,0	98,2	97,0	95,1	93,5	92,8
2 Ikke smaksatte flytende	85,8	84,1	83,4	82,1	80,4	80,4	77,4	75,7	74,3
3 Søte smaksatte flytende	90,8	89,5	89,8	90,1	89,5	89,7	88,7	90,2	89,6
4 Ferske oster	70,9	73,8	75,6	76,4	78,1	74,0	71,1	66,4	66,0
5 Modnede oster	76,4	79,5	81,6	81,8	80,8	81,3	81,3	81,0	79,4
6 Geitemelksprodukter	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
7 Tørrmelk	49,6	49,9	49,5	35,0	50,7	38,5	44,5	41,4	52,8
8 Flytende produkter	100,0	99,9	99,9	99,9	99,8	99,8	99,6	99,7	99,7
9 Ferske oster	100,0	88,1	86,5	92,8	99,9	84,7	88,9	99,7	99,9
10 Modnede oster	70,3	69,9	73,1	73,3	73,7	75,1	77,5	75,0	76,2
11 Geitemelksprodukter	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
12 Merkevarer eksport	99,8	98,7	99,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,96
Sum prisgrupper	80,6	80,7	81,6	80,8	80,5	79,9	79,2	78,2	77,3

* Prisgruppe 1-6 i tabellen gjelder dagligvaremarkedet, mens prisgruppe 7 tørrmelk gjelder alle markeder. Prisgruppe 8-11 gjelder industrimarkedet. Prisgruppe 12 gjelder oster og geitemelksprodukter til merkevareeksport.

** Foreløpige tall

Totalt sett er Tines andeler redusert fra 80,6 i 2011 til 77,3 i 2019, en nedgang på 3,3 prosentpoeng. Det har vært noe nedgang hvert år gjennom perioden. Fra 2016 til 2019 har nedgangen vært på 2,6 prosentpoeng. Siden 2016 har Tine tapt andeler i alle prisgruppene i dagligvaremarkedet. Den største prosentmessige nedgangen er i prisgruppe 4 (ferske oster i dagligvaremarkedet), der Tines andeler er redusert fra 74 til 66, en nedgang på 8 prosentpoeng. I prisgruppe 2, der drikkemelken omfatter

⁵ Oppdatering av tabell 30 i rapport 23/2017.

størstedelen av volumet, er Tines andeler redusert fra 80,4 i 2016 til 74,3 i 2019, noe som tilsvarer en reduksjon på 6,1 prosentpoeng.

Innenfor tørrmelk har Tines andel variert fra år til år, noe som også har sammenheng med at tørrmelk til reguleringsproduksjon rapporteres i denne gruppen. Tørrmelk er den prisgruppen der Tine har lavest andel.

Innenfor produksjon av modnet ost er Tines andeler redusert i dagligvaremarkedet, men økt noe i industrimarkedet, i perioden 2016-2019. Innenfor merkevareeksport har Tine tilnærmet 100 prosent andel.

2.6 Import av meieriprodukter

Den samla importen av meieriprodukt på tolltariffens kapittel 4 og 22 utgjorde nesten 29 000 tonn i 2019. Sammenlignet med importen i 2016 er dette omtrent 4 300 tonn mer.

Det er ost som det importeres mest av. Osten utgjør nesten halvparten av mengden som importeres. Det er kvoter for tollfri import av ost fra EU og EFTA. Til sammen var disse kvotene på 8 600 tonn i 2019. Kvotene har i årenes løp økt, og dette speiles gjennom importtallene som vi ser i tabellen under.

Importen av smaksatt melk er sammen med importen av ost den som står for økningen i importen siden 2016. Markedet for smaksatt søt melk har økt de siste fem årene, og de importerte produktene har i tillegg økt sine markedsandeler.

Importen av yoghurt er om lag like stor i omfang som importen av smaksatt søt melk, men den har siden 2015 gått tilbake med ca. 2 200 tonn. Det har de siste åtte årene vært en vridning i hva slags type yoghurt som importeres. Gresk yoghurt har økt sin andel av importen, dette gjenspeiler seg i at importen av naturell yoghurt og yoghurt med høy melkekonsentrasjon har økt. Se for øvrig omtalen av importen av meieriprodukter i Landbruksdirektoratets markedsrapport avsnitt 2.2⁶.

Tabell 7: Import av meieriprodukter på tolltariffens kapittel 4 og 22, tonn.

	2007	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Flytende melk og fløte	99	1	2	5	31	13	12	14	20	13
Melkepulver og konsentrert melk	422	530	641	646	722	988	1 076	1 058	1 118	1 183
Yoghurt	1 195	4 540	4 962	6 723	7 564	8 488	7 564	6 961	6 955	6 253
andre syrna meieriprodukter	217	108	97	29	308	44	25	163	95	70
Myse, mysepulver osv.	218	135	276	367	356	306	296	253	282	334
Smør	273	2 082	2 049	405	432	359	391	298	349	367
Ost	7 062	8 965	9 384	9 605	9 988	10 735	11 425	12 341	13 227	13 983
Smaksatt søt melk	3 183	3 726	3 342	3 078	3 049	3 567	3 739	4 804	6 278	6 626
Sum meierivarer kap. 04 og 22	12 669	20 087	20 753	20 858	22 450	24 499	24 528	25 892	28 324	28 829

2.7 Andeler for ulike produktgrupper

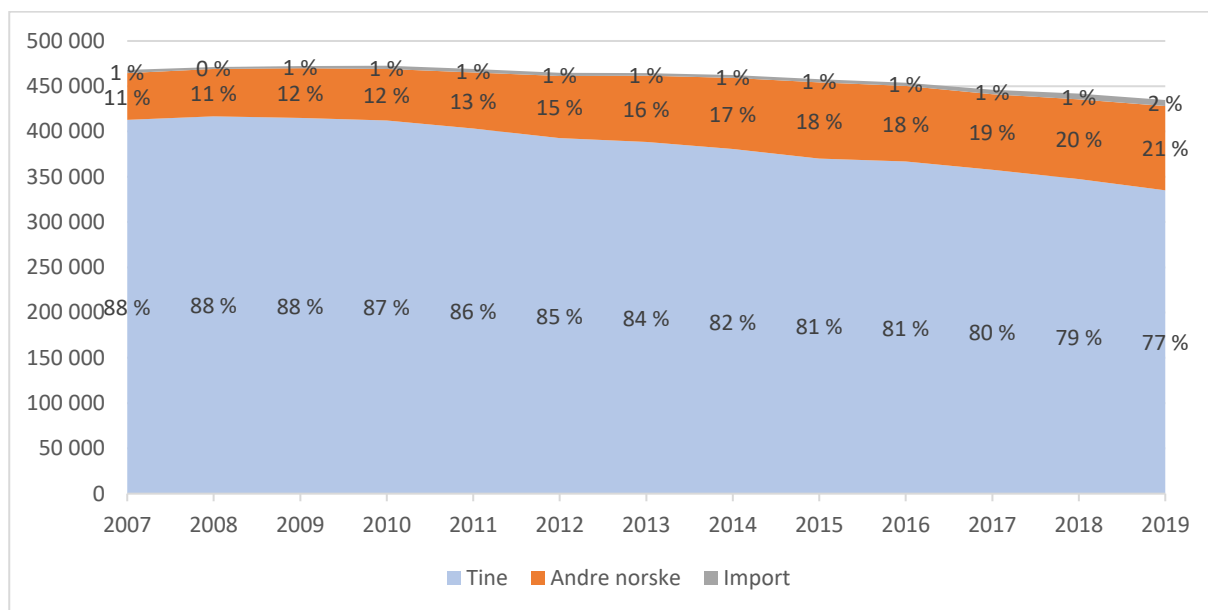
I henhold til mandatet skal figurene fra rapport 23/2017 vedrørende andeler i segmenter fordelt mellom Tine, andre norske aktører og import (figur 31, 32 og 33) oppdateres til og med 2019.

⁶ <https://www.landbruksdirektoratet.no/no/dokumenter/publikasjoner/attachment/78430?ts=1709a6c1720&download=true>

Figurene viser utviklingen innenfor drikkemelksegmentet, yoghurtsegmentet og ostesegmentet. Figurene baserer seg på tall fra Melk.no, Tine og importstatistikk fra SSB. Landbruksdirektoratet har justert importstatistikken for import under ordningen med utenlands bearbeiding (UB). Drikkemelk og yoghurt omfatter dagligvaremarkedet inkludert storhusholdning, mens ost omfatter i tillegg til dagligvaremarkedet, også industrimarkedet.

Vi har skilt mellom Tines andel, andre norske aktørers andel og import for å kunne belyse konkurransesituasjonen innenfor hvert segment.

Drikkemelk

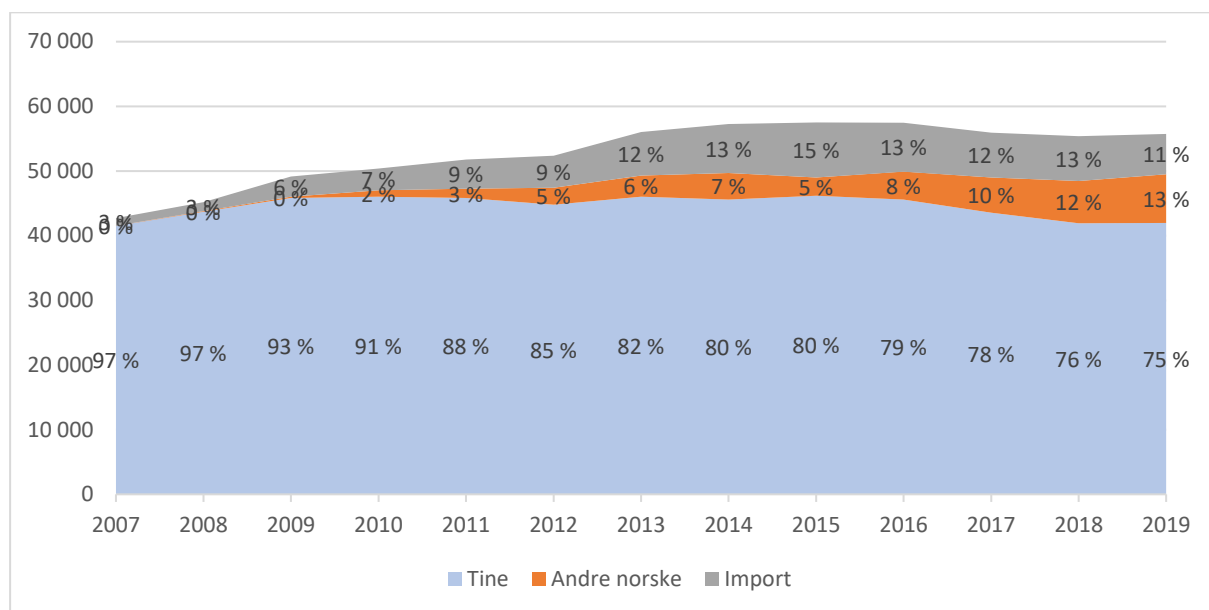


Figur 1: Melk omsatt i dagligvaremarkedet, i 1000 liter, 2007-2019⁷

Det er Tine, Q-meieriene og Rørøsmøieriet som produserer drikkemelk. I perioden 2011-2016 hadde utfordrerne til Tine samlet økt sine andeler med 5,3 prosentpoeng, som vist i rapport 23/2017. Fra 2016 til 2019 har utfordrerne til Tine økt sine andeler med ytterligere 3 prosentpoeng, fra 18 til 21 prosent andel. Tines andeler er redusert med 4 prosentpoeng i perioden 2016-2019, ettersom importen har gått opp med 1 prosentpoeng. Totalt sett er det fortsatt lite import innenfor dette segmentet.

⁷ Oppdatering av figur 31 i rapport 23/2017.

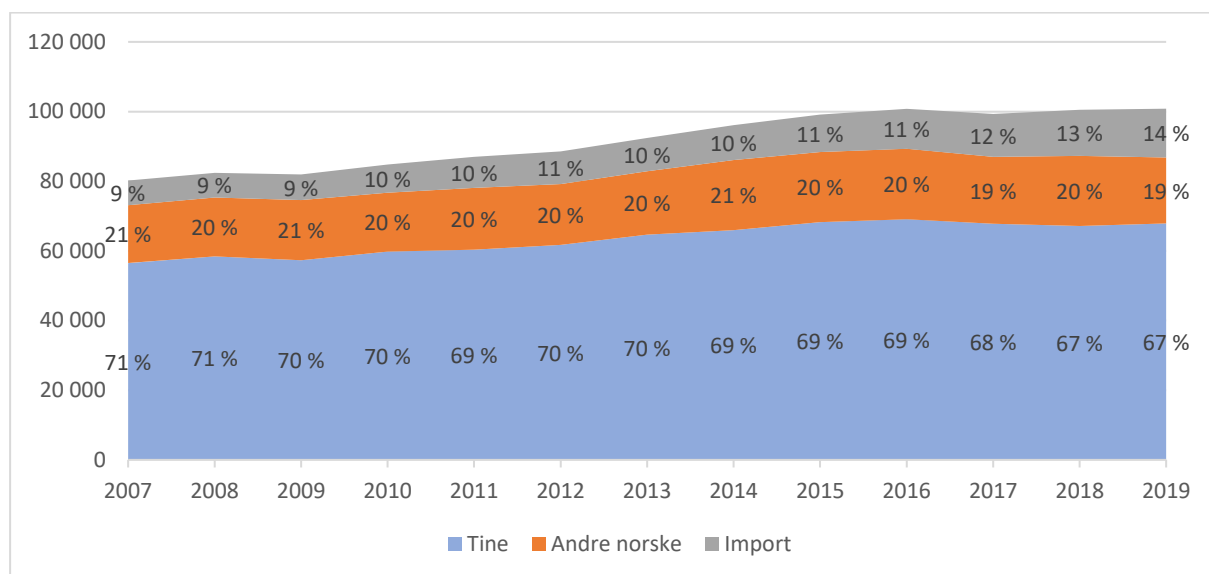
Yoghurt



Figur 2: Yoghurt (inkl. Skyr) omsatt i dagligvaremarkedet, i 1000 liter, 2007-2019⁸

Rapport 23/2017 viste at Tine hadde redusert sin andel av yoghurtsegmentet med 9,8 prosentpoeng i perioden 2011–2016, andre norske aktører hadde økt sine andeler med 5,5 prosentpoeng, og importandelen hadde økt med 4,3 prosentpoeng. I perioden fra 2016 til 2019 har Tines andel gått ned ytterligere 4 prosentpoeng til 75 prosent. Andre norske aktører har styrket seg fra 8 prosent andel i 2016 til 13 prosent andel i 2019, en økning på 5 prosentpoeng. Importen er noe redusert siden 2016.

Ost



Figur 3: Ost omsatt i dagligvare- storhusholdning- og industrimarkedet, i 1000 kg, 2007-2019⁹

⁸ Oppdatering av figur 32 i rapport 23/2017.

⁹ Oppdatering av figur 33 i rapport 23/2017.

Rapport 23/2017 viste at Tines andel av ostesegmentet var noe redusert i perioden frem mot 2016, selv om omsatt mengde ost fra Tine hadde økt. Videre hadde andre norske aktører en samlet andel på rundt 20 prosent i 2016, men andelen var noe redusert gjennom perioden 2011-2016. Importandelen økte nesten hvert år frem mot 2016.

Fra 2016 til 2019 er både Tines andel av ostesegmentet og andre norske aktørers andel redusert ytterligere, og nedgangen har vært størst for Tine. Importen har fortsatt å øke hvert år og utgjør i 2019 14 prosent.

2.8 HHI - indeks

Som i 2017 har vi benyttet anvendt melk i PU-ordningen, samt import- og eksportstatistikken som grunnlag for beregning av anvendt melk per produktsegment. Importen er justert for UB. De ti største importørene per segment per år inngår i HHI-indeksen¹⁰. Importen er videre omregnet til beregnet anvendt melk ved hjelp av omregningsfaktorer. Vi har lagt til grunn samme segmentinndeling som i figur 1, figur 2 og figur 3 over for drikkemelk, yoghurt og ost. Dette innebærer bl.a. at Skyr er inkludert i yoghurtsegmentet. Segmentene ost og tørrmelk er justert for lagerendringer slik at segmentene skal gi uttrykk for anvendt melk basert på årlig forbruk (ikke produksjon). For tørrmelk er eksport av tørrmelk trukket ut av Tines tall.

For yoghurt er også naturell yoghurt inkludert i segmentet. I PU-ordningen ble naturell yoghurt rapportert i prisgruppe 2 (drikkemelk) til og med 1. halvår 2014. Naturell yoghurt var ikke inkludert i yoghurtsegmentet i 2017-rapporten for perioden 2011 til og med 1. halvår 2014. Sammenlignet med 2017-rapporten vil derfor tabellen under gi noe avvikende HHI-indeks for yoghurt i perioden 2011-2014.

Sammenlignet med grunnlaget for 2017-rapporten er det benyttet et annet grunnlag for lagerendringer i oppdatert tabell for HHI-indeks. Mens det i 2017 ble benyttet lagerendringer for Tines totale osteproduksjon, er det her benyttet Tines tall for lagerendringer basert på Tines beholdninger av hvitostprodukter i søknad om reguleringslagring knyttet til Omsetningsrådets regelverk. Tines beholdninger av hvitostprodukter omfatter Norge. Dette medfører at det for ost er noen endringer i HHI-indeksene sammenlignet med 2017-rapporten for de fleste årene i perioden 2011-2016. Også for tørrmelk er Tines søknad om reguleringslagring lagt til grunn for hele perioden 2007-2019.

Tabell 8: HHI-indeks i ulike produktsegmenter meierisektoren¹¹

	2007	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Drikkemelk	7 900	7 500	7 300	7 200	7 000	6 800	6 800	6 400	6 200	6 100
Ost	5 700	5 200	5 400	5 700	5 700	5 700	5 600	5 400	5 300	5 100
Yoghurt	9 200	6 200	5 900	5 300	5 100	5 100	5 200	5 000	4 500	4 600
Tørrmelk	4 800	4 800	4 700	4 800	4 600	4 400	4 600	4 600	4 600	4 500

I rapport 23/2017 så vi på perioden 2011-2016. Tabellen er nå oppdatert med HHI-indeks for 2007 og 2017-2019. For alle segmenter er verdiene redusert siden 2016. For yoghurt er konsentrasjonen i 2019 på om lag samme nivå som tørrmelk.

Verdier over 2 500 indikerer høy konsentrasjon, og vi ser at det er tilfelle innenfor alle produktsegmentene.

Drikkemelk er segmentet med høyest markeds konsentrasjon, men vi ser at konsentrasjonen har gått ned gjennom hele perioden. Etter 2016 har det vært en ytterligere nedgang. Konsentrasjonen for drikkemelk er redusert fra 6 800 i 2016 til 6 100 i 2019.

¹⁰ Herfindahl-Hirschman-indeksen

¹¹ Oppdatering av tabell 45 i rapport 23/2017.

For ost var det noe økning i indeksen i perioden 2011-2016, mens i perioden fra 2017-2019 har konsentrasjonen gått noe ned på ost.

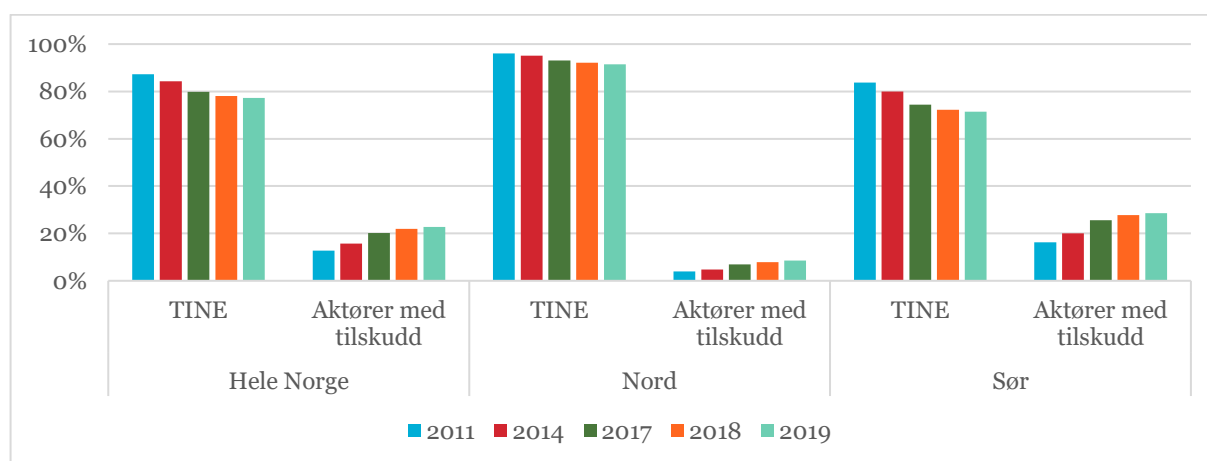
I yoghurtsegmentet var det en nedgang i markedskonsentrasjonen i perioden 2011-2016. Markedskonsentrasjonen har gått ytterligere ned i perioden 2017-2019. På yoghurt er det lavere markedskonsentrasjon enn i både ostesegmentet og drikkemelksegmentet.

Tørrmelkssegmentet har lavest markedskonsentrasjon av segmentene vi har sett på her. Indeksen har ligget relativt stabilt både i perioden 2011-2016 og 2017-2019.

2.9 Regional markedsfordeling for flytende melkeprodukter

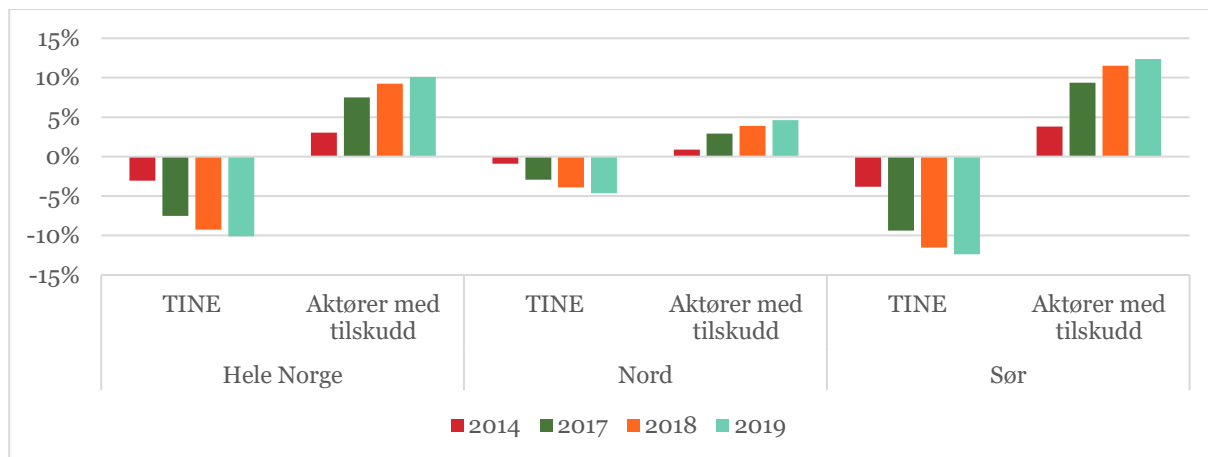
Landbruksdirektoratet har innhentet data hos Nielsen Norge for omsetning i dagligvareledet av flytende melkeprodukter. Dataene inneholder omsetning i verdi og volum i butikk for hver leverandør, fordelt på hvert fylke og totalt for landet for årene 2011, 2014, 2017, 2018 og 2019. De aktørene i PU-ordningen som er omfattet er Tine, Q-meieriene og Rørosmeieriet. Mindre leverandører som ikke er aktør i PU-ordningen er sortert ut, det samme er varer som ikke er basert på melk. For eksempel soya- eller havredrikker som oppfattes som melkeerstatninger. Omsetningen som vi i denne sammenhengen omtaler som Røros, inkluderer også varene som omsettes som COOPs eget varemerke.

Q-meieriene og Rørosmeieriet er de to aktørene i prisutjevningsordningen som er omfattet av det særskilte distribusjonstilskuddet. Tallene viser at markedsandelene til Q-meieriene og Rørosmeieriet har økt når en ser landet under ett, mens andelen til Tine har sunket. Dette gjelder både for omsetning i verdi og volum. Videre viser tallene at Rørosmeieriets andeler øker jevnt både i «Nord»¹² (Nord-Norge, Trøndelag og Nord-Vestlandet) og i «Sør» (resten av landet). For Q-meieriene viser tallene at deres andeler øker vesentlig mer i «Sør» enn i «Nord». For Tine viser tallene at reduksjonen i deres andeler er større i «Sør» enn i «Nord». I figur 4 er Nord-Norge, Trøndelag og Nord-Vestlandet, kalt «Nord», sammenlignet med resten av landet, «Sør». Q-meieriene har vesentlig høyere markedsandel i «Sør».



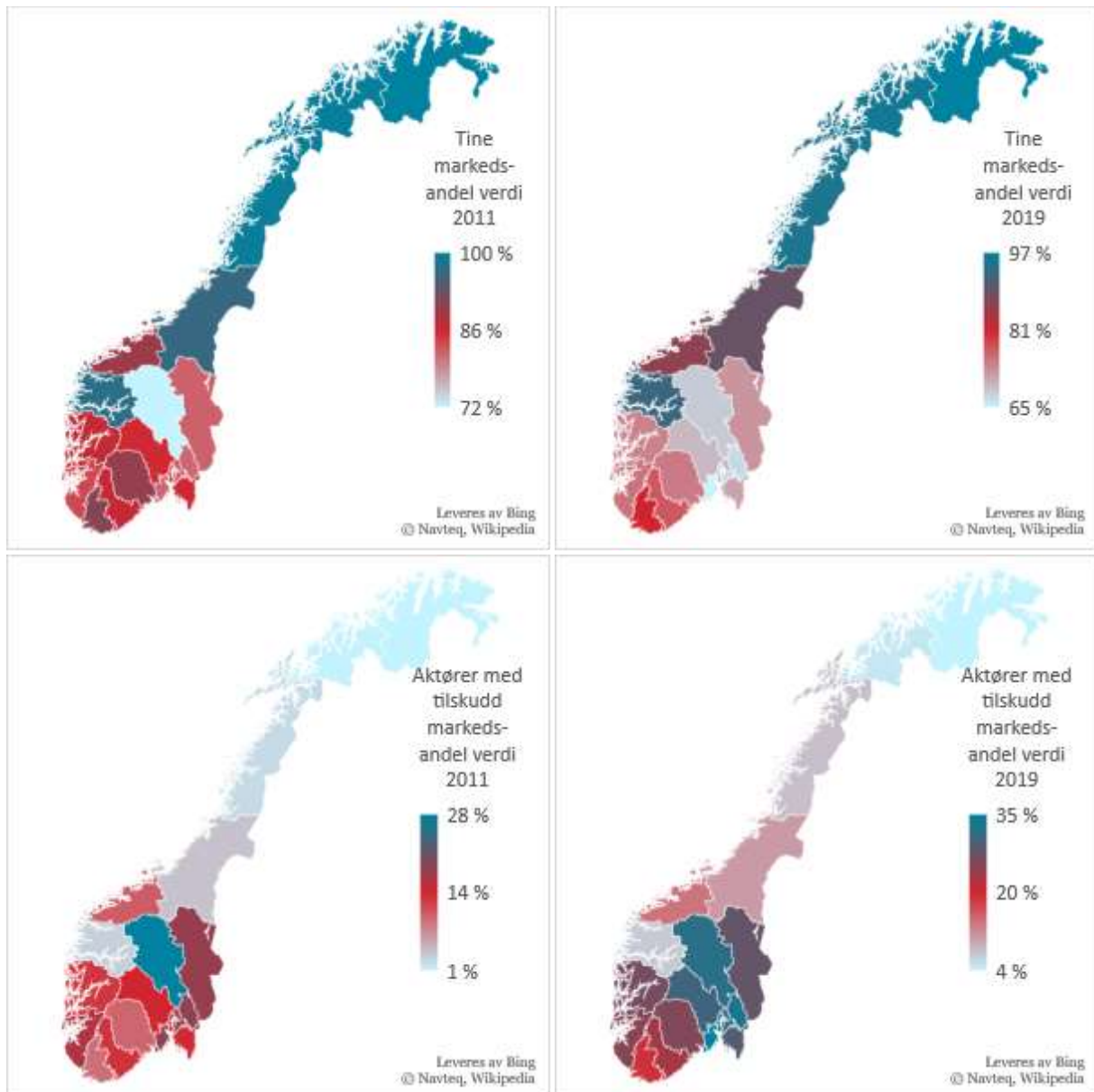
Figur 4: Utvikling i markedsandel i verdi for Tine og aktører med særskilt distribusjonstilskudd per region. Kilde: Nielsen Norge (Nielsen ScanTrack, helårstall Norge total DVH, salg i verdi, kategori flytende melk, rømme, fløte og symet melk ikke smaksatt).

¹² I figuren omfatter «Nord» de tidligere fylkene Sogn og Fjordane, Møre og Romsdal, Sør-Trøndelag, Nord-Trøndelag, Nordland, Troms og Finnmark. «Sør» omfatter Østfold, Akershus, Oslo, Hedmark, Oppland, Buskerud, Vestfold, Telemark, Aust-Agder, Vest-Agder, Rogaland og Hordaland.



Figur 5: Endring i markedsandel i verdi i prosentpoeng sammenlignet med 2011 for Tine og aktører med særskilt distribusjonstilskudd. Kilde: Nielsen Norge (Nielsen ScanTrack, helårstall Norge total DVH, salg i verdi, kategori flytende melk, rømme, fløte og syrnet melk ikke smaksatt).

I sum var omsetningsverdien av flytende melkeprodukter i norsk dagligvarehandel på 6,98 mrd. kroner i 2011, den har økt til 7,38 mrd. kroner i 2019. Volumet har derimot gått ned fra 386 mill. liter i 2011 til 347 mill. liter i 2019. Fylkene som omfattes av «nord» i figur 5 sto for 29 prosent av omsetningen i både verdi og volum. Dette har vært relativt stabilt i alle årene. Fylkene omfattet i «sør» sto dermed for 71 prosent av verdi og volum.



Figur 6: Markedsandeler i verdi for Tine, og aktørene med særskilt distribusjonstilskudd i 2011 og 2019 per fylke. Nord- og Sør-Trøndelag er her slått sammen til Trøndelag. Kilde: Nielsen Norge (Nielsen ScanTrack, helårstall Norge total DVH, salg i verdi, kategori flytende melk, rømme, fløte og syrnet melk ikke smaksatt).

2.10 Prisutvikling 2004 – 2019

Landbruksdirektoratet har sett på utviklingen i priser i råvaremarkedet for melk, samt utviklingen i engros- og forbrukerpriser for melk og melkeprodukter i perioden 2004 til 2019. Prisene for råvaremarkedet er Landbruksdirektoratets egne data for melkepriser til Tines produsenter og noteringspriser på melk. For melk- og melkeprodukter har vi benyttet Nibios indekser for matvarepriser. Nibio publiserer månedlige indekser for utviklingen i priser på engros- og detaljistnivå for en rekke matvarer, også for melk og meieriprodukter. Målepunktet for engrosprisindeksene er pris fra grossist til detaljist.

I tabellen nedenfor er det satt opp beregnede årlige gjennomsnittsverdier basert på priser i råvaremarkedet for melk og Nibios månedsindekser og hvor vi har benyttet 2004 som basisår.

Tabellen viser at når en sammenligner prisutviklingen mellom råvare- engros- og forbrukernivå, er det prisene på engrosnivå som har økt mest i perioden 2004–2019. Økningen har vært størst i perioden 2011–2019. Av engrosprisene er det smørprisene som har økt mest i perioden 2004–2019. Smørprisene har økt særlig mye fra 2011, og kan knyttes til «smørmangelen» høsten 2011 og bl.a. økt produksjonsfløteverdi i prisutjevningsordningen for melk i perioden 2012–2019. Engrosprisene for melk, yoghurt og fløte har økt minst av engrosprisene i perioden 2011–2019.

Også når det gjelder forbrukerpriser er det smør som skiller seg ut med størst økning i perioden 2004–2019, mens ost har den laveste prisøkningen. I perioden 2011–2019 er det imidlertid melk, fløte og yoghurt som har den laveste prisutviklingen.

På råvarenivå har Tines produsentpris økt mer enn noteringsprisen i perioden 2004–2019. Forskjellen mellom disse to prisene, ligger i hovedsak i at Tines produsentpris inkluderer etterbetalinger til produsent fra Tines industrivirksomhet. I perioden 2011 – 2019 har Tines produsentpris økt tilsvarende som noteringsprisen.

Tabell 9: Indeks for utvikling i priser på råvare-, engros og forbrukernivå, gjennomsnitt per år, 2004-2019 (2004 = 100)

		2004	2007	2011	2016	2017	2018	2019	endring 2004- 2019	endring 2007- 2019	endring 2011- 2019
Råvare- nivå	Produsentpris melk, Tine	100,0	109,2	132,4	158,9	157,0	160,1	156,1	56 %	43 %	18 %
	Noteringspris melk	100,0	104,0	122,7	142,0	144,4	145,2	145,2	45 %	40 %	18 %
Engros- nivå	Meierivarer	100,0	110,9	134,9	157,7	161,8	166,2	171,0	71 %	54 %	27 %
	Melk, yoghurt og fløte	100,0	116,3	142,7	163,8	167,7	172,7	176,6	77 %	52 %	24 %
	Smør	100,0	111,3	137,0	200,6	205,2	216,6	238,7	139 %	114 %	74 %
	Ost	100,0	104,3	125,2	148,4	152,4	156,0	160,1	60 %	53 %	28 %
	Øvrig meierivarer	100,0	110,3	133,1	157,5	162,0	165,6	170,8	71 %	55 %	28 %
	Mat- og alkoholfrie drikkevarer	100,0	105,8	115,0	128,0	128,0	131,3	132,6	33 %	25 %	15 %
Forbruker- nivå	Meierivarer	100,0	111,5	133,1	140,6	141,1	145,8	146,9	47 %	32 %	10 %
	Melk, yoghurt og fløte	100,0	117,0	143,7	148,2	149,0	154,8	155,2	55 %	33 %	8 %
	Smør	100,0	108,2	140,9	179,0	175,1	189,1	200,2	100 %	85 %	42 %
	Ost	100,0	104,8	119,3	128,7	128,9	131,7	133,1	33 %	27 %	12 %
	Andre melkeprodukter	100,0	109,8	129,3	136,1	137,2	144,4	143,0	43 %	30 %	11 %

Kilde: Nibio, Landbruksdirektoratet

2.11 Økonomiske nøkkeltall

I rapport 23/2017 analyserte vi bedriftenes økonomiske situasjon ved hjelp av ulike økonomiske nøkkeltall. Vi har nå hentet inn oppdaterte regnskapstall for Tine, Q-meieriene og Rørosmeieriet for perioden 2016-2019. Landbruksdirektoratet har beregnet økonomiske nøkkeltall på grunnlag de innsendte tallene fra aktørene. For perioden 2011-2015 benytter vi tallene fra rapport 23/2017.

Vi har i hovedsak oppdatert nøkkeltall som går på bedriftenes lønnsomhet. Lønnsomhet er et mål på bedriftens evne til å skape en høyere verdi på varene eller tjenestene den selger enn verdien på innsatsfaktorene. Økonomisk lønnsomhet er fundamentalt for langsiktig utvikling av en virksomhet og legger grunnlag for virksomhetens muligheter for ekspansjon samt generering av og tilgang på kapital.

Lønnsomheten kan vurderes ved hjelp av nøkkeltall som driftsmargin¹³ og egenkapitalrentabilitet¹⁴. I tillegg ser vi på utvikling i meieriselskapenes driftsresultat, årsresultat og omsetningsvekst.

Vi har også oppdatert nøkkeltallet egenkapitalandel¹⁵, som er et mål på en bedrifts soliditet. En bedrifts evne til å tåle tap kalles soliditet. En bedrift med god soliditet har evnen til å tåle tap uten å havne i en situasjon med negativ egenkapital. Egenkapitalandel er et mål på hvor stor andel av eiendelene som er finansiert ved hjelp av egenkapital relativt til gjeld.

Nedenfor presenterer vi nøkkeltall per aktør for perioden 2011-2019, og ser spesielt på utviklingen fra 2016-2019. Videre sammenligner vi utviklingen i driftsmargin mellom aktørene.

2.11.1 Tine SA

Tabellen under viser utvalgte nøkkeltall for Tine SA for perioden 2011-2019. Vi har kun tatt med tall for Tine SA, som i hovedsak inkluderer meieridriften til Tine¹⁶.

Tabell 10: Økonomiske nøkkeltall Tine SA 2011-2019

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Driftsresultat (mill. kroner)	1 102,7	789,0	836,5	1 204,5	1 492,3	1 505,0	1 413,1	1 321,2	1 136,1
Årsresultat (mill. kroner)	864,2	653,9	615,1	948,4	1 301,7	1 634,0	1 221,6	1 236,6	972,3
Driftsmargin (%)	6,8	4,8	4,9	6,8	8,2	8,2	7,7	7,1	6,0
Egenkapitalrentabilitet (%)	16,4	11,9	10,7	15,9	20,8	24,1	16,6	15,9	11,9
Egenkapitalandel (%)	39,5	39,3	42,8	43,0	44,4	45,9	48,2	45,3	47,4

Kilde: Tine

For Tine SA var det i hovedsak økning i nøkkeltallene fra 2011-2016, selv om enkelte av nøkkeltallene gikk litt opp og ned fra år til år gjennom perioden. I perioden 2016-2019 var det i hovedsak en nedadgående trend for Tine.

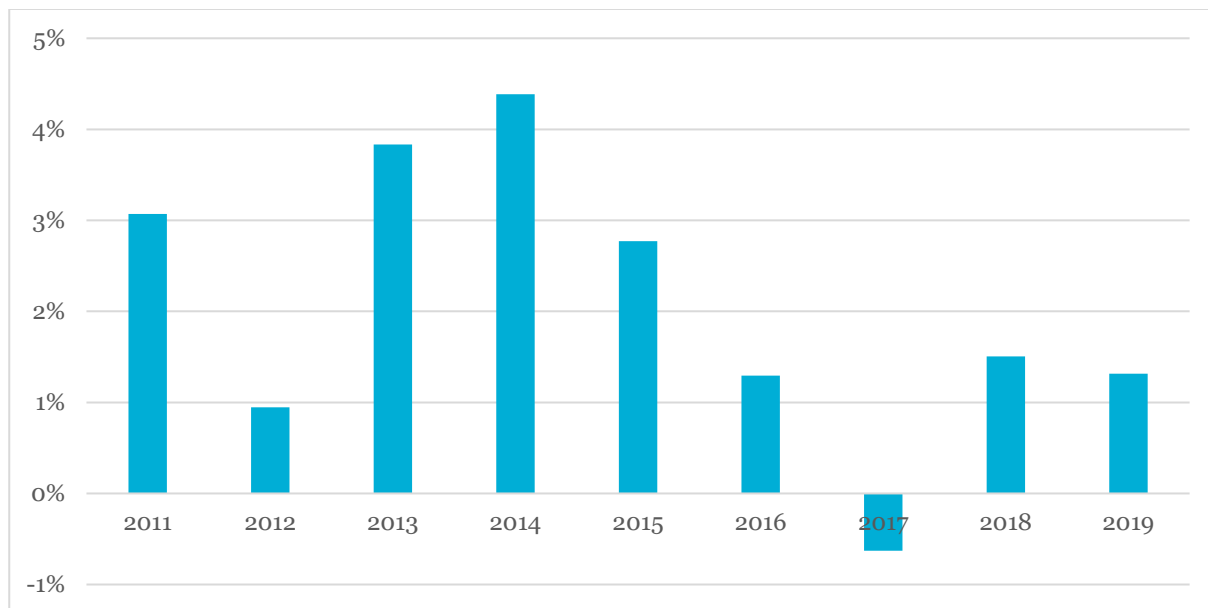
Omsetningsveksten for Tine SA er vist i figuren nedenfor. Omsetningsveksten til Tine SA har vært på et lavere nivå i perioden 2016-2019 enn årene før, som vist i figuren.

¹³ Driftsmargin er beregnet som driftsresultat i prosent av driftsinntekter.

¹⁴ Egenkapitalrentabilitet er beregnet ut fra følgende formel: $\text{Årsresultat} / ((\text{Sum egenkapital} + \text{Sum egenkapital året før}) / 2) * 100$

¹⁵ Egenkapitalandel beregnes ved at sum egenkapital deles på sum eiendeler.

¹⁶ Tine anslår at i overkant av 90 prosent av virksomheten i Tine SA er basert på norsk melk. I dette er Tine Råvare holdt utenfor.



Figur 7: Omsetningsvekst i Tine SA 2011-2019, i prosent

2.11.2 Q-meieriene AS

Tabellen under viser utvalgte nøkkeltall for Q-meieriene AS for perioden 2011-2019. Q-meieriene har ikke annen virksomhet enn meieridrift som påvirker de økonomiske nøkkeltallene.

Tabell 11: Økonomiske nøkkeltall Q-meieriene AS 2011-2019

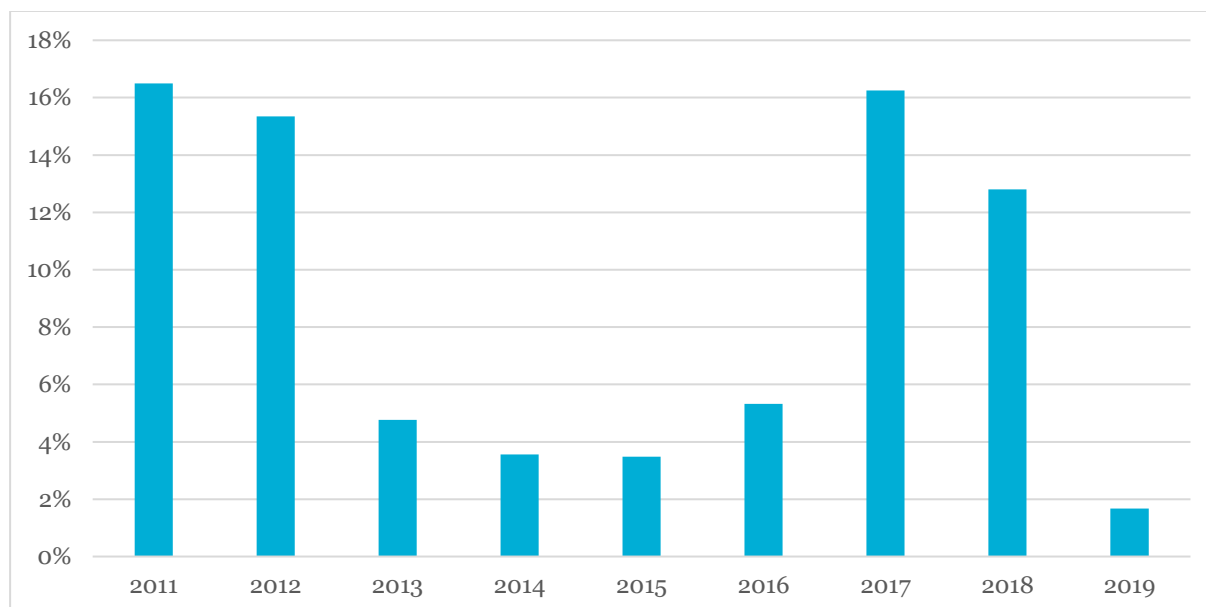
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Driftsresultat (mill. kroner)	49,2	63,1	77,6	67,5	60,2	55,9	86,9	111,9	138,3
Årsresultat (mill. kroner)	32,6	44,1	54,9	51,1	45,9	44,5	67,0	86,3	108,6
Driftsmargin (%)	4,8	5,4	6,3	5,3	4,6	4,0	5,4	6,2	7,5
Egenkapitalrentabilitet (%)	34,3	31,8	30,6	24,9	21,8	24,8	44,8	45,1	37,6
Egenkapitalandel (%)	30,5	38,6	46,5	46,5	44,5	30,6	28,6	43,7	45,4

Kilde: Q-meieriene

I perioden 2011-2016 styrket Q-meieriene sitt drifts- og årsresultat og sin egenkapitalandel, mens egenkapitalrentabiliteten gikk litt ned. Driftsmarginen varierte noe gjennom perioden.

I perioden 2016-2019 har Q-meieriene økt sitt driftsresultat og årsresultat hvert år. Driftsmarginen har også økt hvert år, fra 4,0 prosent i 2016 til 7,5 prosent i 2019. Både årsresultatet og driftsmarginen i 2019 er det høyeste gjennom hele perioden 2011-2019. Egenkapitalrentabiliteten er også styrket i årene etter 2016, og selv om den gikk noe ned i 2019 er egenkapitalrentabiliteten gjennom perioden 2016-2019 på et høyere nivå enn i perioden 2011-2016. Etter nedgang i egenkapitalandelen i 2016 og 2017, har Q-meieriene styrket egenkapitalandel i 2018 og 2019.

Q-meierienes omsetningsvekst er vist i figuren nedenfor. Q-meierienes omsetningsvekst har variert gjennom perioden.



Figur 8: Omsetningsvekst i Q-meieriene AS 2011-2019, i prosent

2.11.3 Rørosmeieriet AS

Tabellen under viser utvalgte nøkkeltall for Rørosmeieriet AS for perioden 2011-2019. Rørosmeieriet har ikke annen virksomhet enn meieridrift som påvirker de økonomiske nøkkeltallene.

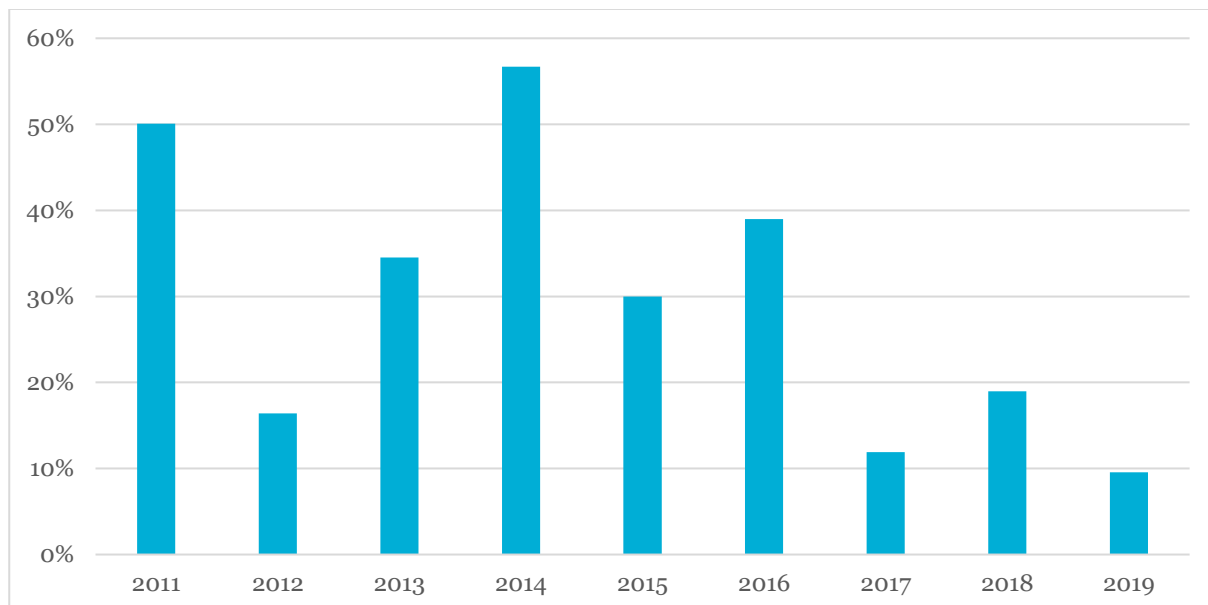
Tabell 12: Økonomiske nøkkeltall Rørosmeieriet AS 2011-2019

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Driftsresultat (mill. kroner)	1,2	1,4	4,6	8,1	11,8	14,6	14,0	17,0	10,2
Årsresultat (mill. kroner)	0,9	1,0	3,7	6,4	9,5	11,9	11,3	13,6	9,0
Driftsmargin (%)	4,2	4,1	9,8	11,0	12,4	11,1	9,5	9,7	5,3
Egenkapitalrentabilitet (%)	24,7	21,8	45,8	45,8	44,0	37,4	26,3	24,8	13,8
Egenkapitalandel (%)	48,9	43,6	59,7	62,7	56,6	61,9	55,0	51,0	52,0

Kilde: Rørosmeieriet

Rapport 23/2017 viste at Rørosmeieriet jevnt over styrket sin økonomi i perioden 2011-2016. I perioden 2016-2019 har drifts- og årsresultat variert, mens driftsmarginen, egenkapitalrentabiliteten og egenkapitalandelen har gått noe ned.

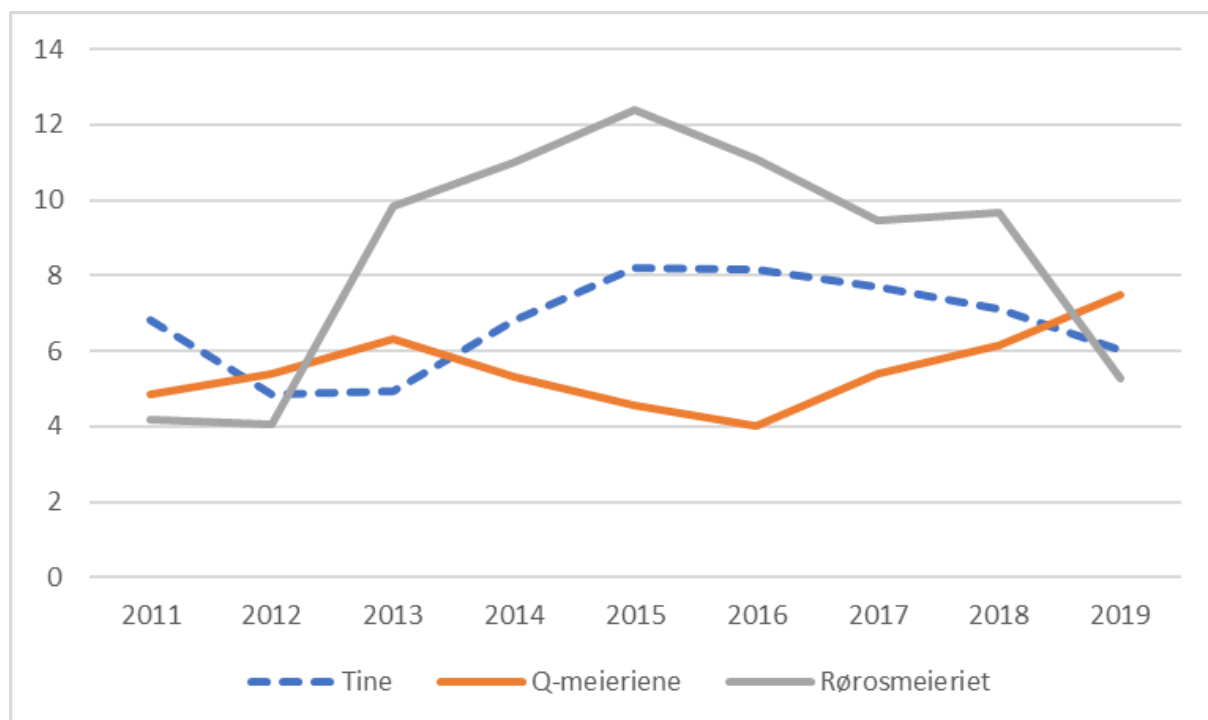
Rørosmeieriets omsetningsvekst er vist i figuren nedenfor. Rørosmeieriets omsetningsvekst har variert gjennom perioden, men har vært på et noe lavere nivå i perioden etter 2016.



Figur 9: Omsetningsvekst i Rørosmeieriet AS 2011-2019, i prosent

2.11.4 Driftsmargin

Figuren nedenfor viser utviklingen i driftsmargin for Tine SA, Q-meieriene og Rørosmeieriet i perioden 2011-2019.



Figur 10: Driftsmargin Tine, Q-meieriene og Rørosmeieriet 2011-2019, prosent

Figuren viser at alle selskapene har hatt varierende driftsmargin gjennom perioden. Rørosmeieriets driftsmargin har variert mest. Tines driftsmargin har i perioden 2011-2019 variert mellom 4,8 og 8,2 prosent, og gjennomsnittet for perioden er på 6,7 prosent. Q-meieriernes driftsmargin har variert mellom

4,0 og 7,5 prosent, og gjennomsnittet for perioden har vært 5,5 prosent. Rørosmeieriets driftsmargin har variert mellom 4,1 og 12,4 i perioden 2011-2019. Rørosmeieriets gjennomsnittlige driftsmargin for perioden var noe høyere enn for de to andre, på 8,6 prosent, men selskapet har hatt en noe nedadgående trend etter toppåret 2015. I 2019 hadde Rørosmeieriet noe lavere driftsmargin enn Tine og Q-meieriene, men i årene 2013-2018 var Rørosmeieriets driftsmargin høyere enn de to andre aktørenes. I perioden 2016-2019, som er oppdatert siden forrige gjennomgang i rapport 23/2017, har gjennomsnittlig driftsmargin vært på henholdsvis 7,3 prosent for Tine, 5,8 prosent for Q-meieriene og 8,9 prosent for Rørosmeieriet.

Et relevant tall å sammenligne med er driftsmarginen for norsk næringsmiddelindustri. Basert på tall fra SSB, har vi beregnet gjennomsnittlig driftsmargin for foretak i næringsmiddelindustrien til 5,7 prosent i 2018¹⁷. Vi ser at alle de tre selskapene har høyere driftsmargin enn 5,7 i 2018. Gjennomsnittlig driftsmargin for både Tine, Q-meieriene og Rørosmeieriet i perioden 2016-2019 er også høyere enn det nyeste tilgjengelige tallet vi har på driftsmargin for foretak i norsk næringsmiddelindustri.

I rapport 23/2017 brukte vi tall fra Nibio på gjennomsnittlig driftsmargin for norsk matindustri som sammenligningsgrunnlag. Disse tallene er kun tilgjengelig til og med 2015. Vi gjør derfor oppmerksom på at det kan være noe forskjell i sammenligningsgrunnlaget fra 2017-rapporten. Siste tilgjengelige tall basert på tilsvarende kilde som i 2017-rapporten, er driftsmargin for norsk matindustri for 2015 på 4,0 prosent.

¹⁷ Beregnet ut fra SSB-tabell 12910: «Hovedtall for alle foretak og bedrifter, etter næring (SN2007), foretak/bedrift, statistikkvariabel og år». Driftsmarginen er beregnet for foretak ut fra følgende formel: $\text{Brutto driftsresultat/Omsetning} * 100$.

3 Vurderinger

Ved evalueringen av distribusjonstilskuddet i 2017 erfarte Landbruksdirektoratet at aktørene oppga ulike forutsetninger for de kostnadene som ble samlet inn. I forbindelse med evalueringen i 2017 var hovedfokus på de andre konkurransefremmende tiltakene og en gikk ikke så spesifikt inn i detaljene for distribusjonstilskuddet. I mandatet for denne utredningen er det særskilt distribusjonstilskudd som er hovedtema, mens de andre tiltakene ikke skal vurderes. For å få en mer helhetlig beskrivelse av distribusjon av flytende melkeprodukter har vi i forbindelse med denne utredningen også sett nærmere på aktiviteter som lagerdrift og administrasjon. Landbruksdirektoratet har derfor definert hvilke aktiviteter vi mener kan omfattes av en mer utvidet definisjon av distribusjon og kommunisert dette til aktørene ved innhenting av kostnader. Landbruksdirektoratet ba om å få kostnader til distribusjon ut fra de aktivitetene som skjer med et produkt fra det er produsert til det er levert til utsalgsstedet, fordelt som følger:

- Mellomtransport: Kostnader for transport mellom produksjonsanlegg og lager, og kostnader for transport mellom lagre.
- Lagerdrift: Kostnader ved mottak av varer (egenprodusert, innkjøpt og produsert på andre meierier), varepåfylling og plukk av varer (til rampe) før utkjøring.
- Utkjøring: Kostnader ved transport fra siste lager varen ligger på (rampe) til sluttkunde.
- Kostnader til administrasjon av distribusjon.

Tilbakemeldingene fra aktørene viser at det er forskjeller på kostnader for delaktivitetene innen distribusjon hos de ulike aktørene.

I 2017 var det i stor grad kostnader til utkjøring og noen grad mellomtransport som ble vurdert. Q-meieriene og Rørosmeieriet oppga kostnader fra produksjonsmeieri til butikk, mens Tine oppga kostnader fra salgsterminaler til butikk. Tine utelot dermed kostnader til mellomtransport (fra produksjonsmeieri til salgsterminal), men en la til grunn at de fleste av Tines salgsterminaler var på samme sted som produksjonsmeieri. Kostnadene var dermed ikke helt sammenlignbare i 2017.

I forbindelse med denne utredningen har vi innhentet opplysninger fra relevante meieriselskaper på fire definerte aktiviteter tilknyttet distribusjon. I tillegg har vi innhentet opplysninger fra dagligvarekjedenes distribusjonsselskaper. Dette har gitt en bedre oversikt over hvordan distribusjonen foregår, og hvilke kostnader den medfører. Vi har således et mer detaljert og omfattende vurderingsgrunnlag nå enn i 2017.

Departementet la til grunn beregninger av distribusjonskostnader foretatt av NILF, da tilskuddet ble etablert i 2004. Det ble gjort en skjønnsmessig fastsettelse av satsene, hvor det ble lagt vekt på at satsene ikke skulle gi 100 prosent kostnadsdekning for på denne måten å gi et incitament til kostnadseffektiv distribusjon. Landbruksdirektoratet forutsetter at denne føringen fortsatt skal legges til grunn.

3.1 Vurdering av kostnader ved distribusjon av flytende melkeprodukter hos de ulike aktørene som grunnlag for skjønnsmessig vurdering av tilskuddets størrelse

Vurdering av Tines kostnader ved distribusjon av flytende melkeprodukter

Tine har sendt inn opplysninger om kostnader for årene fra 2016 – 2019 fordelt på mellomtransport, lagerdrift og utkjøring. Kostnadene Tine oppgir er både eks. administrasjonskostnader og fortjeneste. I perioden fra 2016 til 2019 er kostnadsøkningen til mellomtransport i Tine om lag på samme nivå som langtransportindeksen til SSB. Kostnadene til lagerdrift og utkjøring har lavere kostnadsvekst enn mellomtransport.

Vurdering av Q-meierienes kostnader ved distribusjon av flytende melkeprodukter

Q-meieriene har oppgitt kostnader for 2019 fordelt på mellomtransport, lagerdrift, utkjøring og administrasjon. For lagerdrift har selskapet oppgitt faktiske kostnader for hele perioden. Kostnadene til utkjøring og mellomtransport for 2019 er beregnet ut fra de siste faktiske transportavtalene selskapet hadde tidligere, oppdatert med relevante indekser for kostnadsutvikling.

I perioden fra 2016 til 2019 har kostnadene til mellomtransport i Q-meieriene økt, mens utkjøringskostnadene er økt noe mer. Kostnadene til lagerdrift er økt tilsvarende i samme periode, noe Q-meieriene forklarer med endringer i sammensetningen i produktporteføljen. Beregnet kostnadsøkning på mellomtransport i Q-meieriene for perioden 2016-2019 er økt med noe i underkant av langtransportindeksen til SSB i samme tidsrom, mens beregnede kostnader til utkjøring er økt noe mer i samme periode. Landbruksdirektoratet mener det er knyttet noe usikkerhet til beregnede kostnader til utkjøring og mellomtransport basert på gamle kontrakter, siden en ikke kan ta hensyn til eventuelle effektiviseringsmuligheter som en kunne utnyttet i perioden.

Q-meierienes beregnede kostnader per liter til mellomtransport og utkjøring øker samlet noe mer enn Tines kostnader til mellomtransport og utkjøring i perioden fra 2016 til 2019. Den beregnede forskjellen i kostnader til mellomtransport og utkjøring mellom disse to selskapene er dermed noe høyere i 2019 enn ved evalueringen i 2017. I denne sammenheng bemerkes det at Tines kostnadstall er uten fortjeneste på distribusjon, mens en må forvente å betale en fortjenestemargin når en kjøper distribusjonstjenester.

Vi har også mottatt totale kostnader for distribusjon fra meierianlegg til butikk fra dagligvaregrossist og benyttet dette som sammenligningsgrunnlag. Landbruksdirektoratet har derfor sammenlignet Tines kostnader til mellomtransport og utkjøring med en av kjedenes oppgitte kostnader ved transport av flytende melkeprodukter fra salgsmeieri til butikk. Det kan være relevant å sammenligne Tines kostnader med kostnadene innhentet fra en av grossistene siden Q-meieriene benytter grossister i sin distribusjon. Vi har oppfattet det slik at dette er kostnader uten fortjeneste. Vi gjør oppmerksom på at Tines kostnader til eventuell mellomlagring på salgsterminal (i de tilfeller dette ikke er salgsmeieri) ikke er hensyntatt.

Tallgrunnlaget viser at det er forskjellig nivå på Tines og Q-meierienes kostnader på alle delaktivitetene (mellomtransport, lagerdrift og utkjøring) i en mer utvidet definisjon av distribusjon. Q-meieriene har f.eks. relativt sett høyere kostnader per liter distribuert melk til mellomtransport og utkjøring sammenlignet med Tine, mens det er motsatt forhold når det gjelder kostnader til lagerdrift. Tidligere har en imidlertid verken innhentet kostnader for lagerdrift eller vurdert disse kostnadene når en har vurdert distribusjonstilskuddet. Ser en samlet på disse tre delaktivitetene er kostnadsforskjellen betydelig mindre mellom Q-meierienes beregnede kostnader og Tines totale kostnader til distribusjon i 2019.

På bakgrunn av innhentet tallmateriale er det Landbruksdirektoratets vurdering at kostnadsforskjellen mellom Tine og Q-meieriene på mellomtransport og uttransport samlet sett, er på samme nivå eller noe høyere enn ved forrige evaluering i 2017. Samtidig er det et usikkerhetsmoment når en sammenligner faktiske kostnader med beregnede kostnader. Det kan også være noe usikkerhet knyttet til hva som inngår i de ulike elementene hos aktørene. Kostnadsdata fra en av grossistene viser at det er langt mindre kostnadsforskjeller mellom grossist og Tine. Likeledes viser en mer utvidet definisjon av distribusjon, hvor lagerdrift og administrasjon er inkludert, at kostnadsforskjellene mellom aktørene er vesentlig mindre.

Vurdering av Rørosmeieriets kostnader ved distribusjon av flytende melkeprodukter

Rørosmeieriet oppgir faktiske kostnader til lagerdrift og beregnede kostnader for utkjøring, basert på innhentet tallgrunnlag fra de største grossistene selskapet bruker og tall for egen utkjøring.

I perioden fra 2016 til 2019 har de totale distribusjonskostnadene for Rørosmeieriet økt mer enn transportindeksene skulle tilsi. Kostnadene til lagerdrift har økt noe mindre enn kostnadene til utkjøring.

Rørosmeieriet oppgir i likhet med Q-meieriene beregnede kostnader for utkjøring, noe som innebærer at det er en viss usikkerhet knyttet til tallene. Rørosmeieriet har lagt til kostnader til mellomtransport mellom Tolga og Røros i lagerdrift. Etter mai 2019 har produksjonen på Tolga opphørt.

Rørosmeieriets beregnede kostnader til utkjøring er høyere enn Tines kostnader til utkjøring i 2019. Forskjellen i Rørosmeieriets beregnede kostnader til utkjøring og Tines kostnader til utkjøring er på om lag samme nivå som ved forrige evaluering i 2017. Det må i denne sammenheng bemerkes at eventuelle kostnader til ompakking på grossistenes lager er inkludert i Rørosmeieriet beregnede kostnader til utkjøring, mens Tines kostnader til eventuell mellomlagring på salgsterminal (i de tilfeller dette ikke er salgsmeyeri) ikke er hensyntatt.

Vi ser at det er kostnadsforskjeller i de ulike delaktivitetene innen distribusjon, mellomtransport, lager og utkjøring. Rørosmeieriet har f. eks. relativt sett høye kostnader til utkjøring sammenlignet med Tine, mens det er motsatt forhold når det gjelder kostnader til lagerdrift. Tidligere har en imidlertid verken innhentet kostnader for lagerdrift eller vurdert disse kostnadene når en har vurdert distribusjonstilskuddet. For Rørosmeieriet vil grossistenes kostnader til distribusjonslager være inkludert i utkjøringskostnaden, noe som gjør den noe høyere enn for andre aktører.

På bakgrunn av innhentet tallmateriale er det Landbruksdirektoratets vurdering at kostnadsforskjellen mellom Rørosmeieriet og Tine på uttransport er noe større enn ved forrige evaluering i 2017. Det kan være et usikkerhetsmoment når en sammenligner faktiske kostnader med beregnede kostnader. Det kan også være noe usikkerhet knyttet til hva som inngår i de ulike elementene. Ved å se på en mer utvidet definisjon av distribusjon, hvor lagerdrift og administrasjon er inkludert, viser grunnlagsmaterialet at kostnadsforskjellene mellom aktørene er vesentlig mindre.

3.2 Vurdering av årsaker til eventuelle forskjeller i distribusjonskostnader for de ulike aktørene

Tine, Q-meieriene og Rørosmeieriet har ulik størrelse, meieristruktur og geografisk plassering. Dette fører til at selskapene er forskjellig mht antall meierier, avstand til markedet, store eller små meierianlegg, stordriftsfordeler/ulempen på ulike anlegg.

Tine er den største aktøren og har meierianlegg over hele landet, med mindre konsumanlegg i distriktene og større anlegg i de største byene. Denne strukturen gir fordeler knyttet til utkjøring, som kortere kjøreavstand. Videre blir behovet for mellomtransport noe mindre. Samtidig gir dette mange små anlegg og høyere enhetskostnader til distribusjonslager.

Q-meieriene har to anlegg, et relativt stort anlegg på Jæren og et mindre anlegg i Gausdal. Dette gir selskapet ulemper med en dyrere utkjøring og mellomtransport per liter melk, samtidig som de har fordeler med færre lagersteder. Q-meieriene har også valgt effektive samarbeidspartnere i distribusjonen, som må ses på som en fordel for deres selskap.

Rørosmeieriet har kun et anlegg, plassert på Røros, og har således de samme utfordringene knyttet til lange transportavstander som Q-meieriene har. De har likevel en mer effektiv løsning for distribusjonen gjennom dagligvaregrossistene, siden de ikke benytter melkebur. Grossistene har gitt innspill om at dette gir lavere distribusjonskostnader, siden det gir en enklere logistikk. Selv om bruk av melkebur oppgis å være dyrere, gir det også noen fordeler, som at mer av holdbarheten på melken tilfaller butikk. Dette oppgis å gi noe mindre svinn både på distribusjon og i butikk.

Det kan således se ut til at de ulike selskapene har tilpasset sine distribusjonsløsninger godt ut fra de forutsetninger de har mht størrelse, struktur og geografisk plassering. Tine, Q-meieriene og Rørosmeieriet har alle ulike distribusjonsløsninger, men det kan se ut til at løsningene er tilpasset de ulike forutsetningene selskapene må forholde seg til, samtidig som løsningene totalt sett ikke gir store kostnadsforskjeller.

3.2.1 Regionale forskjeller i distribusjon

Tilbakemeldinger fra dagligvaregrossister viser til at det er dyrere å distribuere flytende melkeprodukter nord for Saltfjellet enn i resten av landet. Dette har sannsynligvis sammenheng med både lange avstander og lav befolkningstetthet. En av grossistene har også gitt tilbakemelding om at de ikke distribuerer flytende melkeprodukter i de nordligste delene av landet, på grunn av at dette er kostnadskrevende i forhold til inntjeningen.

Tallmaterialet fra Nielsen Norge viser at markedsandelene til Q-meieriene og Rørosmeieriet har økt når en ser landet under ett, mens andelen til Tine har sunket. Dette gjelder både for omsetning i verdi og volum. Det er imidlertid en forskjell mellom Nord-Norge, Trøndelag og Nord-Vestlandet, «Nord», sammenlignet med resten av landet, «Sør». Q-meieriene har vesentlig høyere markedsandel i «Sør». Ut fra hvor selskapet har sine meierier, i Gausdal og på Jæren, er det naturlig at de søker å øke andelen i «Sør» fremfor i «Nord», siden transportavstanden er kortere og dermed også kostnadene. I hvilken grad denne utviklingen skyldes distribusjonstilskuddet til flytende melkeprodukter, kan vi ikke si noe om. Utviklingen viser imidlertid at Tines andeler synker raskere i de folketette områdene i «Sør» enn i «Nord». Det er spesielt Q-meieriene som tar andeler i «Sør», mens Rørosmeieriet har en svakere framgang, mer jevnt fordelt på «Sør» og «Nord», jf. figur 5 i kapittel 2.9.

3.3 Vurdering av virkningene av særskilt distribusjonstilskudd

Landbruksdirektoratet er bedt om å vurdere virkningen av særskilt distribusjonstilskudd for bondens økonomi, meieriselskapene, distribusjonsleddet, dagligvarekjedene og forbrukeren. Nedenfor gis en isolert vurdering for hver av de omtalte leddene i verdikjeden. Vi ser at tilskuddet har ulik virkning på de ulike delene av verdikjeden.

En vurdering av virkningene av særskilt distribusjonstilskudd vil berøre sammensatte og komplekse problemstillinger. Det er mange andre forhold enn særskilt distribusjonstilskudd som også spiller inn, og det kan være vanskelig å skille virkningen av distribusjonstilskuddet fra andre forhold som bidrar i samme retning.

3.3.1 Bondens økonomi

Prisutjevningsordningen for melk har som formål å regulere prisdifferensieringen av melk som råvare til ulike anvendelser, og samtidig gi melkeprodusenter muligheter for å kunne realisere jordbruksavtalens målpriser på melk uavhengig av melkeanvendelse og lokalisering av produksjonen. Dette innebærer at ordningen er etablert for å bidra til at melkeprodusenten kan oppnå en høyere målpris enn han ville vært i stand til uten prisdifferensiering av melk som råvare. Samtidig bidrar innfraktdelen av ordningen til at melkeprodusentene får samme pris uavhengig av hvor i landet de er lokalisert.

Inntektene i prisutjevningsordningen i form av avgifter på produkter med lav priselastisitet som f.eks. drikkemelk og fløte, finansierer tilskudd til produkter med høy priselastisitet som f.eks. ost og tørrmelk. I sum gir denne prisdifferensieringen et større produksjonsvolum til den målpris som er satt. I tillegg finansierer avgiftene i ordningen innfrakttilskudd og konkurransefremmende tiltak.

For bonden bidrar prisutjevningsordningen til høyere produksjonsvolum til en gitt målpris. Dersom en øker de konkurransefremmende tilskuddene, som for eksempel særskilt distribusjonstilskudd, innebærer dette at en enten må øke avgiftene på produkter med avgift, eller en må redusere tilskuddene til produkter med tilskudd eller en kan redusere utbetalingene til innfrakt, eller en kombinasjon av disse tre alternativene. Dersom en reduserer de konkurransefremmende tilskuddene, får en motsatt effekt.

Distribusjonstilskuddet fører altså til økte avgifter på produkter som drikkemelk og fløte og reduserte tilskudd til produkter som ost og tørrmelk. Dette kan medføre redusert salg av melk og ost vil igjen gi redusert etterspørsel etter melk som råvare og et redusert produksjonsvolum for bonden. I utgangspunktet vil dette ha negativ økonomisk effekt for melkebonden. Dersom økte kostnader til

konkurranserefremmende tiltak finansieres av redusert innfrakt i stedet for redusert prisdifferensiering, vil dette få en direkte negativ effekt for melkebonden ved at egenandelen i innfraktsordningen vil bli høyere og denne egenandelen belastes indirekte melkebondene.

Isolert sett gir distribusjonstilskuddet en negativ effekt for bonden, siden tilskuddet innebærer at det enten blir mindre midler til prisdifferensiering eller til innfrakttilskudd.

Særskilt distribusjonstilskudd og de andre konkurranserefremmende tiltakene i prisutjevningsordningen skal bidra til økt konkurranse. I den grad økt konkurranse bidrar til reduserte priser og økt etterspørsel etter norsk melk, kan distribusjonstilskuddet få en positiv effekt for bondens økonomi. Det er imidlertid vanskelig å skille effekten av dette tilskuddet fra andre forhold som også påvirker forbruket av drikkemelk og dermed melkeproduksjonen.

3.3.2 Meieriselskap som mottar tilskudd

Bakgrunnen for at det i 2004 ble innført et tilskudd til Q-meieriene for distribusjon av flytende melkeprodukter var at Q-meieriene etablerte seg i en periode hvor det ikke var aktuelt å slutte seg til Landbrukets ferskvaredistribusjon (LFD), og selskapet måtte derfor etablere sin egen distribusjon. Fra 2004 var LFD åpen for nye aktører, men siden Q-meieriene allerede hadde etablert egen distribusjon mente departementet at de på kort sikt ikke hadde egnede alternativer. En direkte årsak til opprettelsen av tilskuddet i 2004 var dermed å veie opp for ulemper i distribusjonsforhold for Q-meieriene.

Distribusjonstilskuddet har senere blitt gjort selskapsnøytralt, og kan gis til meieriselskaper som Tine SA ikke har bestemmende innflytelse over og som har vesentlig høyere distribusjonskostnader enn Tine SA.

Videre kan distribusjonstilskuddet bidra til å utjevne ulemper som følge av begrensninger på forsyning av melk til flytende melkeprodukter. Tines forsyningsplikt til flytende melkeprodukter er begrenset oppad til 15 mill. liter melk, noe som innebærer at meieriselskap som produserer flytende melkeprodukter i et visst omfang er avhengig av egne produsenter, og dermed en lokalisering som muliggjør dette. For aktører utenom Tine som har behov for å ha egne melkeprodusenter, har det dermed vært mest gunstig å etablere seg i områder med stor melkeproduksjon, i stedet for nær markedet, dvs. de største byene i Norge. Historisk har derfor lokaliseringen av Q-meieriene medført høyere kostnader til mellomtransport enn Tine, som i hovedsak har hatt sine konsummelkmeierier i nærheten av de store byene.

Også Rørosmeieriet er lokalisert i en betydelig avstand fra de største markedene, selv om de ikke har egne produsenter. Rørosmeieriet har de siste årene hatt en relativt stor volumvekst, som har ført til at den økologiske melken de har behov for i sin produksjon, må transporteres stadig lengre. Rørosmeieriet har dermed en ulempe både når det gjelder plassering med tanke på marked og plassering med tanke på produsentene.

I henhold til St. prp. nr. 77 (2006-2007) ble det slått fast at de økonomiske resultatene for Tines konkurrenter (uavhengige aktører) hadde vært lite tilfredsstillende, og at det var nødvendig å bedre rammebetingelsene for Tines konkurrenter. I evalueringer av de konkurranserefremmende tiltakene i 2012 og i 2017, har Landbruksdirektoratet sett på den økonomiske utviklingen til meieriselskapene i prisutjevningsordningen. Økonomiske nøkkeltall viste at utfordrerne til Tine hadde styrket og stabilisert sin økonomiske situasjon siden innføring og styrking av de konkurranserefremmende tiltakene i 2007. Samtidig kan ikke bedre økonomiske resultater for utfordrerne alene tilskrives de konkurranserefremmende tiltakene. Også andre forhold påvirker et selskaps økonomiske utvikling.

Landbruksdirektoratet har oppdatert enkelte av de økonomiske nøkkeltallene for Tine, Q-meieriene og Rørosmeieriet for 2016¹⁸-2019 i kapittel 2.11. For Tine har det vært en nedadgående utvikling i denne perioden. Q-meieriene har imidlertid styrket sine økonomiske nøkkeltall gjennom perioden, mens for

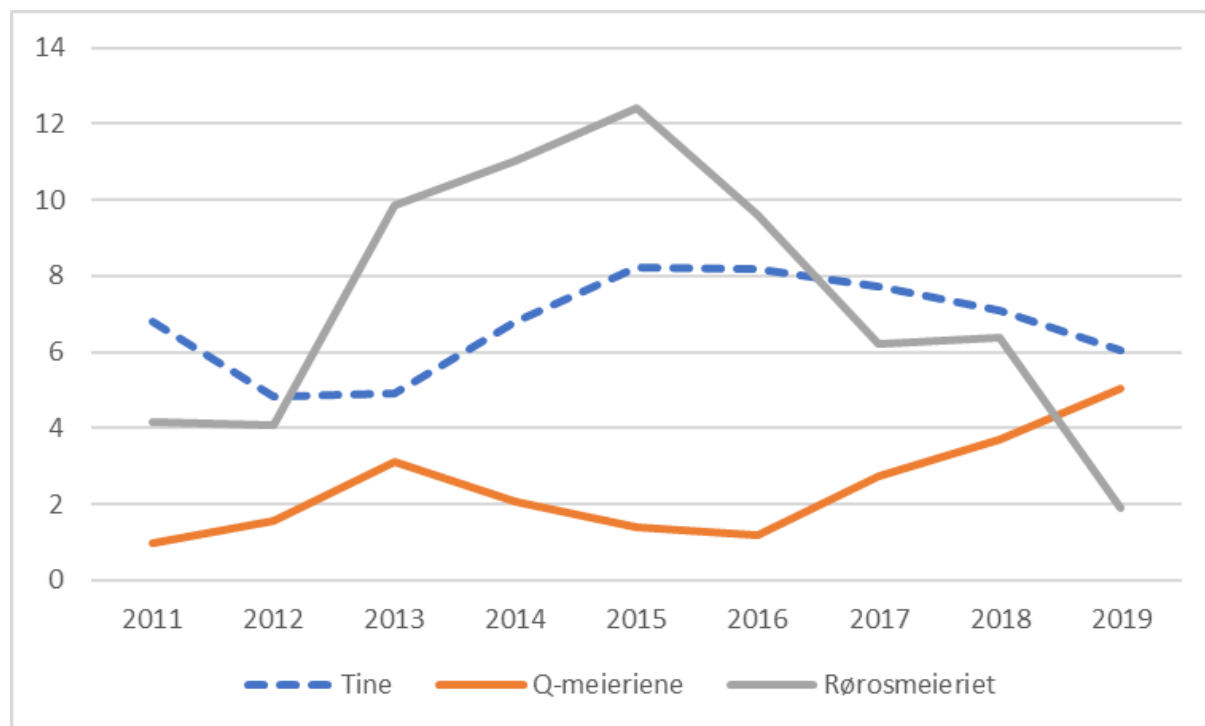
¹⁸ Nøkkeltall for 2016 i rapport 23/2017 var basert på foreløpige tall. Landbruksdirektoratet har nå mottatt endelige tall for 2016 fra aktørene.

Rørrosmeieriet er det en mer nedadgående trend. Rørrosmeieriet har imidlertid i hovedsak høyere nøkkeltall på lønnsomhet og soliditet enn Tine gjennom hele perioden.

Vi har sammenlignet driftsmarginen til selskapene i figur 10 (jf. kapittel 2.11). Rørrosmeieriet har høyere gjennomsnittlig driftsmargin enn Tine, mens Q-meieriens gjennomsnittlige driftsmargin er noe lavere enn både Tine og Rørrosmeieriet. Gjennomsnittlig driftsmargin for alle selskapene i perioden 2016-2019 er høyere enn gjennomsnittlig driftsmargin for foretak i næringsmiddelindustrien som var 5,7 prosent i 2018.

Landbruksdirektoratet har beregnet driftsmargin der særskilt distribusjonstilskudd for Q-meieriene og Rørrosmeieriet er trukket ut. Vi gjør oppmerksom på at dette er beregnede resultater. Det å trekke ut særskilt distribusjonstilskudd direkte fra driftsresultatet, for å beregne driftsmargin, vil ikke beskrive nøyaktig hva som ville ha skjedd dersom selskapene ikke mottok distribusjonstilskuddet. Selskapene kunne ha gjort andre økonomiske vurderinger og tilpasninger dersom de ikke mottok distribusjonstilskuddet. Det er derfor ikke gitt at bortfall av tilskudd ville gitt de driftsmarginene som fremgår av figuren nedenfor.

De beregnede driftsmarginene for Q-meieriene og Rørrosmeieriet, der det særskilte distribusjonstilskuddet er trukket ut, vises i figuren nedenfor. Tines driftsmargin er vist til sammenligning.



Figur 11: Driftsmargin korrigert for særskilt distribusjonstilskudd, prosent

Q-meieriens gjennomsnittlige driftsmargin i perioden 2016-2019 reduseres fra 5,8 prosent til 3,2 prosent dersom vi korrigerer for distribusjonstilskuddet. Rørrosmeieriets gjennomsnittlige driftsmargin i perioden 2016-2019 reduseres fra 8,9 prosent til 6,0 prosent. For begge selskapene blir gjennomsnittlig driftsmargin lavere enn Tines dersom driftsmarginen beregnes på denne måten. For Q-meieriene blir gjennomsnittlig driftsmargin lavere enn gjennomsnittet for foretak i norsk næringsmiddelindustri i 2018, mens den for Rørrosmeieriet ville bli noe høyere enn gjennomsnittet for foretak i norsk næringsmiddelindustri i 2018.

Meieriselskapene som mottar særskilt distribusjonstilskudd fremhever at tilskuddet har positiv effekt på deres økonomiske resultater. Q-meieriene fremhever blant annet at tilskuddet bidrar til økt konkurranse i meierisektoren i Norge. Det har bidratt til innovasjon, noe Skyr er et eksempel på. For å oppnå en velfungerende konkurranse mellom likeverdige aktører, er det behov for forutsigbare rammebetingelser for uavhengig aktører, mener Q-meieriene. Videre mener Q-meieriene at siden de distribuerer melken via dagligvarekjedene sine grossister som ligger lokalisert i tilknytning til de store byene, vil den siste etappen ut til butikk gi omtrent like forutsetninger for Tine og Q-meieriene. Q-meieriene mener derfor at distribusjonstilskuddet må dekke kostnadsforskjeller mellom Tine og Q-meieriene fra meieranlegg til grossistenes terminaler (mellomtransport). Innsendt tallmateriale viser at Q-meieriene har høyere kostnader til mellomtransport og utkjøring enn Tine.

Rørosmeieriet viser til at de er netto-innbetalet til prisutjevningsordningen for melk. Hvis distribusjonstilskuddet fjernes, betyr det at Rørosmeieriet må betale inn ytterligere til «regulering» av konvensjonelle produkter. Rørosmeieriet mener det ville få store konsekvenser for arbeidsplasser på Røros, for Rørosmeieriet, for norsk økologisk meieriproduksjon, og dermed store konsekvenser for den positive utviklinga som økologisk melk – i motsetning til konvensjonell melk – står for.

På generelt grunnlag kan offentlige tilskudd til enkeltaktører svekke aktørenes insentiver til å drive effektivt. Dette er et forhold som Tine trekker fram i sitt innspill. De mener at distribusjonstilskuddet kan bidra til å svekke aktørers innsats for å redusere distribusjonskostnader fordi en høyere distribusjonskostnad kan utløse distribusjonstilskudd som overstiger merkostnad i distribusjon. Landbruksdirektoratet vil her vise til at ved innføringen av distribusjonstilskuddet la departementet til grunn at satsene ikke skal gi 100 prosent kostnadsdekning for på denne måten å gi et insitament til kostnadseffektiv distribusjon. Landbruksdirektoratet viser også til at til tross for at det har vært gitt distribusjonstilskudd siden 2004, har det skjedd en vesentlig effektivisering i distribusjon i samme periode.

Vi har ikke gjort noen analyse av de øvrige konkurransefremmende tiltakene i denne rapporten, men ser at det kan være hensiktsmessig å vurdere særskilt distribusjonstilskudd også i sammenheng med de andre konkurransefremmende tiltakene. Som tabell 2 viser, har utbetalingen til alle de konkurransefremmende tiltakene, både samlet og for hvert tiltak, økt siden 2016.

Rapport 23/2017 viste en samlet vurdering av de konkurransefremmende tiltakene. Funnene i rapporten tydet på at de konkurransefremmende tiltakene samlet sett hadde bidratt til en forbedret konkurransesituasjon i perioden frem mot 2016, blant annet ved at Tines konkurrenter hadde forbedret sine økonomiske resultater og økt sine andeler, samt nedgang i konsentrasjon i form av HHI-indeks.

Det oppdaterte tallgrunnlaget for 2016-2019 viser at utfordrerne til Tine innenfor flytende melkeprodukter har styrket seg innenfor segmenter som både drikkemelk og yoghurt (jf. figur 1 og figur 2). Samtidig har Tines andeler blitt ytterligere redusert. Utviklingen i HHI-indeks viser også at det har blitt mindre konsentrasjon innenfor segmentene drikkemelk og yoghurt. HHI-indeksen for drikkemelksegmentet er redusert fra 6 800 til 6 100 i perioden 2016-2019, jf. tabell 8, og for yoghurt var indeksen i 2019 omtrent på samme nivå som i tørrmelksegmentet, som er segmentet med lavest markedskonsentrasjon av de segmentene som er omtalt i tabellen. Også for ost ser vi en utvikling mot mindre markedskonsentrasjon.

Når vi ser på utviklingen på regionalt nivå, viser innhentet tallgrunnlag fra Nielsen Norge en forskjell mellom markedsandelene til meieriselskapene i Nord-Norge, Trøndelag og Nord-Vestlandet, «Nord», sammenlignet med resten av landet. Utviklingen viser at Tines andeler synker raskere i de folketette områdene i «Sør» enn i «Nord».

Når det gjelder selskapenes økonomiske situasjon, har Q-meieriene jevnt over styrket sine økonomiske resultater i perioden 2016-2019, mens Rørosmeieriet har hatt en noe mer negativ utvikling. Rørosmeieriet har imidlertid hatt gjennomsnittlig høyere driftsmargin enn Tine i denne perioden, mens Q-meierienes gjennomsnittlige driftsmargin var noe lavere enn Tines. Begge utfordrerne til Tine har i snitt hatt en driftsmargin i perioden 2016-2019 som er høyere enn gjennomsnittet for foretak i norsk næringsmiddelindustri i 2018.

3.3.3 Meieriselskap som ikke mottar tilskudd

Ettersom særskilt distribusjonstilskudd er avgrenset til flytende ikke smakssatte produkter, er Tine den aktøren som ikke mottar tilskuddet.

Distribusjonstilskuddet finansieres gjennom inntektene i prisutjevningsordningen. Det innebærer høyere avgifter på produkter som f.eks. drikkemelk og fløte og lavere tilskudd på produkter som f. eks ost og tørrmelk enn dersom konkurransefremmende tilskudd ikke hadde vært finansiert over prisutjevningsordningen. Alle aktørene har dermed en ulempe i form av høyere avgifter og reduserte tilskudd. Forskjellen mellom Tine og de andre meieriselskapene som produserer flytende melkeprodukter, er at Q-meieriene og Rørosmeieriet mottar et gode i form av distribusjonstilskuddet, mens Tine kun får en ulempe i form av høyere avgifter og reduserte tilskudd. Tilsvarende ulemper får meieriselskaper som produserer faste produkter.

Et annet forhold er at distribusjonstilskuddet kan bidra til konkurransevridning i disfavør av meieriselskap innenfor flytende melkeprodukter som ikke mottar tilskudd. Dette vil være tilfelle dersom tilskuddet overstiger forskjellene i distribusjonskostnader mellom Tine og tilskuddsmottakerne og dermed bidrar til relativt sett lavere råvarekostnader for konkurrentene til Tine.

Som vist i kapittel 3.2, har Tine en anleggsstruktur med meierianlegg over hele landet, blant annet mindre konsummeierier i distriktene. De andre aktørene har kun 1-2 anlegg, med lengre transportavstander til markedene. Tine viser i sitt innspill til at spredt produksjon over hele landet betyr lavere transportmengde og -kostnader enn hvis produksjonen var mer sentralisert. Spredt produksjon har imidlertid også den effekten at mange anlegg vil være små og mindre kostnadseffektive enn det man kan oppnå ved å samle all produksjon på ett eller et fåtall anlegg. Tine mener at distribusjonstilskuddet bidrar til å redusere den relative verdien av å ha anlegg over hele landet. De viser til at distribusjonstilskuddet har en sentraliserende effekt ved at stordriftsfordeler i produksjon får en høyere verdi enn nærmarkedsfordeler i distribusjon i konkurransen mellom de norske aktørene.

Landbruksdirektoratets undersøkelser viser at aktørene har ulike kostnader til mellomtransport, utkjøring og lagerdrift. Q-meieriene har relativt sett høyere kostnader til mellomtransport og utkjøring sammenlignet med Tine, mens Tines kostnader til lagerdrift er høyere enn Q-meieriernes. Dette viser at beliggenhet langt fra markedet gir ulemper i lang transport, mens spredt produksjon gir ulemper i form av høyere kostnader til å drifte flere lagre av mindre størrelse. Landbruksdirektoratet har imidlertid ikke innhentet produksjonskostnader fra aktørene, og kan derfor ikke vurdere forskjeller i dette.

3.3.4 Distribusjonsleddet, dagligvarekjedene og forbrukerne

Ettersom de tre store dagligvarekjedene har egen distribusjon som i stor grad er vertikalt integrert i verdikjeden, har vi valgt å vurdere virkningen på distribusjonsleddet og dagligvarekjedene samlet. Videre vil virkningen på dagligvarekjedene være avgjørende for virkningen av tilskuddet på forbrukerne.

Generelt kan man si at de konkurransefremmende tiltakene bidrar til å redusere de variable kostnadene per liter melk for de av Tine sine konkurrenter som mottar tilskudd fra disse tiltakene. Ettersom tiltakene påvirker kostnadsnivået til aktørene, vil det kunne påvirke prisene videre i verdikjeden. Prisutviklingen på meieriprodukter til dagligvarekjedene og til forbrukerne er vist i tabell 9 under kapittel 2.10. Det er imidlertid vanskelig å si noe om effekten av det særskilte distribusjonstilskuddet på prisene til dagligvarekjedene og forbrukerne. Distribusjonstilskuddet påvirker en svært liten del av det totale kostnadsbildet som er relevant for prisingen. Konkurranse mellom dagligvarekjedene, forhandlinger, markedstrender og andre kostnader knyttet til innsatsfaktorene, er blant noen av faktorene som påvirker prisene. Landbruksdirektoratet har ikke tilgang til informasjon om disse faktorene og det er vanskelig å si noe konkret om hvordan distribusjonstilskuddet har påvirket prisene til dagligvarekjedene og forbrukerne.

Når en aktør i et marked mottar et tilskudd, vil graden av konkurranse i markedet påvirke hvordan aktøren velger å benytte tilskuddet. Dersom man antar at aktøren er rasjonell og velger det alternativet som gir størst fortjeneste vil dette, i et marked med sterk konkurranse, være å benytte tilskuddet til å redusere prisene sine. Da antar aktøren at han får størst fortjeneste ved å tilby lavere pris og dermed ta markedsandeler fra sine konkurrenter. I motsatt tilfelle, altså i et marked med svakere konkurranse, vil aktøren tjene mer på å benytte tilskuddet til å øke sine marginer. I segmentet for drikkemelk kan Q-meieriene og Rørosmeieriet velge å ta 50 øre mindre betalt per liter melk de selger til dagligvarehandelen, eller de kan ta hele eller deler av 50-øringen ut i økte marginer. Dersom man antar at de benytter hele tilskuddet til å betale for distribusjon vil tilskuddet gi lavere innkjøpspriser for dagligvarekjedene, enn i en situasjon uten distribusjonstilskudd. Dette vil være tilfellet dersom man antar sterk konkurranse i markedet. I motsatt tilfelle, altså i et marked med svak konkurranse, vil tilskuddet i hovedsak benyttes til å øke marginen til meieriaktørene som mottar tilskuddet. I et slikt tilfelle kommer ikke tilskuddet forbrukerne direkte til gode gjennom lavere priser, men kan være med på å sikre at det er flere aktører i markedet. Dette kan igjen gi et bredere produktutvalg og på sikt lavere priser. Virkeligheten ligger som regel et sted imellom disse to situasjonene. Det er nærliggende å anta at store deler av tilskuddet har vært tatt ut i økte marginer hos mottakerne ved innføringen av tilskuddet. Tines markedsandel i salg av drikkemelk har imidlertid sunket siden tilskuddet ble innført, jf. figur 1. Det er dermed grunn til å anta at deler av tilskuddet nå kommer dagligvarekjedene til gode i form av lavere innkjøpspriser. Videre vil det komme forbrukerne til gode gjennom lavere priser, hvis man antar at det er sterk konkurranse i dagligvarehandelen.

Ettersom prisutjevningsordningen er en selvfinansierende ordning, hvor tilskuddene finansieres av avgifter, bidrar distribusjonstilskuddet til økt råvarekostnad på melk. Isolert sett gir dette økte priser til dagligvarekjedene og forbrukerne på meieriprodukter. Denne effekten er beskrevet i kapittel 3.3.1. Til en viss grad kan man derfor si at forbrukerne betaler for tilskuddet gjennom høyere priser. Det er likevel grunnlag for å anta at økt konkurranse i meierimarkedet, som følge av blant annet særskilt distribusjonstilskudd, har gitt positive effekter i form av lavere prisutvikling på forbrukernivå. Det er vanskelig for oss å vurdere om de positive effektene av økt konkurranse veier opp for de nevnte nedsidene. I den grad tilskuddet har hatt positiv innvirkning på priser og produktutvalg til forbrukerne, må det vurderes om nytten av tilskuddet fortsatt overstiger kostnadene.

De fleste dagligvarebutikker har drikkemelk fra både Tine, Q-meieriene og Rørosmeieriet i sine hyller, med unntak av Rema 1000 som ikke fører drikkemelk fra Rørosmeieriet. Rema 1000 leverer heller ikke drikkemelk fra Q-meieriene til butikker nord for Saltfjellet. Dersom distribusjonstilskuddet blir ansett som essensielt for at enkelte aktører skal overleve i markedet bidrar tilskuddet til at dagligvarekjedene har flere aktører å kjøpe meierivarer fra. Dette gir dagligvarekjedene en bedre forhandlingsposisjon og kan være med på å presse prisene inn til butikk og videre ut til forbruker. Dette kan ha vært en virkning av de konkurransefremmende tilskuddene da de ble innført, men som beskrevet i kapittel 3.3.2 er det ikke nødvendigvis slik situasjonen uten tilskudd ville vært i dag.

LANDBRUKSDIREKTORATET OSLO

POSTADRESSE:
Postboks 1450 Vika, 0116 Oslo

BESØKSADRESSE:
Stortingsgt. 28, 0161 Oslo

TELEFON: 78 60 60 00

E-POST: postmottak@landbruksdirektoratet.no

LANDBRUKSDIREKTORATET ALTA

BESØKSADRESSE:
Løkkeveien 111, 9510 Alta

LANDBRUKSDIREKTORATET STEINKJER

BESØKSADRESSE:
Skolegata 22, C-bygget, 7713 Steinkjer

www.landbruksdirektoratet.no
