

## VOLUMMODELLEN – EVALUERING

KLF har foretatt en oppsummering av erfaringene med volummodellen (benyttet for storfekjøtt) vi har pr. nå sett fra den delen av kjøttbransjen som ikke kontrollerer og står for utøvelsen av ordningen. Bakgrunnen for evalueringen er det pågående arbeidet for å vurdere om volummodellen skal innføres på lam og egg.

### Konklusjonene:

- Modellen har gitt en maktforskyvning som er i ferd med å svekke konkurransen. Volummodellen gir markedsregulator mer spillerom for å tilpasse importen til egen situasjonen, enn målprismodellen. Dette gjelder også i forhold til politisk ønsket import fra bla Afrika.
- Det er blitt helt tydelig at ordningen ikke er en volummodell i den forstand at det styres etter konkret volumer ønsket i markedet, totalvolum, forbruk pr innbygger el. Dagens modell når det gjelder pris og volum styres utelukkende med utgangspunkt i Norturas ønskede prissetting, dog med et ønske om ikke å måtte be Omsetningsrådet om tillatelse til å eksportere.
- Norturas konkurrenter har i forhandlingene med kunder fått et dårligere grunnlag når det gjelder å forutsi neste års priser og tilgjengelig norsk volum enn det Nortura har.
- Prisene som skal gjelde neste halvår er forberedt og vedtatt i styret til Nortura før konkurrenter får informasjon. Selv om de skal informere til hele bransjen på et felles tidspunkt så fungerer det ikke etter intensjonen. Spesielt i kjedeforhandlingene («høstjakta») for påfølgende år kommer informasjon for sent og gir ulemper og vanskeliggjør beregningen av pris på egne produkter.
- Norturas vesentlig økte ansvar for prisøkning gjennom volummodellen enn målprisløsning har foreløpig i begrenset grad blitt utnyttet konkurransemessig. Årsaken er markedssituasjonen for helt slakt (underskudd) og konkurranse fra varer importert – både fra WTO og med full toll (biff/filet) har gitt en liten internasjonal konkurranse i markedet. Vi antar at innføringen av volummodellen har gjort det enklere og mer potensielt lønnsomt for Nortura å ta kontroll over brorparten av SACU-importen. Etter å ha unnlatt å engasjere seg i import fra Afrika i 15 år, har deres inntreden i dette markedet parallelt med innføringen av volummodellen vært kraftig og målrettet, blant annet ved kjøp av en 30 prosent eierpost i slakteriet Witvlei Meat, Namibia.
- Med økt markedsrett i delmarkeder har Nortura enda større mulighet til å styre marginer og kunne overvåke konkurrentenes råvarebehov.
- Kampen om norske råvarer i delmarkedene har økt, både levende dyr til slakting og helt slakt.
- Det er engrosprisen på helt slakt som styrer det generelle prisnivået for storfekjøttproduktene og dermed etterspørselen. Forbruk pr innbygger har gått ned etter innføring av volummodellen.