

NFL'S HØRINGSINNSPILL: MELD.ST. 27 (2019-2020)

DAGLEGVARE OG KONKURRANSE

Tirsdag 3. november var det videokonferansehøring i næringskomiteen på Stortinget om Meld. St. 27 (2019-2020) - Dagligvare og konkurranse - kampene om kundane. Norsk Fjørfeleg deltok i høringen og her følger vårt innspill.

Tekst: Styret i Norsk Fjørfeleg Foto: Karianne Fuglerud Ingerø.

«Tre aktører kontrollerer 99,9% av den svimlende omsetningen i dagligvareledet. Under pandemien har omsetningen nådd nye høyder, og selv om årets jordbruksforhandlinger var et nulloppgjør, har prisveksten i dagligvare vært større enn på andre varer. Dette viser at regjeringen må ta tydelige grep, og regulere dagligvarebransjen som har vokst seg altfor mektig altfor lenge!

Jeg representerer Norsk Fjørfeleg, som er en medlemsorganisasjon for alle bønder som har egg- eller hvit kjøttproduksjon, uavhengig av hvem de leverer produktene til. Fjørfelegatet har ingen kommersiell tilknytning til resten av verdikjeden.

På kyllingkjøtt, som de siste 13 årene har vært en kontraktproduksjon, er det 3 store hovedleverandører som leverer produkt til hver sin kjede. Den Stolte Hane til Coop, Norsk Kylling til Rema og Nortura til Norges-Gruppen. De er bortimot eneleverandører og det blir langt på vei portvokting, slik meldingen vil unngå.

Når leverandørene av fjørfeprodukt ikke har en reell mulighet til å få innpass i flere varehyller samtidig, er Fjørfelegatet bekymret for at forbrukerne ikke har et bredt nok vareutvalg, og for at kjedene, dersom de vil, i stor grad kan diktere prisene. Sett i sammenheng med at flere norske lakseaktører har valgt å snu ryggen til norske butikkhyller, og sagt tydelig ifra om at de ikke ser noen grunn til å selge laks til de prisene kjedene krever, blir vi ekstra bekymret.



– Tre aktører kontrollerer 99,9% av den svimlende omsetningen i dagligvareledet. Derfor må regjeringa nå ta tydelige grep, og regulere en næring som har vokst seg altfor mektig altfor lenge!

*Nestleder, Tone Steinsland
Deltok på vegne av Norsk Fjørfeleg i høringen.*

Daglegvare og konkurranse - kampen om kundane (Meld. St. 27 (2019-2020)) Meld. St. 27 (2019-2020)

Få marknader har like mykje å seie for folk flest som daglegvaremarknaden. Ein velfungerande daglegvaremarknad er kjenneteikna av at forbrukarane har god tilgang til eit breitt utval av daglegvarer av god kvalitet i ulike priskategoriar. Regjeringa ynskjer betre konkurranse i verdikjeda for daglegvarer, og i meldinga fremjar regjeringa fleire tiltak som kan føre til betre konkurranse.

Du kan lese dokumenter og følge meldinga fra Stortinget ved å holde mobilkamera over QR-koden.



Vertikal integrering gjennom mesteparten av verdikjeden er ikke ukjent for fjørfelagsbransjen. Hvitt kjøtt produsentene er veldig klar over at, dersom de kommer på kant med, eller krever for mye, kan de miste både kontrakt og markedsadgang - bøndene har få valgmuligheter. Fjørfelaget mener at vedtak som gir en mer balansert maktfordeling, vil gi en sunnere verdikjede, og forbrukerne et bredere utvalg.

Det er dokumentert at fjørfeprodusentenes vederlag til arbeid og egenkapital faller, på tross av økt effektivitet og vekst. De ligger godt under industrilønningene både i nivå og utvikling. Dette er ikke i tråd med regjeringens mål! For oss som kjenner næringen godt, er det ikke mulig å ignorere at den sterke dagligvarekonsentrasjonen er en av hovedårsakene til den negative inntektsutviklingen.

Fjørfekjøttprisen har de siste 20 årene hatt den klart laveste prisutviklingen av alle jordbruksvarene i Norge. Fjørfelaget mener regjeringen bør undersøke om den lave prisutviklingen kan sees i sammenheng med strukturen i verdikjeden. Videre spør vi om innovasjonstakten og produktutvalget ville sett annerledes ut, dersom

prisutviklingen i større grad hadde reflektert konsumprisindeksen.

Så lenge kjedene eier distribusjonen, og det er fare for at de bruker monopolet på transport til egne butikker til å pris-diskriminere frittstående aktører til fordel for kjedenes egne merkevarer, mener Fjørfelaget at regjeringen må analysere mekanismene rundt EMV mer inngående. 49% av hvitt-kjøtt-kategorien blir solgt som EMV. Vi mener at EMV presser primærprodusentene nedover i verdikjeden, og reduserer marginene i industrien. Slikt bidrar ikke til høyest mulig grad av innovasjon.

Til slutt vil vi applaudere at importvernet ligger som en grunnmur i Stortingsmeldingen. Import av billigere fjørfeprodukt vil være det samme som å gamble med den norske folkehelsen med tanke på økt fare for både salmonella og antibiotikaresistens. Å endre strukturen i verdikjeden for dagligvare, mener NFL er en mye tryggere vei å gå enn import, når målet er å sikre mangfold i de norske varehyllene.»

Styret i Norsk Fjørfelag. ●