UNIVERSITY OF COPENHAGEN

Københavns Universitet

Løse søer

en tværfaglig undersøgelse af markedsdrevet dyrevelfærd

Christensen, Tove; Tveit, Geir; Sandøe, Peter

Publication date:
2014

Document version
Også kaldet Forlagets PDF

Citation for published version (APA):
Christensen, T., Tveit, G., & Sandøe, P. (red.) (2014). *Løse søer: en tværfaglig undersøgelse af markedsdrevet dyrevelfærd*. Center for Bioetik og Risikovurdering. Projektrapport / Center for Bioetik og Risikovurdering Nr. 19

Download date: 06. Oct. 2026

LØSE SØER

– en tværfaglig undersøgelse af markedsdrevet dyrevelfærd

Redaktører:
Tove Christensen
Geir Tveit
Peter Sandøe

CENTER FOR BIOETIK OG RISIKOVURDERING

PROJEKTRAPPORT

LØSE SØER

– en tværfaglig undersøgelse af markedsdrevet dyrevelfærd

Redaktører:
Tove Christensen
Geir Tveit
Peter Sandøe

CENTER FOR BIOETIK OG RISIKOVURDERING 19

LØSE SØER
– en tværfaglig undersøgelse af markedsdrevet dyrevelfærd

© Center for Bioetik og Risikovurdering
Projektrapport 19

Redaktion
Tove Christensen, Geir Tveit
og Peter Sandøe

Forfattere
Tove Christensen[1],
Lars Esbjerg[2],
Kathrine Nørgaard Hansen[2],
Jørgen Dejgård Jensen[1],
Sara V. Kondrup[1],
Jesper Lassen[1],
Maja Pedersen[2],
Peter Sandøe[1]

[1] Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet
[2] MAPP Centre for Research on Customer Relations in the Food Sector, Institut for Marketing og Organisation, Aarhus Universitet

Forskningsprojektet, som ligger til grund
for denne rapport, har været finansieret
af Svineafgiftsfonden.

Grafisk design: Oktan, Peter Waldorph
Tryk: Rosendahls
Fotos: Videncenter for Svineproduktion

Center for Bioetik og Risikovurdering
Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi
Københavns Universitet
Rolighedsvej 25
1958 Frederiksberg C

INDHOLD

Forord / **5**

KAPITEL 1
Introduktion: Projektet om de løse søer / **7**

KAPITEL 2
Folk og de løse søer
Hvad mener almindelige mennesker
om søer og dyrevelfærd? / **17**

KAPITEL 3
Vil forbrugerne betale ekstra for, at søerne er løse? / **31**

KAPITEL 4
Kan danske virksomheder og organisationers aktiviteter
sikre markedsdrevet dyrevelfærd for danske søer? / **43**

KAPITEL 5
Kan global markedspraksis bidrage til, at der kommer flere løse søer? / **61**

KAPITEL 6
Bliver kødet så dyrere?
Hvad betyder løse søer for produktionsomkostningerne? / **79**

KAPITEL 7
Diskussion og konklusion / **93**

FORORD

Der er udbredt enighed om, at søers velfærd bedst sikres, ved at de i alle faser af deres tilværelse får lov at gå løse. Der er allerede gennemført lovgivning, som sikrer, at søerne er løse, mens de er drægtige; men for den resterende del af søernes liv har friheden lange udsigter. Således er der over 20 års overgangsordning for en nyligt vedtaget lov, som skal sikre løse søer i løbeafdelingen; og når det kommer til farestalden, er der ikke taget nogen lovgivningsinitiativer til at sikre løsdrift.

Nogle landmænd har af egen drift indført 100 procent løse søer i konventionelle indendørs stalde. Disse landmænd kæmper med ekstra omkostninger. Hvis systemerne med 100 procent løse søer skal udbredes til større dele af den konventionelle produktion, kræver det derfor nok, at markedet premierer de producenter, som går forrest. Er det muligt?

Besvarelsen af dette spørgsmål har været emnet for et toårigt projekt finansieret af Svineafgiftsfonden. Projektet er gennemført i et tæt samarbejde mellem MAPP, Aarhus Universitet, og Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet.

Vi vil gerne benytte lejligheden til at sige tak til følgegruppen for gode og konstruktive diskussioner.

Følgegruppen bestod af
- Søren Tinggaard, Danish Crown, underdirektør, Eksport (overtaget posten efter Claus Hein, salgsdirektør)
- Henrik Bækstrøm Lauritsen, chef for ejer- og leverandørsupport, Tican
- Niels-Peder Nielsen, afdelingsleder, afdeling for stalde og miljø, Videncenter for Svineproduktionen
- Anders René Jensen, indkøbs- og marketingsdirektør, Rema 1000
- Birgitte Damm, dyrlæge, ph.d., Dyrenes Beskyttelse.

Også tak til de mange mennesker, der velvilligt har stillet op til interviews eller har besvaret spørgeskemaer og på den måde muliggjort projektet.

Februar 2014
Peter Sandøe og Tove Christensen

KAPITEL 1

INTRODUKTION: PROJEKTET OM DE LØSE SØER

Tove Christensen, Jørgen Dejgård Jensen og Peter Sandøe

Der er ofte fokus på dyrevelfærden i dansk svineproduktion. I medierne hører vi om skuldersår hos søer, om mavesår hos både svin og søer, at hver fjerde pattegris dør i den første uge, om kastration af hangrise og halekupering af smågrise uden bedøvelse.

Nogle mener, at dyrevelfærdsproblemerne er en uundgåelig konsekvens af den stigende produktivitet og en strukturudvikling hen mod stadig større enheder. Andre mener, at velfærdsproblemerne overdrives af medier og politikere, mens atter andre mener, at det er en unødvendig konsekvens, der skyldes, at vi ikke har været tilstrækkeligt opmærksomme på, at de lave svinekødspriser har en bagside, men at dette er noget, der kan rettes op på.

En af succeshistorierne for dyrevelfærd i svineproduktionen er, at Danmark i 1990'erne gik foran i forhold til at sikre velfærden blandt drægtige søer. Dette blev i høj grad muliggjort, fordi britiske detailkæder stillede krav om, at drægtige søer skulle være løse. De danske landmænd, der leverede svin til det engelske marked, fik på den baggrund en merpris for deres leverede svin, og dette var med til at drive udviklingen frem.

Fra 1. januar 2013 er der lovkrav i hele EU om, at alle søer skal være løsgående i drægtighedsstalden, hvor de opholder sig i cirka 60 procent af deres produktionscyklus. Folketinget har endvidere i 2013 vedtaget en såkaldt *velfærdspakke*, som indeholder et krav om, at søerne også skal gå løse i løbe- og kontrolafdelingen, hvor de opholder sig i cirka 20 procent af deres produktionscyklus. Kravet træder i kraft ved bygning af nye stalde fra 2015 og skal være fuldt implementeret i 2035 (Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri 2013). Når det drejer sig om soens tilværelse i det staldafsnit, hvor den farer og ammer sine pattegrise, og hvor soen lever cirka 20 procent af tiden, er det derimod stadig tilladt at fiksere soen i en farebøjle, hvilket langt de fleste konventionelle producenter gør. Der er således lange udsigter til, at lovgivningen kan sikre at søerne er løse i alle dele af produktionen.

Mange landmænd, almindelige mennesker[1] og dyrevelfærdsforskere er enige om, at man for at sikre den bedst mulige velfærd for søerne burde lade dem gå løse, ikke bare mens de er drægtige, men også i fare- og diegivningsperioderne samt i forbindelse med løbningen. Dette er dog ikke noget, der sker af sig selv, fordi gevinster og omkostninger ikke automatisk er fordelt, så ændringen bliver en god forretning for alle.

I denne rapport undersøges mulighederne for, ad frivillighedens vej og inden for en overskuelig årrække, at komme nærmere målet om 100 procent løse søer. Fokus er således på at fremme løse søer baseret på såkaldt markedsdrevet dyrevelfærd. Det vil sige, at der er tale om dyrevelfærd, som opnås ved, at landmændene producerer – og forretningerne udbyder – specialprodukter baseret på produktion med 100 procent løse søer, og at forbrugerne kvitterer ved at efterspørge disse produkter, som typisk vil være noget dyrere end de gængse svinekødsprodukter.

1 'Almindelige mennesker' bruges i denne rapport om personer, som hverken har en personlig eller faglig tilknytning til svinesektoren.

Rapporten er organiseret som følger. Før vi kigger mere på dyrevelfærd og løse søer, gives et overblik over, hvordan svineproduktionen er organiseret, samt produktions- og forbrugsomfang. Foruden den konventionelle svineproduktion, hvor alt foregår indendørs i stalde, findes der i Danmark forskellige typer af alternative produktioner, hvor søer eller slagtesvin eksempelvis har mere plads eller lever på friland. Sådanne alternative produktioner udgør omkring 6 procent af den samlede svineproduktion.

I kapitel 2 tages udgangspunkt i, at det er en forudsætning for markedsdrevet dyrevelfærd, at den ekstra dyrevelfærd, forbrugerne tilbydes, er i overensstemmelse med deres værdier. I kapitlet gennemgås den eksisterende forskning på området, og resultaterne af et interviewstudie præsenteres. På basis af dette kan der peges på, hvilke værdier danskere fokuserer på, når de tager stilling til forskellige staldsystemer, og hvordan hensynet til dyrevelfærd afvejes i forhold til andre hensyn. Dermed bliver det muligt dels at tegne et billede af, hvilke krav danskere stiller til god dyrevelfærd i svineproduktionen, dels at komme med input til de kvantitative forbrugerundersøgelser, der er præsenteret i kapitel 3.

I kapitel 3 fokuseres på forbrugere og svinekød. Det centrale spørgsmål her er, om der er en villighed til at betale mere for kød, der kommer fra et produktionssystem, hvor søer er løse i alle faser af produktionen. Resultaterne er baseret på erfaringer fra tidligere undersøgelser samt en spørgeskemaundersøgelse, der blev gennemført i juni 2013. Hvor kapitel 2 således anvender kvalitative interviews, der giver et detaljeret billede af, hvilke holdninger der kan være i spil – med mulighed for at identificere, hvordan folk begrunder deres holdninger – så sætter spørgeskemaundersøgelsen i kapitel 3 tal på holdninger til en mere snæver problemstilling. Dermed bliver det muligt at se, hvor udbredte de forskellige holdninger og prioriteringer er i befolkningen.

I kapitel 4 analyseres og diskuteres, hvordan forskellige danske virksomheders og organisationers konkrete aktiviteter er med til at forme rammerne for dyrevelfærd. På baggrund af interviews med repræsentanter for producenter, detailhandel og flere øvrige interessenter er der særlig fokus på, i hvilket omfang og i givet fald hvordan det er muligt at ændre markedet, således at der sker markedsdrevne forbedringer i velfærden for danske søer. I analysen fokuseres meget på samspillet mellem aktørerne i værdikæden fra svineproducent til butik.

Størstedelen af det svinekød, der produceres i Danmark, eksporteres, og den danske svinebranche opererer således i høj grad på det globale marked. I kapitel 5 vendes blikket derfor udad. I samarbejde med følgegruppen er det valgt at fokusere på to nærmarkeder og tre fjernmarkeder, som kan karakteriseres som nuværende eller potentielt fremtidigt vigtige eksportmarkeder, og hvor dyrevelfærd indgår på vidt forskellig vis i markedspraksis. I kapitlet belyses, om – og i givet fald hvordan – markedspraksis i udvalgte eksportlande kan inspirere til at højne dyrevelfærden for danske svin, herunder ved at der kommer flere løse søer.

På nærmarkederne er der set på:

- Sverige, fordi det er et marked, som Danmark på mange måder kan sammenligne sig med, og et eksportmarked, der potentielt kunne udvikles. Samtidig spiller dyrevelfærd en stor rolle for markedspraksis i Sverige, hvilket dels skyldes høje lovgivningsmæssige krav til svensk svineproduktion, men også at dyrevelfærd ses som vigtig for svenske forbrugere og detailkæder.
- Storbritannien, fordi eksporten af grise hertil netop er karakteriseret ved, at produktionen foregår udelukkende med løse søer. Storbritannien er Danmarks næst vigtigste eksportmarked og har desuden ry for at være foregangsland for markedsdrevet dyrevelfærd.

Fjernmarkeder, som er studeret:

- USA, fordi Danmark for øjeblikket er det land, der næst efter Canada eksporterer mest svinekød til USA, og at det potentielt kunne blive et endnu vigtigere eksportmar-

ked. At der er en interesse for løse søer, der kan bygges videre på i USA, ses ved, at USA har store virksomheder som for eksempel Smithfields, der har forpligtet sig til (på sigt) at gå over til systemer med løse drægtige søer.

- Australien, fordi Danmark har opbygget nogle netværk i Australien. Blandt andet er Friland inde på det australske marked for økologisk svinekød. Australien er endvidere interessant, fordi der her er indgået en frivillig aftale i svinebranchen om, at alle drægtige søer skal være løse fra 2017, hvilket kunne være et tegn på, at der er en forbrugerinteresse før løse søer, som potentielt kunne komme danske svin til gode.
- Kina, fordi det er et land i vækst og derfor i alle henseender et interessant eksportmarked. Herudover er Kina i dag den fjerde største aftager af dansk svinekød, og i januar 2014 blev Friland A/S godkendt som Kinas første udenlandske leverandør af økologisk svinekød.

I kapitel 6 flyttes fokus til producenterne og til spørgsmålet om, hvad det vil koste at ændre staldsystemerne til en produktion, hvor søer er løse i flere perioder af deres produktionscyklus, end hvad der er normen i dag. Her er indsamlet oplysninger om omkostningerne i de forskellige dele af produktionssystemerne, hvor søerne indgår, ved at gennemgå den internationale litteratur samt gennem interviews med eksperter fra svinebranchen.

Det særlige ved konstruktionen af nærværende projekt er for det første, at forbrugernes betalingsvilje ikke er ene om at tegne efterspørgselssiden, men at denne skal tolkes i samspil med detailhandlens ønsker og motiver for at øge markedsandelen af kød stammende fra løsgående søer. For det andet gør projektets holdningsstudier det muligt at skelne mellem borgeren, som har holdninger til, hvordan svineproduktion burde indrettes, og forbrugeren, som agerer på markedet og ikke altid handler i overensstemmelse med borgeren. Dermed bliver det muligt at give en realistisk vurdering af, hvilke forbedringer i dyrevelfærden der appellerer til forbrugeren af svinekød og ikke blot til den engagerede samfundsborger. Endvidere giver det tætte samarbejde med svinebranchen mulighed for inddragelse af realistiske staldsystemer, der på en for landmanden acceptabel måde kan håndtere løsgående søer.

I kapitel 7 vender vi tilbage til projektets formål ved, på baggrund af projektets delundersøgelser, at vurdere mulighederne for at fremme produktionssystemer med løse søer, baseret på, at produkterne herfra kan sælges til en højere pris.

Organisering af den konventionelle svineproduktion

På tværs af forskellige typer af svineproduktion er der nogle typiske træk, som går igen i de fleste grises livscyklus. Opdelt efter staldenheder er der følgende fem faser (Landbrug & Fødevarer 2014a):

1. Løbeafdeling
2. Drægtighedsstald
3. Farestald
4. Smågrisestald
5. Slagtesvinestald

Soen er central i de tre første faser. I første fase (løbning) gøres søerne drægtige ved parring eller kunstig insemination. I næste fase flyttes de drægtige søer eller gylte efter tre uger til drægtighedsstalden, hvor de forbliver i hovedparten af deres drægtighedsperiode. Det er tilladt at fiksere soen op til fire uger efter parring og en uge før faring, dvs. reelt er en so typisk løs i 12 uger af sin drægtighedsperiode. Cirka fem dage før forventet faring flyttes de drægtige søer til farestalden, hvor de farer og bliver under diegivningen, som varer mindst tre og oftest fire uger. Når smågrisene er fravænnet, flyttes søerne tilbage til løbestalden (bortset fra de søer, som tages ud til slagtning, og de såkaldte ammesøer, som opfostrer et yderligere kuld af grise fra andre søer).

Efter fravænning flyttes smågrisene til smågrisestalden, som typisk er såkaldte toklimastalde, hvor der er lavet en overdækning i en del af stien. Overdækningen fungerer som en hule, hvor

smågrisene ligger i læ og varmer hinanden. Grisene opholder sig i smågrisestalden, indtil de er ca. 11 uger, hvorefter de flyttes til slagtesvinestalden. En del af smågrisene sælges videre til andre svineproducenter.

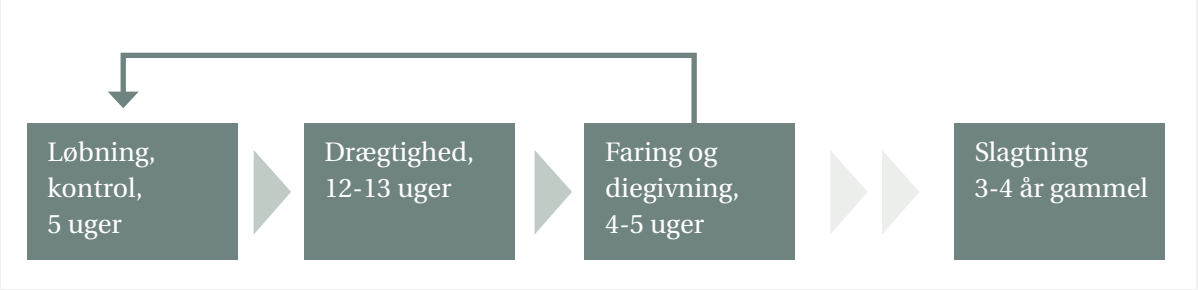
I slagtesvinestalden går grisene typisk sammen i stier med cirka 15 grise i hver, afhængig af stiernes størrelse. Grisene opholder sig i slagtesvinestalden fra de er 11 uger (og vejer 25-30 kg) til de er fem-seks måneder gamle og vejer cirka 105 kg. Herefter leveres de til slagteriet.

Flere producenter anvender produktionssystemet FRATS. Betegnelsen er en forkortelse for "FRAvænning Til Slagtning". Her går grisene i samme sti fra de fravænnes soen og indtil de sendes til slagteriet, dvs. en kombination at smågrise- og slagtesvinestald. Fordelen ved FRATS-systemet er, at grisene flyttes og sammenblandes mindre. Til gengæld kan systemet medføre en dårligere staldudnyttelse. Se oversigterne over soens liv i figur 1.1 og slagtesvinets liv i figur 1.2.

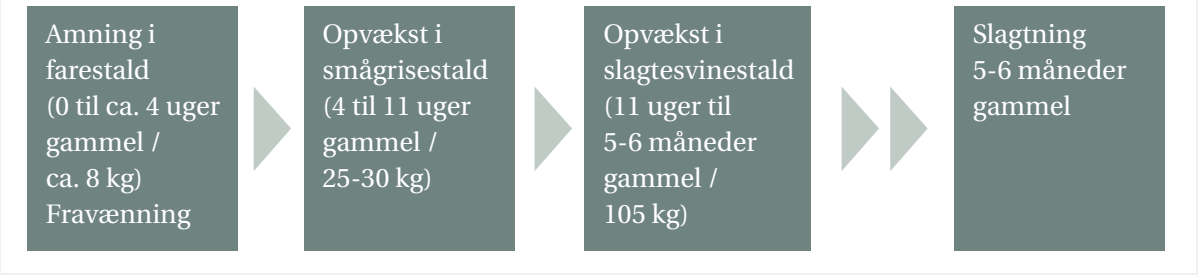
Svineproduktionens omfang

I hele landbruget har der været en kraftig strukturudvikling hen mod færre enheder. Som det ses i tabel 1.1, gælder det også svineproduktion. I 1992 var der cirka 57.000 svinebedrifter i Danmark mod kun godt 4.000 bedrifter i 2012 (Landbrug & Fødevarer 2012). Bedrifterne er fordelt, så 445 bedrifter har specialiseret sig i søer og smågrise, godt 1600 bedrifter har en integreret produktion, hvor de både har søer, smågrise og slagtesvin, mens lidt flere har specialiseret sig i slagtesvin, dvs. de køber smågrise og opfeder dem til slagtesvin.

Figur 1.1. Soens produktionscyklus (opdelt efter staldsystemer)



Figur 1.2. Et slagtesvins liv



Tabel 1.1 Udvikling i svineholdets specialisering fra 1992 til 2012

Antal svinebedrifter	1992	2002	2012
Med slagtesvin og søer	21.722 (38 %)	5.165 (44 %)	1.617 (39 %)
Med slagtesvin alene	16.854 (29 %)	5.344 (45 %)	2.119 (51 %)
Med søer alene	18.577 (33 %)	1.238 (11 %)	445 (11 %)
Antal svinebedrifter i alt	57.153 (100 %)	11.747 (100 %)	4.181 (100 %)

Kilde: Landbrug & Fødevarer (2012)

Samtidig med at der er blevet færre produktionsenheder, er de tilbageværende produktionsenheder blevet væsentligt større i gennemsnit, således at produktionen nærmest er uændret. I 2012 havde 16 procent af bedrifterne over 800 søer og stod dermed for godt 40 procent af den danske sobestand. Tilsvarende for slagtesvin blev 30 procent af slagtesvinene produceret af 8 procent af besætningerne (som alle leverer mindst 8.000 slagtesvin om året). Samtidig er der 18 procent af so-besætningerne, der har under 100 søer, men de står for kun 1 procent af so-bestanden. Denne struktur betyder blandt andet, at hvis der skal ske velfærdsforbedringer for mange søer eller svin, så skal det være interessant for andre end landmænd med små bedrifter.

Der har i mange år været omtrent en million søer i Danmark. De leverede cirka 29 millioner svin i 2012. Heraf blev godt 19 millioner slagtet på danske slagterier, mens godt 9 millioner blev solgt til Tyskland som smågrise. Eksporten af smågrise er steget markant fra 5 millioner i 2008 til 9 millioner smågrise i 2012, blandt andet fordi afregningspriserne er bedre i Tyskland. En sådan udvikling vækker naturligvis bekymring i den danske slagteribranche. Hvis en stigning i efterspørgslen efter svinekød fra systemer med løse søer kunne ændre denne udvikling, kunne det tænkes at være en væsentlig motivationsfaktor for danske slagterier – ja, hele den danske svinesektor – til at løfte dette marked.

I 2012 var svineeksporten på 32 milliarder kroner ud af den samlede danske eksport på 612 milliarder. Svineeksporten udgjorde altså 5,3 procent af den samlede danske eksport. Ifølge Danish Crowns hjemmeside eksporteres 90 procent af produktionen (Landbrug & Fødevarer 2014b).

Det vigtigste eksportland er klart Tyskland efterfulgt af Storbritannien, Polen, Kina og Japan. Tabel 1.2 viser de 10 vigtigste eksportlande i 2012. Mens eksporten til Storbritannien har ligget nogenlunde stabilt siden 1992, er eksporten til Tyskland mere end fordoblet i perioden, og eksporten til Polen er næsten 10-doblet.

USA importerer klart mest kød fra Canada, men Danmark er det land, der eksporterede næstmest til USA i 2012 med 36.000 tons, hvoraf langt det meste er uforarbejdet.

Tabel 1.2. De 10 vigtigste modtagerlande for eksport af dansk svinekød i 2012 (målt i tons og i millioner kroner)

	Modtagerland	Tons	Millioner kroner
1	Tyskland	597.320	8.202
2	UK	241.034	4.619
3	Polen	210.552	2.991
4	Kina	197.007	1.847
5	Japan	125.031	3.812
6	Italien	108.556	1.691
7	Rusland	103.846	1.734
8	Sverige	50.072	1.316
9	Australien	44.179	985
10	USA	36.763	993
Samlet eksport	Over 80 lande	1.929.813	32.278

Kilde: Landbrug & Fødevarer (2012)

Tabel 1.3. De 3 vigtigste lande vi importerer svinekød fra i 2012 (målt i tons og i procent af samlet import af svinekød)

	Afsenderland	Tons	Procent
1	Tyskland	112.145	58,3
2	Holland	15.238	7,9
3	Polen	18.791	9,8
I alt	Alle lande	192.376	100

Kilde: Landbrug & Fødevarer (2012)

Det samlede forbrug af svinekød i Danmark i 2012 lå på cirka 56.700 tons, hvoraf importen udgjorde cirka 20 procent[2].

Danmark importerer kun en tiendedel så meget svinekød, som eksporteres, men alligevel løber det op i næsten 200.000 tons. Som det fremgår af tabel 1.3, kommer over halvdelen af det importerede kød fra Tyskland og 8 procent fra Holland.

Produktion og forbrug af specialgrise

I tabel 1.4 er vist en oversigt over de væsentligste forskelle på de forskellige typer af svineproduktion.

2 Oplyst den 7/2 2014 af Hans Rasmussen, salgsdirektør for detail i DC pork i Danmark

Tabel 1.4. Krav til de forskellige svinekødsmærker

	Konventionel	**Englandsgris**	**Bornholmergris Den Go'e Gris Antonius**	**Friland**	
Plads per slagtesvin	0,65 m^2	0,65m^2	0,85 m^2	2,30 m^2 heraf mindst 1 m^2 ude	1,25 m^2 heraf mindst 0,54 m^2 ude
Udendørs adgang	Nej	Nej	Nej	Ja	Ja
Løse søer	mens drægtige (60 % af produktionscyklus)	Mens drægtige og i løbeperioden (80 % af produktionscyklus)	Mens drægtige og i løbeperioden (80 % af produktionscyklus)	100 %	100 %
Halekupering	Ja, næsten altid	Nej	Nej	Nej	Nej
Medicin	Kun ved sygdom	Kun ved sygdom og kun ved diagnose af dyrlæge	Kun ved sygdom og kun ved diagnose af dyrlæge	Kun ved sygdom og kun ved diagnose af dyrlæge	Kun ved sygdom og kun ved diagnose af dyrlæge

Kilde: Dyrenes Beskyttelse (2013)

Langt den største del af den danske produktion og det danske forbrug af svinekød er konventionelt. Produktionen på 29 millioner svin var i 2012 nogenlunde fordelt som følger[3]: Englandsgrise (1.000.000 stk.), økologiske grise (100.000 stk.), Friland (80.000 stk.), Antonius (200.000 stk.), omtrent 15 andre specialproduktioner til såvel hjemmemarked som udenlandske kunder (200-300.000 stk.), mens resten var konventionelt produceret. Dvs. at der er op til 7 gange større produktion af andre specialgrise end økologiske (Christensen m.fl. 2012), og at den samlede produktion af specialgrise udgør en lille brøkdel af den samlede danske svineproduktion (cirka 6 procent).

Den pris landmanden får for sine svin, når han sender dem til slagteriet, er naturligvis af stor vigtighed for hans motivation til at vælge produktionsform. Den aktuelle notering fra Danish Crown ligger på 10,70 kroner per kg for konventionelle slagtesvin på 80 kg, hvilket svarer det til en afregningspris på 856 kroner for en gris. Noteringerne for specialgrise er vist i tabel 1.5. Her ses blandt andet, at producenten får en merpris på henholdsvis 13 og 14 procent for Bornholmergrisen, Antonius og Den Go'e Gris, mens han får 38 procent mere for Friland og 102 procent mere for et økologisk slagtesvin sammenlignet med et standard slagtesvin.

3 Oplysninger om overordnet fordeling af produktion af specialgrise er oplyst af Finn Udesen, Videncenter for Svineproduktion (Christensen m.fl. 2012)

Tabel 1.5. Afregningspriser for forskellige typer svinekød i 2014

	Pris (og merpris) i kr./kg	Merpris per svin	Pris for slagtesvin på 80 kg (kroner)
Konventionel	10,70		856
Englandsgris	+ 0,50	40 kr. (5 %)	896
Økologisk	+ 10,95	8.076 kr. (102 %)	1.732
Friland	+ 3,00	240 kr. (28 %)	1.096
Antonius	+ 1,45	116 kr. (14 %)	972
Den Go'e Gris	+ 1,45	116 kr. (14 %)	972
Bornholmergrisen	+ 1,40	112 kr. (13 %)	968

Kilde: www.danishcrown.dk samt oplyst den 7/2 2014 af Hans Rasmussen, Salgsdirektør for detail i DC pork i Danmark

Baseret på indkøbsdata fra GfK's forbrugerpanel er det beregnet, at danskere i 2012 i gennemsnit spiste 22 kg kød, hvoraf cirka 10 kg var svinekød, 5 kg oksekød og 5 kg fjerkræ (hovedsagelig kylling). Svinekød er således en væsentlig del af danskernes kødforbrug. Udespisning, pålæg og færdigretter er dog ikke med i tallene fra GfK's forbrugerpanel. Derfor er tallene heller ikke et fyldestgørende udtryk for danskernes samlede kødforbrug. I en undersøgelse fra Danmarks Tekniske Universitet, hvor et stort antal danskere over en uge blev bedt om at skrive ned alt, hvad de spiste, er det estimeret at en voksen dansker i gennemsnit spiser 48 kg kød årligt, hvilket tilsvarende ville være fordelt på cirka 20 kg svinekød, 12 kg oksekød og 12 kg fjerkræ. En mand spiser i gennemsnit 60 kg, og en kvinde 38 kg (Landbrug & Fødevarer 2013).

Økologisk svinekød udgør cirka 1 procent af det samlede danske forbrug af svinekød, mens andre typer af specialkød (Bornholmer, Den Go'e Gris, Antonius, mm) vurderes at udgøre 4-5 procent af svinekødsforbruget (Christensen m.fl. 2012). Langt det meste ferske og frosne svinekød købes i supermarkeder og hos købmænd (cirka 65 procent), lavprisvarehuse står for cirka 10 procent, discountbutikker for cirka 20 procent og slagtere for cirka 5 procent.

Sammenfattende kan man om specialproduktioner af grise sige, at der er en vis produktion af grise, som er baseret på, at søerne er løse i drægtigheds- og løbeperioden, og som udelukkende sælges til det britiske marked. Herudover er der en lille produktion – og forbrug – af økologisk og frilands-svinekød, hvor søerne er løse i alle faser af produktionen, samt af svinekød fra andre specialproduktioner, hvor søerne er løse i drægtighedsstalden. Billedet i dag er således, at der eksisterer en lille nicheproduktion. I denne rapport undersøges, i hvilken udstrækning der er basis for at gøre nichen større gennem øget fokus på markedsdrevet dyrevelfærd.

Dansk svineproduktion er dog kendetegnet ved, at cirka 90 procent af produktionen eksporteres, hvilket betyder, at danskeres spisevaner ikke er afgørende for hovedparten af produktionen. Uanset hvor mange danskere der ændrer spisevaner, vil det danske marked for svinekød være en nicheproduktion; og skal markedsdrevet dyrevelfærd batte noget i det store billede, er det derfor også nødvendigt at fokusere på

eksportmarkederne. Samtidig importeres cirka 20 procent af det svinekød, danskerne spiser, og denne andel er meget følsom over for forskelle i kvalitet og pris på danske og udenlandske produkter.

Referencer

Christensen, Tove; Lars Esbjerg og Peter Sandøe (2012): Kan markedet give plads til flere glade grise? *Dyrevelfærd i Danmark 2011: Videncenter for dyrevelfærd*. Glostrup, Fødevarestyrelsen, side 40-49.

Danish Crown (2014): Aktuel svinenotering (28. januar 2014) http://www.danishcrown.dk/Ejer/Noteringer/Aktuel-svinenotering.aspx.

Dyrenes Beskyttelse (2013): Den store svinekødsguide. http://www.dyrenesbeskyttelse.dk/sites/default/files/guider/Den_ultimative_svinekoedsguide.pdf

Friland (2014): Tillæg for Frilandsgris (5. februar 2014) http://www.friland.dk/Landmand/Frilandsgris/Tillaeg.aspx

Landbrug & Fødevarer (2012): *Statistik 2012 - svinekød*. København, Landbrug & Fødevarer.

Landbrug & Fødevarer (2013): Danskernes forbrug af kød (14. august 2013) http://www.lf.dk/Tal_og_Analyser/Analyser/Forbrug_og_detail/Fakta_om_kodforbrug.aspx

Landbrug & Fødevarer (2014a): Svin. http://www.lf.dk/Viden_om/Landbrugsproduktion/Husdyr/Svin.aspx

Landbrug & Fødevarer (2014b): Fakta eller Pølsesnak. http://www.danishcrown.dk/Forbruger/Fakta-eller-poelsesnak/Fakta.aspx

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri (2013): Fakta om Velfærdspakken – bedre velfærd for svin.

Tican (2014): Englandsgrise. http://www.tican.dk/andelshavere/englandsgrise

KAPITEL 2

FOLK OG DE LØSE SØER

Hvad mener almindelige mennesker om søer og dyrevelfærd?

Sara V. Kondrup & Jesper Lassen

En forudsætning for, at bedre dyrevelfærd kan drives af markedet, er, at den ekstra dyrevelfærd er i overensstemmelse med forbrugernes værdier. Dette kapitel gennemgår den eksisterende forskning på området og præsenterer resultaterne af et interviewstudie med almindelige mennesker. I overensstemmelse med tidligere forskning peger interviewene på, at der er en kontrast mellem det konventionelle produktionssystem, som generelt kritiseres, og frilandssystemer, som vurderes betydeligt mere positivt. To parametre – god plads og adgang til det fri – er særligt vigtige for vurderingen af grises velfærd. Søernes velfærd er endvidere et spørgsmål om naturlig bedækning, en reproduktionscyklus, der tager hensyn til soen, samt fravær af fiksering. Interviewdeltagerne udtrykker, at der er et dilemma mellem økonomi og dyrevelfærd, som er vigtigt for, hvordan de håndterer hensynet til grisenes velfærd i praksis – hvilket igen har betydning for mulighederne for markedsdrevet dyrevelfærd.

En vigtig forudsætning, for at markedet kan bruges som løftestang for en forbedring af dyrevelfærden i den danske svinesektor, er, at den ekstra dyrevelfærd, der tilbydes, også er i overensstemmelse med det, folk i almindelighed synes er vigtigt. Når det handler om sohold, vil de værdier, befolkningen trækker på, når de tager stilling til forskellige staldsystemer og til, hvordan hensynet til dyrevelfærd skal afvejes i forhold til andre hensyn, således være med til at tegne et billede af rammerne for den markedsdrevne dyrevelfærd.

I det følgende vil vi præsentere resultatet af et sociologisk studie af almindelige menneskers[1] holdninger og værdier, når det kommer til søers velfærd. Diskussioner af befolkningens forhold til produktionsdyrs velfærd er ofte præget af en vis frustration over den tilsyneladende forskel mellem almindelige menneskers handlinger og holdninger. Når folk *køber* svinekød, er hensynet til dyrevelfærden ofte trængt i baggrunden til fordel for spørgsmål om pris, smag, tilgængelighed med videre; mens dyrevelfærd til gengæld er en overordentlig vigtig parameter, når folk *taler om* de dyr, der leverer det kød, de køber og spiser. Den samme forskel træder frem, når folk sættes til at diskutere kød/dyr inden for henholdsvis en hverdagssammenhæng med fokus på forbrug og en produktionssammenhæng med fokus på avl, opdræt og forarbejdning (Lassen m.fl. 2002).

Når vi indleder med at gøre opmærksom på denne forskel, er det fordi, den spiller en væsentlig rolle for gennemgangen af den eksisterende forskning i holdninger til svin og særligt søers velfærd. Desuden er betydningen af de forskellige kontekster (sammenhænge) for folks holdninger et centralt tema i det empiriske studie af holdninger til løse søer, der afrapporteres i den afsluttende del af dette kapitel.

1 'Almindelige mennesker' er i denne sammenhæng personer, som hverken har en personlig eller faglig tilknytning til svinesektoren.

Løse søer – hvad ved vi allerede om folks holdninger?

Den forskningsbaserede litteratur om holdninger til produktionsdyrenes velfærd og de faktorer, der påvirker disse holdninger, er relativt omfattende. Der er således mange studier af opfattelserne af dyrevelfærd og af, hvordan disse hænger sammen med for eksempel dyreart, formål, nytte, værdimæssige spørgsmål, interesser, erfaringer og forskellige demografiske forhold. Ikke overraskende viser en gennemgang af den eksisterende forskning (se boksen Et litteraturstudie af folks holdninger) imidlertid, at der er få undersøgelser af holdninger til dyrevelfærd i forbindelse med svinehold, som er temaet for denne rapport.

Ser vi på den samlede mængde af studier af befolkningens holdninger til produktionsdyrenes velfærd, er det bemærkelsesværdigt, at selvom en række studier beskæftiger sig med dyrets kontekst – for eksempel om det er opstaldet eller frit – er kun meget få studier opmærksomme på betydningen af den kontekst, som interviewpersonen befinder sig i. Det betyder, at konklusioner på tværs af studierne må foretages med nogen forsigtighed, da det oftest er uklart, om det er interviewpersonen som borger, forbruger eller begge dele, der udtaler sig.

Et andet forhold, der i mange tilfælde bidrager til at mindske værdien af studierne, er, at dyrevelfærd som begreb tages for givet. Der mangler således ofte en indholdsmæssig præcisering og diskussion af, hvilke elementer – såsom fysisk smerte, autonomi/integritet, naturlighed, plads, lys, luft, sult, tørst etc. – der indgår i den dyrevelfærd, der spørges til. Set i lyset af eksisterende undersøgelser, der peger på forskelle i eksperters og lægfolks opfattelser af fænomener som dyrevelfærd (se f.eks. Lassen m.fl. 2006), rummer dette en risiko for, at undersøgelserne reproducerer eksperternes noget snævre opfattelse af dyrevelfærd på bekostning af befolkningens noget bredere, der typisk lægger stor vægt på forhold som autonomi og naturlighed.

De undersøgte studier falder i to ikke helt skarpt adskilte hovedgrupper: På den ene side er der studier, som gør det muligt at tegne et forholdsvis detaljeret billede af, hvilke holdninger og værdier, der er i spil. Der er tale om forholdsvis dybtgående studier, typisk baseret på kvalitative interviews, som giver en god mulighed for at komme ned under folks holdninger og pege på, hvordan disse bliver begrundet. På den anden side er der en række kvantitative studier (spørgeskemaundersøgelser), som sammenlignet med de kvalitative interviews giver mulighed for at se, hvor udbredte forskellige holdninger er i befolkningen. Desuden er det på baggrund af de kvantitative studier muligt at udtale sig om sammenhængene mellem holdninger og for eksempel socio-demografiske variable såsom alder, uddannelse og indkomst.

Opfattelser af dyrevelfærd

Det er et gennemgående træk ved de undersøgte studier, at folk vurderer dyrevelfærd som noget grundlæggende positivt, og at forholdene i den konventionelle produktion giver anledning til bekymring. Dyrevelfærd forbindes med en række forskellige produktionsmæssige forhold; men overordnet er naturlighed den afgørende værdi, når folk tager stilling til, om disse produktionsmæssige elementer er i overensstem-

Et litteraturstudie af folks holdninger

Litteraturstudiet omfattede en sammenfatning af kvalitativ (interview-baseret) og kvantitativ (spørgeskemabaseret) forskning i folks holdninger til dyrevelfærd inden for svineproduktion med særligt fokus på hold af farende og diegivende søer. Litteraturstudiet omfattede videnskabelige artikler – dvs. fagfællebedømte artikler på engelsk publiceret i internationale tidsskrifter i perioden 2000-2012. Litteraturstudiet var afgrænset til studier i Europa, USA, Kina og Australien. Disse er alle lande, der har en særlig interesse for dansk svineproduktion, da de udgør nuværende eller kommende markeder. I praksis viste det sig, at langt hovedparten af de publicerede studier var europæiske (i alt 42) – mens de resterende kom fra Nordamerika, Australien og Asien (i alt 16).

melse med god dyrevelfærd. 'Det naturlige', dvs. hvorvidt dyrene har mulighed for at leve i overensstemmelse med deres naturlige adfærd og få opfyldt deres naturlige behov, spiller således en central rolle for deltagerne i en stor del af studierne (Prickett m.fl. 2010; Skarstad m.fl. 2007; Te Velde m.fl. 2002).

Sammenlignet med andre aktører med relation til husdyrproduktionen er det udprægede fokus på naturlighed et særligt kendetegn for almindelige mennesker (Boogaard m.fl. 2011). Bracke med flere (2004) pegede endvidere på en tendens til, at de af landbrugets aktører, der er direkte involveret i produktionen af dyr, i højere grad forstår positiv dyrevelfærd som 'produktive dyr'; mens landbrugsforskningen har en tendens til at fokusere på målbare fysiologiske og adfærdsrelaterede parametre. Ifølge forfatterne har almindelige mennesker generelt et følelsesmæssigt og oplevelsesbaseret forhold til, hvad dyrevelfærd er. Vanhonacker med flere (2008) fandt i denne sammenhæng, at der i Belgien er en opdeling mellem på den ene side befolkningens negative holdning til den moderne produktionspraksis og på den anden side producenternes betydeligt mere positive syn.

Den opfattelse, at den moderne produktionspraksis i husdyrbruget hænger sammen med dårlig dyrevelfærd, kommer også tydeligt til udtryk, når intensiv svineproduktion bliver sammenlignet med små og ekstensive landbrug (Ngapo m.fl. 2003; Schröder og McEachern 2004; Vanhonacker m.fl. 2010). I den forbindelse synes der at være to produktionsmæssige forhold, som folk særligt forbinder med god dyrevelfærd: Rigeligt med plads og adgang til udendørsarealer. God plads og udendørsadgang relaterer sig begge til opfattelsen af det naturlige (gode) liv, hvor dyret kan bevæge sig frit og udfolde sine naturlige behov (Boogaard m.fl. 2011).

Enkelte studier har peget på, at folk har et tvetydigt forhold til den moderne svineproduktion, hvor teknologi og effektivitet synes at konkurrere med dyrevelfærd (Boogaard m.fl. 2011; Lassen m.fl. 2006; Ngapo m.fl. 2003). Minimal menneskelig indblanding synes at blive set som tegn på høj velfærd, men samtidig værdsættes forskellige teknologiske tiltag i moderne produktionsformer som en kilde til forbedret dyrevelfærd. Disse tiltag kan for eksempel være rettet imod god hygiejne (Vanhonacker m.fl. 2009), effektivitet og høj produktionsrate (Boogaard m.fl. 2011) eller luftkvalitet og passende staldtemperatur (Vanhonacker m.fl. 2008). På den ene side anerkender borgerne således en række moderne og effektive produktionsteknologier, og at producenterne er afhængige af disse for at opretholde en given omsætning, men på den anden side er opfattelsen generelt set, at teknologierne er medvirkende til, at dyrevelfærden reduceres.

Prioriteringer af produktions- og staldsystemer

Som nævnt forbindes dyrevelfærd ofte med bevægelsesfrihed og god plads. Reduktion i antallet af svin på et givet areal og/eller forøgelse af staldarealet bliver derfor set som forandringer, der kan højne dyrevelfærden (Boogaard m.fl. 2011; Vanhonacker m.fl. 2008; 2009). I en række fokusgruppeinterviews udført i Holland fandt Boogaard med flere (2011) eksempelvis, at deltagerne var særligt bekymrede over forholdene for fikserede søer og specifikt værdsatte rummelige farestier og udendørsadgang. Sidstnævnte blev associeret med et mere naturligt miljø: bevægelsesfrihed, frisk luft, dagslys og muligheden for både social adfærd og yngelpleje.

Med afsæt i et forbud mod individuel opstaldning af drægtige søer i Arizona, Florida og Californien (USA) undersøgte Prickett med flere (2010) endvidere borgernes præferencer for alternative produktionssystemer og holdninger til dyrevelfærd blandt svin gennem et større antal telefoninterviews. Studiet viste, at deltagerne overordnet set foretrak, at søerne holdes individuelt i stier i stedet for grupper (delvist på grund af risikoen for at de forvolder skade på hinanden), men samtidig anerkendte deltagerne ikke fiksering af søer, når dette forhindrer dyrenes naturlige adfærd. Konklusionen på studiet var, at deltagerne foretrak friland frem for

stalde, men såfremt staldsystemer er nødvendige, blev individuel opstaldning foretrukket sammenlignet med hold i grupper – forudsat at pladsen er den samme for begge systemer.

Det er værd at bemærke, at de forskellige kriterier for dyrevelfærd, som deltagerne har forholdt sig til i mange af studierne, ofte er indbyrdes forbundne, og at denne sammenhæng sjældent er blevet diskuteret. Når 'naturlig adfærd' eksempelvis prioriteres over 'pladsforhold', kan baggrunden være, at gode pladsforhold opfattes som en integreret del af en naturlig adfærd. Dette er et eksempel, som tydeliggør, hvorfor man skal være varsom med at drage præcise konklusioner på tværs af studier, hvor de empiriske undersøgelser er struktureret og evalueret ud fra forskellige kontekster, formål og fagligheder.

En tilsvarende kompleksitet gør sig gældende, når studierne præsenterer divergerende resultater af, hvordan dyrevelfærd prioriteres i forhold til andre kvalitetsparametre. Eksempelvis fandt Krystallis med flere (2009), at kvaliteten ved det færdige produkt er mindre vigtig end produktionsforholdene – uden at det dog blev præciseret, hvad 'kvalitet' er. McEarchern og Schröder (2002) fandt, at pris, oprindelse, udseende og smag er vigtigere end dyrevelfærd, økologi og friskhed, og Frewer med flere (2005) fandt, at dyrevelfærd er vigtigere end pris, men mindre vigtig end fødevaresikkerhed, smag, miljø, friskhed og antibiotikaindhold. Vurderet i sammenhæng med andre etiske, sociale og politiske spørgsmål er dyrevelfærd mindre vigtig end bekæmpelse af fattigdom, sundhedssystem, fødevaresikkerhed, miljø og landmændenes velstand i henhold til to amerikanske studier af Lusk og Norwood (2008) og Prickett med flere (2010). Glass med flere (2005), Petit og van der Werf (2003) og Vanhonacker med flere (2010) har peget på samme tendens i en række europæiske lande.

Endelig er folks begrænsede viden om både generelle og mere konkrete produktionsforhold ofte blevet fremhævet som årsager til den lavere prioritering af dyrevelfærd (Knight m.fl. 2003; Mayfield m.fl. 2007; McEarchen og Schröder 2002; Taylor og Signal 2009; Toma m.fl. 2011; Vanhonacker m.fl. 2007). Vigtigt er også, at størstedelen af studierne har peget på eksistensen af et specifikt markedssegment, som i udpræget grad tillægger dyrevelfærd stor værdi og køber animalske produkter ud fra denne holdning (Cerjak m.fl. 2011; Krystallis m.fl. 2009; 2012; McCarthy m.fl. 2004; Nocella m.fl. 2009; Tonsor m.fl. 2009a; Vanhonacker m.fl. 2007; 2010; Verbeke m.fl. 2010).

"Det bider sig selv i halen"

Som det fremgår af det foregående, er der i den videnskabelige litteratur ikke nogen særlig omfattende viden om folks syn på opstaldning af søer – og herunder af, hvilken betydning det

Fokusgruppeinterviews med folk om svin

Der blev gennemført fire fokusgruppeinterviews med henblik på at afklare, hvilke værdier der kommer til udtryk i borgernes vurderinger af dyrevelfærd i svinesektoren, og hvordan hensynet til soen bliver prioriteret, når andre produkt- og produktionsorienterede kvaliteter er i spil i en forbrugskontekst.

Interviewene blev afholdt i København, Sakskøbing, Rødding og Odense i forsommeren 2013. I hver gruppe deltog 7 personer, der var rekrutteret med henblik på at sikre en spredning på køn, alder og uddannelse. Ingen deltagere var eller havde været beskæftiget inden for husdyrproduktion, journalistik eller marketing.

Den praktiske rekruttering blev gennemført af markedsanalysebureauet Norstat, mens interviews og efterfølgende analyser blev gennemført af forskere på projektet. Selve interviewet blev afviklet med udgangspunkt i en interviewguide med tre hovedtemaer:

1. Dyrene og deres status
2. Opstaldning af grise
3. Svinekød

Analysen af de udskrevne interviews tog udgangspunkt i en tematisk kodning.

tillægges, at søerne er løse i forskellige dele af deres produktionscyklus. For at råde bod på dette, gennemførtes i forsommeren 2013 en række kvalitative interviews, med lægpersoner i forskellige egne af Danmark (se boksen Fokusgruppeinterviews med folk om svin).

"Det bider sig selv i halen" er et udsagn fra en interviewdeltager i en diskussion om dilemmaet mellem det økonomiske pres på husdyrproduktionen i dagens Danmark og ønsket om bedre dyrevelfærd. Udsagnet faldt i forbindelse med en rangordning af dyrevelfærdsinitiativer i to kategorier: Det, der uden videre kan lade sig gøre, og det, der vil kræve en gennemgribende ændring i samfundet. I den konkrete diskussion er det landbrugets økonomi, der bider sig selv i halen: Faldende afregningspriser, forbrugernes manglende vilje til at betale for dyrevelfærd og øget kontrol og foderudgifter er en skrue uden ende, hvor resultatet af udviklingen bliver et fokus på kvantitet og effektivitet – og ikke dyrevelfærd. På den ene side kan man have visioner og idealer for, hvordan svineproduktionen burde se ud; på den anden side er det en udbredt opfattelse, at disse idealer af økonomiske årsager er urealistiske. Dette dilemma mellem realisme og idealisme er en sigende ramme for de diskussioner, som udspiller sig i alle fire fokusgrupper.

Opdelingen mellem det realistiske og det idealistiske er på ingen måde rigid. Snarere er essensen i dilemmaet, at det giver anledning til konflikter, når man forsøger at adskille det realistiske fra det ideale. Konflikterne opstår, fordi etiske spørgsmål om eksempelvis dyrevelfærd trækker på de værdier, som i vid udstrækning er knyttet til det ønskværdige, det idealistiske, men tvinges ind i en kontekst af konkrete, faktuelle, fysiske og ofte restriktive omstændigheder. I én af diskussionerne fremstår *valget,* dét at skulle udvælge, rangordne og prioritere blandt de forhold, som deltagerne anser som vigtige for at sikre god dyrevelfærd, eksempelvis som et kendetegn ved den *virkelige* verden, en nødvendighed om end problematisk[2]:

> Lise: *Jeg er ikke enig [i at de fysiske rammer og plads nok er vigtigere end legetøj]. Jeg kan godt forstå, at du siger, at det er det, man kan starte med, det er det, man kan beskrive, det er det, man kan lovgive om. Det dér med omsorg, det kan man jo ikke lovgive om!*
> Christina: *Nej, nej, jamen det er rigtigt nok, men hvis jeg skulle skære sådan helt ind til benet, så ville jeg sige, det er vigtigere … hvis jeg skulle vælge imellem, om den skulle have noget legetøj, eller den skulle have noget ordentligt liggeunderlag at være på, så ville jeg tage liggeunderlaget, hvor den trods alt skal være rigtig mange timer.*
> Lise: *Jeg ville meget nødig skulle vælge.*
> Christina: *Det har du fuldstændig ret i, det kan være svært at vælge, men det er nok bare sådan i virkeligheden, at du er nødt til at træffe et valg.*

God velfærd for grise

I den første del af det interviewtema, der handlede om svin og staldsystemer, blev deltagerne bedt om at nedskrive deres kriterier for et godt griseliv. Ordet *dyrevelfærd* blev ikke nævnt i den indledende præsentation af projektet, hverken af moderator eller af deltagerne selv. Formålet med at udelade begrebet dyrevelfærd og i stedet tale om *det gode griseliv* var så vidt muligt at undgå, at diskussionen var for domineret af en 'produktionsretorik' – hvor synet på svinenes velfærd afspejler etablerede opfattelser og holdninger kendt fra medier, skandaler, kampagner, dyreværnsorganisationer og så videre.

Om frihed, naturlighed og bevægelse

Et gennemgående kendetegn ved et godt griseliv er ifølge deltagerne muligheden for udeliv. Det, der karakteriserer et liv udenfor, opfattes ofte som værende i diametral modsætning til livet indenfor i stalden. Dette betyder ikke, at der er konsensus om, at det ikke er muligt at sikre et godt griseliv i indendørs staldsystemer, men blot at de to produktionsformer grundlæggende er forskellige. På trods af dette er det tydeligt, at *udelivet* former deltagernes vurderinger af *indelivet,* idet *frihed* eksempelvis fremstår

2 Interviewdeltagerne er i dette og de efterfølgende citater fra fokusgrupperne anonymiseret. Desuden er der foretaget en let redigering af citaterne, således at f.eks. meningsforstyrrende indskud mv. er fjernet.

som det væsentligste kriterium, baseret på en grundlæggende forståelse af, at alt det gode i et godt griseliv er en naturlig følge af netop frihed:

> Mikkel: *Jeg har skrevet frihed, som jeg synes er den eneste måde, man kan leve et rigtig godt griseliv på, det er ved ikke at holde dem i fangenskab. Og dermed selvfølgelig plads og selskab, men det finder de nok selv ud af, når det endelig er.*

Her er tanken, at grisene selv sikrer positive rammer for deres eget liv, hvis mennesket undlader at blande sig og begrænse dem. Fangenskab kommer til at fremstå som frihedens modsætning, men hverken fangenskab eller frihed skal tages i sin bogstavelige forstand, idet præmissen fortsat er, at grisen er et produktionsdyr, og frihed blot er en mere liberal form for fangenskab. Dette bliver tydeligt i fortsættelsen af Mikkels tanke:

> Mikkel: *Hvis man endelig skal holde dem i fangenskab, så skal man huske, at de skal have adgang til foder og vand og give dem omsorg; det er det, de har brug for, og ikke mishandle dem.*

På trods af dette forbehold bliver skismaet mellem frihed og fangenskab fremstillet som symbolet på skismaet mellem frilands- og konventionel produktion og skal læses i denne optik.

Der er således blandt interviewpersonerne ingen tvivl om, at øget adgang til udelivet dominerer over alle andre positive dyrevelfærdsinitiativer som for eksempel forbedret staldindretning, sikring af socialt samvær med artsfæller og bevægelsesfrihed. Der er endvidere konsensus om, at et frilandsliv er det bedste liv for en gris, fordi der er råderum og selvbestemmelse. En metafor, som eksempelvis bruges flere gange til at betegne vigtigheden af bevægelsesfrihed er *liv*. Det at leve har bevægelsesfrihed som sit grundvilkår på samme måde som mad og drikke. Liv er at kunne bevæge sig, og uden mulighed for bevægelse er det ikke muligt at leve et rigtigt og hermed godt liv. Dette kommer konkret til syne i opstillingen af kontrasten mellem eksempelvis glade og triste grise. De glade grise medvirker i en form for barnlig leg med frie og ukontrollerbare bevægelser, hvor de både *"møffer", "øffer", "præller", "ruller"* og *"spjætter"* som en del af, at *"det er naturligt for dem at vælte sig i mudder"*. De triste grise ligger derimod *"klumpet sammen i det ene hjørne", "fastspændt uden mulighed for at røre sig"* og er triste, fordi de mangler alle de positive aspekter, herunder de frie udfoldelsesmuligheder, som frilandslivet repræsenterer.

I modsætning til naturens forsikring om plads, luft og lys, er det den mere begrænsede, indelukkede og dystre stemning, der generelt karakteriserer vurderinger af indendørsproduktionen. Omend frilandslivet er den foretrukne produktionsmetode, bliver halm i større mængder på sin vis vurderet som en acceptabel substitut for mudder og jord – hvorimod fraværet af halm fremkalder markante negative holdninger, som overskygger eventuelle andre tiltag til at forbedre velfærden, såsom god plads.

Om frihed, naturlighed og bevægelse

En klar tendens i alle grupper er, at forholdene for søer bliver nævnt som et meget væsentligt aspekt ved svineproduktionen generelt, og der benyttes ofte meget stærke vendinger. Søernes liv fremstår således som et selvstændigt emne på linje med udeliv, plads, selskab, transport m.m. og er koblet direkte til holdninger til både pattegrisedødelighed, liggeunderlag, halm og samvær med pattegrisene. Når deltagerne fremhæver forholdene for søer som et særligt emne blandt kriterierne for et godt griseliv, optræder fiksering i udpræget grad som et eksempel på den værste del af svineproduktionen. Her er det udelukkende fare- og diegivningsfasen, der bliver nævnt. Der er mange følelser involveret, og blikket er i særlig høj grad rettet mod soens manglende mulighed for samvær med pattegrisene, som i dette eksempel:

> Lisbeth: *Og så synes jeg, at de [pattegrisene] skal have mere kontakt med soen. Det ser grimt ud, synes jeg, at man ser soen ligge spændt fast og så render de her små grise og skal forsøge at få fat i en pat og få pattet noget i*

sig, og så ligger grisemoren bare der som noget andet … De kunne lige så godt hænge et eller andet aggregat op og sætte nogle patter på.

Når fikseringen af søer bliver diskuteret, er det ofte med metaforer fra den mere industrielle og tekniske verden, som eksempelvis *"det er en rigtig produktion", "det er ren maskindrift", "det kan ikke være mere mekanisk",* og *"det virker meget fabriksagtigt"*. Andre steder betegnes soen som en *"pattedame", "fødemaskine",* et *"produktionsapparat"*. På den ene side er kommentarerne til det fremviste billede af en diegivende fikseret so med pattegrise præget af umiddelbare udbrud, som eksempelvis: *"det ser klamt ud", "det er for galt", "det burde forbydes", "det er forfærdeligt at kigge på", "man væmmes"*. På den anden side eksisterer enkelte mere nøgterne vurderinger i retning af *"der er rent", "det er et effektivt produktionssystem",* og *"til gengæld kan hun ikke ligge dem* [pattegrisene] *ihjel"*.

Diskussionerne af fikseringen af søer trækker på mange af de samme elementer som den mere generelle diskussion af dyrevelfærd. Vurderingen er, at forholdene for fikserede søer ikke opfylder nogen af de vigtigste krav til et godt griseliv, som eksempelvis udeliv, god plads, bevægelsesfrihed og rodemateriale. Det eneste positive aspekt af fikseringen, der nævnes for soen selv, er renlighed.

I alle grupper er der konsensus om, at fare- og diegivningsfasen er den vigtigste fase for soen, og at der her skal tages særlige hensyn til hende. Den tid, søerne opholder sig i de enkelte faser, spiller dog også en rolle. At soen har plads, bevægelsesfrihed, selskab med andre søer, masser af halm og ro er således vigtige prioriteringer i drægtighedsperioden, fordi det er den længste periode. I forhold til løbning drejer diskussionerne sig meget om forskellen mellem kunstig inseminering og bedækning. Holdningerne hertil trækker i høj grad på det samme overordnede skel mellem det naturlige og det kunstige, som særligt er gældende for diskussioner af fiksering i fare- og diegivningsperioden, og der er en kobling mellem muligheden for (kunstigt) at kunne inseminere oftere, end det ville foregå med (naturlig) bedækning, og høj pattegrisedødelighed:

> Hans: *Men der er vi lidt tilbage i det der med maskinparring, hvis man kan kalde det sådan? At det kan være, at man gør det der for ofte, så naturen eller systemet ikke kan bære det antal grise, der kommer.*
> Lisbeth: *Ja, og man har jo vitterligt fremelsket en so eller søer, der kan få mange unger. Man har ovenikøbet fremelsket søer, hvor der er mere bacon på.*
> Hans: *Ja, og deraf kommer der mere spild med dødfødte.*

Som allerede nævnt, er samværet mellem so og pattegrise en væsentlig prioritering i sikringen af god dyrevelfærd for soen og således også en årsag til, at fare- og diegivningsfasen har særlig stor betydning for soens velfærd. Dette kommer blandt andet til udtryk, når deltagerne bliver bedt om at sammenligne forholdene for søer i fare- og diegivningsperioden i henholdsvis faresti med fikseret so (mulighed for at rejse og lægge sig, ingen halm), fareboks med løs so (mulighed for at rejse, lægge og vende sig, ingen halm), og fareboks med løs so (mulighed for at rejse og lægge sig, bevæge sig lidt rundt, samt en relativt stor mængde halm som underlag). De to farebokse med løse søer tilgodeser begge ønsket om, at soen og pattegrisene relativt frit kan have kontakt og samvær med hinanden, mens den sidstnævnte udmærker sig ved mængden af halm og plads. Vigtigheden af kontakt mellem so og pattegrise bliver begrundet med, at det er stressende for begge parter, hvis soen ikke kan bevæge sig frit, lægge sig hvor hun vil, men også at hun ikke har mulighed for at sige fra over for pattegrisene.

Høj pattegrisedødelighed fremhæves som en ulempe ved farebokse med løse søer, men der er blandt interviewpersonerne ikke enighed om, hvorvidt fiksering afhjælper dette og derfor kan retfærdiggøres. Tværtimod er holdningerne til fiksering af søer så markant negative, at der ikke fremkommer nuancer eller initiativer, der kan legitimere metoden. Dette betyder ikke, at alle staldsystemer, som ikke indeholder

fiksering, hermed vurderes positivt, men i grove træk er der en anerkendelse af, at farebokse med løse søer i en eller anden udstrækning er en forbedring, om end marginal, fordi søerne har mere plads og mulighed for samvær med pattegrisene. Skulle denne fareboks forbedres yderligere, ville det være med tilføjelsen af rigelige mængder halm. Selskab med andre søer er ikke et udtalt ønske i relation til soens fare- og diegivningsperiode, når diskussionen går på forskellige indendørs staldsystemer.

Generelt bliver selskab ikke nævnt blandt deltagernes selvrapporterede kriterier for et godt griseliv, men i vurderinger af løbeafdelinger uden mulighed for selskab med artsfæller, bliver det nævnt som en mangel og fremhævet som en fordel ved drægtighedsstalde. Menneskekontakt kan ikke substituere denne mangel. Snarere ses landmanden som en repræsentant for industrialiseringen – han er den, der kommer med en insemineringssprøjte, en hvid kittel, handske og kniv, og kun medfører behag i form af foder. Menneskekontakt bliver dog indledningsvist nævnt af deltagerne selv som et vigtigt kriterium for et godt griseliv, men bliver nedprioriteret undervejs i forløbet, når opgaven er at sammenligne med andre dyrevelfærdsinitiativer. Her opstår en splittelse mellem på den ene side, at menneskekontakt har en stor betydning, fordi den forbindes med en form for omsorg og forkælelse, og viser, at landmanden går op i sit erhverv – på den anden side er opfattelsen, at grisen er ligeglad med kontakten og kun har brug for samvær med sine artsfæller.

Dilemmaer

Når menneskekontakt i så høj grad bliver et symbol på en industriel svineproduktion. skal det ses i sammenhæng med den gennemgående sammenligning af den konventionelle svineproduktion med en fabrik og en maskine. I den konventionelle produktion er det opfattelsen, at det primære formål er at producere effektivt – svineproduktion er et arbejde og ikke en hobby. Den opfattelse, at produktionen skal være effektiv, økonomisk rentabel og producere flest mulige dyr, og at det derfor ikke er nødvendigt, at landmanden har et forhold til det enkelte individ, er dog ikke særlig udbredt i fokusgrupperne. I det omfang denne opfattelse er til stede, og økonomien dermed opfattes som overordnet dyrevelfærden, opleves ikke noget dilemma mellem de to. Modsat giver det langt mere udbredte synspunkt – at det bør være muligt at sikre god dyrevelfærd for alle individer – anledning til, at deltagerne føler sig i et dilemma. Et eksempel er den følgende ordveksling, som udtrykker skismaet mellem ønsket om høj dyrevelfærd på den ene side og de økonomiske udfordringer for både landmand og forbruger på den anden:

> Rasmus: *Det kan også lade sig gøre i dag, det er bare med at lade være med at overproducere sådan, som vi gør i dag.*
> Mette: *Men det kan jo være lidt svært at forklare en landmand, der skal have råd til smør på brødet jo. De tjener jo ikke særlig meget på det vel.*
> Rasmus: *Nej, det er Brugsen, der tjener på det.*
> Jens: *Men er vi så parate til at give lidt mere for det, når du står henne ved køledisken og du har en flæskesteg til 50 kroner kiloet og en til 150 kroner. Hvad for en tager du?*
> Rasmus: *Nej, det er man selvfølgelig ikke, nej.*

Overproduktion af grise fremstår her som den umiddelbare årsag til, at det ikke er muligt at sikre høj dyrevelfærd i produktionen. Den bagvedliggende årsag er, at forbrugeren ikke vil betale den merpris, der skal til, for at landmanden kan skabe god dyrevelfærd. Deltagerne nævner flere løsninger på dette problem, blandt andet at forbrugeren kan nedsætte sit kødforbrug og lejlighedsvis købe de dyrere produkter med højere dyrevelfærd eller helt at afholde sig fra at købe svinekød. Kendetegnende for disse diskussioner er, at løsningsforslagene ikke inddrager lovgivning som en mulighed for at højne standarderne for grise, men udelukkende beskæftiger sig med den markedsdrevne dyrevelfærd. Når fravalget af svinekød bliver fremhævet som en løsning, udspringer det primært af diskussioner, hvor grisens ret til liv og frihed er dominerende positioner. Her er dilemmaet et andet, nemlig – lidt karikeret formuleret – mellem grisens ret til liv og menneskets ret til kød:

René: *Jeg har skrevet frihed, og det har jeg bare behov for, fordi jeg er kendt for at være rigtig glad for bacon, men jeg synes helt grundlæggende, at det er helt forkert. Jeg synes, og det er netop det, som Jesper sagde før, at altså de tæller sgu ikke mindre eller mere for den sags skyld end vi gør, synes jeg, så jeg synes egentlig der er noget forkasteligt over den produktion, der er af grise, og at jeg i den grad bidrager til den eller støtter den. Og så har jeg skrevet liv, og det er lidt af det samme. Jeg synes faktisk, det er helt grundlæggende for alle dyr, at de har sgu ret til liv, og det synes jeg ikke, at nogen sådan umiddelbart har ret til at tage fra dem.*

Dilemmaet udspiller sig på to fronter; på den ene side at grisen, som alle andre dyr, har ret til at blive respekteret som et levende væsen og ikke blot som et stykke kød; og på den anden side at kødet indeholder en nydelse for mennesket, som overskygger denne ret. Et interessant træk ved disse diskussioner er, at ingen af dem indeholder det ellers ofte benyttede evolutionsargument – at mennesket er øverst i fødekæden, og at det således er en del af den naturlige orden, at vi ernærer os ved dyrene. Der optræder således ingen forsøg på at retfærdiggøre 'retten til kød', men derimod er der en tendens til, at dilemmaet er en kilde til personlig splittelse samt en form for uforståenhed over for egne handlinger i form af en undren over det fortsatte kødforbrug. På samme måde er det, på trods af de mange relativt voldsomme reaktioner på billeder af eksempelvis fikserede søer, ikke deltagernes opfattelse, at reaktionerne stammer fra uvidenhed. Snarere er det igen en kilde til undren, at vi overhovedet bliver stødt over forholdene, når vi som forbrugere selv er medvirkende til en fortsat eksistens af denne form for produktion.

Konklusion

Opsummerende kan vi sige, at der gennem alle diskussioner eksisterer en underliggende accept af, at grisen er et produktionsdyr, og at det ikke giver mening at tale om et griseliv fri fra menneskelig indblanding. Helt i tråd med andre studier viste vore interviews, at den konventionelle svineproduktion betragtes som et kunstigt system, hvor mennesket har mulighed for at manipulere med forholdene for grisene til deres egen fordel – i modsætning til det naturlige og autonome frilandsliv. Frilandslivet er den dominerende kontekst for opfattelsen af god dyrevelfærd, som således kommer til at præge kravene til de indendørs staldsystemer. I overensstemmelse med hovedindtrykket fra gennemgangen af den eksisterende forskning peger vore interviews ligeledes på, at to parametre er særligt vigtige for folks vurdering af svinenes velfærd: god plads samt udeadgang.

Ideelt set består dyrevelfærd for grise (og søer) således af et frit liv udenfor, hvorved plads, bevægelsesfrihed, adgang til mudder og selskab med artsfæller naturligt følger med. For soen er det afgørende, at der tages hensyn til hendes reproduktionscyklus, faring og diegivning uden fiksering og med fri mulighed for samvær med sine pattegrise. Hvorvidt god dyrevelfærd er sikret i indendørs staldsystemer, afhænger således af, i hvor stor udstrækning tilsvarende muligheder (eksempelvis halm i stedet for mudder) bliver tilbudt.

De få studier, der er af holdninger til opstaldning af søer, har peget på, at fiksering ikke opfattes som en acceptabel metode. Tilsvarende peger nærværende studie på, at forholdene for søer spiller en meget stor rolle i den samlede vurdering af dyrevelfærden i den konventionelle svineproduktion. Endvidere er der enighed blandt deltagerne om, at der skal tages særlige hensyn til soen i fare- og diegivningsfasen. Dette skyldes først og fremmest vigtigheden af samværet mellem so og pattegrise. Farebokse til løse søer bliver anset som en forbedring af forholdene, om end marginal, fordi søerne har mere plads og mulighed for samvær med pattegrisene og eventuelt også halm til at ligge på og bygge rede i. Fiksering bliver fremhævet som et eksempel på den værste del af den konventionelle svineproduktion og et symptom på nedprioriteringen af dyrevelfærd til fordel for økonomi og effektivitet.

Dilemmaet mellem økonomi og dyrevelfærd spiller en stor rolle for deltagerne, men de hånd-

terer det meget forskelligt, hvilket influerer på, hvorledes deres holdninger til dyrevelfærd kommer til syne, eksempelvis i form af accept, opgiven eller harme. I det omfang dilemmaet håndteres ved at lade hensynet til dyrevelfærden fortrænge økonomien, åbnes der mulighed for markedsdrevet dyrevelfærd, men her er det væsentligt at være opmærksom på, at valget af svinekød afhænger af en række andre forhold og kvalitetsparametre, som kan gøre det svært at få forbrugerne til at vælge det dyrevelfærdsmærkede kød.

Referencer

Boogaard, B.K.; L.J.S. Boekhorst; S.J. Oosting og J.T. Sørensen (2011): Socio-cultural sustainability of pig production: citizen perceptions in the Netherlands and Denmark. *Livestock Science*, vol. 140, nr. 1-3, side 189-200.

Bracke, M.B.M.; K.H. De Greef og H. Hopster (2005): Qualitative stakeholder analysis for the development of sustainable monitoring systems for farm animal welfare. *Journal of Agricultural and Environmental Ethics*, vol. 18, nr. 1, side 27-56.

Cerjak, Marija; Danijel Karolyi og Željka Mesi (2011): Consumers' attitudes towards farm animal welfare and their influence on meat consumption. *Agriculturae Conspectus Scientificus*, vol. 76, nr. 4, side 283-286.

Frewer, L.J.; A. Kole; S.M.A. Van de Kroon og C. de Lauwere (2005): Consumer attitudes towards the development of animal-friendly husbandry systems. *Journal of Agricultural and Environmental Ethics*, vol. 18, nr. 4, side 345-367.

Glass, C.A.; W.G. Hutchinson og V.E. Beattie (2005): Measuring the value to the public of pig welfare improvements: a contingent valuation approach. *Animal Welfare*, vol. 14, side 61-69.

Knight, Sarah; Karl Nunkoosing; Aldert Vrij og Julie Cherryman (2003): Using grounded theory to examine people's attitudes toward how animals are used. *Society & Animals*, vol. 11, nr. 4, side 307-327.

Krystallis, Athanasios; Marcia Dutra de Barcellos; Jens Oliver Kügler; Wim Verbeke og Klaus G. Grunert (2009): Attitudes of European citizens towards pig production systems. *Livestock Science*, vol. 126, nr. 1-3, side 46-56.

Krystallis, Athanasios; Klaus G. Grunert; Marcia D. de Barcellos; Toula Perrea og Wim Verbeke (2012): Consumer attitudes towards sustainability aspects of food production : Insights from three continents. *Journal of Marketing Management*, vol. 28, nr. 3-4, side 334-372.

Lassen Jesper; Else Kloppenborg og Peter Sandøe (2002): *Folk og svin: en interviewundersøgelse om danske borgeres syn på den danske svinesektor og svinekødet*. Projektrapport nr. 2. Center for Bioetik og Risikovurdering, Frederiksberg.

Lassen, J.; P. Sandøe og B. Forkman (2006): Happy pigs are dirty! – conflicting perspectives on animal welfare. *Livestock Science*, vol. 103, nr. 3, side 221-230.

Lusk, J.L. og F.B. Norwood (2008): A survey to determine public opinion about the ethics and governance of farm animal welfare. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, vol. 233, nr. 7, side 1121-1126.

Mayfield, L.E.; R.M. Bennett; R.B. Tranter og M.J. Wooldridge (2007): Consumption of welfare-friendly food products in Great Britain, Italy and Sweden, and how it may be influenced by consumer attitudes to, and behaviour towards, animal welfare attributes. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, vol. 15, nr. 3, side 59-73.

McCarthy, M.; S. O'Reilly; L. Cotter og M. de Boer (2004): Factors influencing consumption of pork and poultry in the Irish market. *Appetite*, vol. 43, nr. 1, side 19-28.

McEachern, M.G. og M.J.A. Schröder (2002): The role of livestock production ethics in consumer values towards meat. *Journal of Agricultural and Environmental Ethics*, vol. 15, nr. 2, side 221-237.

Ngapo, T.M.; E. Dransfield; J.-F. Martin; M. Magnusson; L. Bredahl og G.R. Nute (2003): Consumer perceptions: pork and pig production. Insights from France, England, Sweden and Denmark. *Meat Science*, vol. 66, nr. 1, side 125-134.

Nocella, Giuseppe; Lionel Hubbard og Riccardo Scarpa (2010): Farm animal welfare, consumer willingness to pay, and trust: results of a cross-national survey. *Applied Economic Perspectives and Policy*, vol. 32, nr. 2, side 275-297.

Petit, Jean og Hayo M.G. van der Werf (2003): Perception of the environmental impacts of current and alternative modes of pig production by stakeholder groups. *Journal of Environmental Management*, vol. 68, nr. 4, side 377-386.

Prickett, R.W.; F. Bailey Norwood og J.L. Lusk (2010): Consumer preferences for farm animal welfare: results from a telephone survey of US households. *Animal Welfare*, vol. 19, nr. 3, side 335-347.

Schröder, Monika J.A. og Morven G. McEachern (2004): Consumer value conflicts surrounding ethical food purchase decisions : a focus on animal welfare. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 28, nr. 2, side 168-177.

Skarstad, Guro Ådnegard; Laura Terragni og Hanne Torjusen (2007): Animal welfare according to Norwegian consumers and producers: definitions and implications. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, vol. 15, nr. 3, side 73-90.

Taylor, Nik og Tania D. Signal (2009): Willingness to pay: Australian consumers and "on the farm" welfare. *Journal of Applied Animal Welfare Science*, vol. 12, nr. 4, side 345-359.

Te Velde, Hein; Noelle Aarts og Cees Van Woerkum (2002): Dealing with ambivalence: farmers' and consumers' perceptions of animal welfare in livestock breeding. *Journal of Agricultural and Environmental Ethics*, vol. 15, nr. 2, side 203-219.

Toma, Luiza; Alistair W. Stott; Cesar Revoredo-Giha og Beata Kupiec-Teahan (2012): Consumers and animal welfare: a comparison between European Union countries. *Appetite*, vol. 58, nr. 2, side 597-607.

Tonsor, Glynn T.; Nicole Olynk og Christopher Wolf (2009): Consumer preferences for animal welfare attributes: the case of gestation crates. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, vol. 41, nr. 3, side 713-730.

Vanhonacker, Filiep; Wim Verbeke; Els Van Poucke og Frank A.M. Tuyttens (2007): Segmentation based on consumers' perceived importance and attitude toward farm animal welfare. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, vol. 15, nr. 3, side 91–107.

Vanhonacker, Filiep; Wim Verbeke; Els Van Poucke og Frank A.M. Tuyttens (2008): Do citizens and farmers interpret the concept of farm animal welfare differently? *Livestock Science*, vol. 116, nr. 1-3, side 126-136.

Vanhonacker, Filiep; Wim Verbeke; Els Van Poucke; Stephanie Buijs og Frank A.M. Tuyttens (2009): Societal concern related to stocking density, pen size and group size in farm animal production. *Livestock Science*, vol. 123, nr. 1, side 16-22.

Vanhonacker, Filiep; Els Van Poucke; Frank Tuyttens og Wim Verbeke (2010): Citizens' views on farm animal welfare and related information provision: exploratory insights from Flanders, Belgium. *Journal of Agricultural and Environmental Ethics*, vol. 23, nr. 6, side 551-569.

Verbeke, Wim; Federico J.A. Pérez-Cueto; Marcia D. de Barcellos; Athanasios Krystallis og Klaus G. Grunert (2010): European citizen and consumer attitudes and preferences regarding beef and pork. *Meat Science*, vol. 84, nr. 2, side 284-292.

KAPITEL 3

VIL FORBRUGERNE BETALE EKSTRA FOR, AT SØERNE ER LØSE?

Tove Christensen

Der fokuseres i dette kapitel på forbrugere og svinekød. Det centrale spørgsmål er, om der er en villighed til at betale mere for kød, der kommer fra et produktionssystem, hvor søerne er løse. Resultaterne er baseret på erfaringer fra tidligere undersøgelser samt en spørgeskemaundersøgelse fra juni 2013. For godt hver anden respondent har det positiv betydning, at søerne er løse i alle faser af deres liv – men endnu flere tillægger det positiv betydning, at der er god plads i stalden, og at dyrene har mulighed for at komme udendørs. De samme mennesker siger, at de godt vil acceptere en prisstigning på 10 procent på hakket svinekød for, at søerne er løse hele tiden, mens kun hver fjerde vil acceptere en prisstigning på 50 procent. Denne og andre undersøgelser viser således, at efterspørgslen efter svinekød er meget prisfølsom. Det konkluderes, at der er plads til kød baseret på produktion med løse søer, bare det ikke bliver for dyrt.

Indledning

I dette kapitel er forbrugerens betalingsvilje for svinekød i centrum. Vi er især interesserede i, om der er en villighed til at betale mere for kød, der kommer fra et produktionssystem, hvor søer er løse i alle faser af deres liv. Først refereres erfaringer fra tidligere studier om betalingsvilje for løse søer. Herefter præsenteres resultaterne fra vores egen spørgeskemaundersøgelse, som efterfølgende diskuteres i forhold til mulighederne for via markedet at øge udbredelsen af produktionssystemer med løse søer.

Hvad siger tidligere studier?

Først og fremmest tegner der sig et billede af, at folk tilkendegiver en generel vilje til at betale en merpris for produkter, hvor der er større fokus på dyrevelfærd, end hvad man kan forvente i standardprodukterne – både for animalske produkter generelt, og når det drejer sig om svinekød.

Flere undersøgelser har påpeget, at der er stor uvidenhed blandt forbrugere om forholdene i moderne svineproduktion, samt at viden og tidligere besøg på en gård har en positiv indvirkning på folks lyst til at betale en merpris for bedre forhold for dyrene (Tawse 2010; Taylor og Signal 2007). Studierne har således peget på, at hvis folk skal kunne forventes at betale en merpris for velfærdsprodukter, så skal de være informeret om, hvilke produktionssystemer deres mad er produceret i og om den dertilhørende dyrevelfærd. Mayfield med flere (2007) fandt ligeledes, at mange mener, det er svært at finde produkter med øget fokus på dyrevelfærd i butikkerne, og at en del forbrugere – men ikke alle – siger, at de gerne vil vide mere.

Et enkelt studie fokuserede på forbrugeres betalingsvilje for forskellige egenskaber ved en svinekotelet (Mørkbak m.fl. 2010). Forfatterne fandt, at folk er villige til at betale en del ekstra for, at fedtprocenten er lav, at koteletten er dansk, og at den er garanteret salmonellafri, men at viljen til at betale for at kødet kommer fra et udendørs produktionssystem eller er produceret med ekstra strenge krav til anvendelse af antibiotika er noget mindre.

Når man beder folk om at rangordne forskellige egenskaber, så forudsætter man samtidig, at de vurderer egenskaberne uafhængigt af hinanden. Hvis eksempelvis en person mener, at kød fra grise, der har gået udendørs, har en lavere

fedtprocent, så kan det være svært for vedkommende at rangordne udendørs adgang over for fedtprocent.

Forskere fra Teknologisk Institut har vist, at der er forskel på kød fra eksempelvis konventionelle, økologiske og frilands-systemer. Det skyldes blandt andet forskelle i foder og i adgang til grovfoder. Det er dog ikke nødvendigvis forskelle, som den almindelige forbruger kan smage (Danmarks Radio 2014). Mayfield med flere (2007) har netop set på, om forbrugerne forventer, at dyrevelfærd påvirker andre produktkvaliteter. Her undersøgtes altså, om folk oplever, at der er en afhængighed mellem forskellige egenskaber. Hovedresultatet var, at dyrevelfærd typisk forventes at have en positiv indflydelse på smag og sundhed. Tilsvarende fandt Scholderer med flere (2004a; 2004b), at anvendelsen af et Ø-mærke øger forventningen til smagen af svinekød. Dette er potentielt et problem, da man risikerer, at forbrugerne bliver skuffede og føler sig vildledt, hvis smagsoplevelsen så ikke står mål med forventningerne. En sådan indbyrdes afhængighed mellem egenskaber kan også komplicere fortolkningen af betalingsvilje i forhold til dyrevelfærd. Eksempelvis bliver det en udfordring for forskeren at afklare, hvor stor en del af betalingsviljen for dyrevelfærd der skyldes, at man forventer, at dyrevelfærd giver sig udslag i bedre smag og sundere varer, og hvor stor en del der bunder i ønsket om at sikre dyrene bedre forhold. Dransfield med flere (2005) undersøgte effekten af information om, at svinekød var fra nationalt opdræt eller fra udendørs opdræt, på forbrugernes tilfredshed med svinekød. De fandt, at denne information øgede tilfredsheden med kødet uanset, om forbrugerne kunne smage forskel eller ej.

Disse studier viser – ikke overraskende – at det er meget individuelt, hvad dyrevelfærd betyder for folks madoplevelse. For nogle personer er dyrevelfærd en kvalitet i sig selv, der er værd at betale en merpris for. For andre er dyrevelfærd ikke vigtig, og for atter andre har dyrevelfærd en værdi, fordi den har en positiv indflydelse på andre attraktive egenskaber såsom smag og sundhed.

Der er kun fundet enkelte undersøgelser af folks betalingsvilje for, at søer er løse. Ifølge Olynk med flere (2010) er der en positiv betalingsvilje for krav om, at søer skal være løse, sammenlignet med et system hvor det er tilladt at holde søer i individuelle bokse – men der er endnu større betalingsvilje for, at søer har adgang til det fri. Tonsor med flere (2009) analyserede forbrugeres betalingsvilje for svinekød fra produktionssystemer, hvor drægtige søer er løse. Betalingsviljer for svinekød, når dette er mærket med, at produktionssystemet er baseret på løsgående drægtige søer, blev sammenlignet med betalingsviljen for svinekød produceret under forhold, hvor der er et generelt forbud mod fikserede drægtige søer. Forfatterne fandt, at flertallet foretrækker mærkning fremfor forbud – og begge dele foretrækkes fremfor svinekød fra en praksis, hvor drægtige søer er fikserede. De fandt dog også, at en ikke ubetydelig andel af forbrugerne (cirka 20 procent), foretrækker det omvendte – nemlig forbud fremfor mærkning.

Metode

Spørgeskemaundersøgelsens opbygning og gennemførelse

Spørgeskemaundersøgelsen blev gennemført i juni 2013. For hvert emne angives svarfordelinger for centrale spørgsmål. Spørgeskemaundersøgelsens gennemførelse er kort skitseret i en boks.

Spørgeskemaundersøgelsens gennemførelse

Spørgeskemaundersøgelsen blev gennemført i juni 2013 med 348 respondenter blandt Userneeds' forbrugerpanel. Userneeds er et analyseinstitut med Danmarks største forbruger- og borgerpanel på 140.000 medlemmer, som har specialiseret sig i at gennemføre internetbaserede spørgeskemaundersøgelser.

Det tog i gennemsnit knap 16 minutter at besvare skemaet, og svarprocenten lå på cirka 15. Som det desværre ofte er tilfældet i denne type online undersøgelser, er der systematiske skævheder med en overrepræsentation af den ældre befolkning, af kvinder og af højtuddannede.

En boks skitserer kort en sammenligning af kvalitative og kvantitative metoder.

Sammenligning af kvalitative og kvantitative metoder

Kvalitative undersøgelser, såsom personlige interviews og fokusgrupper, giver mulighed for at tegne et detaljeret billede af, hvilke holdninger, der kan være i spil. De giver samtidig mulighed for at identificere, hvordan folk begrunder deres holdninger. *Kvantitative studier*, såsom en spørgeskemaundersøgelse, giver ikke så detaljeret viden om de enkelte emner, men giver i stedet mulighed for at se, hvor udbredte forskellige holdninger er i befolkningen. Kvalitative interviews og spørgeskemaer bidrager således med forskellige typer af nyttig information om folks holdninger og adfærd i forhold til dyrevelfærd og dyrevelfærdsprodukter.

Spørgeskemaet var opdelt i fire emnegrupper:
- Forbrugsvaner
- Svinekød og velfærd
- Produktionssystemer og velfærd
- Betalingsvilje og velfærd

Før resultaterne af undersøgelsen præsenteres, er det vigtigt at erindre, at der ofte er forskel på, hvad man siger, og hvad man gør. Der er ingen nemme omregningsfaktorer, men der har været en del metodiske studier, som behandler netop dette emne.

Forskel på hvad man siger, og hvad man gør

Et af formålene med projektet var at analysere folks interesse for løse søer og herudfra at indkredse, om der er et marked for svinekød, der er produceret i sådanne staldsystemer.

Den økonomiske tilgang til denne problemstilling er, at hvis man som forbruger værdsætter et produkt, så viser man det ved at være villig til at betale en merpris for produktet eller ved at støtte produktionen på anden vis (eventuelt via skattebetaling). Grundlæggende er der to tilgange til at analysere, hvor meget forbrugeren værdsætter eksempelvis dyrevelfærd: Man kan observere, hvor meget forbrugeren er villig til at betale for at støtte dyrevelfærd, eller man kan spørge forbrugeren, hvor meget vedkommende ville betale. Da der er meget få markedsdata, som ville kunne sige noget om betalingsviljen for svinekød fra produktionssystemer, hvor søer er løse, er der gennemført en spørgeskemaundersøgelse.

En af de klare fordele ved at observere hvad folk gør ved eksempelvis at kigge på merpriser og markedsandele er, at disse størrelser viser, hvad folk faktisk køber. Der er dog en række begrænsninger forbundet med at lade merpriser og markedsandele være en målestok for interessen for dyrevelfærd: 1) Mangelfuld eller uigennemskuelig information om et produkts dyrevelfærdskarakteristika kan betyde, at købsadfærd ikke afspejler interessen 2) Kun interessen for eksisterende produkter og produktkvaliteter er omfattet 3) Forbrugernes adfærd på markedet siger ikke noget om, hvorfor eller hvorfor ikke et produkt er købt 4) Folk kan foretrække at vise deres interesse for dyrevelfærd på andre måder end ved at købe velfærdsprodukter 5) Manglende tilgængelighed 6) Man køber ind på vegne af andre, mm. (Vanhonacker m.fl. 2007).

For at komme nogle af disse problemer til livs kan det være nyttigt at inddrage forbrugerundersøgelser (for eksempel interviews, fokusgrupper og spørgeskemaundersøgelser), hvor folk bliver spurgt om deres holdninger, hvordan de ville handle i forskellige situationer, mm. Der er dog også ulemper ved at forlade sine analyser på, hvad folk siger, de gør. Dette er ulemper, som netop relaterer sig til, at der ofte er forskel på, hvad folk siger, og hvad de faktisk gør. Nogle forskelle skyldes ganske simpelt, at folk befinder sig i forskellige kontekster – der er stor forskel på at stå ved køledisken fem minutter før lukketid og at sidde derhjemme bag computeren og forestille sig, at man står i supermarkedet. Herudover er der en lang række af metodiske forskelle, som kort er diskuteret i boksen Hypotetisk og selektionsbaseret skævvridning.

Hypotetisk og selektionsbaseret skævvridning

Hypotetisk skævvridning er en fællesbetegnelse for en række fejlkilder, som omfatter manglende økonomiske konsekvenser af ens svar; svarene er strategiske, hvis det er et emne man ønsker at påvirke; folk overdriver deres betalingsvilje for politisk korrekte emner; de vil gerne behage interviewerer og "svare rigtigt"; en såkaldt "anker"-effekt, som hænger sammen med, at det har vist sig at være vigtigt, hvilke tal (eksempelvis priser) der præsenteres for folk indledningsvist, eller hvad der vælges som udgangssituation, mm. Et meget simpelt eksempel på en hypotetisk skævvridning, som desværre er stort set uundgåelig, er, at man i et spørgeskema kommer til at skabe fokus på et emne, blot fordi der spørges til det; medens emnet måske slet ikke kommer op i en virkelig indkøbssituation. Ligeledes vil der i en rigtig indkøbssituation typisk være flere valgmuligheder, som kan friste forbrugeren.

Herudover er der uundgåeligt en selektionsbias i spørgeskemaundersøgelser, idet de, der har en stærk interesse (for eller imod) i forhold til et givet emne, typisk vil være mere tilbøjelige til at deltage i undersøgelserne. Desuden er der en overrepræsentation af folk, som loyalt mener, man "bør" deltage i spørgeskemaundersøgeler, folk der er fortrolige med computere (hvis det er online undersøgelser), eller folk der har tid i dagtimerne (hvis personlige interviews foretages i dagtimerne) osv. (Murphy og Stevens 2004).

Kort sagt, der er en lang række faktorer, der skal vurderes og eventuelt korrigeres for, når man forsøger at oversætte det, folk siger, til det, de kan forventes at gøre i en given situation. Når det så er sagt, så giver holdnings- og betalingsviljestudier meget nyttig input til vurdering af, hvor meget vægt mennesker lægger på en bestemt sag – blot de tolkes med en smule varsomhed.

Resultater

Forbrugsvaner

Langt de fleste af respondenterne har ingen tilknytning til svineproduktion (76 procent), herudover har 14 procent besøgt en svineproducent og yderligere 14 procent har familie eller venner, der producerer svin. Baseret på resultater fra tidligere undersøgelser lå der derfor en ekstra udfordring i at få den store gruppe af danskere, som ikke har tilknytning til svineproduktion, til at interessere sig for søernes vilkår, for eventuelt derigennem at øge deres lyst til at betale for svinekød fra systemer med løsgående søer.

Respondenterne blev bedt om at angive, hvor ofte de køber forskellige mærker af svinekød (tabel 3.1). Det springer i øjnene, at respondenterne ikke er særlig loyale over for deres foretrukne svinekødsmærker, og at de er relativt uvidende om, hvilke mærker de køber. Vi samler de respondenter, der siger, at de ofte eller altid køber et bestemt mærke, og kalder den gruppe

Tabel 3.1. Respondenterne (i alt 348) fordelt på procent efter, hvor ofte de køber forskellige svinekødsmærker

Svinekødsmærke	Aldrig	Sjældent	Somme Tider	Ofte	Altid	Ved ikke
Antonius	20	24	28	9	0	18
Den Go'e Gris	30	17	13	4	0	34
Friland	17	26	23	9	1	22
Økologi	22	25	18	15	5	14
Bornholmergrisen	43	17	9	5	0	24
100 % dansk	12	7	20	24	14	22

Note: Spørgsmålet lød "Hvor ofte køber du og din husstand følgende mærker, når I køber ferskt svinekød?"

for loyale forbrugere. I så fald har mærkerne 100 % dansk og økologi de største grupper af loyale forbrugere. I alt angiver 38 procent, at altid eller ofte køber 100 % dansk, mens 20 procent angiver, at de altid eller ofte køber økologisk. De resterende mærker har langt lavere loyalitet. Som nævnt er der en meget stor andel af respondenterne, der ikke ved, hvor ofte de køber de forskellige svinekødsmærker. Det mærke, som har flest respondenter, der ikke ved, hvor ofte de køber mærket, er Den Go'e Gris, idet en ud af tre ikke ved, hvor ofte vedkommende køber mærket.

Forbrugerne blev ligeledes bedt om at angive, hvilke egenskaber de forbinder med forskellige mærker af svinekød (tabel 3.2). Hovedtrækkene er gengivet nedenfor:

- Antonius opfattes overvejende som et produkt med god smag.
- Den Go'e Gris opfattes som et relativt billigt, ikke nødvendigvis dansk produkt, og der er en høj andel af forbrugerne, der ikke kender mærket.
- Bornholmergrisen har også en høj andel af forbrugere, der ikke kender mærket.
- Friland opfattes positivt i forhold til mange egenskaber, dog ikke prisen.
- Økologi udmærker sig ved i endnu højere grad end Friland at blive tillagt gode egenskaber (som rækker ud over adgang for dyrene til udendørs arealer) og har den laveste andel af forbrugere, der ikke kender mærket.

Bemærk, at selvom økologi tillægges flest gode egenskaber af flest mennesker, er der stadig mange, der ikke forbinder økologi med de egenskaber, som faktisk garanteres af økologisk svinekød. Eksempelvis forbinder 62 procent ikke økologi med mere plads, 66 procent forbinder ikke økologi med adgang til udendørs arealer og 68 procent forbinder ikke økologi med løse søer.

I relation til projektets fokus på løse søer, er det særlig interessant, at kun en tredjedel af respondenterne mener, at søerne altid er løse i den økologiske produktion og i Frilands-pro-

Tabel 3.2. Respondenterne (i procent af i alt 348) fordelt efter, hvilke egenskaber de forbinder med en række svinekødsmærker

Antal respondenter der forbinder egenskaben med svinekødsmærket	Antonius	Den Go'e Gris	Bornholmer-grisen	Friland	100 % dansk	Økologi
God smag	45	13	18	33	19	34
Mere plads i stalden	13	7	9	29	5	38
Adgang til udendørs arealer	9	3	7	54	3	44
Haleklipning forbudt	10	6	8	24	8	40
Søer er altid løse	4	3	4	38	3	32
Produceret mere miljøvenligt	9	4	6	32	6	55
Billigt	6	11	2	1	22	1
Dansk	31	11	24	26	52	25
Anbefalet af Dyrenes Beskyttelse	5	4	4	32	5	38
Kender ikke mærket/ved ikke	34	65	61	30	38	26

Note: Spørgsmålet lød "Hvilke egenskaber forbinder du især med følgende svinekødsmærker? Angiv gerne flere svar."

duktionen (henholdsvis 32 og 38 procent), mens meget få (under 4 procent) mener, at de andre mærker garanterer, at søer altid er løse.

Svinekød og velfærd

En vigtig faktor, når man vil undersøge, om der er en efterspørgsel efter svinekødsprodukter, hvor der er taget ekstra hensyn til dyrevelfærd, er, hvordan og i hvilken grad folk tænker på dyrevelfærd i en indkøbssituation[1]. Mellem 20 og 26 procent af respondenterne i vores undersøgelse angiver, at de slet ikke tænker på dyrevelfærd, når de køber svinekødsprodukter. I den anden ende af skalaen angiver 8-9 procent af respondenterne, at de "i meget høj grad" tænker på, hvordan svinene har haft det, når de køber hhv. flæskesteg, mørbrad, svinekoteletter eller hakket svinekød. Yderligere 10-15 procent tænker "i høj grad" på, hvordan svinene har haft det, når de køber pågældende varer. Som forventet angiver lidt færre forbrugere, at de "i meget høj grad" eller "i høj grad" tænker på, hvordan dyrene har haft det, når de køber pålæg og færdigretter.

I relation til projektets formål er grupperne af forbrugere som angiver, at de i høj grad eller meget høj grad tænker på, hvordan dyrene har haft det, mest interessante, idet det er nærliggende at tro, at en nødvendig (men ikke tilstrækkelig) forudsætning for, at forbrugeren vil betale mere for produkter, hvor søerne har gået løse, er, at vedkommende tænker på dyrevelfærd i indkøbssituationen.

Produktionssystemer og velfærd

Respondenterne fik en informations-tekst om søers forhold med det formål at sikre en fælles referenceramme for de efterfølgende spørgsmål om holdninger til produktionssystemer og velfærd (se boksen Information om søers forhold).

Information om søers forhold

En so leverer smågrise, som fedes op til slagtesvin. Hovedparten af det svinekød, der spises, stammer fra slagtesvin. Alle slagtesvin går løse i grupper. Slagtesvin er cirka et halvt år, når de slagtes.

En so bliver cirka tre år og får omtrent seks kuld smågrise. Alle søer skal gå løse i grupper, mens de er drægtige. Resten af tiden står langt de fleste søer i bokse, hvor de har plads til at rejse sig og lægge sig, men ikke plads til at vende sig. Søer opholder sig typisk i tre forskellige staldsystemer afhængigt af, hvor de er i deres cyklus. Søerne kan opholde sig i:

- **Løbestalden, hvor søer kommer i brunst og bliver parret (4-5 uger)**
- **Drægtighedsstalden, hvor søer går løse i grupper (12 uger)**
- **Føde- og diegivningsstalden (4-5 uger)**

På spørgsmålet "Mener du, at forholdene for danske svin er i orden?", angav 5 procent af respondenterne, at forholdene for danske svin i meget høj grad er i orden, 13 procent angav, at forholdene i høj grad er i orden, og 35 procent mente, at de i nogen grad er i orden. I den anden ende af skalaen mente 19 procent, at forholdene slet ikke er i orden, 22 procent mente, at de i ringe grad er i orden, og 6 procent svarede "ved ikke".

Det er nærliggende at forvente en større velvilje til at agere på markedet og betale mere for produkter, som er baseret på en produktion, hvor dyrene er sikret en velfærd, der ligger højere, end hvad lovgivningen kræver, hvis man ikke mener at forholdene er i orden, som de er. I relation til projektets formål om at analysere den forventede interesse for svinekød fra systemer, hvor søer er løse i alle faser af deres tilværelse, er forbrugere, som angiver, at de ikke er helt tilfredse med forholdene, som de er, mest interessante.

Der kan dog næppe forventes en direkte sammenhæng mellem, om man synes forholdene for svin generelt ikke er i orden, og at man vil betale ekstra for et bestemt produkt baseret på

1 Respondenterne blev bedt om at svare på spørgsmålet "Tænker du på, hvordan svinene har haft det, når du køber følgende svinekødsprodukter (flæskesteg, mørbrad, svinekoteletter, hakket svinekød, pålæg af svinekød eller færdigretter med svinekød)?"

sikring af ekstra dyrevelfærd. På trods af dette forbehold synes det nærliggende at indsnævre gruppen af forbrugere, der kan tænkes at være villig til at betale en merpris for svinekød fra staldsystemer med løse søer, til de 41 procent af respondenterne, som slet ikke eller i ringe grad mener, at forholdene for danske svin er i orden. I tabel 3.3 er respondenterne blevet bedt om at angive, hvilken betydning de tillægger forskellige forhold i svineproduktionen. De forhold, der er taget med, har i en eller anden udstrækning relation til dyrevelfærd. De fleste forhold i tabel 3.3 omfatter svin generelt, mens løse søer og kastration af hangrise i sagens natur kun omfatter en delmængde af svinene. God plads i stalden er det forhold, der betyder mest for respondenterne, idet 91 procent tillægger det positiv betydning. Adgang til udendørs arealer, adgang til halm, kort transporttid og samvær med andre svin tillægges positiv betydning af 84-88 procent af respondenterne. At søer altid er løse tillægges positiv betydning af 78 procent af respondenterne, mens 65 procent tillægger det positiv betydning, at svinekød er økologisk produceret.

Ved halekupering og kastration af hangrise blev hele skalaen brugt. Den store andel af "ved ikke" kan dække over usikkerhed i forhold til egen holdning til emnet, men kan også skyldes, at de to spørgsmål 'vender den anden vej'. Det vil sige, at hvis respondenten eksempelvis er meget imod halekupering/kastration, så skal der markeres i 'stor negativ betydning'. I alt tillægger 39 procent af respondenterne halekupering stor negativ betydning, og 20 procent tillægger kastration af hangrise stor negativ betydning.

En af ulemperne ved den forholdsvist korte spørgeform er desværre, at de valgte forhold er formuleret i overordnede termer. For eksempel siges der ikke noget om, hvad "adgang til udendørs arealer" præcist indebærer, eller hvor meget plads "god plads" refererer til. Ligeledes forudsætter rangordningen, som tidligere nævnt, at folk er i stand til at vurdere egenskaberne hver for sig.

Med disse forbehold in mente tyder ovennævnte prioriteringer på, at der er lidt færre, som tillægger det positiv betydning, at søer er løse, end at svin har god plads i stalden, udendørs adgang, halm, kort transporttid og samvær med andre svin. Derimod er der noget flere, som mener, at løse søer er positivt, sammenlignet med, om produktionen er økologisk, om der anvendes halekupering, og om hangrise kastreres.

Tabel 3.3. Respondenterne (i procent af i alt 348) fordelt i forhold til, hvilken betydning de tillægger forskellige forhold i svineproduktionen

	Negativ betydning	**Ingen betydning**	**Positiv betydning**	**Ved ikke**
Søer er altid løse	1	10	78	10
Adgang til udendørs areal	1	8	86	5
God plads i stalden	1	4	91	5
Samvær med andre svin	0	7	84	9
Adgang til halm	1	5	88	6
Kort transporttid til slagteriet	1	8	86	6
Halekupering	39	19	17	25
Kastration af hangrise	20	26	18	37
Økologisk produceret	2	23	65	9

Note: Spørgsmålet lød "Hvor stor betydning tillægger du følgende forhold i svineproduktionen? Klik her hvis du gerne vil have genopfrisket informationen om søers forhold". I tabellen er 'stor negativ betydning' og 'lille negativ betydning' slået sammen til kategorien 'negativ betydning'. Tilsvarende med 'positiv betydning'.

I den næste del af spørgeskemaundersøgelsen blev fokus indsnævret til at omhandle betydningen af, at søerne er løse i forskellige faser i deres liv. Det nuværende krav om, at søer skal være løse, mens de er drægtige, blev tillagt stor positiv betydning af 68 procent af respondenterne. Godt halvdelen mente, at det har stor positiv betydning, at søerne er løse under fødsel og diegivning (54 procent), mens 49 procent tillagde det stor positiv betydning, at de er løse omkring parring.

Der kan være en skævvridning i dette resultat som følge af, at udsagnet om, at søer skal være løse i drægtighedsperioden, blev knyttet sammen med nuværende lovgivning. Det er set i tidligere undersøgelser, at der er større betalingsvilje for at undgå forværrelser, end der er for at opnå forbedringer. Det konkluderes derfor, at godt halvdelen af respondenterne tillægger det positiv betydning, at søerne er løse – eventuelt med en tendens til at vægte det højest, at de er løse, mens de er drægtige.

Produktionsforhold og betalingsvilje

Respondenterne blev efterfølgende spurgt direkte, om de ville betale mere for svinekød, hvor søerne er løse i flere perioder[2]. Hertil svarede 25 procent, at de helt sikkert ville betale mere for kød fra søer, der er løse i flere perioder, 45 procent angav, at de måske ville betale mere, 23 procent angav, at de ikke ville betale mere, og 7 procent vidste ikke.

De, der svarede helt sikkert eller måske, blev derefter bedt om at forholde sig til nogle præcise prisstigninger på 500 gram hakket svinekød. Svarfordelingerne er vist i tabel 3.4. Tabellen viser eksempelvis, at hvis 500 gram hakket svinekød, hvor søer har været løse hele tiden, koster mere end 30 kroner, så er den potentielle kundegruppe på 8 procent af de adspurgte. Hvis prisen holder sig på eller under

2 Spørgsmålet lød "Forestil dig, at du kan købe svinekød fra besætninger, hvor søer er løse i flere perioder af produktionscyklussen. Ville du være villig til at betale mere for denne type svinekød?" (tabellen er ikke vist).

Tabel 3.4. Procentdel af de 348 respondenter der er villige til at betale forskellige merpriser for hakket svinekød fra produktioner, hvor søerne er løse i flere perioder

	Estimerede markedsandele hakket svinekød ved en pris på … for 500 g					
Svinekød fra et system, hvor søer er løse, mens de er..	21 kr. (merpris 5 %)	22 kr. (merpris 10 %)	24 kr. (merpris 20 %)	30 kr. (merpris 50 %)	.. mere end 30 kr. (merpris mindst 50 %)	Ved ikke
.. drægtige, samt under fødsel og diegivning	56	51	37	17	4	10
.. drægtige, samt omkring parring	55	47	31	14	4	9
.. i alle perioder	60	57	46	28	8	7

Noter:

1) Præcis tekst: "Forestil dig, at du kan købe svinekød fra besætninger, hvor søerne er løse i flere perioder af produktions-cyklussen (mens drægtige, under fødsel og diegivning, i forbindelse med parring). Når du svarer bedes du tage udgangspunkt i, at en pakke hakket svinekød på 500 gram koster 20 kr. Hvor meget ville du være villig til at betale mere for disse typer hakket svinekød?".

2) Spørgsmålet er kun stillet til de 70 procent af respondenterne, der angav, at de måske eller helt sikkert ville betale en merpris. Procentandelene i tabellen er angivet i forhold til alle 348 respondenter.

Tabel 3.5. Reaktioner på hypotetiske prisstigninger på ALT svinekød (i procent af i alt 348 respondenter)

	Vi ville stoppe med at købe svinekød	Vi ville købe mindre svinekød	Det ville ikke påvirke vores indkøbsvaner	Vi ville købe mere svinekød	Ved ikke
Pris på alt svinekød stiger 10 %	2	23	67	5	3
Pris på alt svinekød stiger 50 %	21	53	19	1	6

Note: Spørgsmålet lød "Forestil dig, at alt svinekød bliver dyrere, fordi søer skal være løse i alle perioder. Hvordan ville en prisstigning påvirke købsvanerne for dig og din husstand? Angiv gerne flere svar."

30 kroner, udgør den potentielle kundegruppe 28 procent af respondenterne, og hvis prisen holder sig på eller under 22 kroner (10 procent merpris), så er den potentielle kundegruppe oppe på 57 procent af respondenterne.

Selvom resultaterne skal tolkes med vanlig varsomhed, indikerer de, at markedsandelene kan forventes at falde kraftigt i takt med, at priserne stiger. Endvidere ser det ud til, at folk ikke skelner betalingsviljemæssigt mellem, om søerne er løse, når de føder og dier, eller omkring parring, og at der er lidt større interesse for at betale en merpris for hakket svinekød, hvis søerne har været løse hele tiden. Denne rangordning af betalingsviljer for, at søerne er løse i forskellige perioder, er meget lig den interesse, der blev afsløret, da der blev spurgt til betydningen af, at søerne er løse i forskellige perioder (resultater nævnt ovenfor).

Når prisen på en vare stiger, er det en naturlig reaktion for mange at skære ned på forbruget af pågældende vare og delvis erstatte den med en anden, 'lignende' vare, som er blevet relativt billigere. For at fange denne type effekt af en prisstigning på alt svinekød – ikke blot hakket kød – blev respondenterne bedt om at forholde sig til nogle tænkte prisstigninger på henholdsvis 10 og 50 procent (se tabel 3.5).

Resultaterne i tabel 3.5 supplerer resultaterne i tabel 3.4, idet folk mener, de ville reagere meget kraftigere på en 50 procents prisstigning end på en på 10 procent. I alt mener 21 procent, at de ville stoppe helt med at købe svinekød, hvis priserne steg med 50 procent, mens kun 2 procent ville stoppe ved en 10 procents stigning. Knap hver fjerde respondent siger, at han/hun ville købe mindre svinekød, hvis der kom en prisstigning på 10 procent som følge af, at søerne skulle være løse i alle perioder, mens hver anden mener, at de ville købe mindre kød, hvis prisstigningen var på 50 procent.

Sammenholdes resultaterne fra tabel 3.4 og 3.5 ses, at godt halvdelen af respondenterne siger, at de vil være villige til at acceptere en prisstigning på 10 procent.

I tabel 3.6 har vi forsøgt os med en ny måde at afsløre betalingsvilje for forskellige egenskaber på, hvor respondenterne ikke på forhånd bliver præsenteret for et fast bundt af egenskaber, men hvor de selv kan sammensætte et produkt bestående af de egenskaber, der betyder noget for dem. Svarene viser, at de egenskaber, der er størst interesse i at betale for, er friskt kød, dansk produceret og god smagskvalitet sammen med adgang til udendørs arealer og god plads i stalden. Disse egenskaber er valgt hos

46-51 procent af respondenterne. Selv om god smagskvalitet og god plads i stalden er valgt af lige mange, så er der den forskel, at der er dobbelt så mange, for hvem god smagskvalitet har første prioritet, som der er respondenter, der har valgt god plads i stalden som deres første prioritet[3]. De egenskaber af de listede, der er mindst interesse i at betale ekstra for, er de følgende: ingen kastration, nem at tilberede, ingen halekupering og ekstra miljøhensyn. At søer er løse, ligger midt i feltet, idet 32 procent af respondenterne gerne ville betale en merpris, hvis de er garanteret, at søerne er løse.

Tabel 3.6. Procentdel af de i alt 348 respondenter der godt vil betale en merpris for svinekød, der garanterer følgende egenskaber

Egenskaber	**i alt valgt**
Nemt at tilberede	7
God smagskvalitet	46
Ekstra miljøhensyn	18
Adgang til udendørs arealer	51
God plads i stalden	46
Friskt kød	48
Søer er løse	32
Dansk produceret	49
Ingen kastration	5
Ingen halekupering	10

Noter:
1) Spørgsmålet lød "Hvis du skulle købe noget svinekød, der ikke er det billigste, hvilke 4 egenskaber ville så være de vigtigste for dig? Du skal prioritere egenskaberne, så 1 er den vigtigste, 2 er den næst-vigtigste osv."
2) 22 procent af respondenterne benyttede sig af muligheden for at krydse "Jeg vil under ingen omstændigheder betale mere".

3 Fordelingen på hhv. 1., 2., 3. og 4. prioritet vil kunne ses i en kommende (2014) publikation i serien IFRO Rapport (Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet). Se http://www.ifro.ku.dk/publikationer/ifro_serier/rapporter/

Opsummering

Omkring halvdelen af dem, vi har spurgt, tillægger det positiv betydning, at søer er løse hele tiden. Resultaterne tyder på, at lidt flere tillægger det positiv betydning, at søer er løse i drægtighedsperioden, end at soen er løs under diegivningen og i parringsperioden, men det kan skyldes en skævvridning hen mod at bibeholde den nuværende situation. Færre forbrugere tillægger det positiv betydning, at søer er løse, end at svin har god plads i stalden, udendørs adgang, halm, kort transporttid og samvær med andre svin. Til gengæld tillægges det positiv betydning af flere forbrugere, at søer er løse, end at produktionen er økologisk, at der ikke er halekupering, og at hangrise ikke kastreres. Betydningen af løse søer ligger således i midterkategorien, både når der kigges på forskellige mulige forbedringer af forholdene for dyrene, og når der sammenlignes med andre kødkvaliteter.

Adspurgt om de vil betale mere for svinekød fra produktioner, hvor søerne er løse i alle faser, svarer 25 procent, at det vil de helt sikkert, og 45 procent mener, at de måske vil betale mere. Godt halvdelen af respondenterne siger, at de vil være villige til at acceptere en prisstigning på 10 procent på hakket svinekød som følge af, at søerne er løse i alle faser. Samtidig falder andelen af potentielle kunder drastisk ved prisstigninger højere end 10 procent, og kun hver fjerde mener at ville betale 50 procent mere for hakket svinekød. Disse resultater tyder på en stor prisfølsomhed, når det drejer sig om danskernes efterspørgsel efter svinekød.

Det er uundgåeligt, at respondenterne i undersøgelsen har større fokus på, om søer er løse, end det ville være tilfældet i en rigtig indkøbssituation. Alligevel tør vi godt konkludere, at et segment af forbrugerne godt vil betale ekstra for, at søerne er løse – bare det ikke er for meget ekstra.

Referencer

Danmarks Radio (2014): Det er svært at smage forskel på kød. http://www.dr.dk/Nyheder/Lev-nu/Godmad/Artikler/2014/0122133850.htm

E. Dransfield, E.; T.M. Ngapo; N.A. Nielsen; L. Bredahl; P.O. Sjödén; M. Magnusson; M.M. Campo og G.R. Nute (2005): Consumer choice and suggested price for pork as influenced by its appearance, taste and information con-cerning country of origin and organic pig production. *Meat Science,* vol. 69, nr. 1, side 61–70.

Mayfield, L.E.; R.M. Bennett; R.B. Tranter og M.J. Wooldridge (2007): Consumption of welfare-friendly food products in Great Britain, Italy and Sweden, and how it may be influenced by consumer attitudes to, and behaviour towards, animal welfare attributes. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, vol. 15, nr. 3, side 59-73.

Mørkbak, Morten Raun; Tove Christensen og Dorte Gyrd-Hansen (2010): Consumer preferences for safety characteristics in pork. *British Food Journal,* vol. 112, nr. 7, side 775-791.

Olynk, Nicole J.; Glynn T. Tonsor og Christopher A. Wolf (2010): Consumer willingness to pay for livestock credence attribute claim verification. *Journal of Agricultural and Resource Economics,* vol. 35, nr. 2, side 261–280.

Scholderer, Joachim og Lone Bredahl (2004): *Consumer expectations of the quality of pork produced in sustainable outdoor systems*. Project paper 03/04. Aarhus, MAPP – Aarhus School of Business.

Scholderer, Joachim; Niels Asger Nielsen; Lone Bredahl; Chris Claudi-Magnussen og Gunilla Lindahl (2004): Organic pork: consumer quality perceptions – Final report. Project paper 02/04. Aarhus, MAPP – Aarhus School of Business.

Tawse, Jacqueline (2010): Consumer attitudes towards farm animals and their welfare: a pig production case study. *Bioscience Horizons*, vol. *3, nr.* 2, side 156-165.

Taylor, Nik og Tania D. Signal (2009): Willingness to pay: Australian consumers and "on the farm" welfare. *Journal of Applied Animal Welfare Science*, vol. 12, nr. 4, side 345-359.

Tonsor, Glynn T.; Nicole Olynk og Christopher Wolf (2009): Consumer preferences for animal welfare attributes: the case of gestation crates. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, vol. 41, nr. 3, side 713-730.

Vanhonacker, Filiep; Wim Verbeke; Els Van Poucke og Frank A.M. Tuyttens (2007): Segmentation based on consumers' perceived importance and attitude toward farm animal welfare. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, vol. 15, nr. 3, side 91-107.

KAPITEL 4

KAN DANSKE VIRKSOMHEDER OG ORGANISATIONERS AKTIVITETER SIKRE MARKEDSDREVET DYREVELFÆRD FOR DANSKE SØER?

Lars Esbjerg, Maja Pedersen og Kathrine Nørgaard Hansen

Formålet med dette kapitel er at analysere og diskutere, hvordan forskellige danske virksomheders og organisationers konkrete aktiviteter er med til at forme rammerne for dyrevelfærd. Der er særlig fokus på, hvordan disse aktiviteter kan være med til at ændre markedet, således at der sker markedsdrevne forbedringer i dyrevelfærden for danske søer.

Introduktion

Politikere og myndigheder kigger i stigende omfang mod 'markedet', når det gælder forbedringer af dyrevelfærden, idet der efterhånden har dannet sig en forståelse af, at dyrevelfærdsregulering ikke alene kan sikre det niveau af dyrevelfærd, som er ønskelig ud fra offentlige og politiske perspektiver (Christensen m.fl. 2012). Der er adskillige eksempler på, at 'markedet' kan bidrage til at forbedre dyrevelfærden for store grupper af dyr. Det gælder blandt andet æglæggende høner og køer, der producerer økologisk mælk. Alligevel spiller dyrevelfærd dog ofte kun en lille rolle, når forbrugeren står i supermarkedet og skal handle ind til aftensmaden. I supermarkedets køledisk udgør velfærdskød fortsat en lille niche, og ofte er prisen det vigtigste valgkriterium for forbrugeren, når denne skal vælge, hvad der kommes i indkøbsvognen og på middagsbordet.

Det 'marked', som politikere og myndigheder sætter deres lid til, defineres sjældent eksplicit. Markedet tages for givet. Det er en abstrakt størrelse, hvor anonyme markedsmekanismer, eksempelvis i form af den berømte 'usynlige hånd' (Smith 1776/1970), antages at ville få udbud og efterspørgsel til at mødes, således at prisen for et gode (for eksempel dyrevelfærd) fastsættes og kan tjene som signal, som købere og sælgere kan bruge til at styre deres adfærd (Marshall 1920).

I de senere år har der imidlertid været en stigende erkendelse af, at markedet ikke er noget, der bare naturligt findes, men at markeder løbende konstrueres eller formes gennem forskellige aktørers konkrete aktiviteter. I denne sammenhæng spiller aktørernes ideer og forestillinger om markedet en central rolle (Kjellberg og Helgesson 2007). For det første påvirker ideer om markedet, hvad den enkelte aktør gør. Ideer om markedet spiller endvidere en rolle i forhold til, hvordan den enkelte aktør konstruerer forståelser af markedet. Endelig påvirker ideer om markedet, og hvordan det fungerer eller burde fungere, de normer, som bruges til at vurdere den enkelte aktørs aktiviteter og markedet som helhed (eksempelvis påvirker ideer om, hvad der er det rette niveau af dyrevelfærd, aktørers vurderinger af, om bestemte detailkæder gør nok for at fremme dyrevelfærd).

Det er gennem forskellige aktørers ideer og udmøntningen af dem i konkrete aktiviteter, eller praksisser, at et marked konstrueres. Kjellberg

og Helgesson (2006; 2007) laver i den sammenhæng en tredeling af markedspraksis i udvekslings-, repræsentations- og normaliseringspraksisser. Disse praksisser er tæt forbundne og påvirker hinanden.

Vi bruger denne tredeling til at analysere det danske marked for svinekød og den rolle, dyrevelfærd spiller. Dette gør os i stand til at analysere, hvordan forskellige aktørers praksisser påvirker rammerne omkring dyrevelfærd i den danske svinesektor og eventuelt kan være med til at ændre markedet, så dyrevelfærd kommer til at spille en større rolle. Mere specifikt vil vi analysere: (1) den nuværende samhandelspraksis mellem primærproduktion, forædling og detailhandel på det danske marked, (2) hvordan aktørerne danner forståelser af markedet (herunder især forbrugerne og deres forbrug af svinekød), og (3) hvordan forskellige aktører forsøger at ændre markedet.

Formålet med dette kapitel er således at belyse den rolle, som 'markedet' spiller og kan spille i forhold til at forbedre dyrevelfærden i den danske svinesektor, og herunder at afdække, hvad der kan få slagterier, detailhandlen og andre aktører til at engagere sig i at markedsføre svinekødsprodukter med en bedre dyrevelfærd. I forhold til den danske svinesektor er det interessant at studere, hvordan markedet reagerer, og hvordan praksisser kan tænkes at blive ændret som følge af regler om, at alle søer per 1. januar 2013 skal være løse i drægtighedsperioden.

Som det næste uddybes diskussionen af den forståelse af markeder og markedspraksis, som ligger til grund for vores undersøgelse. Dernæst gennemgås tidligere litteratur med henblik på at opsummere, hvad der findes af viden om markedspraksis inden for svinesektoren. I afsnittet *Dyrevelfærd som en lille niche på det danske marked* analyserer vi markedspraksis ud fra interviews med forskellige aktører gennemført i 2013. Implikationerne af denne analyse diskuteres endelig i afsnittet *Muligheder for at fremme dyrevelfærden på det danske marked*. Som det vil fremgå af analysen, er det vigtigt ikke at se isoleret på det danske marked, idet hjemmemarkedet er tæt forbundet med verdensmarkedet for svinekød. Dette kapitel bør derfor læses sammen med kapitel 5, hvor markedspraksis på fem udvalgte eksportmarkeder analyseres.

Hvad er et marked, og hvad er markedspraksis?

Et marked konstrueres og rekonstrueres som nævnt løbende af en række aktører gennem deres forskellige, ofte meget konkrete, dagligdags aktiviteter, og involverer forskellige former for ekspertise og materielle genstande (Kjellberg og Helgesson 2007). Kjellberg og Helgesson (2006; 2007) skelner som nævnt i denne sammenhæng mellem udvekslings-, repræsentations- og normaliseringspraksis. Disse praksisser er defineret og eksemplificeret i tabel 4.1, om end man skal være opmærksom på, at det ikke er muligt at opstille en entydig liste af kendetegn ved typiske markeder (Kjellberg og Helgesson 2007). Hvem aktørerne på et marked er, skal ligeledes afklares for hvert enkelt marked.

Udvekslingspraksisser er de konkrete aktiviteter, som er knyttet til økonomiske transaktioner mellem aktørerne på et marked. Begrebet udvekslingspraksis omfatter aktiviteter, som er knyttet til en specifik transaktion, som eksempelvis forhandling af produktspecifikationer, priser eller leveringsbetingelser. Begrebet omfatter også mere generelle aktiviteter, der påvirker udformningen af den enkelte transaktion, som reklame og den fysiske distribution af produkter. Fysiske genstande som supermarkedshylder, ordreformularer, lagerhuse osv. er ofte vigtige for udformningen af de specifikke og generelle aktiviteter.

Repræsentationspraksisser omfatter aktiviteter, som bidrager til skabelse af en aktørs generelle forståelse af markedet, og hvordan det fungerer (Kjellberg og Helgesson 2007), og som kan hjælpe med at gøre dem synlige over for andre aktører i værdikæden gennem markedsføring, møder, seminarer, årsrapporter, salgstal osv. (Azimont og Araujo 2007; Nenonen og Storbacka 2011).

Tabel 4.1. Tre former for markedspraksis

	Udvekslingspraksis	Repræsentationspraksis	Normaliseringspraksis
Definition	De konkrete aktiviteter, som er knyttet til økonomiske transaktioner mellem aktørerne på et marked.	Aktiviteter som bidrager til dannelsen af forståelser (repræsentationer) af markedet, og hvordan det virker.	Aktiviteter som bidrager til dannelsen af ideer eller retningslinjer for, hvordan markedet burde ændres eller kunne fungere.
Eksempler	Aktiviteter knyttet til en specifik økonomisk transaktion • produktspecifikation • prisforhandling Generelle aktiviteter • organisering af distributionskanaler • reklame og anden massekommunikation • årsforhandlinger	Indsamling og bearbejdning af salgsstatistikker til vurdering af reklamers effekt. Segmentering af kunder.	Forsøg på at reformere et marked. Forsøg på at specificere og håndhæve generelle retningslinjer, fx om god markedsførings-skik. Etablering af frivillige standarder (både offentlige og private).

Kilde: Baseret på Kjellberg og Helgesson (2006, 2007).

Normaliseringspraksisser er aktiviteter, som bidrager til dannelsen af ideer til, hvordan markedet burde ændres eller kunne fungere ifølge aktørerne. Det er de aktiviteter, gennem hvilke forskellige aktører forsøger at ændre praksis, og som bidrager til, at der dannes og implementeres bestemte normer og retningslinjer for, hvordan et marked bør fungere (for eksempel gennem formulering af retningslinjer eller standarder).

De tre former for praksis er ikke uafhængige. I deres udvekslingspraksis er aktører eksempelvis nødt til at indrette deres aktiviteter efter de accepterede retningslinjer og normer, som har udviklet sig på markedet (Grewal og Dharwadkar 2002), idet dette giver legitimitet til aktøren og dennes måde at drive forretning på (Suchman 1995).

De tre praksisformer knyttes sammen gennem forskellige kæder af oversættelser (Kjellberg og Helgesson 2007). Oversættelse ses i denne sammenhæng som den grundlæggende sociale proces, gennem hvilken noget spreder sig over tid og sted. Oversættelse involverer 'mellemmænd' som regler, værktøjer, mål og målinger (Callon 1986; Latour 1987). Oversættelse er en fortløbende proces, således at markedet konstant udvikler og ændrer sig, og at aktørernes interaktioner i hverdagen og deres relationer påvirker, hvordan markedet formes (Kjellberg og Helgesson 2006).

I vores gennemgang af tidligere undersøgelser og i vores analyse af markedspraksis i den danske svinesektor tager vi udgangspunkt i, at virksomheder og andre aktører på et marked altid agerer i interaktion med andre aktører i deres omgivelser (Håkansson og Snehota 1989). Gennem disse interaktioner danner hver enkelt aktør forståelser af deres egen identitet og det marked, de agerer på (Esbjerg 2011). Tidligere undersøgelser har dokumenteret, at forskellige virksomheder danner forskellige forståelser af deres omgivelser og derfor har forskellige tilgange til at drive forretning (Finch og Acha 2008), herunder forskellige fortolkninger af, hvordan de kan skabe værdi (Corsaro 2011). Dette påvirker aktørernes aktiviteter på markedet, og disse vil derfor danne forskellige forståelser af det marked, som de ser sig selv som en del af.

Tidligere undersøgelser af markedspraksis og dyrevelfærd

Med udgangspunkt i ovennævnte tredeling af markedspraksis gennemgås i dette afsnit tidligere undersøgelser, der på forskellig vis har undersøgt markedspraksis i svinesektoren. Der er særligt fokus på, hvad tidligere undersøgelser har at sige om markedspraksis i relation til dyrevelfærd. Da der ikke er foretaget deciderede undersøgelser, som ser på markedspraksis i forhold til dyrevelfærd, vil denne litteraturgennemgang af nødvendighed se på, hvad man trods dette kan udlede af den tidligere forskning om fødevarebranchen. Litteraturgennemgangen omfatter både danske og udenlandske studier.

Forståelse af markedet og aktører i svinesektoren

Både primære aktører i værdikæden fra gård til bord og andre interessenter kan påvirke, hvordan markedet for svinekød udvikler sig gennem de praksisser, ud fra hvilke de former deres forståelse af markedet. Forskellige aktører har imidlertid forskellige repræsentationspraksisser og kan have modsatrettede mål i relation til at forbedre dyrevelfærden (Nielsen og Kristensen 2008). Eksempelvis ser svineproducenter ofte dyrevelfærd ud fra et produktionsperspektiv (Bracke m.fl. 2005) og fokuserer på økonomiske og tekniske sider af potentielle dyrevelfærdsforbedringer (Skarstad m.fl. 2007), hvorimod en aktør som Dyrenes Beskyttelse (2004) ser naturlig adfærd og dyrenes sundhed som centrale aspekter af dyrevelfærd.

Aktører i den danske svinesektor danner og kommunikerer forståelser af hinanden gennem aktiviteter og værktøjer, herunder rapporter fra Landbrug & Fødevarer, bidrag fra forskningsinstitutioner, gennem personlige samtaler med andre aktører, møder afholdt af branchesammenslutninger og årsrapporter (Skytte 2005; 2008).

Tidligere undersøgelser peger på, at svineproducenter oplever, at andre aktører i værdikæden, herunder ikke mindst detailkæder, ikke tager ansvar for markedsføringen af velfærdskød. En britisk undersøgelse fandt således, at svineproducenter ikke havde tillid til, at detailkæderne var ægte interesseret i dyrevelfærd, og at de argumenterede for, at detailkæderne agerede opportunistisk i relation til dyrevelfærd og havde forskellige krav til dyrevelfærd for britiske og importerede produkter (Hubbard m.fl. 2007). På deres side ser detailkæder det typisk som deres primære opgave at tilbyde forbrugerne de produkter, som disse efterspørger, ikke at fremme dyrevelfærd som sådan, hvis det ikke efterspørges af den målgruppe, detailkæden henvender sig til (Christensen m.fl. 2012).

Forståelse af forbrugerne og deres efterspørgsel efter dyrevelfærd bliver således central for, hvordan detailkæderne (og andre aktører) agerer. At forbrugerne siger et, men gør noget andet, er en udbredt forståelse blandt aktørerne i værdikæden. I flere undersøgelser er det påpeget, at forbrugernes holdninger til dyrevelfærd sjældent kommer til udtryk i deres konkrete købsadfærd (se også kapitel 2 og 3 for en diskussion af denne problemstilling). Hubbard med flere (2007) fandt således, at britiske svineproducenter havde dannet en forståelse af, at prisen er afgørende for britiske forbrugeres køb af svinekød, og at flertallet af forbrugerne 'ignorerede' eller 'glemte' alt om dyrevelfærd i indkøbssituationen og købte det billigste produkt. Svineproducenterne havde endvidere den opfattelse, at forbrugerne manglede indsigt i moderne landbrug, og at de havde et ret sentimentalt syn på produktionsdyr. Nielsen og Kristensen (2008) nåede frem til lignende resultater i Danmark i deres studie af etisk sporbarhed af bacon.

Det er ikke kun svineproducenterne, som har en lidt negativ opfattelse af forbrugerne. Detailkæder er også af den opfattelse, at forbrugere ikke ønsker at købe svinekød med bedre dyrevelfærd, hvis det er ensbetydende med, at de skal betale en merpris (Nielsen og Kristensen 2008).

Disse undersøgelser peger således på manglende tillid mellem aktørerne i værdikæden, som bunder i deres forståelser af deres samarbejdspartneres hensigter og ageren. Producenter og detailkæder har konstrueret forståelser af, at forbrugerne siger et og gør noget andet, når de

køber ind, hvorfor begge parter er tilbageholdende med at investere i dyrevelfærdstiltag og markedsføring af dyrevelfærdsprodukter. Svineproducenter har ikke tillid til detailkæderne, som de mener ikke er oprigtigt interesseret i dyrevelfærd.

Undersøgelser indikerer, at de fleste landmænd er enige om, at dyrevelfærd er et meget vigtigt emne, og at de har ansvaret for at behandle deres dyr ordentligt. Eksempelvis fandt en britisk undersøgelse, at mange landmænd ser en sammenhæng mellem etik og økonomi, idet dyr som ikke behandles ordentligt i sidste ende er mindre værd (Hubbard m.fl. 2007).

Grunert med flere (2002) viste blandt andet, at indkøbere i tyske detailkæder primært baserer deres kendskab til forbrugerne på overvågning af deres respektive salgstal, hvilket forfatterne ser som et meget spinkelt datagrundlag. Indkøberne tager i deres diskussion af forbrugerne udgangspunkt i en 'typisk' gennemsnitsforbruger, som beskrives som meget prisfølsom og som en, der ikke ønsker at betale mere for bedre kvalitet. Denne typiske forbruger beskrives endvidere som en, der har svært ved at bedømme kvalitet af svinekød, som foretrækker tysk kød, og som i nogen grad interesserer sig for reststoffer i kødet og dyrevelfærd. Forbrugerne udgør efter indkøbernes mening således en ret homogen masse, hvilket af Grunert med flere (2002) forklares med, at indkøberne ud fra deres salgstal ikke kan skelne mellem forskellige forbrugersegmenter. Denne forståelse af forbrugerne kommer til udtryk i kædernes samhandelspraksis – både i forhold til forbrugerne og leverandører. Esbjerg (2004) undersøgte ligeledes tyske detailkæders køb af fersk svinekød og fandt, at enkelte indkøbere konstruerede mere nuancerede opfattelser af forbrugerne, og at dette gav sig udtryk i andre krav og anden adfærd i relation til leverandører af svinekød, end den, som man finder hos flertallet af detailkæder, der fokuserer meget på pris. De få kæder, som havde dannet en mere nuanceret opfattelse af forbrugerne, stillede således større krav til kvalitet og dyrevelfærd. En enkelt detailkæde havde valgt at indgå kontrakter direkte med svineproducenter for at få størst mulig indflydelse på produktionen (herunder foder, medicinering og dyrevelfærd), slagtning og markedsføring af det svinekød, som kæden sælger.

Dannelse af retningslinjer og normer i svinesektoren

Retningslinjer og normer er i en vis udstrækning flydende og påvirkelige af mange forskellige aktører. Nedenfor ses på retningslinjer, som praktiseres mellem forskellige interessenter fra forbrugere og dyreværnsaktivister over detailkæder, slagterier, forædlingsvirksomheder og primærproducenter til nationale og supranationale myndigheder.

Som tidligere nævnt har lovgivning hidtil været det primære instrument til at forbedre dyrevelfærden, og kravet om, at alle drægtige søer og gylte skal være i løsdrift per 1. januar 2013, er et eksempel herpå. Disse ændringer har imidlertid været meget lang tid undervejs (Elzen m.fl. 2011). I takt med at fødevaremarkedet er blevet stadig mere globaliseret, er det således blevet sværere for offentlige myndigheder at regulere fødevaresikkerhed og kvalitetspraksisser (Hatanaka m.fl. 2005; Tennent og Lockie 2012). Som konsekvens heraf er brugen af private standarder og tredjepartscertificering i fødevarebranchen vundet frem over de seneste 20 år (Henson 2008).

Inden for kødbranchen kan private standarder til dels ses som en reaktion på, at forbrugerne er blevet mere bekymrede for sikkerheden og kvaliteten af fersk kød i kølvandet på forskellige kødskandaler i løbet af 1990'erne. For at berolige forbrugerne og imødekomme deres krav har kødsektoren udviklet, implementeret og kommunikeret en række forskellige kvalitetssikringssystemer. Alene på det britiske marked findes der omkring 20 forskellige kvalitetsmærkninger af kød (McEachern og Schröder 2004). På tilsvarende vis er der i Tyskland etableret et kvalitetssikringssystem (QS). I tilgift har nogle tyske detailkæder oprettet egne mærker af svinekød, hvor de opstiller krav og standarder til for eksempel genetik, foder, dyrehold og medicinering, som deres leverandører skal leve op til (Esbjerg 2004).

Detailkæder og andre aktører (herunder også offentlige myndigheder) benytter i stigende grad tredjepartscertificering til at kontrollere, om en bestemt privat standard for fødevaresikkerhed og kvalitet overholdes. Tredjepartscertificering anses ofte for at være uafhængig og objektiv, da den virksomhed, der forestår certificeringen, er uafhængig (i hvert fald på papiret) af køber og sælger. Dette er med til at styrke legitimiteten og troværdigheden af tredjepartscertificering. Tredjepartscertificering kan ses som en styringsmekanisme, der tilbyder detailkæder (1) mulighed for at differentiere fødevareprodukter på de egenskaber, detailkæden ønsker (for eksempel hvordan det er produceret, produktkvalitet, dyrevelfærd eller oprindelse), (2) sikkerhed for konsistent implementering af en standard uafhængig af oprindelsesland og samtidig (3) minimering af detailkædens transaktionsomkostninger og økonomiske ansvar, idet omkostninger og ansvar lægges over på producenter og certificeringsinstitutioner (Hatanaka m.fl. 2005).

GLOBALG.A.P er et eksempel på en privat standard i fødevarebranchen, der primært er fokuseret på fødevaresikkerhed og sporbarhed. Den blev oprindeligt udviklet af britiske detailkæder, men anvendes nu af detailkæder på tværs af Europa og endnu bredere (Tennent og Lockie 2012). Implementeringen af standarder som GLOBALG.A.P giver detailkæder muligheder for at koordinere og kontrollere andre aktører i deres værdikæde. Dette kan have konsekvenser for relationerne mellem producenter og underleverandører, da der stilles krav om sporbarhed bagud i værdikæden (Hatanaka m.fl. 2005; Tennent og Lockie 2012).

Efterlevelse af bestemte standarder er ikke ensbetydende med højere priser for landmanden, men påfører ham tværtimod ofte store administrative byrder med at dokumentere overholdelse af standarden (Hubbard m.fl. 2007).
I princippet er overholdelse af private standarder frivillig, men for de fleste producenter er tilslutning til og efterlevelse af private standarder stort set en forudsætning for at vedblive med at producere svin (Hubbard m.fl. 2007). I Storbritannien stiller de fleste slagterier og detailkæder således kontraktlige krav om, at landmænd er medlem af et kvalitetssikringssystem som Assured British Pigs (ABP), Genesis Quality (GQ) eller Freedom Food (FF). Freedom Food er den eneste standard, som har primær fokus på dyrevelfærd.

En undersøgelse blandt australske citrusproducenter fandt ligefrem, at disse var meget bekymrede for, at standarder som GLOBALG.A.P var med til at undergrave deres rettigheder og fleksibilitet med hensyn til at træffe beslutninger om deres egen jord, virksomheder og produktionsprocesser (Tennent og Lockie 2012).

Forbrugere og dyrevelfærdsaktivister kan også være med til at påvirke normer og retningslinjer for dyrevelfærd (Elzen m.fl. 2011; Uzea m.fl. 2011), dels gennem den adfærd, førstnævnte udviser i indkøbssituationen, og dels ved at forsøge at påvirke lovgivning eller konkrete virksomheders praksis. Der er således eksempler på, at detailkæder og restaurantkæder af dyrevelfærdsorganisationer er blevet presset til at implementere strengere dyrevelfærdskrav for deres leverandører (Uzea m.fl. 2011).

Landmændene spiller naturligvis også en rolle i forhold til at forbedre dyrevelfærden. Svineproducenter kan have både etiske/moralske, økonomiske og lovgivningsmæssige grunde til at forbedre velfærden for deres produktionsdyr (Borgen og Skarstad 2007; Hubbard m.fl. 2007). En undersøgelse af engelske svineproducenter fandt, at især økologiske landmænd er motiveret af at gøre 'det rigtige', hvorimod konventionelle landmænd tilslutter sig forskellige standarder og gennemfører dyrevelfærdsforbedringer af pragmatiske grunde – for at kunne vedblive med at sælge deres svin (Hubbard m.fl. 2007).

Samhandelspraksis i svinesektoren
Dyrevelfærd anvendes i stigende grad i markedsføring (reklame, mærkning), certificering, kvalitetssikring eller andre diskurser af både producenter, forædlere og detaillister. På tværs af Europa findes henvisninger til positive aspekter af husdyrproduktionen, som går ud

over de lovgivningsmæssige minimumskrav, på et stadig større antal produkter, hvilket indikerer, at højere dyrevelfærd kan være et relevant salgsargument. (Buller og Cesar 2007).

I Frankrig kobles dyrevelfærd typisk til spisekvalitet i markedsføringen af en lang række fødevarer, idet smagen anses for at være det vigtigste kriterium for franske forbrugere (efter prisen). Højere dyrevelfærd kan derimod ikke i sig selv berettige en højere pris. Forskellige aktører argumenterer i den sammenhæng for, at dyr skal behandles ordentlig igennem hele værdikæden for at sikre en ordentlig spisekvalitet, hvilket bruges til at differentiere traditionelle produktionsformer fra mere intensive indendørs produktionsformer. God dyrevelfærd ses i en fransk sammenhæng således som et integreret aspekt i produktionen af kvalitetsfødevarer og er ikke udtryk for et eksplicit etisk standpunkt fra producenters eller detaillisters side (Buller og Cesar 2007).

En af de teknikker, som anvendes af mange britiske detailkæder, er kvalitetssikringsmærkning af fersk kød. Nogle af disse mærkninger er nationale, mens andre er detailkæde-specifikke (McEachern og Warnaby 2004). Brugen af mærkningsordninger på etiketter er en af de måder, hvorpå producenter og detailkæder forsøger at tiltrække opmærksomhed til fødevareprodukter, samtidigt med at forbrugerne informeres om, hvordan produktet er produceret, og om hvilke krav det lever op til.

Der kan stilles spørgsmålstegn ved, i hvor høj grad producenter og detailkæder har tænkt forbrugeren ind ved udformningen af etiketter og mærkningsordninger (McEachern og Warnaby 2005). Mærkning skulle i princippet gøre det nemmere for forbrugeren at tage hensyn til dyrevelfærd i købssituationen (Tonsor og Wolf 2011), men nogle studier peger på, at forbrugerne ikke forstår den information, der er på etiketten (McEachern og Warnaby 2004; 2005).

Dyrevelfærd som en lille niche på det danske marked

Med udgangspunkt i markedspraksisbegrebet har vi gennem en interviewundersøgelse forsøgt at afdække om og i givet fald hvordan, forskellige aktørers konkrete praktiske aktiviteter er med til at ændre betydningen af dyrevelfærd på det danske marked for fersk kød. (For en nærmere beskrivelse af hvem vi har interviewet, og hvordan undersøgelsen er gennemført, se boksen *Dataindsamling og analyse*.)

Dataindsamling og analyse

For at forstå markedspraksis i den danske svinesektor er der lavet semistrukturerede interviews med forskellige aktører langs hele værdikæden, dog ikke borgere og forbrugere (se i stedet kapitel 2 og 3), samt andre relevante interessenter. I mindre omfang er der gennemført butiksbesøg og indsamlet skriftligt materiale til at underbygge og perspektivere de gennemførte interviews.

Der er lavet interviews med tre landmænd (en konventionel producent, en producent af frilandsgrise og en økologisk producent) og centrale aktører i slagteri- og forarbejdningssektoren (Danish Crown, Tican, Friland og Tulip). Desuden er der gennemført interviews med tre detailkæder – en discountkæde og to supermarkedskæder. I forhold til hver af de tre detailkæder er der gennemført interviews med tre personer: en kategorichef/indkøber på kædeniveau, en købmand/butikschef og en kategoriansvarlig. Endelig er der gennemført interviews med andre relevante aktører, der arbejder konkret med dyrevelfærd i Danmark. Specifikt drejer det sig om Dyrenes Beskyttelse, Landbrug & Fødevarer og Videncenter for Svineproduktion. I alt er der gennemført interviews med 19 personer om det danske marked.

Alle interviews blev optaget og efterfølgende transskriberet i fuld længde. Interviewene blev analyseret ved hjælp af kodning og kategorisering af centrale temaer; dels ud fra koder med rødder i markedspraksisbegrebet og dels ud fra temaer, som blev identificeret induktivt.

Vores analyse af det danske marked peger på, at de ændringer i reglerne for søers velfærd, som er fuldt gennemført per 1. januar 2013, har haft betydning for forskellige aktørers markedspraksisser. Flere informanter lægger vægt på, at de nye regler betyder, at forskellene mellem konventionelt produceret kød og 'velfærdskød' er blevet mindre. Det kan lidt paradoksalt være problematisk for de aktører, som ønsker at bruge dyrevelfærd til at differentiere sig. En informant ser det som svært at positionere eller markedsføre sig på, at man opfylder generelle krav til dyrevelfærd, så hvis dyrevelfærden generelt stiger, bliver det ifølge denne informant uinteressant set ud fra et marketingperspektiv.

Forskellige aktører vurderer, at kravene om løse drægtige søer har påvirket markedet og har ført til diskussioner mellem detailhandlen og producenterne om, hvordan markedet for velfærdskød kan udvikles. Som eksempel på sådanne normaliseringspraksisser kan nævnes, at en detaillist har indledt diskussioner med Danish Crown om hvilke forbedringer af dyrevelfærdsstandarderne, man kan lave for kød, der sælges som velfærdskød under detailkædens eget mærke for igen at skabe større forskel i dyrevelfærd mellem forskellige produktioner.

Det lokale og det globale marked for svinekød hænger tæt sammen

Der er dannet forståelser blandt både detailkæder og slagterier om, at forbedringer i dyrevelfærd skal ske under hensyntagen til de meromkostninger, disse forbedringer vurderes at ville medføre. For de fleste danske detailkæder ses prisen således som en afgørende konkurrenceparameter. Samtidig er der en bred forståelse af, at velfærdskød kun er en nicheproduktion for den danske svinesektor, og at tiltag til generelle dyrevelfærdsforbedringer derfor må ske uden at påvirke branchens internationale konkurrenceevne i negativ retning. At svinebranchen ses som meget eksportorienteret medfører endvidere, at Danish Crown og Tican af enkelte informanter vurderes som værende lidt svære at danse med.

En informant nævner endvidere, at Danish Crown har en dominerende position på markedet, en stor organisation med mange mennesker og meget bureaukrati. Eksempler på lidt kritiske udsagn om Danish Crown er følgende to:

> *[Der er] ingen tvivl om at jo større position man har på markedet, jo mere dvask bliver man.*
>
> *Danish Crown er meget store, og de er meget, meget fokuserede på at være store.*

Når informanterne på denne måde fokuserer på Danish Crowns størrelse, er det underforstået, at Danish Crown på grund af sin størrelse har svært ved, og måske ikke lyst til, at ændre praksis og bøvle med små nicher.

Det kom tydeligt frem, at de interviewede detailkæder har vidt forskellige praksisser i forhold til at danne repræsentationer af markedet. Det er med til at forklare, at de har forskellige forståelser af, hvordan gennemførelsen af dyrevelfærdsregler vil påvirke markedet, herunder hvilken rolle dyrevelfærd fremover skal spille i markedsføringen af svinekød.

At aktørerne ikke har samme markedsforståelse er også en del af forklaringen på, at der ses forskelligt på potentialet ved frivilligt at øge standarderne for dyrevelfærden. Generelt er vurderingen, at de største aktører på markedet ikke ønsker at højne dyrevelfærdsstandarderne (det gælder både slagterier og detailkæder), eftersom de standarder, der findes på nuværende tidspunkt, lever op til de krav, der eksisterer på verdensmarkedet. Dette er en forståelse, adskillige informanter har. Ensidigt at forbedre dyrevelfærden i Danmark anses hos nogle aktører som værende direkte skadeligt for Danmarks konkurrenceevne, grundet de meromkostninger, der så formodes at blive tillagt produkterne. Omvendt ser mindre aktører i for eksempel detailsektoren dyrevelfærd som en potentiel måde, hvorpå man kan differentiere sig fra de større kæder.

Detailkæderne argumenterer for, at de blot sælger de produkter, kunderne ønsker, når de skal forklare, hvorfor de primært sælger konven-

tionelt kød. Deres begrundelse er, at de danske forbrugere ikke vægter dyrevelfærd højt – i hvert fald ikke når dette er ensbetydende med en højere pris. Flere informanter foretager således en lidt grov inddeling af danske forbrugere i to segmenter. Klart det største segment omfatter de forbrugere, som ikke bekymrer sig om dyrevelfærd, og for hvem pris, smag og fedt (magert kød) vurderes at være de vigtigste beslutningskriterier ved indkøb. Kun et lille forbrugersegment vurderes at efterspørge højere dyrevelfærdskrav, end den konventionelle produktion tilbyder, og være villige til at betale en (lille) merpris for bedre dyrevelfærd.

Informanter fra svinesektoren argumenterer for, at hvis forbrugerne ville lægge større vægt på dyrevelfærd, ville udbuddet af dyrevelfærdskød også stige. Dette naturligvis forudsat, at producenterne fik en merpris for deres produkter, der ville gøre dem i stand til at dække de meromkostninger, som, de vurderer, er forbundet med at forbedre dyrevelfærden. Svinesektoren tillægger således kunderne et stort ansvar i forhold til at drive udviklingen af salget af dyrevelfærdsprodukter. Der synes dog også at være et uudnyttet markedspotentiale, idet Friland peger på, at produktionen af frilandssvin ikke kan tilfredsstille den nuværende efterspørgsel.

Ligeledes mener Dyrenes Beskyttelse, at der hos de danske forbrugere faktisk er en stigende interesse for dyrevelfærd. Ifølge Dyrenes Beskyttelse er forbrugerne nødt til at være bedre informeret om dyrevelfærd, hvis de skal efterspørge velfærdskød i større omfang. Andre informanter mener omvendt, at forbrugerne allerede har så mange informationer til rådighed, at de har svært ved at få hoved og hale på det hele. Informanter siger, at der er mange mærkningsordninger, som på papiret forsøger at hjælpe forbrugerne med at træffe bedre beslutninger, men de fleste af disse mærkningsordninger vurderes at være ukendte for forbrugerne. Undtagelserne er det røde ø-mærke og det nordiske nøglehulsmærke.

Flere informanter understreger, at hvis produkter skal sælges som velfærdskød, forudsætter det, at forskellene i dyrevelfærd er store nok til, at de kan kommunikeres til forbrugerne, og at de skal gøre en reel forskel for dyrene.

En kategorichef i en discountkæde baserer i høj grad sin forståelse af, hvad kunderne efterspørger, og af hvad der skal til, for at detailkæden opnår succes, på hvad han selv tror på og gerne vil købe. Denne detailkæde udfører ikke selv markedsundersøgelser, men baserer i stedet sin markedsforståelse på uformelle interne diskussioner med sin hovedleverandør Danish Crown. Modsat gennemfører slagterierne, forarbejdningsvirksomhederne og supermarkedskæderne mange formelle markedsundersøgelser og indgår i løbende diskussioner med forskellige samhandelspartnere for at kunne konstruere deres forståelse af markedet.

Det er bemærkelsesværdigt, at mange informanter eksplicit laver en forbindelse mellem det danske marked og den danske svinesektors globale marked. Der er således en udbredt anerkendelse af svinesektorens samfundsøkonomiske betydning, og af at forbedringer i dyrevelfærden derfor skal ske med øje for at bevare den danske svineproduktions internationale konkurrencedygtighed.

Samhandel og interesseforskelle i svinesektoren

Den nuværende udvekslingspraksis på det danske marked er kendetegnet ved hyppig kontakt og ret komplekse relationer mellem detailkæderne og deres leverandører (slagterier og forarbejdningsvirksomheder).

På hjemmemarkedet taler de forskellige aktører løbende om emner knyttet til den daglige samhandel, og der gennemføres også diskussioner af mere strategiske og fremtidsorienterede initiativer og udviklingsprocesser. Ligeledes er det kendetegnende, at der kommunikeres på tværs af flere forskellige niveauer i organisationerne. En salgschef fra Danish Crown udtalte således, at han havde mange forskellige indgange til en bestemt kæde, herunder direktøren, to driftschefer, fire regionschefer, butiksslagtere, centrale indkøbere og marketingfolk.

De interviewede indkøbere/kategorichefer fremhæver de hyppige interaktioner og de gode, langsigtede relationer, de har med slagterierne. Personlige møder ansigt til ansigt er hyppige grundet de korte geografiske afstande, men sælgere og indkøber bruger også hyppigt e-mail og telefon. En kategorichef beskriver samarbejdet med Danish Crown på følgende måde:

> *Jeg sidder rimeligt tit sammen med nogle Danish Crowns folk og ideudveksler. Dialog om hvad man kan gøre anderledes (for eksempel ved at give grisen særligt foder) […] Fabrikschefer på de enkelte slagterier tænker logistik, rationelt og effektivitet. Dem, jeg handler med, de tænker salg. Skal så hjem på fabrikker og få tingene til at lade sig gøre. Nogle ting kan lade sig gøre, andre ting ikke. […] Vi har et meget, meget tæt forhold til Danish Crown/ Friland. Vi anerkender hinandens mission her i verden. Det hele drejer sig om 'hvad kan vi gøre' for at vi begge kan komme til at lave en bedre forretning.*

Det er af stor betydning for slagterierne og forarbejdningsindustrien, at de servicerer de tre store detailgrupper på markedet (Coop, Dansk Supermarked og SuperGros). Forarbejdningsindustrien er generelt interesseret i at opbygge langvarige relationer, hvorimod detailleddet har fokus på stabile leveringsforhold og prisen. Detailbranchens magt er af afgørende betydning, og da dyrevelfærd ikke har højeste prioritet hos især de store detailkæder, forplanter dette sig bagud i værdikæden til slagterier og svineproducenter.

Især discountkæderne ses som meget fokuseret på pris, hvorfor det kan være svært at diskutere andre emner som kvalitet og dyrevelfærd med dem. Discountkæderne er dog også interesseret i stabile leveringer og i svinekødets oprindelse, så de (i hvert fald af og til) sælger dansk svinekød.

En salgschef gav udtryk for, at det nogle gange var lidt svært at diskutere mere langsigtede initiativer med detailkæderne, fordi indkøberne i detailsektoren blev vurderet på, om de kunne købe billigt ind. Endvidere mente salgschefen, at nogle detailkæder havde svært ved at acceptere prisstigninger på trods af højere omkostninger i produktionsleddet og højere verdensmarkedspriser på svinekød. I andet halvår af 2012 havde der således været store prisstigninger på svinekød som følge af faldende udbud (som ifølge nogle informanter skyldtes reglerne, som blev fuldt gennemført per 1. januar 2013, og til dels en markant større efterspørgsel i Rusland). Salgschefen havde derfor haft adskillige møder med sine kunder (detailkæder) for at forklare årsagerne til prisstigningerne, og hvordan de skulle håndteres, herunder hvordan leverandøren kunne hjælpe detailkæderne for eksempel ved at sælge andre (billigere) udskæringer, hvis ikke de mente, at de kunne hæve prisen for forbrugeren.

Discountsektoren har i de senere år vundet markedsandele på det danske dagligvaremarked. Discountkæderne har en anden omkostningsstruktur end supermarkedskæderne, og det ses derfor som værende svært for supermarkedskæderne at konkurrere på prisen. Nogle supermarkedskæder er ifølge Danish Crown ved at erkende, at de er nødsaget til at profilere sig på andre parametre end pris. I denne sammenhæng kan dyrevelfærd være relevant som salgsargument.

Detailkæderne vil efter Danish Crowns vurdering gerne tilbyde deres kunder noget unikt. Danish Crown har derfor udover det konventionelle svinekød en række specialproduktioner såsom Den go'e gris, Bornholmergrisen og Skovgrisen samt kød fra økologiske og fritgående svin.[1] I de fleste tilfælde har specifikke detailkæder rettighederne til at sælge svinekød fra de forskellige specialproduktioner. Danish Crown indgår løbende i dialog med de respektive detailkæder om, hvilke krav der skal gælde for hver specialproduktion, for eksempel hvor

1 Tican slagter kun konventionelle svin og Englandsgrise, idet virksomheden kun har et slagteri, og omkostningerne og den øgede arbejdsindsats, som er nødvendig for at håndtere flere produktionslinjer, vurderes at være for høj.

meget plads dyrene skal have, foder og vægt ved slagtning. Specialproduktionerne er ifølge Danish Crown udviklet over en årrække i tæt dialog med de respektive detailkæder. Dyrevelfærden er for alle specialproduktioner højere end for konventionelle svin, men der er forskel på hvor meget højere.

Danish Crown og Friland Food arbejder tæt sammen med Dyrenes Beskyttelse i udvikling af deres produkter fra økologiske og fritgående dyr. Det gælder både i forhold til formulering af dyrevelfærdskravene og til udviklingstiltag generelt. Slagteri- og forarbejdningsvirksomhederne mener generelt, at Dyrenes Beskyttelse har en høj troværdighed og stor viden inden for området. Som del af deres samarbejde har Danish Crown/Friland udviklet et uddannelsesprogram sammen med Dyrenes Beskyttelse og flere detailkæder for at klæde de forskellige kæders slagtere på, så de kan indgå i dialog med forbrugerne omkring de vilkår, som frilandskød produceres under, samt hvordan Dyrenes Beskyttelse som en uafhængig organisation regelmæssigt kontrollerer, at svineproducenterne opfylder de krav til dyrevelfærd, som er udarbejdet i fællesskab.

Modsat argumenterer andre informanter for, at Dyrenes Beskyttelse gør det svært for producenterne og forarbejdningsindustrien at drive udviklingen inden for dyrevelfærdsområdet, fordi de stiller for høje krav.

Dyrenes Beskyttelse afviser ikke overraskende denne kritik. På deres hjemmeside argumenterer Dyrenes Beskyttelse for, at markedsføringen af noget af det svinekød, der sælges som velfærdskød, ikke lever op til betegnelsen, da dyrevelfærden ofte kun er marginalt bedre end i den konventionelle produktion.

Kategorichefen fra en af detailkæderne beklagede, at andre detailkæder ikke gjorde mere for at forbedre dyrevelfærden. Selv om detailkæderne har en betydelig magt, ønsker de generelt ikke at bruge den til at gøre en forskel på dyrevelfærdsområdet. Landbrug & Fødevarer giver udtryk for en lignende forståelse, idet man vurderer, at det kun er nogle få mindre detailkæder, som bruger dyrevelfærd proaktivt. Overordnet beskrives danske detailkæder som blot havende en forventning om, at dansk svinekød opfylder gældende dyrevelfærdskrav. En kategorichef fra en supermarkedskæde mener, at hans kollegaer hos andre detailkæder kan gøre mere for dyrevelfærd:

> *Det kan godt lade sig gøre at tilføje noget i værdikæden (for eksempel dyrevelfærd), så nogle forbrugere vil betale mere, men så kræver det at indkøbere som mig, vi tror på det. Hvis alle kun tror på, at det drejer sig om prisen, så er der kun en ting at gøre, det er at købe det der, hvor det er billigst.*

Denne informant forklarer således de andre detailkæders tilbageholdenhed med, at de har en forståelse af, at det er prisen, som er afgørende for forbrugeren. Detailkæderne beskrives af flere aktører som dygtige forhandlere, som kun er interesseret i at tjene penge, hvilket også gælder for dyrevelfærd. Dette syn på detailkæderne kommer til udtryk i udtalelser som disse tre:

> *Det danske marked er præget af tre store detailhandelsaktører, som er benhårde i deres tilgang til at handle produkter, og som ikke i deres generelle politik vægter dyrevelfærd særligt højt. Det er pris. Det som der så er, når vi snakker dyrevelfærd, det er, at der er en række specialproduktioner, som på en eller anden måde har noget med dyrevelfærd at gøre.*

> *De der kæmpestore koncerner på detailmarkedet styrer rigtig meget, og de er ikke altid styret af det samme, som hvis de spurgte deres kunder, hvad der ville være godt for dem. De er styret af, hvad der er godt for dem, og de styrer næsten, hvad kunderne mener mere end det den anden vej.*

> *Detailkæderne forhandler benhårdt, også når det gælder dyrevelfærd, så der er et krav om at retfærdiggøre merværdi ved dyrevelfærd.*

Som konsekvens af disse udtalelser må en konklusion være, at hvis detailkæderne skal agere mere proaktivt, må leverandører og organisationer som Dyrenes Beskyttelse kunne argumentere for, hvilke fordele detailkæderne kan få ved at fremme dyrevelfærd.

At detailkæderne overordnet set ikke gør mere for dyrevelfærd afspejler deres forståelse af, at de fleste forbrugere er mere interesserede i lave priser og god smag end i dyrevelfærd, og at de ikke er villige til at betale en merpris herfor.

Adskillige informanter fra forskellige led i forsyningskæden argumenterer for, at det er vigtigt for forbrugerne at have mulighed for at vælge mellem forskellige typer af svinekød. Selv en detailkæde, der har meget fokus på at sælge økologisk og frilandskød, er nødt til at sælge konventionelt kød. Forbrugerne vil ifølge en indkøber selv vælge – det skal detailkæderne ikke gøre på deres vegne:

> *Vi er en gang imellem kammet over og har været en lille bitte smule frelste og vil vælge for vores forbruger. Og hver gang vi har gjort det, er det gået os dårligt. Vi skal give forbrugeren valget.*

Detailkæden forsøger dog at påvirke forbrugerne ved i sin markedsføring i tilbudsaviser i butikken at have fokus på de produkter, som detailkæden brænder mest for.

Andre aktører argumenterer dog for, at en stor del af detailhandlen ofte har truffet dette valg i forvejen for kunden – ved ikke at tilbyde produkter med bedre dyrevelfærd.

Der er ifølge flere informanter omkostninger forbundet med specialproduktioner gennem hele værdikæden, fordi hver enkelt produktion skal håndteres separat på slagteriet. Desuden er der omkostninger forbundet med at opfylde dokumentationskrav, at have forskellige emballager og specifikke etiketter. Disse omkostninger skal dækkes af en del af grisen, da det kun er nogle udskæringer/produkter fra grisen, som kan sælges mod en merpris. Andre dele af grisen forarbejdes eller eksporteres, men uden at kunderne vil betale mere for bedre dyrevelfærd:

> *Tican og DC eksporterer til 130 lande, splitter det op. Hvis man i Danmark vil have noget [mere dyrevelfærd], så skal den part af grisen, der sælges i Danmark, betale hele meromkostningen, også på det som går til lande, som ikke betaler en merpris. Det gør, at økologisk svinekød og Friland bliver relativt dyrt i forhold til det konventionelle.*

Betingelserne for samhandlen mellem detailkæder og leverandører er typisk reguleret overordnet i samarbejdsaftaler. Her er omfanget af samhandlen ikke lagt fast. Det samme gælder priser, som fastsættes ugentlig på baggrund af noteringen for svin.

De store aktører i svinesektoren er i øjeblikket ikke interesseret i at øge de generelle dyrevelfærdsstandarder. Danish Crown, Tican og Landbrug & Fødevarer er tilfredse med, at danske svineproducenter lever op til dansk lovgivning, da det vurderes at være mere end tilstrækkeligt til at opfylde kravene på verdensmarkedet. Som følge af de høje relative omkostninger ved at producere i Danmark er disse aktører bange for, at unilaterale danske forbedringer i dyrevelfærd vil undergrave branchens konkurrenceevne. Disse aktører har en forståelse af, at danske produkter på verdensmarkedet ses som den standard, som andre måles efter med hensyn til dyrevelfærd, standardisering, lovgivning og overvågning. At kunderne på eksportmarkederne har denne opfattelse vurderes at være en konkurrencemæssig fordel.

Muligheder og begrænsninger for at forbedre dyrevelfærden

Producenterne, forarbejdningsindustrien og detailkæderne anklages af forskellige informanter for at udvise manglende initiativ for at højne dyrevelfærden. Producenterne og forarbejdningsindustrien mener på deres side, at de lever op til de lovgivningsmæssige krav, der gælder på markedet. Det er således et åbent spørgsmål, hvem der skal drive en udvikling mod bedre dyrevelfærd for danske svin.

Hvad dyrevelfærd er, og hvor god dyrevelfærden for søer og svin skal være, er i høj grad til diskussion. Forskellige aktører på produktionssiden er tilfredse med det nuværende niveau og argumenterer for, at implementeringen af de nye regler for drægtige søer og gylte er en markant forbedring. Yderligere forbedringer skal ske trinvist og med en lang tidshorisont for at give svineproducenterne stabile produktionsbetingelser. Andre aktører er utilfredse med den nuværende situation og ønsker betydelige forbedringer i dyrevelfærden, for eksempel med hensyn til kastration af hangrise, halekupering og forbud mod fikserede farende og diegivende søer.

Dyrenes Beskyttelse arbejder på det politiske niveau på at påvirke rammebetingelserne for dyrevelfærd. Organisationen er ikke tilhænger af frivillige tiltag til at forbedre dyrevelfærden og foretrækker bindende lovgivning. Givet at 'markedsdrevet dyrevelfærd' er et mantra for regeringen, ser Dyrenes Beskyttelse det som sin opgave at oplyse forbrugeren om dyrevelfærd for at stimulere forbrugernes efterspørgsel. Derudover står Dyrenes Beskyttelse bag et koncept med velfærdsdelikatesser, der har til formål at fremme naturligt og alsidigt husdyrhold på mindre økologiske bedrifter. Disse velfærdsdelikatesser sælges gennem lokale netværk og gårdbutikker. Dyrenes Beskyttelse er en stor organisation, som spænder over et bredt spektrum af holdninger til, hvor pragmatisk organisationen skal være i forhold til dyrevelfærd. Modsat nogle dyrerettighedsorganisationer anerkender Dyrenes Beskyttelse dog, at det er acceptabelt at spise dyr, så længe de har haft et godt liv. Hvad der er et 'godt liv' er imidlertid til stadighed til diskussion.

Forskellige andre organisationer ses som spillende en rolle i relation til at forbedre dyrevelfærden. Landbrug & Fødevarer er en af de aktører, som nævnes. En kategorichef i en supermarkedskæde udtaler:

> *Landbrug & Fødevarer gør noget for dyrevelfærden, men de går ikke forrest. De kan godt se, hvor Danmark tjener pengene. Det vil være rart at se dem træde lidt mere i karakter, men man saver jo ikke den gren over, man selv sidder på.*

Denne informant så således gerne, at Landbrug & Fødevarer gjorde mere for dyrevelfærd, men anerkender samtidigt, at dansk svineproduktion konkurrerer på verdensmarkedet, og at det derfor ikke kan forventes, at branchen underminerer sin egen position. Landbrug & Fødevarer fremhæver tilsvarende, at dyrevelfærden i Danmark skal forbedres trinvis for at bevare konkurrenceevnen (og dermed arbejdspladser og eksportindtægter). Organisationen ser gerne, at forbedringer i første omgang sker ad frivillighedens vej for at opbygge erfaring med nye produktionssystemer og rutiner (som det var tilfældet med de løse drægtige søer i forbindelse med produktion af såkaldte Englandsgrise).

At få landmænd til frivilligt at lægge produktionen om kan for eksempel ske ved at udarbejde en incitamentsstruktur, der gør det interessant for dem. Som eksempel herpå nævner en informant, at der arbejdes på at sikre landmændene et tillæg for at dække deres risiko og de ekstra omkostninger, så det er muligt at nå det politisk definerede mål om 10 % løse farende og diegivende søer i 2021. Når man i branchen har opbygget tilstrækkelig erfaring, kan strammere lovgivning komme på tale.

> *Producenterne skal vide, hvad de nogenlunde har at holde sig til, for du kan ikke hvert andet år lancere noget nyt, der gør, at det ser helt anderledes ud, for de bygger jo på en forventning om at få lov til at producere 20-25 år i det her system.*

Når en svineproducent bygger nye stalde, har disse en forventet levetid på 20-25 år. Fordi det er forbundet med betydelige investeringer at bygge nye stalde, anses det som vigtigt, at velfærdskravene ikke ændres 'hvert andet år'. Flere informanter fremhæver således, at det er vigtigt, at landmændene ved, hvilke krav de skal opfylde her og nu og i en overskuelig fremtid, hvilket i denne sammenhæng menes at være mindst 5-10 år:

Man skal hele tiden tænke, hvor skal vi bevæge os hen de næste 5-10 år, og inden for husdyrproduktionen er man nødt til at acceptere, at ting tager tid, fordi der er så afsindig mange penge bundet i produktionssystemer, og fordi biologien tager tid.

Fordi landmændene har meget kapital bundet i bygninger, anses de af flere informanter for at være henholdende med at ville øge dyrevelfærden. På den anden side anerkender adskillige informanter, at de fleste landmænd godt kan se, at 2013-reglerne er fornuftige. At opfylde dem har imidlertid været en udfordring for mange producenter, da bankerne har været meget tilbageholdende med at låne penge til landmænd i de senere år. Ifølge Landbrug & Fødevarer er dyrevelfærd imidlertid ikke kun et spørgsmål om mursten:

Der er rigtig meget management i dyrevelfærd, ikke kun staldsystemer. Nogle af vores systemer, inklusiv vores produktstandarder, er med til at rette op på forholdene ude ved producenterne.

Som et eksempel på et konkret forsøg på at opstille en standard eller norm for produktionen af svin i Danmark fremhæver flere informanter fra svinesektoren DANISH, der betegnes som branchens eget kontrolsystem. DANISH er med til at gøre dansk svinekød attraktivt på verdensmarkedet, fordi det er med til at sikre et meget ensartet produkt, og det beskrives som et ret stærkt system til at styre sikkerhed og dyrevelfærd. DANISH blev sat i søen i 2007, til dels fordi der var stor diskussion omkring dyrevelfærd og eksport af levende dyr til Tyskland. DANISH udvikler sig i takt med den tyske QS-standard og anses som en forudsætning for eksport til Tyskland. DANISH kontrolleres af Baltic, en uafhængig tredjepart som gennemfører audits. Dette er helt i tråd med de tendenser, som blev diskuteret i afsnittet *Dannelse af retningslinjer og normer i svinesektoren.*

At de fleste informanter trækker en forbindelse mellem hjemmemarkedet og eksportmarkederne afspejler sig således i deres tiltag for at øge dyrevelfærden. Endvidere er der en erkendelse af, at forbedringer af dyrevelfærd tager tid på grund af de investeringer, det er nødvendigt at foretage i den henseende. For Dyrenes Beskyttelse er der dog ingen tvivl om, at dyrene kommer før branchen:

Langt, langt hovedparten af svineproduktionen er til eksport. Som dyreværnsorganisation er vi jo ikke dem, der sidder og siger, det er i orden at pine og plage dyrene, fordi vi skal tjene en masse penge på eksportmarkedet. Det er ligesom ikke vores rolle.

Detailhandlen kan også spille en rolle i forhold til at fremme dyrevelfærd, men en kategorichef beklager sig dog over, at de andre detailkæder er *"monstertræge når det gælder dyrevelfærd"*, mens en anden informant udtaler følgende:

Bortset fra Irma og så senest SuperBest, som skulle rette op på noget image, så har de [danske detailkæder] ikke rigtig brugt dyrevelfærd som en parameter.

Adskillige informanter så gerne, at detailkæderne tog et større ansvar, da det er vurderingen, at detailhandlen i høj grad er med til at påvirke forbrugerens grænser. Det er især de store detailgrupper, som kritiseres for ikke at gøre nok for dyrevelfærden, hvorimod at det anerkendes, at især Irma går foran.

At promovere dyrevelfærd kan også have negative konsekvenser, mener en informant, fordi det kan få forbrugerne til at undre sig over, at dyrevelfærden ikke generelt er så god, som de havde forestillet sig. Som konsekvens heraf kan man risikere, at forbruget af svinekød falder.

Flere informanter forventer stigende efterspørgsel efter dyrevelfærd, men der er dog samtidig en erkendelse af, at der stadig vil være nogle forbrugere, som er bedøvende ligeglade. Forbrugerne har ifølge en kategorichefs opfattelse presset mest på for bedre dyrevelfærd i relation til transport af levende dyr, hvorimod de ikke har været opmærksomme nok på *"det med fikserede søer"* set i forhold til *"hvor grimt det er"* i hans verden.

Implementeringen af reglerne om, at de drægtige søer skal gå løse, ses som en væsentlig forbedring af dyrevelfærden, men flere informanter peger på andre områder, hvor der stadig er behov for forbedringer som for eksempel kastration af hangrise og halekuperinger. En informant understreger, at man hele tiden er nødt til at tænke på, hvor man skal bevæge sig hen, og peger selv på, at det næste bliver endnu mere løsdrift, formentlig i diegivningsafdelingen:

> *Diegivningsafdelingerne er suverænt de dyreste kvadratmenter, man har. Hvis de skal bygges om, kommer det til at koste milliarder.*

Der er således stadig ting forhold, som kan forbedres. Den markedsdrevne dyrevelfærd ses i denne sammenhæng af en informant som *"et lokomotiv",* fordi den kan vise, at nye tiltag og forbedringer kan implementeres i praksis og er økonomisk rentabelt.

Muligheder for at fremme dyrevelfærden på det danske marked

Danske myndigheder og politikere har store forventninger til, at markedet kan spille en fremtrædende rolle med hensyn til at fremme dyrevelfærden, hvorved de også reducerer deres eget ansvar herfor. Som litteraturgennemgangen viste, spiller private standarder for dyrevelfærd da også en større rolle i svinesektoren. Kvalitetsstyringssystemet DANISH kan ses som et eksempel på denne udvikling og blev til dels udviklet som konsekvens af diskussioner om dyrevelfærd. Formålet med DANISH er dog primært at sikre afsætningen af dansk svinekød og levende grise på det tyske marked ved at dokumentere opfyldelsen af tyske krav, ikke nødvendigvis at forbedre dyrevelfærden for danske søer eller grise.

Undersøgelsen af markedspraksis på det danske marked viser, at implementeringen af de nye regler for drægtige søer og gylte per 1. januar 2013 har sat gang i aktiviteter, der har til hensigt at genskabe en forskel i dyrevelfærd mellem konventionel svineproduktion og specialproduktioner af velfærdskød, som dyrevelfærdsmæssigt ligger mellem niveauet for den konventionelle produktion og niveauet for økologiske søer og frilandsproduktion. Det er specifikke detailkæder, som i samarbejde med Danish Crown står bag udviklingen af disse specialproduktioner. Specialproduktionerne sælges dog i mindst lige så høj grad på høj spisekvalitet, som på dyrevelfærd, hvilket afspejler en udbredt opfattelse af, at danske forbrugere ikke lægger vægt på dyrevelfærd, når de køber ind. Samtidig kritiseres specialproduktionerne af Dyrenes Beskyttelse for ikke at være udtryk for reelle forskelle i dyrevelfærd. Dyrenes Beskyttelse lægger i stedet navn til en række velfærdsdelikatesser, som er produceret under vilkår, der ligger meget langt fra den konventionelle svineproduktion.

Man kan måske til en hvis grad sige, at opfattelsen af, at forbrugerne ikke lægger vægt på dyrevelfærd, bliver en selvopfyldende profeti; forbrugerne bliver i mange detailkæder ikke stimuleret til at være opmærksom på dyrevelfærd i indkøbssituationen og lægger derfor mere vægt på pris og forventninger til spisekvalitet. Som adskillige informanter efterspørger, kunne nogle detailkæder derfor måske tage større ansvar for dyrevelfærd og i hvert fald gøre forbrugeren opmærksom på, at de har et valg, og at deres valg har konsekvenser.

Det kan endvidere ses som en barriere for markedsdrevet dyrevelfærd, at den danske svinekødssektor er meget internationalt orienteret. Flere informanter fra produktionssiden (slagterier og tilknyttede organisationer) understreger således, at forbedringer i dyrevelfærd skal ske på måder, der ikke underminerer den danske svinesektors internationale konkurrenceevne. En del af eksporten går til markeder, hvor dyrevelfærd har stor betydning (som Storbritannien og Sverige), og andet til markeder, hvor dyrevelfærd har mindre eller slet ingen betydning (som Kina og USA). I næste kapitel vil vi se på, hvorledes der er en tydelig tendens på flere markeder i retning af, at dyrevelfærd i fremtiden kommer til at spille en større rolle. Derfor er det vigtigt, at der i Danmark også tages højde for dette aspekt i eksportsammenhænge.

Referencer

Azimont, Frank og Luis Araujo (2007): Category reviews as market-shaping events. *Industrial Marketing Management,* vol. 36, nr. 7, side 849-860.

Borgen, Svein Ole og Guro Aadnesgaard Skarstad (2007): Norwegian pig farmers' motivations for improving animal welfare. *British Food Journal,* vol. 109, nr. 11, side 891-905.

Bracke, M.B.M.; K.H. De Greef og H. Hopster (2005): Qualitative stakeholder analysis for the development of sustainable monitoring systems for farm animal welfare. *Journal of Agricultural and Environmental Ethics,* vol. 18, nr. 1, side 27-56.

Buller, Henry og Christine Cesar (2007): Eating well, eating fare: farm animal welfare in France. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food,* vol. 15, nr. 3, side 45-58.

Callon, Michel (1986): Some elements of a sociology of translation: domestication of the scallops and the fishermen of St Brieuc Bay. I: Law (red.) *Power, action and belief: a new sociology of knowledge?* London, Routledge, side 196-223.

Christensen, Tove; Lars Esbjerg og Peter Sandøe (2012): Kan markedet give plads til flere glade grise? I: *Dyrevelfærd i Danmark.* Glostrup, Fødevarestyrelsen, side 40-49.

Corsaro, Daniela (2011). *Market practices and relationship value.* Paper presented at the 27th IMP (Industrial Marketing and Purchasing) Conference, Glasgow.

Dyrenes Beskyttelse (2004): *Velfærdsproblemer hos de danske søer.* København, Dyrenes Beskyttelse.

Elzen, Boelie; Frank W. Geels; Cees Leeuwis og Barbara van Mierlo (2011): Normative contestation in transitions 'in the making': animal welfare concerns and system innovation in pig husbandry. *Research Policy,* vol. 40, nr. 2, side 263-275.

Esbjerg, Lars (2004): *Retailer buying as meaningful action: a study of how and why German food retailers buy fresh pork.* Aarhus, Aarhus School of Business.

Esbjerg, Lars (2011). *Relationally responsive interaction in business.* Paper presented at the 27th IMP (Industrial Marketing and Purchasing) Conference, Glasgow.

Finch, John H. og Virginia L. Acha (2008): Making and exchanging a second-hand oil field, considered in an industrial marketing setting. *Marketing Theory,* vol. 8, nr. 1, side 45-66.

Grewal, Rajdeep og Ravi Dharwadkar (2002): The role of the institutional environment in marketing channels. *Journal of Marketing,* vol. 66, nr. 3, side 82-97.

Håkansson, Håkan og Ivan Snehota (1989): No business is an island: the network concept of business strategy. *Scandinavian Journal of Management,* vol. 4, nr. 3, side 187-200.

Hatanaka, Maki; Carmen Bain og Lawrence Busch (2005): Third-party certification in the global agrifood system. *Food Policy,* vol. 30, nr. 3, side 354-369.

Henson, Spencer (2008): The role of public and private standards in regulating international food markets. *Journal of International Agricultural Trade and Development,* vol. 4, nr. 1, side 63-81.

Hubbard, Carmen; Michael Bourlakis og Guy Garrod (2007): Pig in the middle: farmers and the delivery of farm animal welfare standards. *British Food Journal,* vol. 109, nr. 11, side 919-930.

Kjellberg, Hans og Claes-Fredrik Helgesson (2006): Multiple versions of markets: multiplicity and performativity in market practice.

Industrial Marketing Management, vol. 35, nr. 7, side 839-855.

Kjellberg, Hans og Claes-Fredrik Helgesson (2007): On the nature of markets and their practices. *Marketing Theory,* vol. 7, nr. 2, side 137-162.

Latour, Bruno (1987): *Science in action.* Cambridge MA, Harvard University Press.

Marshall, Alfred (1920): *Principles of economics: an introductory volume* (Vol. 8th). London, MacMillan and Company Limited.

McEachern, Morven G. og Monika J.A. Schröder (2004): Integrating the voice of the consumer within the value chain: a focus on value-based labelling communications in the fresh-meat sector. *The Journal of Consumer Marketing,* vol. 21, nr. 7, side 497-509.

McEachern, Morven G. og Gary Warnaby (2004): Retail "quality assurance" labels as a strategic marketing communication mechanism for fresh meat. *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research,* vol. 14, nr. 2, side 255-271.

McEachern, Morven G. og Gary Warnaby (2005): Improving customer orientation within the fresh meat supply chain: a focus on assurance schemes. *Journal of Marketing Management,* vol. 21, nr., side 89-115.

Nenonen, Suvi og Kaj Storbacka (2011). *On the marketness of markets.* Paper presented at the The 2011 Naples Forum on Service Dominant Logic, Network & Systems Theory and Service Science: Integrating three perspectives for a new service agenda, Naples.

Nielsen, Thorkild og Niels Heine Kristensen (2008): Ethical traceability in the bacon supply chain. I: Coff, Barling, Korthals & Nielsen (red.) *Ethical traceability and communicating food.* Springer, side 83-123.

Skarstad, Guro Å.; Laura Terragni og Hanne Torjusen (2007): Animal welfare according to Norwegian consumers and producers: definitions and implications. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food,* vol. 15, nr. 3, side 73-90.

Skytte, Hans (2005). *Kend dig selv - og dine omgivelser: et værktøj for danske slagteriselskaber.* Århus, MAPP - Handelshøjskolen i Århus.

Skytte, Hans (2008): *Virksomhedsudvikling og interorganisatorisk samarbejde: set ud fra det konstruktivistiske paradigme.* Århus, MAPP, Handelshøjskolen, Århus Universitet.

Smith, Adam (1776/1970): *The wealth of nations* (Reprint 1970 ed.). London, J.M. Dent & Sons Ltd.

Suchman, Mark C. (1995): Managing legitimacy: strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review,* vol. 20, nr. 3, side 571-610.

Tennent, Rebeka og Stewart Lockie (2012): Production relations under GLOBALG.A.P: the relative importance of standards and retail structure. *Sociologia Ruralis,* vol. 52, nr. 1, side 31-47.

Tonsor, Glynn T. og Christopher Wolf (2011): On mandatory labeling of animal welfare attributes. *Food Policy,* vol. 36, nr. 3, side 430-437.

Uzea, Adrian D.; Jill Elizabeth Hobbs og Jing Zhang (2011): Activists and animal welfare: quality verifications in the Canadian pork sector. *Journal of Agricultural Economics,* vol. 62, nr. 2, side 281-304.

KAPITEL 5

KAN GLOBAL MARKEDSPRAKSIS BIDRAGE TIL, AT DER KOMMER FLERE LØSE SØER?

Af Lars Esbjerg og Maja Pedersen

Det meste svinekød, som produceres i Danmark, eksporteres, og den danske svinebranche opererer på et globalt marked. I dette kapitel belyser vi, hvad det betyder for den danske svinebranche i forhold til dyrevelfærd, og om – og i givet fald hvordan – markedspraksis i udvalgte eksportlande kan inspirere til at højne dyrevelfærden for danske svin, herunder ved at der kommer flere løse søer.

Introduktion

I det foregående kapitel diskuterede vi markedspraksis i forhold til svinekød og dyrevelfærd på det danske marked. Allerede her blev det klart, at dansk svineproduktion ses i et internationalt perspektiv, idet såvel svineproducenter, slagterier, forarbejdningsvirksomheder, detailhandlen og de øvrige aktører, vi interviewede, på forskellig måde gav udtryk for, at de var bevidste om, at størstedelen af svin produceret i Danmark eksporteres, og at dette har betydning for de dyrevelfærdskrav, man kan stille til produktionen af svin.

Dette kapitel vender blikket ud i verden og analyserer markedspraksis i forhold til svin og dyrevelfærd på fem vigtige eksportmarkeder, henholdsvis Kina, Storbritannien, Sverige, USA og Australien. Det teoretiske fundament for undersøgelsen af eksportmarkeder er det samme som i kapitel 4. Analysen tager således udgangspunkt i en opfattelse af, at markeder ikke eksisterer uafhængigt af de enkelte virksomheder, men at markeder konstrueres gennem tre former for markedspraksis: udvekslingspraksis, repræsentationspraksis og normaliseringspraksis (Kjellberg og Helgesson 2006; 2007). Forskellen er udelukkende, at det er eksportmarkederne der er det primære fokus i dette kapitel, hvor kapitel 4 fokuserede på Danmark.

Som ved undersøgelsen af det danske marked er markedspraksis på de udenlandske markeder undersøgt ved semistrukturerede interviews. (Se boksen *Dataindsamling og analyse* for et overblik over, hvordan vi har lavet undersøgelsen). De fem eksportmarkeder er udvalgt efter, hvor vidt de formodes at adskille sig i forhold til, i hvilken grad dyrevelfærd har betydning for køb og markedsføring af svinekød i det pågældende land. På baggrund af diskussioner med forskellige danske aktører var forventningen, at dyrevelfærd ville spille en stor rolle på det britiske og svenske marked, en vis rolle på det australske marked, en lille rolle på det amerikanske og næsten ingen rolle på det kinesiske marked.

Målet har været at interviewe henholdsvis to slagterier/forarbejdnings-virksomheder og to detailkæder på hvert marked. Dette er i store træk lykkedes; dog har det vist sig at være meget vanskeligt at etablere kontakt med den britiske og australske detailsektor. Dette har resulteret i, at der er foretaget ét interview med en britisk detailkæde og desværre ingen på det australske marked. I alt er der gennemført 17 interviews.

I det følgende analyseres markedspraksis på hvert af de undersøgte eksportmarkeder hver for sig. Dernæst sammenlignes markedspraksis på det danske marked og de udvalgte eksportmarkeder. Endelig vurderes mulighederne for forskellige aktører i den danske svinesektor til at gå ind i øget markedsføring og salg af specialprodukter på eksportmarkederne, hvor produktion baseret på løse søer indgår som en central parameter.

Dyrevelfærd helt uden betydning i Hong Kong og Kina – og dog …

Kina er et stort eksportmarked med en stigende efterspørgsel efter svinekød. Samtidig er der i 2013 indgået en aftale om, at Danmark som det første land i verden må eksportere forarbejdet svinekød til Kina. Indtil nu har det kun været muligt at eksportere udskæringer og biprodukter. En stor del af den hidtige samhandel med Kina er derfor gået gennem Hong Kong.

Dyrevelfærd er indtil videre ikke noget, som betyder særligt meget i Hong Kong og Kina. At kinesiske forbrugere ikke tænker på dyrevelfærd er hovedparten af informanterne enige om (se boksen *Dataindsamling Hong Kong og Kina* for detaljer om, hvem vi har interviewet). Dette illustreres af følgende citat: *"Forbrugere i Kina bekymrer sig meget lidt [om dyrevelfærd]"*. Én informant går endda så vidt som at sige følgende: *"Vi har ikke noget begreb for dyrevelfærd"*.

Dataindsamling og analyse

Der er fortaget semistrukturerede interviews med såvel danske slagterier og forarbejdningsvirksomheder såvel som importører, detailkæder og andre kunder, som agerer på de pågældende markeder. Slagterierne/forarbejdningsvirksomhederne opererer enten direkte på eksportmarkedet, eller eksporterer til det pågældende marked. Kunderne på de respektive markeder er udvalgt, så de repræsenterer nogle af de største og mest betydningsfulde aktører på markederne eller repræsenterer aktører, som især har profileret sig inden for dyrevelfærd.

Interviewene er alle blevet optaget, transskriberet og kodet efter centrale temaer, som er beskrevet i kapitel 4.

Ifølge informanterne går kinesiske forbrugere op i pris og kvalitet, ikke i dyrevelfærd, og er ikke villige til at betale for dyrevelfærd.

Ifølge flere informanter er svin i Kina traditionelt blevet slagtet ved at stikke en kniv direkte igennem hjertet, hvilket enten krævede at fire-fem mænd holdt grisen, eller at den blev bundet til et bord. Bedøvelse af grisen skete ved at slå den med et hammer, så den blev lammet inden den blev stukket i hjertet. Dette ændrer sig ifølge en indkøber dog:

> *Den traditionelle slagtningsmetode er virkelig meget grusom og inhuman. Imidlertid er hele produktionsprocessen nu meget standardiseret. Det betyder, at dyret står en halv time, inden det slagtes, og før selve slagtningen får det et elektrisk chok og så videre. Hele processen en meget strømlinet.*

Dataindsamling Hong Kong og Kina

For at opbygge en forståelse af, hvilken rolle dyrevelfærd spiller på det kinesiske marked og for den kinesiske markedspraksis, har vi interviewet relevante eksportansvarlige for Hong Kong og Kina hos Tican og Danish Crown.

Desuden gennemførtes en rejse til Hong Kong og Guangzhou, Kina i juni 2013 for at indsamle data lokalt. I Hong Kong interviewedes to lokale ansatte hos Ess-Food, mens en indkøber af svinekød for en udenlandsk ejet supermarkedskæde og direktører for en online detaillist, en grossist og en cateringvirksomhed blev interviewet i Guangzhou. Endelig blev Landbrug & Fødevarers lokale repræsentant interviewet.

I både Hong Kong og Guangzhou besøgtes forskellige supermarkeder og traditionelle 'våde markeder' for at studere de vidt forskellige måder, hvorpå svinekød sælges i Hong Kong og Kina.

Den kinesiske regering er begyndt at rydde op i slagterisektoren, for eksempel gennem lukning af mindre slagterier, således at slagtning af svin fremover vil ske på større enheder, som kan leve op til europæiske standarder. Kinesiske slagte-

rier tager endvidere udenlandske praksisser til sig og bruger for eksempel i stigende omfang CO_2-bedøvelse eller elektrisk bedøvelse, ligesom man importerer slagteriudstyr.

Adskillige informanter har den opfattelse, at hvis der virkelig skal ske ændringer i dyrevelfærden, skal det i høj grad komme fra regeringen. Der findes ingen egentlig dyrevelfærdsregulering i Kina, men ifølge en informant arbejder den kinesiske regering på at udarbejde regler på området.

I detailhandlen anses dyrevelfærd for at spille en vis rolle, men det er langt nede på prioriteringslisten. Andre aktører på markedet (for eksempel food service- og forarbejdningsvirksomheder) beskrives af en informant som værende ligeglade med dyrevelfærd. For udenlandske detailkæder som Tesco og Carrefour spiller dyrevelfærd en større rolle end for traditionelle kinesiske distributionskanaler, da disse udenlandske kæder til en vis grad (i hvert fald på papiret) forsøger at efterleve moderselskabernes politikker på dyrevelfærdsområdet i deres markedspraks. På denne måde kan de udenlandske kæder siges at være med til at påvirke de standarder og normer, som følges i Kina. Normer og standarder, som i høj grad kopieres fra vesten.

Indkøberen for en udenlandsk ejet detailkæde sagde, at kæden har en kvalitetssikringsafdeling, som gennemfører kontroller af potentielle leverandørers fabrikker forud for, at man begynder at købe fra dem. Det sker for at sikre sig, at leverandørens fabrikker lever op til kædens krav til sundhed, kvalitet, dokumentation og produktionsforhold. Kæden køber primært svinekød lokalt, men nogle udskæringer importeres, fordi den kinesiske produktion ikke er stor nok. Kæden har strategisk samarbejde med Shuanghui, den største slagterivirksomhed i Kina. Ifølge indkøberen er det svært at differentiere sig på pris eller produktsortiment, og kæden søger i stedet at differentiere sig på den service, kæden yder kunderne.

Både Tican og Danish Crown ser Hong Kong og Kina som vigtige markeder og har etableret sig med egne salgskontorer – Danish Crown-datterselskabet Ess-Food har tre salgskontorer i Kina og et i Hong Kong, mens Tican har kontor i Shanghai. Man beskæftiger sig indtil videre primært med bulk-salg til importører, som så videresælger kødet. Hong Kong er et åbent marked, som alle kan eksportere til, hvorimod salg til Kina er reguleret og kræver en licens, som er svær at få.

Den danske eksport af svinekød til Kina bestod i begyndelsen af biprodukter, som ikke kunne afsættes på andre markeder. Prisen på svinekød på det kinesiske marked var dengang meget lav, men efterhånden kan man ifølge en informant afsætte mere og mere værdifulde produkter. Det er der ifølge informanten tre årsager til:

> *For det første er kineserne i færd med at blive rige. De har råd til mere. De kan tillade sig at købe dyre svinekødsprodukter. For det andet er produktionsomkostningerne blevet højere. De kinesiske omkostninger for svineproduktion er ikke meget lavere end produktionsomkostningerne i Danmark. Den tredje årsag er fødevaresikkerhed. Kinesiske forbrugere vil gerne have mere og mere importeret svinekød.*

Svinekød har traditionelt været den type kød, kinesere spiste mest af, og det er ifølge en informant fremdeles den vigtigste kødtype, men kineserne spiser nu også oksekød, kylling og så videre. Fordi kødforbruget bliver spredt ud på flere forskellige kødtyper, stiger forbruget af svinekød ikke i takt med den økonomiske vækst.

Man kan sælge alle dele af grisen, men de sælges til dels forskellige steder:

> *Kødet fra alle forskellige dele bliver solgt. Det, som virkelig betyder noget, er stedet. I butikker og supermarkeder for eksempel sælger knoglerne bedst. Også ribben, koteletter og sideflæsk sælger godt. Andre dele, biprodukter, bliver imidlertid sendt til oparbejdning. I lokale markeder er der særligt godt salg af fødder og skanke. Siden der er forskellige typer markeder, vil alle sorter svinekød til slut blive solgt.*

Svinekød sælges traditionelt via såkaldte 'wet markets' på gaden. Disse spiller en central rolle for markedspraksis, da mange forbrugere stadigvæk handler på gaden. Supermarkeder spiller dog en stigende rolle for salget af svinekød, idet forbrugerne ifølge flere informanters vurdering har større tillid til kvaliteten og sikkerheden af produkter købt i et supermarked.

Informanterne laver forskellige distinktioner, når de skal beskrive de kinesiske forbrugere og deres kødforbrug. En informant skelner således mellem land og by: på landet har forbrugerne fået flere penge og spiser derfor mere kød, mens forbrugerne i byerne ifølge informanten er begyndt at tænke mere på sundhed, hvorfor de skærer ned på kødforbruget og spiser mere frugt og grøntsager. En anden distinktion, som sættes op af flere informanter, er mellem nord og syd. I nord og det indre af landet køber man gerne frosset kød og spiser meget kød, mens forbrugerne i den sydlige del af landet spiser mere raffineret, foretrækker fersk kød og er mere bevidste om ernæring.

Forbrugerne vurderer i høj grad produkter ud fra deres udseende (for eksempel farven på kødet) og vil gerne føle på produkterne, selv om de er detailpakkede.

Hvor opfattelsen er, at kinesiske forbrugere ikke kerer sig om dyrevelfærd, betyder fødevaresikkerhed desto mere i lyset af flere forskellige skandaler. Som begreb dækker fødevaresikkerhed dog over noget andet end i Danmark, hvilket illustreres af følgende citat fra en dansk eksportchef:

> *Det er det lidt noget andet, når man snakker fødevaresikkerhed i Kina, end når man snakker fødevaresikkerhed i Danmark. Der tænker vi jo på, at der ikke skal være bakterier i kødet, og at det skal være kølet rigtigt og så videre. Derude er fødevaresikkerhed, at der ikke er hormoner, antibiotika og andre mærkelige og sjove ting i kødet. At det ligger ude i solen hele dagen en dag som i dag gør knap så meget, for det bliver jo stegt og kogt fuldstændig igennem.*

Figur 5.1. Eksempel på kinesisk fødevareskandale'

theguardian

News | Sport | Comment | Culture | Business | Money | Life & style

News › World news › China

Rivers of blood: the dead pigs rotting in China's water supply

Shanghai's drinking water is under threat after 16,000 diseased pig carcasses are found in tributaries of the Huangpu river

Nicola Davison in Jiaxing
The Guardian, Friday 29 March 2013 16.09 GMT

A worker hauls up dead pigs found floating in the Huangpu river flowing into Shanghai. Photograph: AP

Fødevaresikkerhed er et gennemgående emne på tværs af vores interviews, hvilket skyldes, at kinesisk svineproduktion har været ramt af adskillige skandaler. En informant nævnte for eksempel, at 16.000 døde grise blev fundet i Huangpo-floden sidste år (se figur 5.1.), ligesom også brugen af antibiotika ses som noget, der bekymrer kinesiske forbrugere. Et sidste eksempel er, at der har været adskillige tilfælde af fødevareforgiftninger efter indtag af svinekød fra kinesiske svin, som havde fået foder indeholdende clenbuterol, et illegalt kosttilskud.

I disse sager har medierne spillet en meget aktiv rolle. Medierne er blevet mere aggressive, og virksomheder kan ikke holde noget skjult længere, som det var tilfældet tidligere.

Den stigende fokus på fødevaresikkerhed ses af en informant som værende markedsdrevet, fordi forbrugerne er blevet mere forsigtige med, hvad de spiser. De forskellige skandaler har bevirket, at sporbarhed er blevet markant vigtigere. Detailkæder og grossister vil kunne spore

produkter bagud i værdikæden. Dette kan dog være svært i Kina. Clenbuterol-sagerne har været direkte årsag til en ændring i praksis hos den interviewede detailkæde, idet man nu dagligt tester alle svin, man køber, for clenbuterol, hvor man tidligere nøjedes med at lave stikprøvekontroller. Omkostningerne ved dette beskrives som meget høje.

Selv om dyrevelfærd ikke i sig selv betyder noget, spiller dyrevelfærd dog indirekte alligevel en vis rolle. Det ses eksempelvis ved, at salget af økologiske produkter er i kraftig fremmarch, især i Hong Kong, men også i Kina. Dette skyldes primært bekymringen for, hvordan konventionelle produkter produceres. Der er en betydelig merpris for økologiske produkter (ifølge en informant er prisen på økologiske produkter fire-fem gange prisen af konventionelle fødevarer), så det er især de meget velstillede, som køber økologiske fødevarer. Salget af økologiske fødevarer er i høj grad baseret på import, hvilket ikke mindst gælder for svinekød, da produktionen af økologisk svinekød i Kina er meget begrænset.

Ifølge en informant kan importerede fødevarer fra lande med et godt renomme, herunder europæiske lande som Danmark, Storbritannien eller Tyskland og USA og endda Japan, sælges til en højere pris, fordi de opfattes som værende af bedre kvalitet end lokalt producerede fødevarer. På denne måde ses det kinesiske marked som værende forskelligt fra de selvsamme lande, hvor der efter informantens opfattelse er præference for lokale fødevarer.

Nære, nærmest venskabelige relationer betyder meget for samhandelspraksis i Kina. Det tager typisk lang tid at opbygge sådanne relationer med kunder, idet man skal bruge tid på at spise med dem, drikke en kop kaffe med dem, snakke med dem og bare ringe til dem, siger en dansk eksportchef:

> *Altså, man får sådan et visitkort, og de render alle sammen rundt med tre mobiller, og to af numrene står herpå, og når de så synes, man er ved at være gode venner, så vender de kortet om og skriver det rigtige nummer. Den telefon, som de tager, når den ringer. De andre to får lov til at ringe.*

Det er også muligt af øge samhandlen ved at lave specialprodukter for en kunde, for eksempel specielle udskæringer eller forpakningsstørrelser.

Ifølge Danish Crown findes der ingen pålidelige statistikker for det kinesiske marked. Viden om markedet og kunderne opbygges i stedet ved løbende at besøge kunderne, ved at snakke med de lokale ansatte, ved at udveksle erfaringer og ved at gå ud og se, hvad der er i butikkerne. Der sker udveksling af information mellem kunder og leverandører, for eksempel om hvordan markedet udvikler sig, om forventninger til konkurrentaktiviteter og leveringssikkerhed, og om hvornår kunder bør afgive ordrer.

Endelig er det værd at bemærke, at udbuddet af svinekød beskrives som meget cyklisk – det går op og ned i takt med prisen på svinekød. Når prisen stiger, begynder de mange små kinesiske svineproducenter at øge produktionen, og når prisen falder, slår de grisene og søerne ihjel. For at komme dette til livs har regeringen etableret et system, hvor man knytter priserne på svinekød og på foder sammen. Når prisen på svinekød falder, forsøger regeringen endvidere at lave støtteopkøb af svinekød, som lægges på lager. Svineproduktionen i Kina har også været plaget af sygdom, specifikt PRRS (Porcine Reproductive and Respiratory Syndrome), hvilket har påvirket produktionen negativt.

Der er en forventning om, at dyrevelfærd vil komme til at spille en større rolle i fremtiden. Begrundelsen er, at Kina ikke længere er et lukket land, men interagerer med omverdenen. Mange kinesere rejser ud i verden og bliver inspireret af det, de ser og oplever – det gælder både folk i industrien og mange forbrugere.

Den lokale, glade og fritgående gris i Storbritannien

På det britiske marked er dyrevelfærd vigtig for markedspraksis. Et andet forhold, som ifølge vores informanter (se boksen *Interviewpersoner*

Storbritannien) spiller en vigtig rolle for, hvordan detailkæder og andre aktører i Storbritannien agerer, er fødevarernes lokale islæt.

Interviewpersoner Storbritannien
Der er foretaget interviews med en eksportchef fra et dansk slagteri og en supply chain manager fra en britisk forarbejdningsvirksomhed. Det har desværre vist sig vanskeligt at etablere kontakt til den britiske detailsektor, hvorfor der er foretaget endnu et interview med en operations director fra den britiske forarbejdningsindustri. Denne interviewperson har imidlertid stor erfaring inden for detailsektoren.

Vores informanter giver således udtryk for en forståelse af, at det blandt de britiske forbrugere er en generel opfattelse, at britiske produkter er af en bedre kvalitet end tilsvarende produkter fra andre europæiske lande. Årsagen til dette skal blandt andet findes i den høje grad af dyrevelfærd, der ses som kendetegnende for den britiske produktion. Ifølge en informant fra den britiske forarbejdningsindustri elsker de britiske forbrugere historien om den *glade fritgående gris*, der er blevet behandlet godt under hele sin opvækst.

Dette harmonerer fint med oplysninger fra informanterne i de andre lande i undersøgelsen, hvor mange har dannet en forståelse af, at de britiske detailkæder er foregangsmænd og toneangivende på dyrevelfærdsområdet.

Økologisk produktion vurderes af en supply chain manager fra den britiske forarbejdningsindustri ikke som tilsvarende vigtig på det britiske marked, men vurderes af samme informant at få større betydning i fremtiden.

Ser vi nærmere på det britiske marked, er det tydeligt, at de forskellige aktører på markedet har meget fokus på og tradition for at tage ekstra hensyn til dyrevelfærd. Tilsvarende som i de andre undersøgte lande ses detailbranchen i Storbritannien som havende stor magt i værdikæden. Detailhandelen har eksempelvis stor indflydelse på, hvilke produkter der bliver introduceret på markedet. Især Tesco, den største britiske detailkæde, ses som havende betragtelig indflydelse på den britiske markedspraksis generelt, og kæden er også indflydelsesrig i markedsudvikling og i fastsættelse af markedsstandarder for dyrevelfærd. Som eksempel på hvor magtfulde Tesco er og på, hvordan kæden kontrollerer sine leverandører, beretter en supply chain manager fra den britiske forarbejdningsindustri følgende:

> *Ja, så lige pludselig så står Tesco bare på fabrikken, og så er det hele altså lukket ned, indtil de finder ud af, om alt er, som det skal være.*

Generelt er der på det britiske marked en stor respekt for Tesco og ikke mindst for dennes udvekslingspraksis, herunder de krav og retningslinjer som skal følges for at handle med detailkæden.

Britiske detailkæder benytter sig af en anden tilbudsstruktur end danske kæder gør. Tilbudsaviserne, som vi kender så godt fra dansk detailhandel, findes ikke på tilsvarende vis på det britiske marked. Derimod er der i den britiske udvekslingspraksis en udbredt tradition for *private labels* og *good, better, best*-kategorisering af produkter, hvor velfærdsprodukter, når de indgår i denne produktkategorisering, typisk er at finde i *best*-kategorien.

En informant mener, at det britiske detailmarked er mere differentieret, og at flere forskellige forbrugerkulturer er repræsenteret på markedet end på det danske marked. Desuden opleves udbuddet af produkter i de britiske detailkæder som mere varieret. Ifølge en informant fra den britiske forarbejdningsindustri er det dog væsentligt at understrege, at det britiske detailmarked også er kendetegnet ved, at discountkæderne har vundet betydelige markedsandele de sidste år.

På det britiske fødevaremarked er det iøjnefaldende, at der inden for forskellige fødevaretyper, og specifikt inden for kødkategorien, er dannet en opfattelse af, at det lokale islæt har

stor betydning. Dette giver en supply chain manager og en chief operating officer udtryk for på følgende måder: *"De gør rigtigt meget i lokalt producerede produkter…"* og *"Der er et stort pres for at understøtte vores eget erhvervsliv".*

Generelt bliver britisk svinekød fremhævet som værende af bedre kvalitet, sammenlignet med udenlandsk produceret svinekød. Dette skyldes blandt andet, at britisk svinekød har en højere dyrevelfærdsstandard. Baggrunden for denne forståelse vurderes, af en eksportchef fra et dansk slagteri, blandt andet at være et ønske om at beskytte den indenlandske produktion samt en lang tradition for at anvende lokalt producerede råvarer. Som eksempel på denne normaliseringspraksis, hvor man forsøger at få markedet til at lægge vægt på det lokale, nævner en supply chain manager fra den britiske forarbejdningsindustri, at Jamie Oliver fungerer som talsmand for de lokalt producerede råvarer, og at han har øget opmærksomheden omkring emnet:

> *[Jamie Oliver] var ovre for at se på en dansk svineproducent, ovre for at se forholdene sammenlignet med en engelsk producent. Og så var det i medierne, og det skaber en masse debat. Altså, han er virkelig pro lokalt. Han vil gerne have, at man køber engelsk. Der er en tendens derovre. Det koster selvfølgelig noget mere, at man køber flere og flere lokale varer.*

Betydningen af den indenlandske produktion på det britiske marked har blandet andet resulteret i en mærkningsordning i detailkæderne, der viser at kødet er britisk. Dette mærkat betegnes *Red Tractor* og anvendes på fersk britisk kød, forklarer en eksportchef fra et dansk slagteri. *Red Tractor* er ejet af den britiske fødevareindustri, men opererer uafhængigt. Denne kvalitetsordning er dermed ét eksempel på de omkring 20 forskellige kvalitetsmærkninger af kød, der findes på det britiske marked (McEachern og Schröder 2004). Et lignende mærke findes imidlertid ikke på det forarbejdede britiske kød, men også her gøres flittigt brug af britiske flag på emballagen:

> *De har åbenbart interesse i… Og det må være, fordi at forbrugerne, som igen er de største aktører, gerne vil have engelsk kød. Så derfor har de prøvet med deres Red Tractor at køre mere i retning af engelsk og mindre i retning af EU. Men der kommer masser af varer ind fra Danmark og Tyskland.*

Ligeledes har en supply chain manager fra den britiske forarbejdningsindustri en forståelse af, at frilandsproduktion er yderst populær hos britiske forbrugere. Prismæssigt er disse produkter kun lidt dyrere end de konventionelt producerede.

De britiske forbrugere anses af flere informanter ikke som værende interesseret i ernæring og kostsammensætning i samme grad som de danske. En operations director fra den britiske forarbejdningsindustri forklarer derimod, at brandingen og historien om, at grisen har levet et godt og gerne fritgående liv, samtidigt med at kødet er lokalt produceret, er vigtige salgsargumenter på det britiske marked, hvilket for eksempel kommer til udtryk i dette udsagn:

> *Der er bestemt en eller to store detailkæder, som kun sælger britisk svinekød [under deres private labels] … Derved kan de sælge importeret hollandske eller danske svinekødsprodukter under et tertiært mærke. Det er rigtigt, at en af vores største kunder sidste år besluttede, at de ikke længere ville sælge dansk eller hollandsk svinekød … De ville kun sælge britisk.*

Vigtigheden af, at produktet er lokalt produceret, er imidlertid gældende for hele det britiske fødevaremarked. Det skal understreges, at importen af kød fra eksempelvis Danmark stadig er betydelig. Årsagen til dette skal hovedsageligt findes i, at den indenlandske produktion ikke er stor nok til at dække efterspørgslen. Denne konklusion skal naturligvis ses under forudsætning af, at prisforskellen på henholdsvis de danske og britiske produkter ikke er betydelig. Ønsket om at købe indenlandske produkter er således fremtrædende under denne prisforudsætning. Kombinationen af en meget effektiv produk-

tion og udvikling af dyrevelfærdsproduktion i Danmark (jævnfør kapitel 4) har resulteret i, at danske produkter er at finde på det britiske marked til trods for betydningen af lokal oprindelse.

Som konsekvens af, hvor vigtig dyrevelfærd er for markedspraksis på det britiske marked, har dansk landbrug udviklet Englandsgrisen specifikt med dette marked for øje. Forskellen mellem 2013-dyrevelfærdsprodukter og UK-welfare-produkter er ikke stor, dog anses UK-welfare at have en lidt højere dyrevelfærdsstandard, hvor for eksempel søerne er løse i løbeafdelingen. Englandsgrisen er således kendetegnet ved en højere grad af dyrevelfærd end den konventionelt producerede og er dermed et eksempel på, hvordan et specifikt markedsbehov har resulteret i produktudvikling, hvor dyrevelfærd har spillet en rolle. Ligeledes er det væsentligt at nævne, at der for at tilfredsstille forbrugerne på det britiske marked arbejdes bevidst med dyrevelfærd i de danske forarbejdningsvirksomheder, der har deltaget i undersøgelsen, og som agerer på det britiske marked. Dette udtrykker en eksportchef fra et dansk slagteri på følgende måde:

> *Altså, man kan sige, at vi jo har skabt UK-grisen. Vi har skabt øko-grisen, og det er jo et tiltag for at tilfredsstille forbrugerne og det engelske marked. Det har vi jo indført, og det har skabt mere dyrevelfærd.*

Ligeledes giver en supply chain manager udtryk for, at der hos de britiske primærproducenter er en stor interesse og tradition for at fokusere på dyrevelfærd. Tilsvarende foretager flere af de betydningsfulde detailkæder i Storbritannien også kontrol hos landmændene for at sikre, at retningslinjerne overholdes.

På det britiske marked er der blandt alle informanter en forventning om, at dyrevelfærd i fremtiden vil have samme eller endnu større betydning, hvilket eksempelvis en operations director fra den britiske forarbejdningsindustri udtrykker således:

> *Jeg tror, at velfærd vil blive vigtigere. Ingen tvivl om det. Jeg tror, at forbrugere interesserer sig mere og mere for, hvad der er i deres fødevarer, hvor de kommer fra… Udfordringen er, hvorvidt de også vil betale.*

Derudover vurderes det, at økologi i fremtiden vil få større betydning og dermed blive en vigtig salgsparameter. Det bliver blandt andet interessant at følge, hvordan samspillet mellem det økologiske og fokus på dyrevelfærden kommer til at påvirke markedspraksis i Storbritannien i fremtiden.

Dyrevelfærd er en selvfølgelighed i Sverige

På det svenske marked er der ligeledes en stærk tradition for dyrevelfærdsprodukter, og fokus på dyrevelfærd er en fast del af markedspraksis. Det svenske marked kendertegner sig ligeledes ved en indenlandsk produktion, der ikke matcher den stigende efterspørgsel. Der importeres både kød, produceret med særlige hensyn til dyrevelfærd, og konventionelt svinekød for at tilgodese den stigende efterspørgsel. Her er valget af leverandør blandt andet faldet på de danske slagterier og forarbejdningsvirksomheder, idet de danske produkter også ses som repræsenterende en høj grad af dyrevelfærd. De danske produkter anses som det næstbedste, når der ikke er mulighed for at tilfredsstille markedet udelukkende med svenske dyrevelfærdsprodukter. Dette forklarer en product manager fra en svensk detailkæde på følgende måder:

> *Der er nogle grupper [af forbrugere] i Sverige, for hvem det er vigtigt at få svensk kød, og disse grupper er ret store.*

Interviewpersoner Sverige

Interview er foretaget med en senior quality manager fra en af Sveriges største detailkæder. Desuden er en produktmanager fra en svensk detailkæde, som har særlig fokus på dyrevelfærd, blevet interviewet.

Endvidere er en eksportchef fra et dansk slagteri og en kvalitetschef fra et svensk slagteri blevet interviewet.

Sverige er kendt for at være meget dygtigt, når det kommer til dette spørgsmål, dyrevelfærd generelt.

Der er en lang tradition for at have fokus på dyrevelfærd, og dette ses som rodfæstet i hele værdikæden; det gælder såvel hos forbrugerne, detailkæderne, forarbejdningsindustrien og primærproducenterne. Det svenske marked repræsenterer således, sammen med Storbritannien, et af de markeder i undersøgelsen, hvor dyrevelfærd er mest forankret. Der arbejdes kontinuerligt med at forbedre standarderne, hvilket vidner om en stærk tro på, at dyrevelfærd også i fremtiden vil have stor betydning. Sverige bliver også af informanter fra den danske forarbejdningsindustri betragtet som forbillede i relation til dyrevelfærd (for en oversigt over informanter, se boksen *Interviewpersoner Sverige*).

Aktørerne på det svenske marked har dannet en forståelse af, at den svenske detailbranche generelt har meget stor indflydelse – ikke mindst på dyrevelfærdsområdet, hvor detailbranchen stiller krav til deres leverandører. Det betyder, at de danske produkter, der eksporteres til den svenske detailbranche, som minimum skal leve op til 2013-kravene, og i flere tilfælde bliver UK-welfare-produkter også importeret. Her skal det imidlertid understreges, at der findes forskellige forståelser af betydningen af dyrevelfærd for de respektive segmenter. Således har detailbranchen dannet en forståelse af, at det ferske kød skal have en vis grad af dyrevelfærd, hvilket imidlertid ikke er gældende for det forarbejdede kød og i industrien, herunder kantiner med mere. Således findes der også mange produkter på det svenske marked, der ikke lever op til de skærpede dyrvelfærdsstandarder. Eftersom der ikke er samme dyrevelfærdskrav til de produkter, der sælges til industrien, er det muligt for langt flere lande at eksportere til det svenske industrimarked end til den svenske detailbranche, hvilket en eksportchef fra et dansk slagteri udtrykker således:

Man kan sige, at vores fordel er, at der ikke er ret mange andre lande, der leverer direkte ind i detailhandlen i Sverige, blandt andet på grund af dyrevelfærd. Hvor man kan sige, at industrien sådan set er åben for alle.

I detailkæderne er de importerede dyrevelfærdsprodukter markeret, således at forbrugerne tydeligt kan danne sig overblik over, hvilke produkter der er svenske, og hvilke der ikke er. Interessen for at komme ind på det svenske detailmarked som eksportør er stor, da markedet er kategoriseret som et højprismarked. Det vurderes af en eksportchef fra et dansk slagteri, at tyske produkter i den nærmeste fremtid vil blive accepteret af den svenske detailbranche, da priserne er væsentligt lavere på tyske produkter. Dette skal ses i sammenhæng med, at discountkæderne langsomt, men sikkert også finder deres plads på det svenske marked. En eksportchef fra et dansk slagteri mener i denne sammenhæng, at discountkædernes indtog på det svenske marked i fremtiden vil komme til at betyde, at dyrevelfærd kommer til at spille en mindre rolle på grund af discountkædernes fokus på pris:

Altså, ligesom i andre lande, så dukker der i Sverige også flere og flere discountbutikker som Lidl og Netto op. Og for folk, der køber ind der, betyder dyrevelfærd knap så meget. Så man kæmper i interesseorganisationer for at holde det som tema, og hvis du spørger den generelle svensker, så vil han også sige, at det betyder noget. Men der kommer også en ny generation, og jeg tror på, at det vil betyde mindre i fremtiden, end det har gjort.

Som på flere af undersøgelsens andre markeder ses mediernes interesse for dyrevelfærd også som havende spillet en betydelig rolle på det svenske marked. Sager om dårlig behandling af produktionsdyr er blevet vist i de svenske medier og har haft stor betydning på markedet. Folk reagerer meget stærkt på sådanne sager og tager afstand fra de producenter, der ikke behandler deres besætninger i overensstemmelse med de gældende dyrevelfærdsstandarder.

Den konstruerede markedsforståelse af, at dyrevelfærd er dybt indgroet i det svenske marked, skal ses i sammenhæng med den betydning,

dette blandt andet har haft for den svenske primærproduktion. En dansk informant beskriver dette på følgende måde:

> *Sverige, som jo har været foran, men det ved du jo sikkert også, at det der er sket, siden man meget hurtigt ændrede lovgivningen til dyrevelfærdsbarometeret, så er produktionen faldet, og i dag, der er de ikke engang selvforsynende. Så udover de har det svenske kød, de sælger i butikkerne, er der det danske kød. De har så håndteret det politisk, så de faktisk ødelægger det for sig selv.*

Flere informanter anser primærproduktionen for forholdsvis omkostningstung, hvilket blandt andet skyldes de skærpede svenske krav til dyrevelfærd. Kombinationen af den omkostningstunge primærproduktion, den faldende indenlandske produktion samt danske produkters forholdsvise høje grad af dyrevelfærd har betydet, at danske eksportører har fået adgang til markedet. Dette har betydet, at den indenlandske svenske produktion er under pres, da den ikke er så effektiv og rentabel som eksempelvis den danske. Ligeledes har en eksportchef fra et dansk slagteri dannet en forståelse af, at dette har resulteret i en større priskonkurrence på det svenske marked:

> *Vi er noget mere effektive i Danmark. Meget mere effektive. Og det gælder også ude hos landmændene, de er bedre til at producere grise. De har været vant til høje priser i Sverige igennem mange år, og pludselig kommer de med i EU, og der er nogle, der begynder at importere fødevarer fra blandt andet Danmark, som sætter priserne lidt under pres. Så de har en dyrere produktionsform deroppe, som gør, at de ikke har været så konkurrencedygtige.*

Danske produkter er at finde på det svenske marked og vurderes at have vundet denne plads grundet geografien, en høj fødevaresikkerhed og en integreret produktion, hvor grisene typisk er født, opvokset og slagtet i Danmark.

På det svenske marked er fødevaresikkerhed, og ikke mindst den store bevågenhed omkring salmonella, en væsentlig del af markedspraksis, hvilket kommer til udtryk på følgende måde:

> *I Sverige har man gennem årene været meget bange for salmonella. Og alt det, vi sender til Sverige, skal salmonellatestes.*

Ifølge en eksportchef fra et dansk slagteri, er der i Danmark en forholdsvis lav forekomst af salmonella, hvilket har positiv indvirkning på den svenske efterspørgsel efter danske svineprodukter. Samtidigt vurderes det, at Danmark er et af de få lande, der fuldt ud lever op til 2013-reglerne, og at dette har stor betydning, når de svenske detailkæder vælger mellem importører fra udlandet. Da det Sverige ikke har en egenproduktion, som er stor nok til at mætte det indenlandske marked alene, vælges de danske produkter derfor som det næstbedste alternativ.

For at kontrollere overholdelse af de svenske dyrevelfærdskrav foretages der på det svenske marked kontrol hos primærproducenterne, lige som det sker i Danmark. En kvalitetschef fra et svensk slagteri beretter endvidere om et tæt samarbejde med primærproducenterne om forbedringer i staldene, således at disse kontinuerligt forbedres i forhold til dyrevelfærd. Ligeledes uddannes personalet inden for dyrevelfærd, så medarbejderne hele tiden har den nyeste viden på området:

> *Vi arbejder med løbende forbedringer af vores stalde. Vi videreuddanner regelmæssigt – mindst en gang i året – vores ansatte i dyrevelfærd og, hvordan man behandler dyr. Vi ønsker at ombygge vores stalde. Vi vil forbedre dem, så de bliver bedre for dyrene, men mest er det små, daglige justeringer.*

Ovenstående analyse vidner om, at dyrevelfærd er en fast del af markedspraksis på det svenske marked, samtidigt med at der hersker en stærk tro på, at dyrevelfærd også vil spille en betydelig rolle i den fremtidige svenske markedspraksis. Dette til trods for at discountkæderne vinder indpas samt, at dyrevelfærd ikke er en fast del af

markedspraksis inden for det forarbejdede kød og i industrien, herunder blandt andet kantiner.

Pas på medierne – dyrevelfærd på det amerikanske marked

På det amerikanske marked er der ifølge vores informanter stor forskel i markedspraksis i forhold til dyrevelfærd mellem restaurations- og detailbranchen (se boksen *Interviewpersoner USA*). Restaurationsbranchen, mere specifikt restaurationskæderne, er interessant på det amerikanske marked, da denne branche generelt er meget stor sammenholdt med undersøgelsens andre markeder. Ligeledes har informanter udtrykt, at restaurationskæderne på det amerikanske marked har mere fokus på dyrevelfærd end detailsektoren. En anden væsentlig del af den amerikanske markedspraksis er en stor bevidsthed om mediernes indflydelse på markedet. Især risikoen for dårlig medieomtale anses som en drivende faktor i udviklingen af dyrevelfærd. På det amerikanske detailmarked har der ligeledes været en bevægelse henimod mere dyrevelfærd, og der argumenteres for, at dyrevelfærd kommer til at spille en større rolle på det fremtidige amerikanske marked. Dette er blandt andet stærkt influeret af eksport- og importlandenes stigende opmærksomhed på dyrevelfærd. Blandt andet derfor er samhandlen med danske leverandører drevet af de danske produkters relativt høje niveau af dyrevelfærd.

Kigger vi nærmere på den amerikanske markedspraksis, adskiller dette marked sig ved at have større fokus på dyrevelfærd i restaurationsbranchen end i andre lande og end i detailhandlen, forklarer en area sales manager fra et dansk slagteri. Restaurationsbranchen udgør en større del af det samlede fødevaremarked i USA end i eksempelvis Danmark:

> *Altså, over de sidste 4-5 år… altså det er ikke noget, de går voldsomt meget op i. MEN det er blevet til noget – hvis du [forarbejdningsindustrien] ikke har det [høj dyrevelfærd], jamen så er folk [restauranterne] ikke interesseret. Du skal godkendes som leverandør, og hvis du ikke lever op til deres krav på dyrevelfærd, så bliver du ikke godkendt.*

Disse restaurantkæder ses som meget følsomme over for dårlig medieomtale, hvorfor en eksportchef har dannet en markedsforståelse af, at restaurationskæderne derfor proaktivt tager stilling til dyrevelfærdspolitik:

> *De kan jo ikke tåle, at der lige pludselig kommer en eller anden dårlig historie, eller at der kommer nogle billeder af et eller andet, hvor det ser helt galt ud i produktionen. Der er nogle, der er meget følsomme.*
>
> *Der kom en dokumentar på en af de større kanaler, der hed 'Death on the factory farm', og det var forfærdeligt at sidde og se, hvordan der lå døde svin i stierne og, hvad skal man sige, de levende svin de gik og spiste af dem.*

I denne sammenhæng understreges det, at flere restaurantkæder vælger de danske svinekødsprodukter, da de generelt mener, at danske produkter har en høj grad af dyrevelfærd. De amerikanske restaurationskæder kendetegner sig således ved, at dyrevelfærd har konkret betydning, også for de produkter der importeres, samt at aktørerne i enkelte tilfælde samarbejder omkring emnet.

De amerikanske dyreværns- og dyrerettighedsorganisationer, for eksempel PETA, ses som betydningsfulde på det amerikanske marked

Interviewpersoner USA

Vores analyse af, hvilken rolle dyrevelfærd spiller på det amerikanske marked, bygger på et interview med henholdsvis en eksportchef og en area sales manager fra et dansk slagteri. Sidstnævnte med specifik viden inden for restaurationsbranchen. Ligeledes er en chief operating officer fra den amerikanske forarbejdningsindustri blevet interviewet. Interviewpersonen har endvidere stor erfaring inden for detailsektoren.

I forhold til USA er der i analysen mere fokus på restaurationsbranchen end for de andre lande, da dansk svinekød primært afsættes til den branche og i mindre grad til detailbranchen, sammenlignet med de andre undersøgte eksportmarkeder.

og har gentagne gange arrangeret forskellige happenings/aktioner, hvis formål har været at skabe opmærksomhed om dyrevelfærdsproblematikker. I denne sammenhæng henvises der især til restaurantkæderne McDonald's og Burger King. Der er generelt dannet en forståelse af, at mange af de store restaurantkæder har fokus på dyrevelfærd grundet risikoen for dårlig medieomtale. Dette vidner om, at restaurantkæder således af dyrevelfærdsorganisationer bliver presset til at implementere strengere dyrevelfærdskrav for deres leverandører (Uzea m.fl. 2011). Det understreges imidlertid af en eksportchef, at eventuel medieomtale efterfølgende hurtigt er glemt, men at mediernes søgelys er meget intenst, og sagerne har forbrugernes interesse, mens de står på:

> *De amerikanske dyreværnsorganisationer laver nogle happenings, hvor de går ind og siger "Hvor får I nu kød fra?" Og det er klart, altså McDonald's og Burger King … Hvis man fandt et eller andet … De kan jo ikke tåle, hvis der kommer en eller anden dårlig historie omkring et eller andet.*

En eksportchef forklarer, at mange af de store aktører på det amerikanske restaurationsmarked har meldt ud, at de på sigt udelukkende ønsker at anvende svinekød fra løse drægtige søer, svarende til hvad lovgivningen kræver i Europa. Tidsperspektivet er imidlertid afhængigt af den enkelte aktør:

> *Altså, amerikanerne har meldt ud, at det her vil de også, men det er jo forskelligt, det er 2016, 2018, 2020 og 2022, jeg tror, nogle af de store kæder har meldt ud. For eksempel McDonald's: "Fra 2020 har vi også kun kød fra løsgående søer." Så det er på sigt.*

Generelt er tidsperspektivet således langt, når det kommer til forbedringer af dyrevelfærden på det amerikanske marked. Informanterne argumenterer for, at årsagen til dette kan være, at primærproducenterne endnu halter bagud i forhold til de europæiske dyrevelfærdsstandarder. En informant har en forståelse af, at branchen ikke vover at opstille en for stram tidsramme, idet dette igen kan føre til dårlig medieomtale. Samtidigt argumenterer en chief operating officer fra den amerikanske forarbejdningsindustri også for, at industrien skal have tid og mulighed for at kunne løfte opgaven:

> *Samtidigt med at de er proaktive, er de også nogenlunde realistiske med det. Du ved, der er krav om, at vi behandler dyr fair og humant, men de giver producenterne masser af tid til at komme derhen. Så det er ikke et øjeblikkeligt krav, men et muligt krav. Nogle gange så sent som otte eller ti år fra nu.*

Det er bemærkelsesværdigt, at dyrevelfærd spiller en mindre rolle i den amerikanske detailbranche end for restaurantsektoren (hvilket er modsat de andre undersøgte lande). Dette skal dog ikke forstås således, at der ikke er dannet en forståelse af, at dyrevelfærd er vigtig i den amerikanske detailbranche, men derimod at detailbranchen halter bagefter. Flere informanter har således forståelser af, at dyrevelfærd kommer til at spille en større rolle på det fremtidige amerikanske marked, og der er blandt vores informanter konsensus om, at dette primært vil blive drevet af detailbranchen. Dette udtrykker en eksportchef således:

> *Det er langsigtet og drevet af landet store detailkæder … Detailkæderne tager afgørelsen for forbrugeren … Men der er helt sikkert ingen i markedet, som siger, du ved, dette svinekød er blevet opdrættet i … at søerne er blevet opdrættet i åbne stalde. Det kan jeg overhovedet ikke se for mig. Og jeg er ikke sikker på, at forbrugeren faktisk ved, hvad det er … det er sandsynligvis blevet drevet af negativ presseomtale snarere end positiv presseomtale.*
>
> *Helt sikkert, eftersom detailkæderne fortsætter med at kræve flokstalde for søer, er det flere og flere producenter, som bliver tvunget til at gå den vej. Hvad enten de kan lide det, eller ej.*
>
> *Når vi taler om dyrevelfærden, tror jeg, det er et endnu mindre undersegment af markedet. Hovedmængden, de konventionelle forbru-*

gere, udgør helt sikkert fortsat det overvældende flertal i markedet.

Vores informanter argumenterer for, at detailkæderne ganske enkelt ikke tør kommunikere ud en stærk holdning til dyrevelfærd. Risikoen ved at udtale sig for specifikt er simpelthen for stor, sammenlignet med den (begrænsede) marketingeffekt en detailkæde vil kunne få heraf. Dette udtrykker en eksportchef således:

Man kan sige, at grunden til, at nogle af de her ikke melder ud, at de ikke kan ændre det her før 2018, 2019, 2020 eller 2022, er, at de har tjekket med de amerikanske producenter… Så jeg tror, at der er meget politik i det her, og så har der været nogle kæder rundt omkring, der har sagt, at nu skal det være sådan her.

Hvis en detailkæde udtaler sig for konkret om emnet, er der risiko for, at dens leverandører vil blive kontrolleret, lyder argumentet. Der argumenteres for, at der i princippet kun skal findes én landmand, der ikke lever op til standarderne, før der skabes en masse dårlig medieomtale. Også på det amerikanske marked er der dannet en forståelse af, at detailkæderne potentielt har stor magt i forhold til at drive udviklingen inden for dyrevelfærdsprodukter. Især de store kæder, såsom Walmart, vil med deres magt kunne påvirke og tvinge producenterne til at have fokus på dyrevelfærd. En eksportchef fra et dansk slagteri vurderer, at detailkæderne ikke udnytter deres mulighed for at øve indflydelse, da en specifik udtalelse om emnet i forhold til en kødtype forventes at skulle influere på de andre kødkategorier:

Vi ved jo, at Walmart er langt de største, og der er ingen tvivl om, at hvis de lige pludselig gik ud og sagde, at "nu er det sådan", så ville de andre følge med. Men det tror jeg bare ikke, de kan, for med så mange varer, de køber ind, og der er garanteret også mange udenlandske varer. Altså, det er måske ikke kun lige på kød, altså svinekød, for så er du inde i noget oksekød, så er du inde i nogle kyllingeproduktioner og det ene og det andet.

En eksportchef har dannet en forståelse om, at de amerikanske forbrugere klart foretrækker svinekød af en højere dyrevelfærdsstandard, end hvad der er normen på nuværende tidspunkt. Samtidig understreges det, at forbrugernes købsintentioner sjældent stemmer overens med deres egentlige køb, når de står i butikkerne og skal fortage et valg. Dette afspejler sig i forståelsen af forbrugerne på flere andre markeder, herunder ikke mindst på det danske marked (se kapitel 4). I relation hertil konkluderede Hubbard med flere (2007) i et af deres studier, at flertallet af forbrugere 'ignorerer' eller 'glemmer' alt om dyrevelfærd i indkøbssituationen og køber det billigste produkt. Dette til trods for at forbrugerne havde de bedste intentioner i forhold til dyrevelfærd (Nielsen og Kristensen 2008).

Hvad angår fremtiden, mener en af vores informanter, at dyrevelfærd ikke vil komme til at spille en større rolle i den amerikanske detailbranche før om 4-6 år. Hos nogle informanter er der dannet en forståelse af, at årsagen til, at den amerikanske detailbranche trods alt har fokus på området, kan findes i den globale samhandel. Presset fra import- og eksportmarkederne vedrørende fødevaresikkerhed og dyrevelfærd anses således som den primære motivationsfaktor for ændring i den amerikanske markedspraksis.

Mere fokus på dyrevelfærden i Australien end før

Det australske detailmarked for dyrevelfærdsprodukter er i stigende grad præget af de britiske dyrevelfærdsstandarder. Vores informanter har dannet en forståelse af, at årsagen til dette blandt andet er, at centrale medarbejdere i en australsk detailkæde tidligere har været ansat hos en stor britisk detailkæde (se boksen *Dataindsamling Australien* for en oversigt over informanter og andre kilder om det australske marked). Det australske detailmarked er generelt kendetegnet ved, at to detailkæder (Coles og Woolworths) repræsenterer hovedparten af markedet. Den ene af disse, Coles, sælger på nuværende tidspunkt velfærdsprodukter.

Der har været en bevægelse i retningen mod mere dyrevelfærd. Dog er dette endnu ikke en central bestanddel af den australske markedspraksis. Det australske detailmarked er overordnet kendetegnet ved, at to store detailkæder, Coles og Woolworths, dominerer markedet. De har stor indflydelse på prisen og på hvilke produkter, der bliver introduceret på markedet. På nuværende tidspunkt har Coles som nævnt dyrevelfærdsprodukter i deres produktsortiment, og Woolworths formodes at følge efter, hvis de ser bevis for, at produkterne kan afsættes på markedet. Spørgsmålet er imidlertid om de australske forbrugere på længere sigt er villige til at betale en højere pris for dyrevelfærdsprodukterne.

En eksportchef forklarer, at detailkæden Coles har kommunikeret ud, at de i fremtiden ønsker UK-welfare-standard på deres kød:

> *Altså, i Australien har dyrevelfærd ikke været noget, man har gjort meget i. Nu er der så et af supermarkederne derude, Coles, der er gået ind og har sagt, at de vil have det, vi kalder UK-welfare… Det er to år siden, vi [det danske slagteri] startede med det. Jeg tror, de havde regnet med, at det skulle gå stærkt derude, men i øjeblikket er det i hvert fald ikke hele deres indkøb, der er UK-welfare.*

Coles' ønske om at lancere UK-welfare-produkter på det australske marked formodes af en eksportchef fra et dansk slagteri at skyldes, at tidligere medarbejdere fra Tesco nu er ansat i Coles. Den britiske dyrevelfærdskultur menes således på denne måde at have fundet sin vej til Australien:

> *Ja, det tror jeg, fordi Tesco i England har jo gjort meget i det, og hele ledelsen i Coles er efterhånden tidligere Tesco-ansatte, så jeg tror, at det er dem, der har drevet den der.*

Produkterne blev for få år siden lanceret som 2013-produkter (dvs. produkter, som lever op til de nye regler, som trådte i kraft i EU per 1. januar 2013), men blev umiddelbart efterfølgende relanceret som UK-welfare. Forskellen er ikke stor, dog anses UK-welfare at have en lidt højere dyrevelfærdsstandard, hvor søerne for eksempel er løse i løbeafdelingen. Der hersker dog til stadighed usikkerhed omkring, hvorvidt det australske marked fuldt ud vil adoptere dyrevelfærdsprodukter.

En eksportchef mener, at det har afsætningsmæssig betydning, at dyrevelfærdsprodukterne er ens på både det australske og britiske marked, da muligheden for at afsætte produkterne på begge markeder således er til stede. Set med danske eksportøjne er det fordelagtigt, at der, udover Storbritannien, også er mulighed for at afsætte UK-welfare-produkter på det australske marked. I de tilfælde, hvor det ikke har været mulighed for at afsætte alle UK-welfare-produkterne, bliver disse nemlig solgt som konventionelle produkter til en lavere pris. Således har muligheden for at afsætte dyrevelfærdsprodukter på det australske marked skabt bedre afsætningsmuligheder for produkter, der lever op til UK-welfare-standarden:

> *Det er ikke sikkert, at vi kan sælge det hele som UK-welfare, og det, der ikke bliver solgt som UK-welfare, det bliver solgt som almindeligt kød. Så det vil sige, at der taber vi. Så ved at vi har fået et andet marked på det, så får vi altså afsætning på nogle af de produkter, som egentlig ville have været solgt som almindeligt svinekød.*

Dataindsamling Australien

Analysen af, hvilken rolle dyrevelfærd spiller på det australske marked, bygger på et interview med en eksportchef fra et dansk slagteri. Det har været vanskeligt at etablere kontakt til den australske detailsektor. Konklusionerne er derfor med forbehold. For at imødegå dette er der foretaget yderligere skrivebordsresearch. Australske hjemmesider er eksempelvis besøgt for at undersøge udbredelsen af velfærdsprodukter på det australske detailmarked, som for eksempel: http://www.coles.com.au/ ; http://www.woolworths.com.au

Eksportchefen har en forståelse af, at Australien for få år tilbage var kategoriseret som et meget lukrativt marked for udenlandske eksportører. Dette skyldes, at kun meget få lande var godkendt som eksportører. Senere hen har flere lande imidlertid fået denne tilladelse, og markedet har ændret status fra at være et højprismarked til nu at være betydeligt mere konkurrencepræget:

> *For fem år siden da vi startede, der kunne vi bestemme prisen, men efterhånden som der er kommet flere spillere i markedet, så er det altså forhandlinger hver gang: "Hvad er prisen?"… I gamle dage var det meget nemmere. Der kunne du sige: "Vil du have dem, eller vil du ikke have dem?" Nu skal vi sidde og diskutere priser, måske flere dage, før vi er enige om den næste kontrakt.*

En informant beretter om, at de danske eksportører har tilpasset sig denne markedsændring ved at ændre produktsortimentet og dermed været i stand til at fastholde deres position på markedet.

Samme informant har ligeledes dannet en forståelse af, at det australske marked er kendetegnet ved at fastholde deres importbegrænsninger i relation til kødprodukter med ben. Den umiddelbare årsag til dette vurderes at være, at der er risiko for, at benene i danske svineprodukter indeholder PRRS, der kan smitte til de australske besætninger. En anden grund til disse handelshindringer menes at være et ønske om at beskytte den indenlandske produktion. Det formodes dog, at disse importbegrænsninger med tiden vil blive ophævet.

Fremadrettet er der en forventning om, at dyrevelfærd vil komme til at have større betydning i den australske markedspraksis. Der har imidlertidigt været en tendens til, at markedet har bevæget sig i retning af de europæiske dyrevelfærdsstandarder. Som eksempel indikerer detailkæden Coles' fokus på området, at betydelige kræfter i den australske detailbranche ønsker at følge de europæiske standarder.

Sammenligning af dyrevelfærden på tværs af de udenlandske markeder

Sammenlignes markedspraksis på tværs af de respektive lande, er det tydeligt, at dyrevelfærd indtil videre ikke har særlig stor betydning i Hong Kong og Kina. Kinesiske forbrugere tænker overordnet ikke på dyrevelfærd, men derimod er prisen og kvaliteten en afgørende del af deres markedspraksis. Kina er et potentielt meget stort eksportmarked med en stigende efterspørgsel efter svinekød. Set med danske eksportøjne er det ligeledes væsentligt at understrege, at der i år 2013 er indgået en aftale om, at Danmark, som det første land i verden, må eksportere forarbejdet svinekød til Kina. Indtil nu har det kun været muligt at eksportere udskæringer og biprodukter, og en stor andel af denne handel er gået gennem Hong Kong. En formodning om, at det kinesiske marked i fremtiden er under stærk påvirkning af de vestlige tendenser, herunder vestlige dyrevelfærdsstandarder, er en del af markedspraksis i Kina og Hong Kong.

Modsat er dyrevelfærd en væsentlig del af markedspraksis på både det britiske og svenske marked. Begge markeder bliver, af informanterne fra undersøgelsens andre lande, anset som forgangslande i forhold til dyrevelfærd og har dermed betydning for, hvordan de andre markeder i undersøgelsen ser niveauet af dyrevelfærd på det globale marked. Både på det britiske og det svenske marked for svinekød er der en lang tradition for dyrevelfærd, og dette er dybt forankret i hele værdikæden. På begge markeder hersker der en opfattelse af, at de indenlandsk producerede svineprodukter er at foretrække fremfor importerede produkter. Årsagen til dette vurderes blandt andet at skulle findes i begge landes tradition for dyrevelfærd samt et ønske om at beskytte den indenlandske produktion. Både konventionelt producerede danske svineprodukter og danske velfærdsprodukter er imidlertid at finde på begge markeder og opfattes som værende det næstbedste alternativ, når den indenlandske prodution ikke kan dække den stigende efterspørgsel. Væsentligt er det også at bemærke, at såvel det britiske som det svenske dyrevelfærdsmarked er presset af

discountkædernes indtog og vækst på markederne, hvilket formodes i fremtiden at ville have stærk indflydelse på prisniveauet på markederne og dermed den fremtidige markedspraksis. Hvorvidt dette i fremtiden vil have negative konsekvenser for dyrevelfærden, bliver spændende at følge.

Sammenlignet med de andre markeder er det bemærkelsesværdigt, at der på det amerikanske marked er en klar distinktion mellem dyrevelfærd i restaurations- og detailbranchen. Restaurationskæderne er en central aktør på det amerikanske marked og adskiller sig ved at have mere fokus på dyrevelfærd end detailsektoren. Da de europæiske markeder ofte følger tendenser på det amerikanske marked, kan man måske spekulere i, at dyrevelfærd også i fremtiden kommer til at spille en større rolle for europæiske restaurationskæder. Imidlertid er der også en bevægelse mod at dyrevelfærd vokser i betydning i de amerikanske detailkæder. Markedet er meget præget af mediernes indflydelse, og især risikoen for dårlig medieomtale vurderes at drive udviklingen af dyrevelfærd både i restaurations- og detailbranchen. Det vurderes, at dyrevelfærd i fremtiden kommer til at have en større betydning på hele det amerikanske marked. Dette blandt andet foranlediget af import- og eksportlandenes indflydelse på den amerikanske markedspraksis.

Set med danske øjne er det ligeledes fordelagtigt, at der også på det australske marked er mulighed for at afsætte dyrevelfærdsprodukter. Det australske marked for dyrevelfærdsprodukter er meget præget af de britiske standarder. Det australske detailmarked er kendetegnet ved, at to store kæder agerer på markedet, hvor kun den ene på nuværende tidspunkt sælger dyrevelfærds-produkter, primært af UK-welfare-standard. På det australske detailmarked har der ligesom i Storbritannien og Sverige været en bevægelse henimod mere dyrevelfærd; blot er landet på et tidligere stade i udviklingen. Om dyrevelfærd kommer til at få endnu større betydning for den australske markedspraksis, og hvorvidt forbrugerne er villige til at betale for dyrevelfærdsprodukterne, bliver interessant at følge.

Inspiration – hvordan kan dyrevelfærd fremmes på det danske marked

I kraft af undersøgelsens konklusioner er det tydeligt, at dyrevelfærd i forskellig grad er en del af markedspraksis på de respektive markeder. Er intentionen at forbedre dyrevelfærden for danske søer og øvrige svin, kan der med fordel søges inspiration på det britiske og svenske marked. På både det svenske og britiske marked er der en lang tradition for dyrevelfærd, og dette er grundfæstet i hele værdikæden, såvel i forhold til forbedring af dyrevelfærden i primærproduktionen, på slagterierne og i forarbejdningsindustrien som i forhold til, hvorledes dyrevelfærdsprodukterne afsættes i detailkæderne. Hvis ønsket er at forbedre dyrevelfærden på det danske marked, må det således understreges, at dette kræver væsentlige tiltag i alle led af den danske værdikæde. Det skal dog fremhæves, at der hos de danske primærproducenter og hos forarbejdningsindustrien igennem de seneste år har fundet forbedringer sted. Forbedringer, som i et vist omfang har forbedret dyrevelfærden.

Det vurderes samtidigt, at mediernes opmærksomhed på dyrevelfærdsområdet har stor indflydelse på, hvorvidt dyrevelfærd bliver en mere central del af den danske markedspraksis. Det gør sig gældende på flere af undersøgelsens andre markeder, at mediernes interesse for dyrevelfærd spiller en betydelig rolle. Dette både i forhold til specifik forbrugerinformation omkring dyrevelfærd i svineproduktionen samt som katalysator for igangsætning af forskellige dyrevelfærdsforbedrende initiativer hos de respektive aktører i værdikæden. Af afgørende betydning er det imidlertid, at forbrugerne er interesserede i at købe, og muligvis også betale en eventuel merpris for, dyrevelfærdsprodukterne. På det danske marked er der divergerende opfattelser af, hvor langt dyrevelfærdsområdet i fremtiden vil udvikle sig. Imidlertid er der en stærk forestilling om, at ensidige forbedringer af dyrevelfærdsstandarderne kan være direkte skadelige for Danmarks konkurrenceevne, grundet de meromkostninger disse formodes at medføre. De største aktører på markedet ønsker ikke at højne de generelle dyrevelfærdsstandar-

der yderligere. Dette skyldes, at de nuværende standarder lever op til de krav, der eksisterer på verdensmarkedet. Det bør derfor haves in mente, at en stor andel af den danske svineproduktion eksporteres, både til markeder, hvor dyrevelfærd har betydning, og til markeder, hvor dyrevelfærd har mindre eller slet ingen betydning. At danske svineproducenter kan levere både dyrevelfærdskød og konventionelt kød er derfor fordelagtigt. Imidlertid er der en tydelig tendens på flere af undersøgelsens markeder, der peger i retning af, at dyrevelfærd i fremtiden kommer til at spille en større rolle. Derfor er det også vigtigt, at der tages højde for dyrevelfærd i eksportsammenhænge, da det på flere af undersøgelsens nichemarkeder ses en bevægelse i retning mod at dyrevelfærd kommer til at have større betydning i fremtiden. Eksport af konventielt svinekød formodes dog også i fremtiden at være væsentlig.

Danmark som oprindelselsland er en ulempe for eksport af velfærdskød til Storbritannien og Sverige, hvor der er præferencer for lokalt produceret kød, og hvor der er dannet en forståelse af, at dyrevelfærden er højere i den lokale fødevarebranche. Imidlertid finder der eksport sted fra Danmark til både Storbritannien og Sverige, da der i begge lande er en faldende indenlansk produktion. Men på især det kinesiske marked kan den danske oprindelse bruges mere offensivt; dog er dyrevelfærd her indtil videre ikke en central del af markedspraksis. Dette gælder også i et vist omfang på det amerikanske marked.

Referencer

Hubbard, Carmen; Michael Bourlakis og Guy Garrod (2007): Pig in the middle: farmers and the delivery of farm animal welfare standards. *British Food Journal,* vol. 109, nr. 11, side 919-930.

Kjellberg, Hans og Claes-Fredrik Helgesson (2006): Multiple versions of markets: multiplicity and performativity in market practice. *Industrial Marketing Management,* vol. 35, nr. 7, side 839-855.

Kjellberg, Hans og Claes-Fredrik Helgesson (2007): On the nature of markets and their practices. *Marketing Theory,* vol. 7, nr. 2, side 137-162.

McEachern, Morven G. og Monika J.A. Schröder (2004): Integrating the voice of the consumer within the value chain: a focus on value-based labelling communications in the fresh-meat sector. *The Journal of Consumer Marketing,* vol. 21, nr. 7, side 497-509.

Nielsen, Thorkild og Niels Heine Kristensen (2008): Ethical traceability in the bacon supply chain. I: Coff, Barling, Korthals og Nielsen (red.) *Ethical traceability and communicating food.* Springer, side 83-123.

Uzea, Adrian D.; Jill Elizabeth Hobbs og Jing Zhang (2011): Activists and animal welfare: quality verifications in the Canadian pork sector. *Journal of Agricultural Economics,* vol. 62, nr. 2, side 281-304.

KAPITEL 6

BLIVER KØDET SÅ DYRERE?
Hvad betyder løse søer for produktionsomkostningerne?

Jørgen Dejgård Jensen

En gennemgang af den internationale litteratur om omkostningerne i forskellige produktionssystemer til smågrise viser, at der er højere investerings- og arbejdsomkostninger forbundet med produktionssystemer, hvor søerne går løse i alle faser af produktionen. Endvidere er der i nogle produktionssystemer en øget pattegrisedødelighed. Interviews med en række danske brancheeksperter bekræfter behovet for højere investeringsomkostninger, men det er også blandt nogle af eksperterne vurderingen, at arbejdsomkostninger og pattegrisedødelighed ikke behøver at være højere i løsdriftssystemer end i traditionelle driftssystemer. Beregninger baseret på de indsamlede informationer tyder på, at løsdrift i hele soens produktionscyklus vil indebære en meromkostning på 10-23 kroner per produceret smågris, eller gennemsnitligt cirka 25 øre per kg svinekød.

Indledning

Som omtalt i de foregående afsnit, spiller kundernes efterspørgsel efter dyrevelfærdsegenskaber en stor rolle for markedsdrevet fremme af dyrevelfærd i svineproduktionen. Samtidig er meromkostningerne ved mere dyrevenlige produktionssystemer centrale. Mens de foregående kapitler har set på borgernes, forbrugernes, forarbejdningsvirksomhedernes, distributørernes, detailhandelens og andre aktørers ønsker og efterspørgsel efter svineprodukter med forøget dyrevelfærd, så undersøges det i nærværende kapitel, i hvor høj grad øgede krav om løsdrift i produktionen af smågrise udløser øgede omkostninger. Således kan kapitlets analyser give grundlag for vurderinger af, i hvilket omfang borgernes og forbrugernes ønsker om mere løsdrift i soholdet kan indfries inden for en økonomisk ramme, der svarer til forbrugernes betalingsvillighed for den øgede løsdrift. Der gennemføres således i det følgende en vurdering af omkostningerne ved produktionssystemer for smågriseproduktionen baseret på løsdrift. Der trækkes på eksisterende litteratur fra undersøgelser gennemført i forskellige lande samt interviews med en række markedsaktører i relation til dansk svineproduktion. Da et EU-krav om løsdrift i søernes drægtighedsperiode allerede er implementeret, fokuseres der i nærværende analyse på de ekstra omkostninger ved løsdrift i staldenes løbe-/kontrolafdelinger og fare-/diegivningsafdelinger.

Produktionssystemer i smågriseproduktionen

Grundlæggende består systemer til smågriseproduktion af tre faser, løbningsfasen, drægtighedsfasen og fare- og diegivningsfasen (se mere om disse faser og staldopdeling i kapitel 1 og figur 1.1). I henhold til gældende EU lovgivning[1] har drægtige søer og gylte på alle landbrugsbedrifter i EU skullet være i løsdrift siden 1. januar 2013. Ifølge lovgivningen skal de drægtige søer og gylte gå i flokke fra 4 uger efter inseminering til 1 uge før forventet faring. På bedrifter med mindre end 10 søer må søerne dog gå individuelt, forudsat at de har plads til at vende sig rundt i deres bokse. Sammenlignet med hidtidige produktionssystemer i smågriseproduktionen vurderes det på baggrund af en række såvel danske som udenlandske

1 Rådsdirektiv nr. 2001/88/EC og Rådsdirektiv nr. 91/630/EEC

studier, at disse krav har indebåret øgede omkostninger for smågriseproducenterne, ikke mindst fordi kravene forudsætter mere plads – og dermed større bygningskapacitet – per so. Den nævnte EU-regulering retter sig kun mod søernes forhold i drægtighedsperioden, som dækker cirka 70 procent af den samlede produktionscyklus i smågriseproduktionen.

Folketinget har i 2013 vedtaget en såkaldt *velfærdspakke*, som indeholder et krav om, at søerne også skal gå løse i løbe- og kontrolafdelingen, som udgør 1-2 uger af soens produktionscyklus. Ifølge velfærdspakken træder kravet i kraft ved bygning af nye stalde fra 2015 og skal være fuldt implementeret i 2035 (Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri 2013). Velfærdspakkens udvidelse af løsdriftsperioden samt en eventuel yderligere udvidelse til også at omfatte fare- og diegivningsperioden vil kunne indebære yderligere omkostninger for producenterne i form af investeringer og arbejdsomkostninger, men kan også have forskellige – og utilsigtede – konsekvenser for dyrevelfærd, for eksempel i forhold til pattegrisedødelighed.

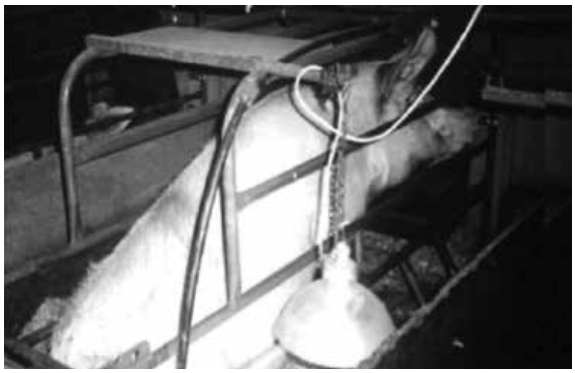
I løbningsfasen anvendes overvejende to typer produktionssystemer: individuelle bokse eller løsdrift i flok-stier. I *bokssystemer* holdes søerne fikserede i individuelle bokse, som giver soen mulighed for at stå op eller ligge ned. Arbejdsintensiteten er lav, og der bruges kun en begrænset mængde halm til strøelse. I *indendørs løsdrift* går søerne derimod i grupper med et aktivitetsområde samt adgang til insemineringsbokse og hvilepladser. Investerings- og arbejdsomkostninger til løsdrift er højere end for bokssystemer (Lund m.fl. 2010).

Produktionssystemer til faring/diegivning kan kategoriseres i fem typer: Traditionelle kassestier, konventionelle løsdriftsstier, specialdesignede individuelle stier (kombistier), flokstier, samt udendørs systemer. I et *traditionelt kassestisystem* er soen placeret i en fareboks, og smågrisene har en hule. Kassesystemet begrænser ved hjælp af en bøjle eller lignende soens muligheder for at bevæge sig og dermed også dens muligheder for at lægge sig oven på pattegrisene. Samtidig forhindres soen i dette system også i at udføre naturlige faringsforberedende aktiviteter såsom redebygning. Såvel i Danmark som internationalt eksperimenteres der en del med design af stier med større bevægelsesfrihed til soen samtidig med, at pattegrisene beskyttes mod ihjellægning, arealbehovet ikke er for stort, og at der er lette arbejdsgange (Baxter m.fl. 2010; Cronin m.fl. 2010; Lund m.fl. 2010; Payne og Cronin 2010).

Farestisystemer med mere bevægelsesfrihed til soen er således blevet udviklet og testet, og det er i forsøg lykkedes at opnå smågrisedødeligheder på niveau med kassesystemer (mens erfaringer fra kommercielle stalde har tendens til at vise en højere dødelighed). *Individuelle løsdriftsstier* er kendetegnet ved ikke at fiksere soen i en boks, men at give den frihed til at bevæge sig rundt i stien, eventuelt med inddeling i forskellige zoner og montering af skråvægge eller tremmer til beskyttelse af pattegrisene. Der er også udviklet *specialdesignede farestier*, for eksempel såkaldte *kombistier*, indrettet med en fleksibel fareboks, som muliggør fiksering af soen i de første dage efter faring, hvor risikoen for ihjellægning af pattegrisene er størst. Efter de første dage kan stien åbnes, så soen har større bevægelsesfrihed i den resterende del af diegivningsperioden. Internationalt er der udviklet en række andre former for specialdesignede fare-/diegivningssystemer, som generelt sigter på at give pattegrisene flest mulige sikre zoner (imod ihjellægning), samtidig med at soen får størst mulig bevægelsesfrihed inden for et givet antal kvadratmeter.

Indendørs floksystemer til faring og diegivning har været undersøgt (Lange og Möller 2008; Payne og Cronin 2010), men nogle af undersøgelserne tyder på en relativt høj pattegrisedødelighed i disse systemer (Baxter m.fl. 2012; Payne og Cronin 2010). I *udendørs* faresystemer befinder søerne sig i hytter. Investeringsomkostningerne er derfor relativt lave, og søerne har forholdsvis gode muligheder for at udfolde deres naturlige adfærd. Til gengæld vil der typisk være en relativt høj pattegrisedødelighed.

Figur 6.1. Fare-/diegivningsystemer: Individuel kassesti og 'turn-around' faresti (Johnson og Marchant-Forde 2009)



Litteraturstudie af omkostninger ved sohold i løsdrift

Der er foretaget en litteratursøgning i to af de mest udbredte web-baserede søge-databaser: Google Scholar og ScienceDirect. I de to databaser er der søgt efter publikationer med kombinationer af søgeordene (welfare) og (pig, piglet eller sow) og (breeding, gestation eller farrowing) og (cost) – med ét søgeord fra hver parentes. Resultater af søgningen er suppleret med relevante litteraturhenvisninger fra de fundne publikationer, samt litteraturhenvisninger opnået ad andre kanaler.

Idet det på forhånd forventede antal studier var lavt, blev der ikke anvendt yderligere afgrænsningskriterier i litteraturudvælgelsen.

De identificerede publikationer er læst med henblik på beskrivelse og kategorisering af de pågældende produktionssystemer (herunder hvilken fase i smågriseproduktionen, de vedrører) samt studiernes opgørelse af omkostningerne ved de respektive produktionssystemer.

Internationale undersøgelser af omkostninger ved sohold i løsdrift

Med henblik på at danne et overblik over eksisterende viden om omkostningerne ved smågriseproduktion i løsdrift er der i slutningen af 2012 gennemført en systematisk gennemgang af den internationale litteratur (for detaljer, se boksen *Litteraturstudie af omkostninger ved sohold i løsdrift*).

Tabel 6.1 opsummerer resultaterne af litteraturgennemgangen, fordelt på forskellige faser i smågriseproduktionen og på forskellige produktionssystemer (opgjort som afvigelser i forhold til traditionelle boks- eller kassestisystemer) i de respektive produktionsfaser.

De viste tal angiver den procentvise meromkostning til den pågældende faktor for den enkelte produktionsfase. Eksempelvis bruges der 8-10 procent mere arbejdskraft per staldplads i en løsdriftsløbestald end i en traditionel bokstald til brug for faring. Tallene er således ikke additive, men skal vægtes sammen i forhold til de respektive produktionsfasers andel af den samlede produktionscyklus. Indendørs løsdrift i løbestalde ser ud til at være noget dyrere end kassestisystemer med hensyn til investeringer og arbejdskraft. Mellem faresystemerne er der ganske betydelige forskelle, hvor nogle af systemerne (navnlig individuel løsdrift med få begrænsninger på soens bevægelsesmuligheder) er relativt arbejdsintensive. I specialdesignede stier og kombistier viser litteraturen ekstra investeringsomkostninger på op mod 20 procent og ekstraomkostninger til arbejdskraft på 20 procent eller mere.

Litteraturgennemgangen repræsenterer en række enkeltstående undersøgelser, hvoraf de fleste har haft til formål at undersøge egenskaber og omkostninger ved ét eller to alternativer til traditionelle bokssystemer eller kassestier, hvilket gør det vanskeligt at foretage en

Tabel 6.1. Meromkostninger ved løsdriftssystemer til sohold – oversigt over resultater fra den internationale litteratur

	Antal studier	Produktivitet	Investering	Arbejdskraft	Andre omkostninger
Løbning[1)]					
Indendørs løsdrift	2	Ingen forskel	+30-70 %	+8-10 %	
Faring/diegivning[2)]					
Individuel løsdriftssti	7	Som kassesti	+5-10 %	+60-80 %	Ikke signifikant forskel
Specialdesignede farestier/ kombistier	11	Som kassesti	+15-20 %	+20-80 %	Ikke signifikant forskel
Indendørs floksti	3	Op mod 5 % tab	+25-90 %	Over dobbelt så meget som kassesti	Ikke signifikant forskel
Udendørs	3	Som kassesti	-40-50 %	-10-20 %	Ikke undersøgt

[1)] Sammenlignet med traditionel opstaldning i boks
[2)] Sammenlignet med traditionel kassesti
Anmærkning: Procenttallene angiver de procentvise meromkostninger eller produktivitetstab for den enkelte produktionsfase

overordnet sammenligning af omkostninger på tværs af forskellige systemer. For løbesystemer er der kun fundet to studier, som begge er fra Danmark (Jensen m.fl. 2011; Lund m.fl. 2010), og som sammenligner indendørs flokhold med traditionelle bokse. For staldsystemer til fare- og diegivning har Guy med flere (2012) analyseret omkostningerne på tværs af fem forskellige systemer: det indendørs PIGSAFE-system (Baxter m.fl. 2010), 360º-systemet, et 'dansk' system, et traditionelt kassestisystem, samt et udendørs system. De tre første systemer kan alle karakteriseres som specialdesignede farestisystemer. Bygningsomkostningerne i PIGSAFE-systemet var cirka 30 procent højere end i kassestisystemet, mens de i 360º- og det 'danske' system var omkring 10 procent højere.

Nogle studier har også undersøgt omkostningerne ved alternative produktionssystemer ud fra et kædeperspektiv, hvor der ses på mere integrerede forløb inden for smågriseproduktionen, eller hvor smågriseproduktionen ses i sammenhæng med slagtesvineproduktionen. Eksempelvis har Ouden med flere (1997) anvendt en økonomisk simuleringsmodel til at opgøre omkostningerne ved forskellige velfærdsforbedrende tiltag i produktionskæden for svinekød. For eksempel fandt de, at en forøgelse af arealet per soplads i farestalden fra 3,75 til 6,5 m^2 ville øge omkostningerne i faringsfasen med 2 procent.

Danske markedseksperters vurdering af omkostninger ved sohold i løsdrift

Som supplement til ovennævnte litteraturstudier er der gennemført telefoniske interviews med en række eksperter, som har berøring med den danske svinesektor. Det drejer sig om eksperter fra Videncenter for Svineproduktion, Danish Crown, landbrugsrådgivningen, udbydere af staldbygninger og -inventar, samt forskere med ekspertise i smågriseproduktion og søernes velfærd. Interviewene havde til formål at kvalificere resultaterne af ovennævnte litteraturstudie, at identificere forskellige praktiske aspekter af smågriseproduktion i alternative produktionssystemer samt at få eksperternes vurdering af fremtidsudsigterne for alternative produktionssystemer i smågriseproduktionen. Interviewene blev gennemført i slutningen af 2013.

Synlige og usynlige omkostninger forbundet med alternative produktionssystemer til smågriseproduktion

Interviewene understøttede generelt, at økonomien i alternative produktionssystemer til smågriseproduktion afhænger af tre forhold: investeringsomkostninger, arbejdsomkostninger og smågrisenes overlevelsesrate.

Velfærdsforbedrende produktionssystemer kræver mere plads per so: cirka 2 m^2 per soplads i faresystemerne og cirka 1,2 m^2 per soplads i løbestalden. Med en byggeomkostning på 2.000-2.500 kroner per m^2 svarer det til en ekstra årlig investeringsomkostning på 70-90 kroner per årsso. Inventaromkostningerne vil også være højere, cirka 4-5.000 kroner ekstra investering per stiplads, dels på grund af det større areal per soplads, men også fordi stivæggene skal være højere og kraftigere, når søerne ikke er fikserede. Den højere inventarinvestering svarer til en ekstra årlig omkostning på 110-120 kroner per årsso, og denne omkostning vil være stort set den samme både med og uden en indbygget mulighed for midlertidig fiksering af soen i de første dage efter faring.

En del af de interviewede eksperter vurderede ikke, at der var behov for væsentlig øget arbejdsindsats i forbindelse med løsdrift i farestalden (om end én vurderede, at der ville være en ekstra arbejdsomkostning på op mod 200 kroner per årsso). Men arbejdsopgaverne vil være anderledes. Løsdrift i farestalden kræver mere management og overvågning med hensyn til fodring og smågrisenes velbefindende end traditionelle kassestier. Disse opgaver stiller krav til personalets kvalifikationer og evne til at tolke dyrenes adfærd og signaler. Arbejdet med løse søer i farestalden indebærer også en potential arbejdsrisiko, fordi diegivende søer kan være aggressive i forsvaret af deres afkom, og løsdrift giver dem mulighed for at udfolde denne aggressivitet.

En af de interviewede eksperter gjorde opmærksom på en ganske stor variation i driftslederes kvalifikationer og økonomiske resultater. Hovedparten af den eksisterende erfaring med løsdrift i soholdet kommer fra frontløbere blandt danske svineproducenter. De hører til blandt de 5-7 procent mest effektive, har god viden, gode lederevner og forholdsvis god adgang til finansiering og kvalificeret personale. Hvis man på baggrund af erfaringer fra denne gruppe producenter forsøger at generalisere til den samlede danske svinesektor, vil der således være risiko for at undervurdere omkostningerne og udfordringerne forbundet med en generel omlægning til løsdrift.

Udbud af egnet materiel og kvalificeret personale

De interviewede eksperter vurderede generelt, at det nuværende udbud af inventar til smågriseproduktion i løsdrift dækker behovet. Enkelte forbedringsmuligheder blev dog nævnt, såsom forbedrede ventilationsforhold og eventuelt systemer til 'multi-suckling' (hvor pattegrisene kan have adgang til supplerende die hos en ammeso). De tilgængelige systemer i Danmark er udviklet gennem samarbejder mellem universiteter, brancheorganisationer og de relevante industrier, og Danmark eksporterer også systemerne til andre lande. Nogle af de interviewede eksperter gav udtryk for forventninger om, at en mere standardiseret produktion (og i større skala) af staldinventar til sohold i løsdrift kunne give mulighed for en reduktion i investeringsomkostningerne til inventar.

Derimod vurderede flere af de interviewede eksperter, at det eksisterende udbud af kvalificeret arbejdskraft kunne være en afgørende begrænsende faktor, fordi håndteringen af søer og pattegrise i løsdriftssystemer kræver mere erfaring i tolkning af – og reaktion på – dyrenes adfærd og signaler end traditionelle kassestier. Eftersom relativt få bedrifter på nuværende tidspunkt arbejder med løse farende og diegivende søer, er rekrutteringsgrundlaget for personale med sådanne erfaringer relativt beskedent, hvilket derfor stiller krav til driftsledernes rekrutteringsevner og/eller evner til at oplære nye medarbejdere heri.

Ifølge de interviewede eksperter fra de brancher, som forsyner landbruget med staldsyste-

mer, er der en voksende interesse for velfærdsforbedrende systemer til smågriseproduktion, men hovedparten af investeringerne går stadig til traditionelle kassestisystemer. Efterspørgslen efter staldsystemer var dog generelt lav, primært på grund af vanskelig adgang til finansiering. Og den utilstrækkelige adgang til finansiering blev – sammen med fraværet af et generelt pristillæg for smågrise produceret i løsdriftssystemer – også nævnt som en væsentlig begrænsende faktor i forhold til efterspørgslen efter produktionssystemer til løsdrift. Det skal i den forbindelse nævnes, at der som led i Landdistriktsprogrammet i 2013 har været en tilskudsordning til etablering af løsdrift i farestalden, hvor ansøgere kunne få tilskud på op til 40 procent af investeringsudgifterne til inventar, maskiner, installationer og rådgivning i forbindelse med omlægning til løsdrift (Natur-Erhvervstyrelsen 2013). Som led i ovennævnte *velfærdspakke* er det aftalt at gennemføre en ny ansøgningsrunde i 2014. Der er afsat 10 millioner kroner til tilskudsordningen i hvert af de to år.

Det var i øvrigt også vurderingen fra eksperter fra udbydere af staldsystemer, at den nuværende produktion af smågrise i udendørs systemer var lav, fordi udendørs systemer ikke i samme grad som indendørs systemer giver mulighed for at udnytte den genetiske fremgang i forhold til kuldstørrelse, og at smågrisedødeligheden i udendørs produktion var relativt høj, især i forårs- og efterårssæsonen.

Dyresundhed og dyrevelfærd
Ifølge de interviewede forskere og veterinæreksperter, er søernes velfærd bedre i løsdriftssystemer end i de mere traditionelle kassestisystemer, fordi søerne har mere bevægelsesfrihed og bedre mulighed for naturlige udfoldelser. En interviewperson fra rådgivningssektoren var mindre overbevist om de positive velfærdseffekter og nævnte, at søer i løbe- og drægtighedsstalde ofte foretrækker at stå i hvilebokse frem for at blande sig med de andre søer i stien, hvilket kunne tyde på, at søerne ikke er så sociale og bliver stressede af at være sammen med andre.

Med hensyn til smågrisenes sundhed og velfærd var betragtningerne mere blandede. De nuværende erfaringer tyder på, at smågrisedødeligheden er noget højere i løsdriftsfarestalde (1-2 smågrise højere per kuld), selv om det eksisterende datagrundlag ifølge en af de interviewede eksperter ikke er stærkt nok til at give et afgørende bevis herfor, hverken i forhold til indendørs løsdrift eller i forhold til udendørs systemer.

Smågrisenes tilvækst ser ud til at være højere i produktionssystemer med løsdrift i farestaldene, muligvis på grund af en ændret mælkeproduktion og -tilstrømning til søernes patter end i traditionelle produktionssystemer med kassestier.

I et forsøg på at løse problemet med den højere pattegrisedødelighed i de første par dage efter faring pågår der i Danmark en forsknings- og udviklingsindsats med henblik på at udvikle og forbedre faringssystemer (Sow Welfare and Piglet Protection – SWAP) i specialdesignede stier (blandt andet kombistier), hvor soens bevægelsesfrihed indskrænkes de første 3-4 dage efter faring med henblik på at reducere risikoen for ihjellægning. Nogle af de interviewede eksperter vurderede, at det med et sådant system ville blive muligt at nå ned på de samme niveauer for pattegrisedødelighed som i traditionelle kassestisystemer.

Fremtidsperspektiver
Det var et indtryk fra interviewene, at teknologien til smågriseproduktion i løsdrift er til stede (og svarer nogenlunde til de teknologier, der anvendes i andre lande), selv om der nok kan forventes justeringer af visse detaljer, og måske også lavere priser på inventaret, i takt med en mere standardiseret produktion heraf.

Ifølge nogle af de interviewede eksperter kan Danmark betragtes som en frontløber på området, sammenlignet med for eksempel Holland og Tyskland. Og i modsætning til økologisk eller frilands svineproduktion, så lever indendørs smågriseproduktion i løsdrift op til gældende standarder vedrørende miljø- og klimapåvirk-

ning. Så det er et håb fra dele af branchen, at danske standarder kan få en ledende rolle i udformningen af internationale markedsstandarder de kommende år.

Internationalt er der et stigende antal kunder (for eksempel Sainsbury's og McDonald's), som kræver, at deres kødindkøb lever op til de engelske Freedom Food-standarder, og den danske svinesektor arbejder med at udvikle en standard for smågriseproduktion i løsdrift, som lever op til denne standard. Der er et marked for velfærdskød i 'high-end'-detailkæder i nogle lande (som Storbritannien og Australien), mens der på andre markeder (for eksempel Japan) ikke er nogen villighed til at betale for dyrevelfærd. Detailkæder på de væsentligste eksportmarkeder foretrækker imidlertid lokalt producerede varer, hvis de skal markedsføre dem som for eksempel dyrevelfærdsprodukter.

Ikke alle udskæringer af grise med højere dyrevelfærd kan sælges til en højere pris. Typisk er det nemmere at opnå en merpris på relativt dyre udskæringer som nakke, kamsteg, skinke og mørbrad, mens det er noget vanskeligere at opnå merpris for dyrevelfærd på billigere udskæringer som brystkød og bov.

Meromkostninger ved løsdrift i dansk smågriseproduktion

Med udgangspunkt i informationerne indhentet i ovennævnte litteraturstudie og interviewrunde er der foretaget beregninger af meromkostningerne, hvis søerne udover at være løse i drægtighedsfasen også skulle gå løse i løbnings- og farings-/diegivningsfasen.

Omkostningsberegningen er baseret på økonomiske nøgletal fra Danmarks Statistik (2012) vedrørende smågriseproduktionen på danske heltidsbedrifter, som vist i tabel 6.2. For eksempel viser tabel 6.2, at en årsso i gennemsnit producerede smågrise til en samlet værdi af 5.906 kroner i 2011, og at arbejdsomkostningerne per årsso var 1.227 kroner på disse heltidsbedrifter. Arbejdsomkostningerne per årsso er i øvrigt aftagende med antallet af årssøer på bedriften, formentlig i kraft af skalaøkonomi i smågriseproduktionen Derimod er omkostningerne til

Tabel 6.2. Niveau og procentdel for omkostninger for sohold på danske heltidsbedrifter 2011
i kroner per årsso

	kr/årsso	Procent
Bruttoudbytte, svin	5.906	
Foder	3.040	45
Energi	293	4
Dyrlæge og medicin	366	5
Arbejdskraft	1.227	18
Inventaromkostninger	455	7
Bygningsomkostninger	583	9
Andre omkostninger	734	11
Omkostninger i alt per årsso	**6.700**	
Driftsoverskud per årsso	**-794**	

Kilde: Danmarks Statistik (2012)

bygninger og inventar per årsso stigende med antallet af årssøer, hvilket formentlig kan hænge sammen med, at forholdsvis nyetablerede landmænd har både større og mere kapitalintensive bedrifter, men også at tilladelse til udvidelse af svinebedrifter har været betingede af en række investeringer i miljøteknologi, dyrevelfærdstiltag med videre. Supplerende statistiske analyser på grundlag af det underliggende regnskabsmateriale tyder endvidere på, at de økonomiske resultater i smågriseproduktionen ikke er afgørende afhængige af, om bedriften har specialiseret smågriseproduktion eller integreret smågrise- og slagtesvineproduktion.

Den samlede gennemsnitlige omkostning per årsso var 6.700 kroner i 2011, hvoraf cirka 45 procent udgjordes af foder, arbejdsomkostninger udgjorde 18 procent, og omkostninger til bygninger og inventar udgjorde henholdsvis 9 og 7 procent af de samlede omkostninger.

De opnåede indsigter fra litteraturstudie og interviewundersøgelse er syntetiseret til en række konkrete beregningsforudsætninger vedrørende omkostningerne i de respektive produktionssystemer (tabel 6.3), udtrykt som procentvise afvigelser i forhold til traditionelle kassestisystemer. Som omtalt ovenfor, vurderes de væsentligste afvigelser at vedrøre produktiviteten i form af smågrisedødelighed, investeringsomkostninger til bygninger og inventar samt arbejdsomkostninger.

I de fleste af systemerne rapporteret i litteraturen var der ikke fundet signifikante forskelle i smågrisenes overlevelse undtagen for indendørs flokstier, hvor der var fundet en relativt høj smågrisedødelighed. Derimod gav flere af de interviewede eksperter udtryk for en højere smågrisedødelighed i løsdriftsfaresystemer, men også at det formentlig var muligt at reducere – eller eventuelt helt eliminere – denne overdødelighed ved at fiksere soen i starten af diegivningsperioden. En enkelt ekspert nævnte også en potentielt hurtigere tilvækst hos pattegrise produceret i løsdrift. De opstillede forudsætninger vedrørende udbytte inddrager disse indsigter.

Derimod er der lidt mere forskel på de ekstra arbejds- og kapitalomkostninger i de forskellige produktionssystemer og de forskellige produktionsfaser, hvor især behovet for ekstra arbejdsindsats er afhængigt af konkret løsdriftssystem i fare-/diegivningsfasen. Øgede bygningsomkostninger vurderes at være direkte relateret til krav om øget bygningsareal per soplads, hvilket

Tabel 6.3. Beregningsforudsætninger

	Udbytte	Bygninger	Inventar	Arbejdskraft	Andre omk.
Løbning[1)]					
Indendørs løsdrift	0	30	12	10	0
Faring/diegivning[2)]					
Indendørs løsdriftssti	-5	25	80	25	0
Specialdesignede farestier/ kombistier	-1	35	80	25	0
Indendørs floksti	-10	25	80	50	0
Udendørs	-5	-50	-30	-15	0

[1)] procent afvigelse fra traditionelt bokssystem
[2)] procentvis afvigelse fra traditionelt kassesti-system

antages at være af samme størrelsesorden i alle løsdriftssystemerne, og det antages at inventaromkostningerne stort set er de samme i de forskellige systemer til fare-/diegivningsstalde. Den fundne litteratur udviser en betydelig variation i estimaterne for meromkostninger til arbejdskraft og kapital, mens de gennemførte interviews har givet relativt mere ensartede bud på disse meromkostninger, hvorfor der især er lagt vægt på sidstnævnte i opstillingen af beregningsforudsætninger. Nogle af studierne vedrørende drægtighedssystemer med løsgående søer nævner meromkostninger til løbende poster som energi, dyrlæge med videre, mens dette ikke har været i fokus i de fundne studier af løbnings- og fare-/diegivningssystemer.

Idet det antages, at udgangsniveauet for omkostningerne per årsso i tabel 6.2 afspejler en situation, hvor løbningsfasen og farings-/diegivningsfasen er domineret af bokssystemer og kassestisystemer, mens drægtighedsfasen overholder ovennævnte EU-regulering, og at disse omkostninger er fordelt på de tre produktionsfaser i forhold til fasernes varighed (jævnfør figur 1.1 i kapitel 1), kan meromkostningerne ved at omlægge løbnings- og fare-/diegivningsfaserne til forskellige alternative systemer beregnes.

En sådan beregning er gennemført i tabel 6.4, hvor de ekstra omkostninger er udregnet per produceret smågris. De ekstra omkostninger ved omlægning til løsdrift i hele produktionscyklus beløber sig til mellem 10 og 42 kroner per produceret smågris. Generelt er meromkostningerne størst, hvis der omlægges til indendørs flokhold i farestaldene, hvilket skyldes en relativt høj forudsat smågrisedødelighed i dette faresystem. Hvis der ses bort fra dette alternativ, er de ekstra omkostninger mellem 10 og 23 kroner per produceret smågris.

Diskussion

De ovenstående beregninger viser, at udvidelse af løsdrift i soens produktionscyklus til, udover de nugældende EU-krav om løsdrift i drægtighedsfasen, også at omfatte løbnings- og farings-/diegivningsfasen vil øge produktionsomkostningerne i et omfang svarende til mellem 10 og 23 kroner per produceret smågris, især afhængig af hvilket løsdriftssystem der vælges i farestalden. Den laveste omkostningsstigning kan ifølge beregningerne nås i et løsdriftssystem, hvor søernes bevægelsesfrihed kan begrænses de første dage efter faringen, fordi det så vil være muligt at undgå en væsentlig stigning i smågrisedødeligheden.

Tabel 6.4. Meromkostninger i alternative produktionssystemer (kroner per produceret smågris)

	Faring/diegivning				
	Kassesti	Indendørs løsdriftssti	Specialdesignet sti/kombi	Indendørs floksti	Udendørs
Løbning					
Boks	0	22	10	41	9
Indendørs løsdrift	1	23	12	42	10

Anmærkning. Tallene angiver de ekstra produktionsomkostninger ved forskellige kombinationer af løbesystem og fare-/diegivningssystem sammenlignet med et produktionssystem med bokse i løbestalden og kassestier i farestalden.

Som diskussionen omkring litteraturstudiet antyder, er der en ganske betydelig variation i de respektive undersøgelsers omkostningsestimater, og for nogle produktionssystemer er omfanget af omkostningsstudier forholdsvis begrænset. Adskillige af studierne i litteraturen har estimeret investeringsomkostningerne på baggrund af pilotanlæg, som endnu ikke er markedsført, og som derfor er prisfastsat med en betydelig usikkerhed. Ved fortolkning af udenlandske studier i en dansk sammenhæng er det desuden vigtigt at være opmærksom på, at den økonomisk hensigtsmæssige faktorindsats – og dermed omkostningsniveau – afhænger af prisforholdene i de pågældende lande, og at disse prisforhold kan være radikalt anderledes end i Danmark. Dette kan indebære, at eksempelvis et australsk produktionssystem ville blive implementeret anderledes under danske pris- og markedsforhold end under de betingelser, som gjaldt i forbindelse med de pågældende studier. Alle disse forhold medfører, at en tolkning af omkostningsestimater fra den internationale litteratur i en dansk sammenhæng vil være forbundet med en betydelig usikkerhed, og at sådanne tolkninger derfor skal foretages med varsomhed.

Der er generelt to hovedafsætningskanaler for danskproducerede smågrise: enten indgår de som input til den indenlandske produktion af slagtesvin, eller også bliver de eksporteret levende til andre lande, hvor de efterfølgende fedes op og slagtes. Efterspørgselsforholdene, herunder prisfølsomhed og betalingsvillighed for højere dyrevelfærd, kan være væsentligt forskellige på markederne for levende smågrise og for svinekød, og det kan have betydning for de markedsmæssige konsekvenser af sådanne ekstra omkostninger.

Hvis det antages, at en 7 kg smågris ender med at blive til 80 kg svinekød efter opfedning, så vil en ekstra omkostning på 20 kroner per smågris indebære en gennemsnitlig ekstra omkostning på 0,25 kroner per kg svinekød, hvilket umiddelbart kan forekomme at være en beskeden prisstigning. Imidlertid er villigheden til at betale ekstra for højere dyrevelfærd ulige fordelt over salget af svinekød – mellem hjemme- og eksportmarkeder og mellem forskellige udskæringer af svinekød. På de fleste eksportmarkeder kan dansk velfærdskød kun udgøre en lille andel af det samlede salg med appel til et relativt begrænset segment af markedet. Og også på hjemmemarkedet er det som hovedregel fortrinsvis højværdiudskæringer som svinekam, mørbrad og skinke der kan trække en merpris for højere dyrevelfærd (jævnfør tabel 3.3 i kapitel 3). Så de ekstra gennemsnitsomkostninger som følge af udvidet løsdrift i soholdet vil skulle bæres af en mindre andel af det samlede salg, hvorfor merprisen på denne andel vil skulle være noget højere end de 0,25 kroner per kg. Antages det eksempelvis, at 10 procent af produktionen ville kunne sælges til en merpris med henvisning til dyrevelfærd, så skulle merprisen være 2,50 kroner per kg for at dække meromkostningerne i smågriseproduktionen.

Udover de egentlige produktionsomkostninger forbundet med smågriseproduktion i løsdrift kommer også distributions- og markedsføringsomkostninger, navnlig hvis svinekødet skal markedsføres som differentierede produkter. Det har ikke inden for rammerne af nærværende projekt været muligt at undersøge omfanget af sådanne ekstra omkostninger. Selv om der vil være oplagte omkostninger ved særskilt markedsføring af svinekødsmærker karakteriseret ved højere dyrevelfærd, er det imidlertid sandsynligt, at der for en række led i udbudskæden for svinekød ikke vil være væsentlige meromkostninger ved forarbejdning og distribution af kød fra svin, som oprinder fra sohold i løsdrift.

Omkostningsestimaterne er baseret på en antagelse om, at bedrifterne ledes effektivt, og at producenterne ikke står over for alvorlige barrierer i forbindelse med for eksempel finansiering eller rekruttering af kvalificeret personale. Begrænsninger på finansieringsmulighederne eller medarbejderrekruttering vil sandsynligvis bidrage til at øge omkostningerne. Og som en af de interviewede eksperter antydede, kan en ganske betydelig andel af de danske smågriseproducenter stå overfor sådanne barri-

erer og vil således risikere væsentligt højere omkostninger, end der fremgår af ovenstående beregninger. De ovenstående omkostningsestimater er også baseret på en forudsætning om, at investeringer i høj-velfærds-produktionssystemer gennemføres i forbindelse med opførelse af nye produktionsbygninger. Hvis sådanne produktionssystemer i stedet skulle implementeres i eksisterende bygninger, ville investeringsomkostningerne sandsynligvis blive højere. Som en konsekvens heraf må de ovenstående omkostningsestimater betragtes som underkantsskøn for de totale omkostninger eller alternativt som omkostningsestimater, der repræsenterer en 20 års omstillingsperiode mod høj-velfærds-smågriseproduktion, hvor investeringerne i løsdriftsstaldsystemer til smågriseproduktionen er en integreret del af landbrugets løbende strukturudvikling.

Referencer

Baxter E.M.; A.B. Lawrence og S.A. Edwards (2012): Alternative farrowing accommodation: welfare and economic aspects of existing farrowing and lactation systems for pigs. *Animal*, vol. 6, nr. 1, side 96-117.

Baxter E.; A.B. Lawrence og S.A. Edwards (2010): *The PigSAFE pen design: derivation, principles and practicalities*. Præsenteret på konferencen 'Alternative farrowing systems – identifying the gaps in knowledge, 15. september 2010, Attwood, Australia.

Cronin G.; I.L. Andersen og K. Bøe (2010): *The Norwegian UMB farrowing pen system and gaps in knowledge*. Præsenteret på konferencen 'Alternative farrowing systems – identifying the gaps in knowledge, 15. september 2010, Attwood, Australia.

Danmarks Statistik (2012): Økonomien i landbrugets produktionsgrene 2011.

Guy J.H.; P.J. Cain; Y.M. Seddon; E.M. Baxter og S.A. Edwards (2012): Economic evaluation of high welfare indoor farrowing systems for pigs. *Animal Welfare*, vol. 21, supplement 1, side 19-24.

HSUS (2011): *An HSUS Report: The economics of adopting alternatives to gestation crate confinement of sows*. The Humane Society of the United States. http://www.humanesociety.org/assets/pdfs/farm/economics_gestation_alternatives.pdf

Jensen Torben; Michael Groes Christiansen; Erik Damsted; Lisbeth Ulrich Hansen; Michael Holm; Poul Bækbo; Maria Erika Busch og Søren Jacobsen (2011): *Vurdering af fremtidens produktionssystemer til svin*. Rapport nr. 38, Videncenter for Svineproduktion.

Johnson Anna K. & Jeremy N. Marchant-Forde (2009): Welfare of pigs in the farrowing environment. I: Marchant-Forde (red.) *The Welfare of Pigs*, Springer, side 141-188.

Lange Katja og Detlev Möller (2008): *Profitability of sow husbandry in organic farming: performance and construction costs for group housing of lactating sows*. Presented at Cultivating the Future Based on Science: 2nd Conference of the International Society of Organic Agriculture Research ISOFAR, Modena, Italy, June 18-20, 2008. http://orgprints.org/11686/

Lund Mogens; Lars Otto og Brian H. Jacobsen (2010): Økonomiske analyser for Justitsministeriets arbejdsgruppe for hold af svin. *FOI Udredning* 2010/19. Frederiksberg, Fødevareøkonomisk Institut.

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri (2013): *Fakta om Velfærdspakken – bedre velfærd for svin*. http://fvm.dk/fileadmin/user_upload/FVM.dk/Nyhedsfiler/Faktaark_Velfaerdspakken_for_svin.pdf

NaturErhvervstyrelsen (2013*): Vejledning om tilsagn til projekter vedrørende etablering af løsdrift i farestalde*. http://naturerhverv.dk/fileadmin/user_upload/NaturErhverv/Filer/Tilskud/Projekttilskud/Landdistrikter/vejledning_om_tilskud_til_loesdrift_i_farestalde.pdf

Ouden M. Den; J.T. Nijsing; A.A. Dijkhuizen og R.B.M. Huirne (1997): Economic optimization of pork production-marketing chains: 1. Model input on animal welfare and costs. *Livestock Production Science*, vol. 48, nr. 1, side 23-38.

Payne H. og G. Cronin (2010): *An Australian perspective on non-crate farrowing systems*. Præsenteret på konferencen 'Alternative farrowing systems – identifying the gaps in knowledge, 15. september 2010, Attwood, Australia.

KAPITEL 7
DISKUSSION OG KONKLUSION

Tove Christensen og Peter Sandøe

Hvad ved vi så nu om mulighederne for via markedet at fremme produktionssystemer, hvor søer er løse hele tiden?

I den konventionelle svineproduktion er søer i dag næsten altid fikserede, mens de farer og er diegivende. Så godt som alle interessenter er enige om, at dette ikke er godt for søernes velfærd. Der findes alternative produktionssystemer, hvor søerne også er løse, mens de farer og dier, og dermed kan holdes løse hele vejen gennem produktionen. Problemet er, at disse systemer typisk medfører en væsentlig, ekstra omkostning for landmanden. For at det skal kunne løbe rundt, er det derfor nødvendigt med en ekstra pris. Denne pris skal i sidste ende betales af forbrugeren, som køber svinekødet produceret på grundlag af grise, som de løse søer føder. I projektet har vi således undersøgt mulighederne for at fremme produktionssystemer med frie søer, baseret på at slutproduktet kan sælges til en højere pris. Dette vil give muligheder for at løbe udviklingen i gang – lidt svarende til, hvordan udbredelsen af systemer til løse drægtige søer for godt 15 år siden blev katalyseret via en ekstra pris for de såkaldte englandsgrise.

Der er lang vej fra den forbruger på Østerbro, der synes, det er en god ide, at søer er løse, til den landmand i Sønderjylland, der producerer de smågrise, der ender som svinekoteletter eller hakket svinekød i supermarkedet på Østerbro. Der er en lang række holdninger, forventninger og økonomiske mellemregninger, som skal afstemmes, for at de to kan ende med i hver sin ende af værdikæden at sikre, at søerne går løse – forbrugeren ved at betale en ekstra pris for produktet, landmanden ved faktisk mod en ekstra pris for sine smågrise eller sine slagtesvin at lave sit system om, så søerne er 100 procent løse.

For at komme rundt om de nævnte holdninger, forventninger og økonomiske mellemregninger har vi inddraget henholdsvis sociologer, økonomer og marketingforskere. Sociologer har spurgt detaljeret ind til almindelige menneskers holdninger til svineproduktionen og i særdeleshed til betydningen af, at søer er løse. Nogle økonomer har gennemført en internetbaseret spørgeskemaundersøgelse for at komme tættere på folks vilje til at betale for, at søer er løse, herunder en sammenligning af betalingsviljen for løse søer med betalingsviljen for andre forbedringer i dyrevelfærden og andre kvalitetsegenskaber ved det færdige svinekødsprodukt. Andre økonomer har fokuseret på de forventede meromkostninger for producenterne ved både at se på tidligere beregninger og ved at få kyndige repræsentanter fra erhvervet til at forholde sig til de estimerede omkostninger. Forbindelsesleddet mellem forbrugere og producenter, bestående af forarbejdnings- og detailledet, er ofte er blevet behandlet som en sort boks i traditionelle økonomiske analyser. I dette projekt har vi dog fokuseret stærkt på at få inddraget disse parters motivation for at markedsføre svinekød fra systemer, hvor søerne er løse, idet netop disse led i kæden får større og større (økonomisk) magt. Marketingforskerne har interviewet fremtrædende repræsentanter for aktører i hele værdikæden fra svineproducent til butik i Danmark. Endvidere har de undersøgt eksportmuligheder og -begrænsninger

for svinekød fra løse søer gennem interviews med eksportansvarlige for, og kunder i, Australien, Kina, Storbritannien, Sverige og USA.

Projektkonstruktionen er valgt på baggrund dels af den hypotese, at forbrugernes betalingsvilje ikke er ene om at tegne efterspørgselssiden, men skal tolkes i samspil med detailhandlens ønsker og motiver for at øge markedsandelen af kød stammende fra løsgående søer; og dels af den hypotese, at holdningsstudier gør det muligt at skelne mellem en person i sin egenskab af at være en borger, der har holdninger til, hvordan svineproduktion bør indrettes, og samme person i sin egenskab af at være en forbruger, der agerer på markedet og ikke altid handler i overensstemmelse med de holdninger, vedkommende har i sin egenskab af at være borger. Dermed mener vi at kunne præsentere en mere realistisk vurdering af, hvilke forbedringer i dyrevelfærden der appellerer til forbrugeren af svinekød og ikke blot til den engagerede samfundsborger. Endvidere har det tætte samarbejde med svinebranchen givet mulighed for inddragelse af viden om realistiske staldsystemer, der på en for landmanden acceptabel måde kan håndtere løsgående søer.

Hvad anses for dyrevelfærd i svineproduktionen, og hvor vigtig er den?

Hvis vi starter med borgeren og forbrugeren, så er det en forudsætning for den markedsdrevne dyrevelfærd, at den ekstra velfærd, som forbrugerne tilbydes på markedet, er i overensstemmelse med borgerens værdier. To parametre – god plads og adgang til det fri – er særlig vigtige parametre for folks vurdering af grises velfærd. I følge almindelige mennesker består dyrevelfærd for grise (og søer) af et frit liv udenfor, hvorved plads, bevægelsesfrihed, adgang til mudder og selskab med artsfæller naturligt følger med. For soen anses det for afgørende, at der i reproduktionscyklussen tages hensyn til hende, at hun ikke er fikseret – og det gælder især under faring og diegivning – og at der er fri mulighed for samvær med pattegrisene. Hvorvidt god dyrevelfærd er sikret i indendørs staldsystemer afhænger således af, i hvor stor udstrækning tilsvarende muligheder som i udendørs systemer (eksempelvis halm i stedet for mudder) bliver tilbudt.

Endnu et væsentligt resultat af interviewene var, at deltagerne er bevidste om dilemmaet mellem økonomi og dyrevelfærd, men de håndterer dilemmaet meget forskelligt, og måden, de håndterer det på, influerer på, hvorledes deres holdninger til dyrevelfærd kommer til syne, eksempelvis i form af accept, opgiven eller harme. I det omfang dilemmaet håndteres ved at lade hensynet til dyrevelfærden fortrænge økonomien, åbnes der mulighed for markedsdrevet dyrevelfærd. Her er det dog væsentligt at være opmærksom på, at valget af svinekød afhænger af en række andre forhold og kvalitetsparametre, som kan gøre det svært at få forbrugerne til at vælge det dyrevelfærdsmærkede kød.

Det leder os direkte over i erfaringerne fra den kvantitative forbrugerundersøgelse, hvor en af hovedkonklusionerne var, at omkring halvdelen af respondenterne tillagde det positiv betydning, at søerne er løse – men flere tillagde andre ting positiv betydning. Eksempelvis tillagde flere det positiv betydning, at svin har god plads i stalden, adgang til udendørsarealer, halm, kort transporttid og samvær med andre svin. Tilsvarende svarede en tredjedel af respondenterne, at de ville vælge løse søer som en af de egenskaber, der skulle være garanteret, hvis de skulle betale en merpris for svinekød. Der var dog større interesse for en garanti for, at kødet er friskt, dansk produceret og smager godt, samt at dyrene skal have adgang til udendørs arealer og har god plads i stalden, hvis der skal betales en merpris for svinekødet. Betydningen af, at søer er løse, lå således i midt i feltet, både i forhold til andre mulige forbedringer af svins forhold og i forhold til andre kvalitetsparametre.

Billedet af en fikseret so står tilsyneladende klart på nethinden, når der tænkes svineproduktion i en borgersammenhæng, hvor der er tid til fordybelse, mens billedet skubbes lidt i baggrunden af andre problemstillinger i den mere overfladiske tilgang, der karakteriserer en storstilet online spørgeskemaundersøgelse – og hvor indkøb af kød er i centrum. En anden for-

skel på de to undersøgelser er, at der blev vist billedmateriale i fokusgrupperne men ikke i spørgeskemaundersøgelsen.

En række studier har fundet, at forbrugere kobler dyrevelfærd med en forventning om god smag og sunde produkter – og denne sammenkobling er i vid udstrækning blevet anvendt i markedsføring af de hidtidige former for dyrevelfærd. Samtidig tyder en undersøgelse på, at folk ikke nødvendigvis kan smage forskelle i dyrevelfærd. Der er derfor en risiko for, at folk kan blive mere skuffede over en dårlig smagsoplevelse ved et produkt, hvor der er gjort noget ekstra for dyrevelfærden som eksempelvis ved Friland eller økologisk svinekød, idet forventningerne er højere. Sammenkobling mellem dyrevelfærd og smag kan måske være en udfordring i netop tilfældet med løse søer, da det jo ikke er soen, men grisene, der spises.

Er der en betalingsvilje for, at søer er løse?

En ud af fire forbrugere svarede, at de helt sikkert ville betale mere for svinekød, hvis søerne er løse, og godt halvdelen tilkendegav, at de var villige til at acceptere en prisstigning på 10 procent, hvis søerne slippes løs. Det svarer til, at op til halvdelen af respondenterne var villige til at betale 2 kroner mere for et halvt kg hakket svinekød, hvis det kom fra en produktion, hvor søer er løse.

Samtidig falder de potentielle kunder hurtigt fra ved prisstigninger, der er større end 10 procent. Eksempelvis angav 44 procent af respondenterne, at de er villige til at betale 20 procent ekstra, mens andelen af respondenter, der siger, at de er villige til at betale 50 procent ekstra, er nede på 27 procent. Det tyder på, at danskernes efterspørgsel efter svinekød er meget prisfølsom. Tages yderligere højde for, at folk – som det ofte sker ved spørgeskemabaserede målinger af betalingsvilje – har været lidt for optimistiske i deres vurdering af, hvad de vil betale, så kan kundegrundlaget forventes at være noget mindre.

Alligevel tør vi godt konkludere, at et segment af forbrugerne godt vil betale ekstra for, at søerne er løse – bare det ikke er for meget ekstra.

Undersøgelsen antyder, at interessen for at sikre, at søer er løse i hele deres liv, grundlæggende er til stede hos cirka halvdelen af forbrugerne. Resultaterne fra især spørgeskemaundersøgelsen tyder imidlertid på, at det er nødvendigt at tilføre ekstra incitamenter, hvis forbrugerne skal lokkes til at betale en merpris. De ekstra incitamenter kunne have form af billeder eller anden stærk information, så holdninger og værdier omkring dyrevelfærd aktiveres i indkøbssituationen, og således at forbrugerne tager dyrevelfærd med som et kriterium i deres beslutningsproces. Endvidere skal det gøres nemt at vælge et velfærdsprodukt, hvilket kan gøres ved at udvide udvalg og tilgængelighed af svinekød fra systemer med løse søer. Derudover kan egenskaben "løse søer" kobles med andre velfærdsparametre eller kvalitetsegenskaber, hvilket kan øge forbrugernes motivation til at betale en merpris. Eksempelvis kunne øget fokus på køleprocesser, modning med mere være med til at øge smagsoplevelsen ved velfærdskød, uanset om der er (eller forventes at være) en direkte sammenhæng mellem dyrevelfærd og smag.

Det blev i flere af interviewene med repræsentanter for forarbejdnings- og detailkæderne understreget, at hvis produkter skal sælges som velfærdskød, forudsætter det, at forskellene i dyrevelfærd er store nok til, at de kan kommunikeres til forbrugerne, og at de vil gøre en reel forskel for dyrene. På den anden side gælder det, at jo større velfærdsforbedringerne er, desto mere risikerer omkostningerne at stige, hvilket kan udgøre en reel barriere for den markedsdrevne dyrevelfærd.

Er en produktion med løse farende søer realistisk for landmanden?

Omkostningsberegninger tyder på, at produktionsomkostningerne vil øges med mellem 10 og 23 kroner per produceret smågris, hvis der ud over det nu gældende EU-krav om løsdrift i drægtighedsfasen også indføres løsdrift i resten af soens tilværelse. Størrelsen af meromkostningerne afhænger især af, hvilket løsdriftssystem der vælges i farestalden. Den laveste omkostningsstigning kan ifølge beregningerne

nås i et løsdriftssystem, hvor søernes bevægelsesfrihed kan begrænses de første dage efter faringen, fordi det så vil være muligt at begrænse pattegrisedødeligheden.

Hvis det antages, at en 7 kg smågris ender med at blive til 80 kg svinekød efter opfedning, så vil en ekstra omkostning på 20 kroner per smågris indebære en gennemsnitlig ekstra omkostning på 25 øre per kg svinekød, hvilket umiddelbart kan forekomme at være en beskeden prisstigning. Hvis vi derimod lidt mere konservativt anslår, at eksempelvis kun 10 procent af produktionen ville kunne sælges til en merpris med henvisning til dyrevelfærd, så skulle merprisen være 2,50 kroner per kg for at dække meromkostningerne i smågriseproduktionen.

Sammenholdes denne merpris med, at den forventede betalingsvilje for op til halvdelen af forbrugerne ligger på 2 kroner for et halvt kg hakket svinekød, så skulle der ifølge analyserne være mulighed for et marked for svinekød fra systemer med løse søer under forudsætning af, at der ikke skal lægges en væsentlig ekstra avance oven i.

Udover de egentlige produktionsomkostninger forbundet med smågriseproduktion i løsdrift kommer dog også distributions- og markedsføringsomkostninger, navnlig hvis svinekødet skal markedsføres som differentierede produkter, og disse omkostninger er ikke indregnet. Omkostningerne ved markedsføring af løse søer kan blandt andet tænkes at omfatte ekstra løbende indsats for at gøre forbrugerne bevidste om dyrevelfærden.

Hvad er tendensen?

I alle lande, der er med i analysen, er der en tendens til, at dyrevelfærd og økologi spiller en stigende rolle, hvilket kommer til udtryk på forskellig vis i markedspraksis i de enkelte lande.

Både på det britiske og det svenske marked for svinekød er der en lang tradition for dyrevelfærd, og dette er dybt forankret i hele værdikæden. På begge markeder hersker der en opfattelse af, at de indenlandsk producerede svineprodukter er at foretrække fremfor importerede produkter (blandt andet fordi dyrevelfærden opleves som højere i den lokale produktion).

I Danmark, Storbritannien og Sverige er der en tendens til, at discountbutikker vinder frem. Isoleret set kunne denne tendens være et udtryk for en fokusering på lave priser, hvilket ikke nødvendigvis er godt for promovering af velfærdsprodukter, men samtidig betyder den øgede konkurrence, at supermarkederne har brug for nye måder at profilere sig på – og her kan dyrevelfærd komme ind i billedet som et relevant salgsargument.

I Kina er det nok snarere en tendens, at fødevareindkøb i større stil foretages i supermarkeder fremfor på gademarkeder, mens specialisering af supermarkeder ikke er så langt fremme endnu.

Den amerikanske markedspraksis adskiller sig ved, at der er større fokus på dyrevelfærd i restaurationsbranchen end i detailhandlen. På det amerikanske marked spores en stigende interesse fra restaurationsbranchens side for at profilere sig på dyrevelfærd.

I Danmark, som i andre vestlige lande, er der løbende stramninger i kravene til dyrevelfærd i den animalske produktion, om end myndighederne i stigende grad forsøger at skubbe i retning af markedsdrevne forbedringer i dyrevelfærden. Som konsekvens heraf er brugen af private standarder og tredjepartscertificering i fødevarebranchen vundet frem over de seneste 20 år. På det danske marked ses denne udvikling blandt andet med DANISH-ordningen og GLOBALG.A.P.

Kravet om, at alle drægtige søer og gylte skal være i løsdrift per 1. januar 2013 i hele EU, vurderes at have haft en betydning for markedspraksis for svinekødsmarkedet. Det har sat skub i forhandlinger mellem forarbejdnings- og detailleddene om at udvikle et nyt produkt, der reelt adskiller sig fra standardproduktet, i modsætning til flere af de nuværende specialprodukter, som på velfærdsområdet mere el-

ler mindre er blevet indhentet af lovgivningen. Presset fra lovgivningen kan føre til stigende opmærksomhed fra forbrugerne, som åbner op for en ny nicheproduktion med øget velfærd som en af kvalitetsparametrene, men det kan også føre til øget import fra lande, der ikke har samme standarder.

Troværdighed er vigtig

Internt i Danmark har svinebranchen af og til et imageproblem, men i udlandet har Danmark en høj troværdighed som et land, der har styr på dyrevelfærden, og som står for en effektiv og standardiseret produktion. Dette hører vi fra alle de eksportmarkeder, der har været inddraget i analysen (Australien, Kina, Storbritannien, Sverige og USA).

Især i Sverige og Storbritannien er der stærke præferencer for lokalt produceret kød, blandt andet fordi der i begge lande er konstrueret en forståelse af, at dyrevelfærden er højere i den lokale fødevarebranche. Alligevel eksporterer Danmark til både Storbritannien og Sverige, da der i begge lande er en faldende indenlansk produktion, og da den danske produktion ses som det næstbedste alternativ. På det kinesiske marked kan den danske oprindelse bruges mere offensivt. Her er dyrevelfærd dog indtil videre ikke en central del af markedspraksis. Dette gælder også i et vist omfang på det amerikanske marked.

Danmark kan derfor siges at have opbygget et godt image i forhold til eksport af konventionelt svinekød og kan i fremtiden i stigende grad forsøge at udnytte denne troværdighed til at være klar med nicheproduktioner på velfærdskød, når markederne er klare til det. Både i Kina og USA ulmer interessen for dyrevelfærd og økologi, så det kunne være gode eksportmuligheder i at holde sig klar.

Vi skal løfte i flok

Blandt de danske forarbejdnings- og detailvirksomheder er der divergerende opfattelser af, hvor langt dyrevelfærdsområdet i fremtiden vil udvikle sig. Der er til gengæld udbredt enighed om, at ensidige forbedringer af dyrevelfærdsstandarderne via lovgivningen kan være direkte skadelige for Danmarks konkurrenceevne som følge af de meromkostninger, disse formodes at medføre. De største aktører på markedet melder klart ud, at de ikke ønsker at højne de generelle dyrevelfærdsstandarder yderligere. Omvendt ser mindre aktører i for eksempel detailsektoren dyrevelfærd som en måde, hvorpå de kan differentiere sig fra de større kæder.

De danske primærproducenter og forarbejdningsindustrien har igennem de sidste år samarbejdet om forskellige velfærdsprodukter såsom Antonius, Den Go'e Gris og Bornholmergrisen. Seneste skud på stammen er Velfærdsgrisen, som blev lanceret i oktober 2013. Det er en *"ny gris med øget dyrevelfærd, der prismæssigt ligger mellem konventionel og økologisk/Friland, idet der er tale om en indendørs produktion med adgang til halm ad-libitum, løse søer og krølle på halen"*. Velfærdsgrisen er blevet til i et samarbejde mellem Dyrenes Venner, Danish Crown, Tican og Videncenter for Svineproduktion. Initiativtagerne forventer, at der kan opnås en merpris til producenten på cirka 2 kroner per kg til at dække meromkostningerne, og at forbrugerne kan se frem til en merpris på 10-15 procent i køledisken[1]. Dette produkt ligger således meget tæt op ad, hvad konklusionerne fra nærværende studie ville pege på som et muligt velfærdsprodukt, så det bliver spændende at følge, hvordan forbrugerne modtager Velfærdsgrisen.

Hvis intentionen er at forbedre dyrevelfærden for danske søer og øvrige svin, kan der med fordel søges inspiration på det britiske og svenske marked. I begge lande er der en lang tradition for dyrevelfærd, og dette er grundfæstet i hele værdikæden, såvel i forhold til forbedring af dyrevelfærden i primærproduktionen, på slagterierne, i forarbejdningsindustrien og i forhold til, hvorledes dyrevelfærdsprodukterne afsættes i detailkæderne. Eksempelvis er svenske og britiske forarbejdningsvirksomheder og detailkæder selv ude og tjekke hos svineproducenten, at velfærden er i overensstemmelse med kontrakten.

1 http://vsp.lf.dk/Aktuelt/Nyheder/2013/10/221013_Velkommen_velfaerdsgris.aspx

Hvis ønsket er at forbedre dyrevelfærden på den danske marked, må det således understreges, at dette kræver væsentlige tiltag i alle led af den danske værdikæde. Herudover spiller andre aktører, såsom dyreværnsorganisationer, en væsentlig rolle. Den nye velfærdsgris bliver anbefalet af én dyreværnsorganisation, men hvis andre organisationer vælger en kritisk holdning, kan det have en negativ effekt. Hvis man altså ønsker at forbedre dyrevelfærden i forhold til den danske marked, må det således understreges, at dette kræver væsentlige tiltag i alle led af den danske værdikæde.

Udfordringer og muligheder

Det bliver en udfordring at kommunikere budskabet om løse søer til forbrugeren. Det gode budskab, at forbrugerne kan være med til at sikre, at søerne er 100 procent løse, skal nå en forbrugerskare, hvor rigtig mange ikke ved, hvor ofte de køber hvilken type kød. At løfte den udfordring vil både kræve offentlig opmærksomhed på grisenes velfærd og effektiv markedsføring af specialprodukter med fokus på dyrevelfærd.

Ud over velvilje fra slagterier, supermarkeder og dyreværnsorganisationer kan det også være afgørende med politisk støtte. Når for eksempel den økologiske produktion af fødevarer står så stærkt, som den gør i Danmark, hænger det i høj grad sammen med politisk opmærksomhed. Dyrevelfærd er et emne, der lige nu er fokus på fra politikernes og erhvervets side. Der er ingen konkrete målsætninger, men dog et politisk defineret mål om 10 procent løse farende og diegivende søer i 2021, som branchen har forpligtet sig til. Dette burde kunne være grundlag for nye initiativer på området.

Tiden synes således at være inde til at give forbrugerne øget mulighed for at vælge svinekød fra systemer, hvor søerne er løse. Der er dog behov for, at nogen griber bolden og skyder den videre. Detailbranchen synes at være klar, men de skal turde tage det næste skridt. Det er vigtigt, at en eller flere af de store spillere bakker op om initiativet – blandt andet så prisen på velfærdskød ikke pålægges høje avancer, som det ofte synes tilfældet med specialprodukter. Lykkes det at holde prisen nede, er der begrundet håb om, at kød fra produktionssystemer med løse søer i fremtiden kan blive en vare, der tiltrækker folk.

Mange mennesker, også landmænd og dyrevelfærdsforskere, er enige om, at man for at sikre den bedst mulige velfærd for søer burde lade dem gå løse, ikke bare mens de er drægtige, men i alle faser af produktionen. Dette er dog ikke noget, der sker af sig selv, fordi gevinster og omkostninger ikke automatisk er fordelt, så ændringen bliver en god forretning for alle.

I denne rapport undersøges mulighederne for, ad frivillighedens vej og inden for en overskuelig årrække, at komme nærmere målet om 100 procent løse søer. Fokus er således på at fremme løse søer baseret på såkaldt markedsdrevet dyrevelfærd. Det vil sige, at der er tale om dyrevelfærd, som opnås ved, at landmændene producerer – og forretningerne udbyder – specialprodukter baseret på produktion med løse søer, og at forbrugerne kvitterer ved at efterspørge disse produkter, som typisk vil være noget dyrere end de gængse svinekødsprodukter.

Projektet er gennemført i et samarbejde mellem MAPP-centret ved Institut for Marketing og Organisation på Aarhus Universitet og Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi på Københavns Universitet. Projektet er finansieret af Svineafgiftsfonden.

CENTER FOR BIOETIK OG RISIKOVURDERING
Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi
Københavns Universitet
Rolighedsvej 25
1958 Frederiksberg C
www.ifro.ku.dk