

6 Trädgårdsnäringens konkurrenssituation

Syftet med detta kapitel är att redovisa den svenska trädgårdsnäringens struktur och konkurrenskraft, i förhållande till Danmark och Nederländerna. Dessa länder är betydande konkurrenter till den svenska trädgårdssektorn.

Enligt utredningens bedömning har Sverige goda förutsättningar att bedriva en bred produktion av trädgårdsprodukter. De förslag som utredningen framlägger bedöms få en gynnsam effekt på sysselsättningsläget inom trädgårdsodlingen och denna småföretagarbransch.

Då det svenska strukturstödet, enligt utredningens bedömning, inte i någon nämnvärd grad kommer att medverka till en nödvändig struktur- omvandling av växthusodlingen, föreslår utredningen ett särskilt fem-årigt stödprogram inom ramen för EU:s strukturstöd. Stödet föreslås uppgå till 10 miljoner kr/år, varav statligt finansieringsbehov bedöms till 7,5 miljoner kr/år.

Nuvarande system med koldioxidbeskattning är administrativt komplicerat och har negativa konsekvenser då dess nedsättningssystem baseras på företagets försäljnings- eller omsättningsvärde. Utredningen föreslår därför en generell nedsättning av koldioxidskatten på olja för växthusuppvärmning till i nivå med EU:s mineraloljedirektivs minimi- skatt. Förslaget omfattar även de s.k. grönfodertorkarna, vilka har en energisituation som är parallell med växthusnäringen. Förslaget uppskattas innebära en minskning av nuvarande skatteuttag med ca 10 miljoner kr/år.

För att bidra till lösningen av trädgårdsnäringens problem att tillgodose behovet av säsongsbetonad skördearbetskraft, föreslår utredningen att regeringen ger AMS i uppdrag att i samråd med arbetsmarknadens parter finna arbetsformer så att trädgårdsnäringens arbetskrafts- behov bättre kan tillgodoses.

För att trygga trädgårdsnäringens långsiktiga behov av utvecklingsinsatser, föreslår utredningen att staten under en femårsperiod över budgeten anvisar 15 miljoner kr/år att användas som en kollektiv resurs för branschens gemensamma utveckling. Utredningen anser det rimligt att trädgårdsnäringen ges ett avgörande inflytande på dessa medels användning inom vissa fastställda generella ramar. De på detta sätt anvisade medlen bör förvaltas av Statens jordbruksverk. Särskild vikt bör läggas vid programområdena FoU och marknads- och exportfrämjande verksamhet. Utvecklingsinsatserna skall omfatta alla produktionsgrenar och hela landet.

6.1 Inledning

År 1996 bedrev 3 729 företag trädgårdsnäring i Sverige. I statistiken ingår endast de företag som har en odlingsareal som är minst 200 m² för växthusodling och 2 500 m² för frilandsodling. Näringen sysselsätter ca 27 000 personer motsvarande ca 10 000 årsverken.

År 1996 fanns 2 869 företag som bedrev odling på friland och drygt 1 414 företag som bedrev växthusodling. Vissa företag bedriver båda odlingsformerna parallellt. Samtidigt som ca 1 500 företag slutat med frilandsodling sedan år 1984 så har den totala arealen frilandsodling ökat. Antalet företag som bedriver växthusodling har minskat de senaste åren. Produktionen har dock ökat.

Södra Sverige utgör centrum för trädgårdsodlingen. Frukt och grönsaker odlas framför allt i de södra delarna av Sverige. Bärödlingen är dock mer utspridd över landet. Blommor odlas i hela landet, med en koncentration till områden med större befolkningstäthet. Utplante-ringsväxter är en viktig kultur i mellersta och norra Sverige.

I EU ingår trädgårdsprodukter i den gemensamma jordbrukspolitiken (CAP). Detta innebär att det traditionella svenska sättet att betrakta odlingen av frukt, grönsaker och blommor m.m. som skilt ifrån jordbrukssektorn har upphört. Näringen har tidigare inte blivit föremål för ingripande av det slag som EU:s marknadsregleringar utgör. Trädgårdsnäringen omfattades inte av den svenska jordbruksprisregleringen som avreglerades år 1992. Före EU-medlemskapet skyddades den inhemska marknaden med hjälp av gränsskydd som varierade med den svenska säsongen. Vidare utgick stöd för rationalisering, rådgivning, forskning och försöksverksamhet samt insatser på utbildningsområdet.

EU:s trädgårdsreglering omfattades inte av reformeringen av CAP som genomfördes år 1992. Det beslutades att marknadsordningarna för färska och bearbetade frukter och grönsaker skulle behandlas separat. Under åren 1995 och 1996 diskuterades reformen av sektorn. Den nya

marknadsordningen, rådets förordning (EG) nr 2200/96 av den 28 oktober 1996 om den gemensamma organisationen av marknaden för frukt och grönt har tillämpats från den 1 januari 1997. Arbetet med tillämpningsregler har fortsatt under år 1997. Inom prydnadsväxtområdet finns en särskild marknadsordning, vilken dock endast mycket begränsat reglerar förhållandena inom denna sektor.

Den främsta anledningen till reformeringen av EU:s regleringar på frukt- och grönsaksområdet var att öka sektorns marknadsanpassning och att begränsa överproduktionen av vissa produkter genom en minskning av tillåtna återköp, dvs. tillåtna interventionsåtgärder. Behovet av en ny och överskådlig grundförordning fanns också. Reformen skall också främja miljöförbättrande och marknadsfrämjande åtgärder. Målsättning finns också att producenternas ställning stärks gentemot handeln och att samarbetet producenter emellan utvecklas.

Till följd av att trädgårdssektorn inte varit reglerad på samma sätt som det traditionella jordbruket saknas vissa statistikuppgifter som är en förutsättning för att upprätta t.ex. sektorskalkyler. Detta begränsar möjligheterna att göra jämförelser mellan Sverige och andra länder och vad gäller att bedöma utvecklingen inom landet.

6.2 Produktionen i trädgårdssektorn

6.2.1 Inledning

Värdet av konsumtionen av frukt och bär samt köksväxter uppgick år 1996 till 22,3 miljarder kronor, motsvarande ca 15 % av den totala livsmedelskonsumtionen. Det totala värdet av importen av frukt och grönsaker uppgick till ca 8,4 miljarder kronor för år 1996. Detta värde avser dock importledet medan konsumtionsvärdet avser värdet i detaljhandeln. Importen svarar således för en mycket stor del av den totala konsumtionen av frukt och grönsaker.

I tabell 6.1 redovisas värdet av produktionen i Sverige under åren 1993–1996. Uppgifterna som gäller för år 1996 är preliminära och därmed osäkra. Värdet av produktionen för frilandsprodukter uppgick till drygt 1 miljard kronor under år 1995. Mellan åren 1993 och 1994 skedde en viss värdeökning. Sedan dess har produktionsvärdet varit relativt konstant. Värdet av växthusproduktionen var högre under år 1994 än under året innan. År 1995 var värdet av produktionen 1 567 miljoner kronor. Priserna har varit i stort sett konstanta de senaste åren.

Tabell 6.1 Produktion av trädgårdsprodukter i Sverige åren 1993–1996, tusental kronor.

Produktgrupp	Värdevolym 1993	Värdevolym 1994	Värdevolym 1995	Värdevolym 1996 prel. ²⁾
<i>Friland</i>				
Köksväxter	456 900	558 600	535 200	545 000
Frukt	86 900	90 800	96 800	102 000
Bär	182 700	182 700	194 100	222 750
Plantskoleväxter	150 000	188 000	188 000	185 000
Snittblommor	29 400	29 400	29 400	29 400
Summa friland	905 900	1 049 500	1 043 500	1 084 150
<i>Växthus</i>				
Köksväxter	486 100	635 600	573 100	469 500
Snittblommor	82 400	78 300	79 100	74 400
Lökblommor	261 600	246 400	264 700	236 700
Krukväxter	462 800	485 900	488 700	424 700
Utplanteringsväxter	163 700	169 300	161 200	166 100
Summa växthus ¹⁾	1 456 600	1 615 500	1 566 800	1 371 400

¹⁾ Sticklingar och småplantor ingår inte i redovisningen.

²⁾ Uppgifter från några större företag saknas, vilket förklarar den minskade värdevolymer.

Källa: Statens jordbruksverk.

6.2.2 Frilandsodling

Frilandsproduktion omfattar odling av köksväxter, frukt och bär, plantskoleväxter och snittblommor. Tabell 6.2 visar förändring av areal och antal företag under åren 1981–1996.

Tabell 6.2 Frilandsodling i Sverige åren 1981–1996.

Odling	1981	1984	1987	1990	1993	1996
<i>Köksväxter</i>						
areal, ha	5 398	6 412	6 235	5 790	6 257	6 572
antal företag	2 022	2 448	2 321	1 825	1 693	1 424
<i>Frukt</i>						
areal, ha	3 039	3 110	3 116	2 390	2 334	2 231
antal företag	620	623	558	503	460	425
<i>Bär</i>						
areal, ha	2 562	2 991	3 240	3 139	3 439	3 733
antal företag	1 285	1 458	1 429	1 236	1 249	1 140
<i>Snittblommor</i>						
areal, ha	92	87	73	65	89	67
antal företag	267	231	200	156	200	168
<i>Plantskoleväxter</i> ¹⁾						
areal, ha	750	793	737	706	740	761
antal företag	327	310	303	246	230	194

¹⁾ Här medräknas ej odling i container.

Källa: SCB, Trädgårdsinventeringen 1996.

6.2.2.1 Köksväxter på friland

Köksväxtodlingen på friland uppgick till 6 572 ha år 1996. Det har inte skett några större förändringar vad avser den totala odlade arealen de senaste tio åren. Däremot har antalet företag minskat från 2 448 företag till 1 424 företag. Den odlade arealen per företag har ökat från 3,1 ha per företag år 1984 till 4,7 ha per företag år 1996. Utvecklingen har således gått mot färre och större brukningsenheter. Morotsodlingen upptar ca 28 % av den totala arealen. Andra stora produkter är matlök, isbergssallat och vitkål.

Hälften av grönsaksarealen återfinns i södra Sverige. Resterande areal är relativt jämnt fördelad i övriga landet. Ca 300 företag svarar för 70 % av arealen.

6.2.2.2 Fruktodlingen

Den kommersiella fruktodlingen uppgick år 1996 till 2 231 ha. Både areal och antal företag har minskat de senaste tio åren. Medelarealen per företag har emellertid varit oförändrad sedan början av 1980-talet.

Äpple upptar den största delen av den totala arealen, 1 668 ha, vilket motsvarar ca 75 %. Sedan år 1987 har äpplearealen minskat med ca 35 %. År 1996 upptar päron 242 ha och körsbär 184 ha. Körsbärsodlingen har ökat markant under 1990-talet.

Fruktodlingen ligger till största delen i Skåne, där i stort sett all odling av äpple, päron och plommon finns. I Blekinge finns nästan all körsbärsodling.

Fruktskörden uppvisar variationer från år till år beroende på årsmån. Flera dåliga fruktår inträffade efter varandra i början av 1990-talet till följd av frost vid blomningen.

I anslutning till förändringen av importregleringen i slutet av 1980-talet infördes ett statligt röjningsbidrag. Detta ledde till en 25-procentig reducering av odlingsarealer, från 3 116 ha år 1987 till 2 334 ha år 1993. Även antalet odlingsföretag reducerades härav med ca 20 % från ca 560 företag till ca 450 företag. Efter år 1993 har en stabilisering av odlingen skett liksom även en viss nyplantering. Medelarealen per företag torde dock vara i stort sett densamma som för tio år sedan, dvs. ca 4,5 ha. Ca 30 % av äpplearealen har en ålder som överstiger 25 år.

Till följd av minskningen av odlingen har produktionsvärdet väsentligt reducerats och torde i dagens läge uppgå till ca 100 miljoner kronor (156 miljoner kronor år 1990). Värdet kan förväntas öka de närmaste åren som en följd av att moderna odlingsystem införts med större trädthet per hektar.

6.2.2.3 Bärödling

Det helt dominerande bärslaget i Sverige är jordgubbar följt av svarta vinbär och hallon. Jordgubbsodlingen har ökat arealmässigt med ca 45 % sedan år 1981 och är relativt jämnt fördelad över landet. De flesta odlingar finns emellertid i Skåne, Blekinge och Småland. Årsvariationen är dock betydande på grund av skiftningar i väderleken. Odlingssytan har ökat för samtliga bärslag. Det är framför allt jordgubbar som står för ökningen. År 1996 var den totala omfattningen av bärödling 3 733 ha. För jordgubbar har det skett en koncentration av odlingen till områdena kring storstäderna.

6.2.2.4 Snittblommor på friland

Arealen snittblommor på friland uppgick till 67 ha år 1996.

6.2.2.5 Plantskola

Inom plantskolesektorn upptar lövfällande träd 31 % och fruktträd 15 %, prydnadsbuskar 12 %, barrväxter 9 %, häck och landskapsväxter 7 % och rosor 5 % av arealen. År 1996 var den totala plantskolearealen 761 ha.

En del av produktionen sker i container, vilket har bidragit till att arealutnyttjandet kunnat öka i företagen. Arealen containerodling har stabiliserats de senaste åren och ligger på ca 40 ha.

6.2.3 Växthusodlingen

År 1996 fanns 1 414 växthusföretag med en areal över 200 m². Den totalt odlade arealen uppgick till ca 338 ha. Knappt 50 % av växthusarealen återfinns i Malmöhus och Kristianstads län och knappt 10 % i Stockholms län. Arealen av växthusodling i Sverige har varit relativt konstant under den senaste tioårsperioden. Trenden går mot en minskning av företagsantalet även om statistiken årsvariationer.

Ett mått på strukturutvecklingen inom växthusodlingen utgörs av medelarealen per företag, vilken för år 1996 uppgick till ca 2 400 m²/företag. Medelarealen har under de senaste åren ökat något vilket dock torde vara mer ett resultat av en avveckling av små företag än av en reell arealökning i medelstora och stora kvarvarande företag.

Förändrade krav på odlingsteknik och på optimerade produktionsfaktorer liksom på rationell arbets- och produktionsmiljö har medfört att den ekonomiska livslängden på växthusen successivt reducerats.

Den nuvarande åldersstrukturen där mer än 30 % av växthusarealen är över 20 år är en hämmande faktor för en fortsatt lönsamhetsutveckling. I äldre växthus finns ofta inte möjlighet att göra effektiva energi- och miljöbesparande investeringar.

Tabell 6.3 Växthusyta år 1996.

Växthusyta per företag, m ²	Växthusyta med uppvärmning		Växthus utan uppvärmning	
	yta, m ²	antal företag	yta, m ²	antal företag
200–1 000	225 522	443	82 137	249
1 001–5 000	1 224 941	578	172 421	208
5 001–	1 611 922	170	69 116	28
Summa	3 062 385	1 191	323 674	485

Källa: SCB, Trädgårdsinventeringen 1996.

Tabell 6.4 Växthus- och bänkgårdsodlingens omfattning under perioden 1981–1996. Hela riket.

	1981	1984	1987	1990	1993	1996
<i>Köksväxter</i>						
yta, 1 000 m ²	1 704	1 580	1 562	1 774	2 048	1 349
antal företag	829	739	641	566	607	517
<i>Snittblommor</i>						
yta, 1 000 m ²	675	534	399	309	266	185
antal företag	541	424	341	228	211	134
<i>Krukväxter</i>						
Kvant., 1 000 st	35 361	37 384	46 719	46 347	49 835	47 176
antal företag	933	834	812	697	765	630
<i>Lökblommor</i>						
Kvant., 1 000 st	161 033	130 602	133 880	122 488	126 919	88 933
antal företag	789	641	587	467	487	383
<i>Utplanteringsväxter</i>						
Kvant., 1 000 st	57 932	51 672	60 229	70 410	68 487	64 759
antal företag			970	846	916	779
<i>Sticklingar och småplantor</i>						
Kvant., 1 000 st	60 305	61 699	111 074	117 605	180 675	144 965
antal företag			586	326	709	216

Källa: SCB, Trädgårdsinventeringen 1996.

Tabell 6.3 visar att ett litet antal företag svarar för en stor del av landets växthusyta. Exempelvis svarar de 10 % största företagen för nästan hälften av arealen. Hur olika inriktningar av växthusodlingen har förändrats sedan år 1981 framgår av tabell 6.4. För samtliga grenar har antalet företag minskat. Ytan för snittblomsterodling har minskat mycket kraftigt. Mängden producerade krukväxter har däremot ökat med en tredjedel och kvantiteten sticklingar och småplantor producerade i landet har blivit 2,5 gånger så stor under de senaste 15 åren.

6.2.3.1 Köksväxter

De största köksväxtekulturerna under glas är tomat och gurka med 590 000 m² respektive 570 000 m² för år 1996. Odlad yta, liksom antalet företag, har minskat under den senaste 15-årsperioden. För tomat och gurka har skördekvantiteterna ökat mycket kraftigt under perioden 1971–1996. År 1996 skördades 18 209 ton tomater respektive 20 537 ton gurka. Om man räknar på samtliga företag har avkastningen under perioden ökat från 10 kg/m² till 31 kg/m² för tomat och från 21 kg/m² till 36 kg/m² för gurka. Sallatsodlingen i växthus har ökat under senare år, främst tack vare några få specialiserade företag med krukodling av sallat med många omgångar under ett år. Enligt trädgårdsräkningen för år 1993 uppgick ytan för sallat inklusive kruksallat till drygt 710 000 m². Motsvarande uppgifter finns inte för år 1996.

6.2.3.2 Snittblommor i växthus

Under den senaste 15-årsperioden har ytan för odling av snittblommor minskat med ca 75 % och antalet företag har minskat i samma utsträckning. Den kvarvarande odlingen är främst inriktad på rosor (102 726 m²), krysantemum (32 970 m²) och alstroemeria (15 909 m²). Totalt produceras snittblommor på 185 000 m² i Sverige. Den stora snittblomsterproduktionen är lokaliserad till Skåne och storstadsområdena.

6.2.3.3 Krukväxter

Krukväxtodlingen har ökat kraftigt sedan början av 1980-talet. Krukväxterna som odlas i störst antal är: Pelargon (10 674 000 stycken), begonia (8 744 000 stycken) samt julstjärna (5 732 000 stycken). Det totala antalet krukväxter producerade i Sverige var drygt 47 miljoner stycken år 1996. Krukväxtodlingen finns i hela landet med en tydlig dominans i Skåne. Andra betydande produktionsområden är Stockholmsområdet, västra Sverige och Östergötland.

6.2.3.4 Lötblommor

Lötblommorna i växthus domineras helt av tulpandrivningen med drygt 75 miljoner stycken av totalt 89 miljoner lötblommor, dvs. knappt 85 %. Enligt 1996 års statistik har antalet företag minskat med drygt 20 % mellan åren 1993–1996 och produktionskvantiteten har minskat med 30 %. Näringens egna uppskattningar visar dock inte några större förändringar vad gäller produktionskvantiteten varför det sta-

tistiska underlaget är osäkert. En stor del av produktionen sker i Mellansverige.

6.2.3.5 Utplanteringsväxter

De vanligaste utplanteringsväxterna är penséer, petunia, lobelia och tagetes. Dessa fyra sorter svarar för ca 70 % av de totalt 65 miljoner producerade plantorna. Även denna sektor kännetecknas sedan år 1990 av en nedåtgående trend vad gäller såväl antal företag som produktion. Odlingen har dock ökat sedan år 1981. Odling av utplanteringsväxter är den viktigaste kulturen för många handelsträdgårdar i mellersta och norra Sverige.

6.2.3.6 Sticklingar och småplantor

Den kraftigt ökade produktionen av sticklingar och småplantor har minskat något under den senaste treårsperioden. År 1996 producerades 145 miljoner plantor jämfört med 181,5 miljoner år 1993. Antalet företag minskade kraftigt under samma period från 709 till 216 stycken. Även här måste det statistiska underlaget betraktas som osäkert.

6.2.4 Integrerad produktion – IP

Ca 650 grönsaksodlare har genomgått grundutbildning inom IP. Av dessa var ca 320 IP-licensierade odlare med en sammanlagd areal på 3 200 ha år 1996. Således är ca 65 % av arealen till färskvarumarknaden och uppskattningsvis 75 % av utbudet IP-odlat.

Fruktodlingen var den första odlingsinriktningen som tog till sig IP-konceptet och startade som följd härav en omfattande utbildningsverksamhet år 1990. Man har därefter upprätthållit sin utbildningsverksamhet. Man har dock hittills inte gått vidare med licensiering och kontroll och följaktligen inte heller med någon form av marknadsföring.

Bärodlarna kom i gång relativt sent och hade under år 1996 ca 100 företag med IP-licens.

Grönsaker i växthus är relativt långt framme vad gäller grundutbildning för tomatodlare, där en stor del av arealen har täckts in. Inom gurkodlingen har man inte kommit lika långt. Det totala antalet växthusodlare som har IP-licens var år 1996 mindre än 40 stycken.

Se även avsnitt om IP i avsnitt 5.2.5.

6.2.5 Ekologisk trädgårdsodling

Ekologisk odling bygger på en helhetssyn som omfattar de ekologiska, ekonomiska och sociala sidorna av produktionen både i ett lokalt och i ett globalt perspektiv. Målsättningen är att utforma resurseffektiva kretsloppsbaseade produktionssystem som ger låg miljöpåverkan och som producerar livsmedel med hög kvalitet. Detta innebär att odlingen bygger på lokala förnyelsebara resurser och ett optimalt utnyttjande av solenergin och jordens produktionsförmåga. I ekologisk odling används inte handelsgödsel eller bekämpningsmedel.

För att få marknadsföras och säljas som ekologiska produkter måste odlingen vara kontrollerad av en godkänd kontrollorganisation. KRAV och Demeterförbundet är godkända organ för kontroll av ekologisk odling. Den ekologiska produktionen är relativt jämnt spridd i landet med viss koncentration till öst- och västkusten samt södra Sverige.

KRAV-godkänd areal för odling av trädgårdsprodukter var under år 1996: frilandsgronsaker 756 ha, frukt 43 ha, jordgubbar 113 ha och växthusodling 78 287 m². År 1993 var ca 5 % av landets totala tomatodling ekologiskt odlad. År 1996 hade arealen ökat till 5,8 %. Gurkodlingen var år 1996 till 3,2 % ekologiskt odlad och totalt av grönsaker i växthus var 5,8 % ekologiskt odlad. År 1993 var 7,2 % av arealen för frilandsgronsaker ekologiskt odlad och år 1996 hade detta ökat till 11,5 %. För jordgubbar är ökningen inte lika markant, 2,9 % år 1993 och 3 % år 1996.

6.3 Sysselsättning

Uppgifterna om antalet sysselsatta i trädgårdsnäringsen är osäkra. Det totala antalet sysselsatta uppgick enligt trädgårdsräkningen år 1993 till ca 23 000 personer. Antalet företag som lämnade uppgifter om sysselsättning uppgick dock endast till 85 % av det totala antalet trädgårdsföretag i landet. Näringsen uppskattar antalet sysselsatta i dag till ca 27 000 personer motsvarande ca 10 000 årsverken. Av dessa är 80 %, motsvarande 22 000 personer, deltidsarbetande. Endast 5 000 redovisas som heltidssysselsatta.

Trädgårdsnäringsen uppskattar att en utökad produktion inom fältmässig odling i första hand genererar nya säsongsmässiga arbetstillfällen. Ett relativt fast förhållande är att det inom jordgubbsodlingen behövs 10–15 plockare per hektar odling. Inom fruktodling och frilandsoodling av grönsaker kan behovet variera betydligt mer men torde genomsnittligt ligga något lägre än för jordgubbsodling.

Vad gäller växthusodlingen i Sverige uppskattar trädgårdsnäringsen att sysselsättningsläget i dag är strukturerat för maximalt resursutnytt-

jande, vilket innebär att varje ytterligare utökning av produktionen – även i befintliga företag – kommer att generera nya fasta arbetstillfällen. Som en relativt säker norm inom större delen av prydnadsväxtodlingen i växthus gäller relationen att 1 000 m² odlingsyta kräver 1 500 timmars arbetstid. Inom köksväxtodlingen är denna relation något lägre och också uppdelad i en fast och en säsongsmässig sysselsättningsdel.

6.4 Internationell konkurrens

Trädgårdsnäringen är i hög grad påverkad av internationell konkurrens samtidigt som produkternas begränsade transport- och lagringstålighet samt det faktum att de inte är standardiserade, gör att det knappast kan talas om något världsmarknadspris för trädgårdsprodukter. De nederländska auktionspriserna har emellertid oftast karaktären av ett världsmarknadspris och utgör framför allt på växthusodlade produkter en kontinuerlig referensnivå för prisbildningen.

För den svenska trädgårdsnäringen varierar de främsta konkurrentländerna något beroende på produkt. Detta gäller särskilt för frilandsgrödorna där producentländer som t.ex. Tyskland, Belgien, Frankrike och Spanien konkurrerar med svensk produktion. Enligt statistiken framgår att den största importen av växthusprodukter kommer från Nederländerna och Danmark. Nederländerna svarar också för en stor del av importen av frilandsprodukter. Det bör dock noteras att det i Sverige efter medlemskapet uppmärksammas brister vad gäller statistiken främst beträffande ursprungsland vid handel med andra EU-länder.

De svenska trädgårdsprodukternas marknadsandelar varierar kraftigt, men för näringen i sin helhet har den totala marknadsvolymen i ett längre perspektiv varit relativt konstant. En ungefärlig uppskattning visar att näringen svarar för drygt 50 % av den sammanlagda inhemska konsumtionsvolymen av i Sverige odlingsbara, ätbara och icke ätbara trädgårdsprodukter.

Medan den svenska marknadsandelen för t.ex. växthusgurka, morot, isbergssallat och jordgubbar under den svenska säsongen är så hög som 85–90 %, är marknadsandelarna för t.ex. svenska tomater, äpplen och vitkål endast 50–60 % eller lägre. Några svenska produkters marknadsandelar, sett på helår, återges i tabell 6.5. För prydnadsväxter, inklusive plantskoleväxter, är det svårare att göra produktvisa jämförelser mellan svensk odling och import. En fortsatt ökning av importen av snittblommor kan dock noteras samtidigt som den svenska odlingen av krukväxter och plantskoleväxter i stort sett hävdar sina tidigare marknadsandelar.

Tabell 6.5 Inhemska marknadsandelar i procent för olika trädgårdsprodukter åren 1981–1993.

	1981	1984	1987	1990	1993
Tomat	22	26	29	31	28
Gurka	56	55	55	62	51
Morot	86	90	89	92	91
Lök	49	57	32	56	55
Vitkål	78	76	49	48	60
Isbergssallat	30	40	32	37	35
Salladskål	27	21	20	22	29
Blomkål	58	70	55	50	46
Äpple	23	27	16	15	16
Jordgubbar			82	75	79

Källa: Statens jordbruksverk.

6.4.1 Frilandsprodukter

Sveriges självförsörjningsgrad av kepalök (vanlig lök) var år 1993 ca 55 %. År 1996 uppgick importen av kepalök till 24 207 ton. Ca 64 % kom från Nederländerna. Självförsörjningsgraden av vitkål var år 1993 ca 60 %. År 1996 importerades 17 095 ton vitkål och rådkål. Sverige är i princip självförsörjande vad gäller morötter.

Äppleimporten kommer framför allt från Frankrike. År 1996 uppgick den totala importen av äpplen till 82 797 ton. Självförsörjningsgraden av äpplen var år 1993 ca 16 %. Jordgubbsimporten kommer från Nederländerna, Belgien och Italien. Sverige är dock under säsong så gott som självförsörjande vad gäller jordgubbar.

6.4.2 Växthusprodukter

Den svenska självförsörjningsgraden för tomat och gurka har den senaste 15-årsperioden legat relativt konstant. För år 1993 uppgick den inhemska marknadsandelen för tomat till 28 % medan motsvarande siffra för gurka låg på 51 %. År 1996 importerades totalt 54 054 ton tomater varav 46 583 ton från Nederländerna och 4 131 ton från Spanien. Vad gäller gurka importerades år 1996 in 21 059 ton, varav mer än hälften hade sitt ursprung i Nederländerna och 8 191 ton kom från Spanien. Importen från Spanien av tomater och gurka sker företrädesvis under de svenska vintermånaderna. Den kraftiga ökningen av tomatimporten från Nederländerna under år 1996 torde vara missvisande. Enligt

branschen motsvarar en stor del av denna ökning också tomater från Spanien.

Tabell 6.6 Import och importandel av vissa frilandsodlade trädgårdsprodukter åren 1990, 1993 och 1996.

Trädgårdsprodukt	1990 (ton)	Andel av tot. import %	1993 (ton)	Andel av tot. import %	1996 (ton)	Andel av tot. import %
Friland						
Lök (kepalök)						
Danmark	138	0,7	122	0,5	395	1,6
Nederländerna	2 817	14	14 020	65	15 540	64
Italien	1 666	9	2 373	11	699	3
Total import	19 583		21 505		24 207	
Vitkål och rödkål						
Danmark	241	1,3	234	1,5	84	0,5
Nederländerna	825	4	430	3	769	4
Italien	14 646	80	13 545	88	15 628	91
Total import	18 169		15 459		17 095	
Morötter						
Danmark	3 041	4	3 267	32	56	1
Nederländerna	1 023	15	4 189	40	2 127	38
Italien	191	3	361	3	1 426	25
Total import	6 811		10 372		5 599	
Blomkål						
Danmark	449	9	450	8	40	1,5
Nederländerna	175	3	71	0	158	6
Italien	3 041	59	2 374	43	922	35
Total import	5 113		5 469		2 604	
Huvudsallat						
Danmark	274	1,5	3 999	1,6	364	1,4
Nederländerna	2 098	12	2 887	14	7 636	30
Italien	10 870	62	13 745	68	15 122	59
Total import	17 455		20 254		25 679	
Äpplen						
Danmark	858	0,9	726	0,7	1 154	1,4
Nederländerna	7 754	8	15 508	17	13 637	16
Frankrike	24 292	26	43 939	48	23 637	28
Total import	92 029		91 883		82 797	
Jordgubbar						
Danmark	10	0	-	0	2	0
Nederländerna	516	19	297	10	1 317	25
Italien	552	20	782	26	1 013	19
Total import	2 731		2 952		5 292	

Källa: Statens jordbruksverks importstatistik.

Enligt importstatistiken utgörs snittblomsimporten i huvudsak av produkter från Nederländerna. En inte oväsentlig del av dessa produkter kommer dock primärt från länder utanför EU och säljs över auktionerna i Nederländerna för att därefter föras in i andra medlemsländer. Av

en total import och införsel år 1996 om 7 889 ton kom 5 581 ton från Nederländerna. Motsvarande siffror från år 1990 anger 5 612 ton, varav 3 029 ton från Nederländerna. Detta visar att importen till Sverige har ökat. Utöver Nederländerna, är bl.a. Colombia, Israel och en del afrikanska länder viktiga exportländer.

Tabell 6.7 Import och importandel av vissa växthusodlade trädgårdsprodukter åren 1990, 1993 och 1996.

Trädgårdsprodukt	1990 (ton)	Andel av tot. import %	1993 (ton)	Andel av tot. import %	1996 (ton)	Andel av tot. import %
Tomater						
Danmark	2 099	5	3 817	8	2 234	4
Nederländerna	21 364	53	24 322	49	46 583	86
Spanien	14 264	35	19 268	39	4 131	7,6
Total import	40 342		49 305		54 054	
Gurka						
Nederländerna	8 607	45	8 249	38	11 683	55
Spanien	8 681	45	9 713	46	8 191	39
Total import	19 124		21 016		21 059	
Snittblommor						
Nederländerna	3 029	54	2 699	50	5 581	71
Total import	5 612		5 419		7 889	
Krukväxter						
Danmark	18 016	73	14 868	79	12 057	75
Nederländerna	5 372	22	3 354	18	2 418	15
Total import	24 634		18 795		16 169	

Källa: Statens jordbruksverks importstatistik.

6.4.3 WTO

Jordbruksavtalet i GATT/Uruguayrundan innebär, som tidigare nämnts, åtagande bl.a. vad gäller sänkta gränsskydd och exportbidrag. Detta avtal började gälla den 1 juli 1995. Vad gäller gränsskyddet innebär avtalet att allt gränsskydd omvandlats till tullar. Samtliga tullsatsen kommer i enlighet med GATT-avtalet att sänkas med i genomsnitt 36 %, dock minst 15 % för varje enskild tullposition fram till år 2000, i förhållande till vad som gällde åren 1986–1988.

Under år 1995 infördes inom EU det s.k. ingångsprissystemet för de viktigaste frukterna och grönsakerna. Detta system kan karaktäriseras som ett importminimiprissystem. Grundprincipen är att varje sändning skall respektera ingångspriset när den importeras till EU. Beroende på importpriset betalas sedan olika tullsatsen. Dessa ingångspriser skall liksom övriga tullar sänkas successivt fram till år 2000. Det är svårt att förutse de direkta effekterna av det sänkta tullskyddet. För vissa produkter kan en uppskattning göras att preferenser för EU-producerade

produkter har reducerats så att importpriserna kommer att ligga i nivå med EU-priserna. Detta skulle således innebära en kraftig skärpning av konkurrensen.

För att förhindra störningar på EU-marknaden kan enligt jordbruksavtalet en tilläggstull under vissa förutsättningar införas. Enligt kommissionens förordning (EG) nr 1555/96 om tillämpningsregler för tilläggstullar inom sektorn för frukt och grönsaker kan en tilläggstull, under vissa förutsättningar, påläggas om den totala importerade kvantiteten överskrider en viss fastställd utlösande volym. Förordningen bedöms komma att tillämpas i mycket restriktiv omfattning och därmed få liten effekt på importen.

Även exportsubventionerna begränsas, både vad gäller subventionernas andel av priset och de subventionerade volymerna. Exportbidragen skall reduceras utgiftsmässigt med 36 % och volymmässigt med 21 % fram till år 2000 (med start år 1995). I de fall EU-marknaden fortsatt kommer att karaktäriseras av högre produktionspriser än i omvärlden kan ett överskott bli resultatet p.g.a. de försämrade exportvillkoren. Ett ökat överskott kan leda till sänkta avsättningspriser för produktionen inom EU-länderna förutsatt att intervention av något slag inte vidtas.

6.5 Vissa jämförelser med Danmark och Nederländerna

Nederländerna och i viss mån även Danmark svarar för en betydande del av den totala importen av de trädgårdsprodukter som också odlas i Sverige. Det är därför av intresse att göra en jämförelse dessa länder emellan vad avser vissa förhållanden. En jämförelse mellan förhållandena för produktionen som råder i dessa länder och situationen i Sverige försvåras av det bristande statistiska underlaget som finns att tillgå. Beträffande generella beskattningsregler för näringsverksamhet, kapital etc. hänvisas till kapitel 5. Vad gäller kostnaderna i verksamheten har i det följande gjorts uppskattningar av skillnader i skatter och avgifter för vissa viktigare insatsvaror. En jämförelse har även gjorts av vissa stödformer.

6.5.1 Klimat och odlingsförutsättningar

Förutsättningarna för trädgårdsproduktionen är på samma sätt som för jordbruksproduktionen nära förknippade med klimat och jordmån. Såväl produktionskostnader som avkastningsnivåer är generellt sett gyn-

sammare ju längre söderut man befinner sig. Trädgårdsnäringen är således av naturliga skäl koncentrerad till södra Sverige. Detta gäller i synnerhet fruktodlingen och grönsaksodlingen i växthus, men även frilandsgrönsaker. Bärödlingen och då framför allt jordgubbsodlingen är ganska jämnt spridd över hela landet, men den största produktionen finns i Skåne, Blekinge och Småland. Blomsterprodukter odlas i södra Sverige samt i Stockholmsregionen (löklblommor). Klimatet i Skåne kan jämföras med det danska klimatet. Den nederländska produktionssäsongen är längre än den svenska säsongen.

De långa ljusa dagar som sommartid finns i norra Sverige leder till att frilandsgrönsaker och bär som odlas där får en högre sockerhalt, mjällare konsistens och lägre torrs substans än motsvarande produkter odlade längre söderut. I odlingen nyttjas mindre mängd bekämpningsmedel.

6.5.2 Kostnader och stöd i produktionen

6.5.2.1 Kostnader för arbetskraft

Sverige

Arbetskraftskostnaderna utgör en av de tyngsta kostnaderna i trädgårdsföretagen. Arbetskraftskostnaderna uppvisar skillnader, särskilt för tillfällig arbetskraft, mellan Sverige och vissa andra EU-länder. För stora delar av trädgårdsnäringen har kostnaden för tillfälligt anställd arbetskraft, dvs. i huvudsak skördearbetskraft, större betydelse för företagets produktionskalkyl och konkurrenssituation än kostnaden för heltidsanställd arbetskraft. Detta gäller framför allt inom frilandsodlingen av grönsaker, frukt och bär. Inom dessa sektorer uppgår de skördebundna kostnaderna till ca 35–40 % av de totala produktionskostnaderna. Även för växthusodlingen av köksväxter är kostnaden för säsongsanställd personal betydande. I Sverige görs ingen skillnad i skatter för den tillfälliga arbetskraften.

Danmark

Danmark har enhetliga lönekostnader för fast anställd personal och säsongsanställd personal.

Nederländerna

I Nederländerna finns separata bestämmelser för skolungdom och studenter och särskilda regler för fruktplockning. Skolungdomar och studenter får arbeta inom den agrara sektorn utan att arbetsgivaren betalar in avgifter. Skolungdomarna och studenterna måste dock försäkras av arbetsgivaren. Fruktplockningsreglerna gäller endast för skörd av äpplen och päron och möjliggör anställningar utan inbetalning av avgifter under vissa förutsättningar. Skörden måste ske från den 15 augusti till den 15 november. Endast personer med fast bostad i Nederländerna samt arbetslösa som lever på socialbidrag kan komma i fråga. Enligt beslut från år 1994 får förtjänsten för avgiftsfritt arbete vara högst 1 550 gulden (ca 5 800 kronor) under ett kalenderår och arbetstiden får omfatta högst 29 kalenderdagar. Dessutom finns liknande regler för sparris.

6.5.2.2 Energi

I den svenska växthusodlingen utgör kostnaden för energi till uppvärmning och till belysning en betydande andel av de totala produktionskostnaderna. Växthusen av glas svarar för ca 90 % av den totala växthusytan. Uppvärmda växthus utgör den dominerande delen av landets växthusareal, ca 90 % enligt 1996 års siffror. Energiåtgången per producerad enhet har dock minskat år för år under de senaste 15 åren. Krukväxtproduktionen sker i stor utsträckning i växthus med energibesparande vävar, dubbelt täckmaterial, effektiva förbränningssystem och effektivt utnyttjande av växthusytan under hela året med hjälp av tillskotts-belysning. Inom köksodlingen under glas har utvecklingen inte varit lika påtaglig då flertalet av energibesparande åtgärder på ett eller annat sätt reducerar ljusstrålningen, vilket omedelbart reducerar skörden. Utveckling av klimatreglering, produktionsteknik och nytt sortmaterial har emellertid inneburit att energiåtgången per producerad enhet även inom köksväxtodlingen reducerats väsentligt.

Nya material, datorstyrda klimatanläggningar och nya tekniska lösningar i växthuskonstruktionen gör att utvecklingen mot att en allt mindre mängd energi behövs per producerad enhet fortsätter. Många växthusföretag har byggts upp i etapper för att nå lämplig totalstorlek. Detta har dock medfört en struktur i planlösningen vilken innebär svårigheter att ytterligare effektivisera energianvändningen.

Trots energibesparande åtgärder är energikostnadens andel av den totala produktionskostnaden fortfarande stor. Beroende på teknisk standard utgör energikostnaden för uppvärmning ca 18–25 % av den totala produktionskostnaden i odling av köksväxter i växthus och ca

11–15 % vid odling av prydnadsväxter i växthus beroende på hur mycket assimilationsbelysning som utnyttjas i företaget.

Det huvudsakliga energibehovet vid växthusuppvärmning tillgodoses genom förbränning av fossilbränsle, huvudsakligen lätt eldningsolja. I sydvästra Sverige utnyttjas i stor utsträckning naturgas från det fasta ledningsnätet. I mindre omfattning används gasol och andra bränsleslag. En ökad anslutning har successivt skett till fjärrvärme vid lokalisering av företag i nära anslutning till större orter. År 1993 fördelade sig växthusföretagens energiförbrukning efter energikälla enligt följande: Eldningsolja 60 %, el- och fjärrvärme 17 %, gas 13 %, kol och koks 7 % samt träbränsle 3 %. Fossilbränsle som energikälla bedöms i dag vara den mest internationellt konkurrenskraftiga uppvärmningsmöjligheten.

Energiskatt

Enligt EU:s mineraloljedirektiv, rådets direktiv 92/82/EEG av den 19 oktober 1992, skall tjock eldningsolja beskattas med minst 13 ecu/ton i medlemsländerna. För Sverige motsvarar minimiskattesatsen 108,50 kronor under år 1997 (109,50 kronor under år 1998). Bl.a. jordbruks-, trädgårds- och fiskeriverksamhet kan helt eller delvis undantas från denna regel. Inom EU diskuteras nu ett förslag till nytt energiskattedirektiv som kan leda till höjd minimiskattesats.

Sverige

Fram till årsskiftet 1995/96 betalade växthusodlarna 15 % av energiskatten och 15 % av koldioxidskatten. Fr.o.m. den 1 januari 1996 t.o.m. ändringen av lagen den 1 juli 1997 betalade växthusodlarna ingen energiskatt men 25 % av koldioxidskatten på lågbeskattad olja. Från den 1 juli 1997, enligt beslut av riksdagen, höjdes koldioxidskatten från 25 % till 50 % av den generella nivån för bränslen som förbrukas för växthusuppvärmning vid yrkesmässig växthusodling. Om ett företags koldioxidskattebelastning överstiger 0,8 % av försäljningsvärdet medger beskattningsmyndigheten en nedsättning av skatten så att den över-skjutande skattebelastningen inte överstiger ett belopp som motsvarar 12 % av den generella nivån (0,8-procentsregeln). Beroende på produktionsinriktning, energiutnyttjande och försäljningsvärde i växthusföretaget uppgår skatteuttaget till 200–530 kr/m³ eldningsolja.

Enligt tidigare beslut skulle växthusnäringen ha gått över till ett system med kvartalsvis återbetalning av skatten. Tidpunkten för denna övergång har dock successivt senarelagts genom ändringar i över-

gångsbestämmelserna till lagen (1994:1776) om skatt på energi. Hösten 1996 beslutade riksdagen att växthusnäringen tills vidare skulle ha kvar möjligheten att få sin skattenedsättning när bränslet levereras. Regeringen föreslår i prop. 1997/98:18 om utvidgade möjligheter till inköp mot försäkran enligt lagen om skatt på energi m.m. att ett försäkranssystem införs. Detta innebär att ett företag i början av ett kalenderår kan ansöka hos beskattningsmyndigheten om ett preliminärt besked om tillämplig skattesats. Växthusföretagen får då skattenedsättningen direkt vid leverans av bränsle under året. Beskattningsmyndigheten skall därefter, när det faktiska utfallet under kalenderåret är känt, åter pröva företagets ansökan.

För flytande bränsle tas svavelskatt ut med 27 kronor/m³ för varje tiondels viktprocent svavel i bränslet. Svavelskatt tas inte ut för ett flytande eller gasformigt bränsle om dess svavelinnehåll är högst 0,1 viktprocent. Skatten har för närvarande ingen större betydelse då företagen i stor utsträckning använder lågsvavlig tunnolja eller naturgas där detta är möjligt.

I Sverige utgår ingen energiskatt för användning av el i växthusodling.

Danmark

År 1992 infördes koldioxidavgift för att reducera koldioxidutsläpp och effektivisera energianvändningen. I Danmark har danska växthusodlare fram till år 1996 haft en låg energibesättning. Avgifter över 10 000 danska kronor behövde inte betalas förutsatt att en energisyn genomfördes vid det aktuella företaget av en godkänd inspektör. Företaget tvingades att förbinda sig att vidta vid synen föreslagna åtgärder. Ett investeringsstöd för energibesparande åtgärder fanns också kopplat till bestämmelserna för dessa åtgärder.

Fr.o.m. år 1996 har koldioxidavgiften ökat och betalas nu utan tak. Avgift finns även för svavel. Regelverket är ganska komplicerat men innebär möjlighet till reducerad koldioxidavgift om växthusföretaget åtar sig att efter en plan, s.k. energisyn, genomföra överenskomna energibesparande åtgärder i syfte att minska energiförbrukningen. Koldioxidavgiften för år 1997 är 8,10 danska kr/m³ olja för företag som har ingått avtal om energisyn, dock lägst 10 000 danska kr/företag, och 27,50 danska kr/m³ olja för företag utan avtal. För år 2000 är koldioxidavgiften fortsatt 8,10 danska kr/m³ för de företag som ingått avtal om energisyn respektive 67,50 danska kr/m³ olja för övriga företag. För tunnolja med låg svavelhalt uttas ingen svavelavgift.

Även på elförbrukningen tas det ut en avgift för koldioxid och svavel. För assimilationsbelysning som gynnar tillväxten tas en avgift på 3,4 öre/kWh och för övrig elförbrukning 6,9 öre/kWh (danska kronor).

Avgifterna på koldioxid och svavel, som ingår i de s.k. gröna avgifter, återförs till näringslivet bl.a. i form av investeringsstöd till energibesparande åtgärder. Återföringen sker inte branschvis. Bidragsprocenten varierar mellan 10–30 % och för standardlösningar inom växthusföretagen, som för t.ex. energibesparande gardiner och byte av täckmaterial, är den satt till 26 %.

Nederländerna

Den 1 januari 1996 införde Nederländerna energiskatt på el, naturgas, oljeprodukter, propan- och butangas. Användningen av naturgas och olja för att främja tillväxtprocessen för trädgårdsprodukter är undantagen liksom energiskatt på el över en förbrukning på 50 000 kWh. I praktiken är växthusnäringen helt skattebefriad. För närvarande diskuteras möjligheten att införa en skatt för att minska koldioxidutsläppen.

6.5.2.3 Handelsgödsel

Sverige

Det görs ingen åtskillnad mellan frilandsodlingen och övrigt jordbruk och hushållen i Sverige. Det tillämpas således skatt på gödselmedel. För frilandsodlingen innebär det att skatt uttas på såväl kväve- som på fosformedel. Denna miljöskatt är 1,80 kr/kg kväve och kadmiumavgiften på fosformedel motsvarar 1,05 kr/kg. Den totala kostnaden för näringen bedöms vara ca 5 miljoner kronor. Det finns ingen direkt återföring av denna avgift till olika åtgärder inom sektorn.

Danmark och Nederländerna

Varken Danmark eller Nederländerna har liknande avgifter på handelsgödsel. För närvarande övervägs en avgift på handelsgödsel i Danmark.

6.5.2.4 Biologisk bekämpning

Nyttoorganismer för biologisk bekämpning registreras hos Kemikalieinspektionen. Varje företag som saluför nyttoorganismer måste söka godkännande för varje organism. Registreringen kostar 11 000 kr/djurslag och 13 000 kr/mikroorganism. Företagen betalar 1,8 % av

försäljningssumman, dock lägst 2 000 kronor, i årlig avgift till Kemikalieinspektionen. År 1997 finns ca 20 nyttoorganismer registrerade.

6.5.2.5 Bekämpningsmedel

Sverige

Det svenska jordbruket använde år 1996 ca 1 530 ton (aktiv substans) bekämpningsmedel och trädgårdsnäringen använde 84 ton. Inom trädgårdsnäringen används kemikalier av två slag dels kemisk bekämpning av insekter, svampsjukdomar och ogräs, dels för retardering av prydnadsväxter.

I Sverige är avgiften på bekämpningsmedel 20 kr/kg aktiv substans, vilket beräknas motsvara 5–10 % av produktpriset. Den totala kostnaden för näringen för år 1996 är ca 1,6 miljoner kronor. Det finns ingen direkt återföring av avgiften till olika åtgärder inom sektorn.

I och med att färre kemikalier tillåts registreras i Sverige har kostnaderna ökat för växtskyddet i odlingarna. Att priset på bekämpningsmedel är relativt högt kan också bero på att den svenska marknaden för kemiska medel är förhållandevis liten.

Danmark

Avgiften på bekämpningsmedel är i Danmark 27 % på produktpriset för insekticider och markherbicer och 13 % på produktpriset på övriga herbicer och fungicider. Avgifterna återförs till trädgårdsnäringen om ca 7 miljoner kronor till kollektivt nyttjande inom ramen för Gartneribrugets Afsaetningsudvalg. Medlen kan utnyttjas till utvecklingsverksamhet och avsättningsfrämjande arbete.

Nederländerna

I Nederländerna tas ingen skatt ut på bekämpningsmedel och tillgången på olika sorters bekämpningsmedel är stor.

6.5.2.6 Övriga skatter

Produktionsresursen mark beskattas i Danmark med ca 1,5 % på 50 % av markvärdet. Skattens betydelse skulle efter en mycket grov uppskatt-

ning av markpriserna i Sverige inom de områden där frilandsodling bedrivs motsvara 100–500 kr/ha.

6.5.2.7 Sammanfattning av produktionsavgifter och skatter i olika länder

I tabell 6.8 redovisas en sammanfattning av de olika produktionsavgifterna och skatterna i Sverige, Danmark och Nederländerna.

Tabell 6.8 Produktionsavgifter i Sverige, Danmark och Nederländerna år 1997.

<i>Odling</i>	<i>Sverige</i>	<i>Danmark</i>	<i>Nederländerna</i>
<i>Frilandsodling</i>			
El- och miljöskatt	13,8 öre/kWh	8,1 öre/kWh	11,4 öre/kWh
Energiskatt och avgifter för eldningsolja	1 801 kr/m ³	191 kr/m ³	109 kr/m ³
Dieselloolja drivmedelsskatt	2 672 kr/m ³	191 kr/m ³	109 kr/m ³
Handelsgödsel (kväve)	1,80 kr/kg kväve	-	-
Handelsgödsel (fosfor)	1,05 kr/kg fosfor	-	-
Växtskyddsmedel	5–10% av priset	13–27% av priset	-
Jordskatt	-	100–500 kr/ha	-
<i>Växthusodling</i>			
El- och miljöskatt	-	8,1 öre/kWh	-
Växthusbelysning	-	4 öre/kWh	-
CO ₂ -skatt, genomsnitt	225 kr/m ³	32,5 (9,6) kr/m ³	-
Handelsgödsel (kväve)	1,80 kr/kg kväve	-	-
Handelsgödsel (fosfor)	1,05 kr/kg fosfor	-	-
Växtskyddsmedel	5–10 % av priset	13–27 % av priset	-

Valutorna är omräknade till kronor enligt Nordbankens genomsnittliga säljkurser för de fem första månaderna 1997.

Källa: Beräkningar gjorda av lantbruksenheten vid Göteborgs och Bohusläns länsstyrelse.

I tabell 6.9 redovisas en kostnadsjämförelse som har gjorts utifrån om de svenska produkterna skulle ha producerats med svenska, danska och nederländska skatter och avgifter på produktionsmedel.

Tabell 6.9 Totalkostnader i miljoner kronor. Uppgifterna avser år 1997.

	<i>Svenska</i>	<i>Danska</i>	<i>Nederländska</i>
<i>Frilandsodling</i>			
Drivmedelsskatt	5,8	0,3	0,2
Elskatter	2,9	1,2	2,5
Avgifter på bekämpningsmedel	0,5	1,4	-
Handelsgödselavgift (kväve)	2,3	-	-
Handelsgödselavgift (kadmium)	0,4	-	-
Jordskatt	-	4,5	-
Summa	11,9	7,4	2,7
<i>Växthusodling</i>			
Koldioxidskatt	31,9	4,6	-
Elskatter belysning, drift	-	6,3	-
Avgifter bekämpningsmedel	0,5	1,4	-
Handelsgödsel (kväve)	2,3	-	-
Summa	34,6	12,3	-

Beräkningarna utgår från SCB:s trädgårdsräkning 1993, sammanställningar från Länsstyrelsen i O-län, Trädgårdsnärings Riksförbund och Trädgårdsutveckling AB.

Källa: Beräkningar gjorda av lantbruksenheten vid Göteborgs och Bohusläns länsstyrelse.

6.5.2.8 Investeringsstöd

Sverige

Sverige införde den 1 januari 1997 ett av EU medfinansierat investeringsstöd. I södra och mellersta Sverige är följande miljöinvesteringar i trädgårdsnäringsnären berättigade:

- Investeringar som till stor del avser åtgärder för skydd av den yttre miljön, samt energibesparing eller övergång till biobränsle, inklusive tillhörande om- och tillbyggnad av växthus.
- Investeringar i slutna odlingssystem, inklusive tillhörande ny, till- och ombyggnad av växthus för att eliminera växtnäringsförluster vid trädgårdsföretag.

I södra och mellersta Sverige, där 93 % av växthusodlingen finns, är stödet maximerat till 149 995 kronor. I de sju nordliga länen ges stöd till ett maximalt belopp på 300 000 kronor. Inom målområde 6 är stödbeloppet maximerat till 600 000 kronor. Investeringar i produktionsenheterna blir dyrare ju längre norrut i Sverige dessa sker. De befintliga bidragen bidrar därför till att utjämna skillnaderna mellan norra och södra Sverige.

Det går inte i dag att värdera vilken betydelse stödet får i trädgårdssektorn. Allmänt gäller emellertid att konkurrensen om medel är stor

från den övriga delen av jordbrukssektorn, regelverket är omfattande och stödets inriktning begränsar antalet sökande.

Danmark

Danmarks motsvarighet till det svenska investeringsstödet heter "förbedringsstøtte". Stödet är fastställt till ett maximalt belopp som motsvarar 500 000 danska kronor. Stödgrundande investeringsbelopp är fastställt till maximalt 1 miljon danska kronor. Stödet betalas ut med 5,5 % på godkänt investeringsbelopp under tio år vad gäller byggnader och för andra investeringar gäller 4 % under sju år. Om villkoren för investeringsstöd är uppfyllda kan företaget beviljas statlig lånegaranti för de lån som finansierar investeringen. Sedan maj 1996 behandlas inte några nya ansökningar inom denna stödform. Den danska regeringen har föreslagit att ansökningar om detta stöd skall kunna återupptas fr.o.m. år 1999.

Nederländerna

Den nuvarande miljöplanen gäller fram till år 2000. Planen innehåller bl.a. krav på att företagen inför slutna odlingssystem för att förhindra att näringsvatten läcker ut. Stödets inriktning påminner om det svenska.

Ytterligare ett stöd har införts under hösten 1997 som skall bidra till en omstrukturering av nederländsk växthusnäring. Stödet innehåller två delar. En del går till investeringar som innebär modernisering och som ger förutsättningar för en mer miljövänlig odling, energibesparingar och bättre arbetsförhållanden i syfte att skapa företag som kan bli bärkraftiga. En annan del går till den producent som avvecklar sitt företag genom att riva gamla växthus och säljer marken till en annan producent som därmed skapar en större sammanhållen enhet. I det förra fallet är stödet maximerat till 380 000 gulden (ca 1 470 000 kronor) per företag, i det senare ges full ersättning vid avveckling.

6.5.2.9 Startstöd

Sverige

Startstöd kan lämnas till nystartade företagare som vid ansökningstillfället inte fyllt 35 år. Det finns bl.a. krav på viss utbildning, arbetsin-

sats, företagets lönsamhet och ansökarens inkomst av verksamheten. Maximalt stödbelopp uppgår till 200 000 kronor.

Danmark

Startstöd ges i form av ett garantilån maximerat till 220 000 kronor där staten betalar de tio första halvårsannuiteterna. Värdet av stödet motsvarar det svenska stödet.

Nederländerna

Nederländerna utnyttjar inte möjligheten till startstöd.

6.5.2.10 Statlig lånegaranti

Sverige

Statlig kreditgaranti lämnas inte längre till jordbruket men kan fortfarande utgå till trädgårdsföretag. När kreditmarknaden avreglerades, vilket innebar att det blev lättare att få banklån, minskade efterfrågan på kreditgarantier. Denna utveckling förstärktes av att den statliga kreditgarantiavgiften infördes, vilket gjorde garantilånen mindre fördelaktiga. Införandet av samrisk medförde att åtminstone vissa kreditgivare höjde räntesatsen på garantilån jämfört med andra lån. Kreditgarantiavgiftens procentsats kan variera något i förhållande till den bedömning som görs av risken.

Danmark

I Danmark fanns år 1992 statsgarantier för driftslån till växthusodlare med samrisk och ett amorteringsfritt högsta belopp om 200 000 kronor. Om företaget har beviljats investeringsstöd kan statsgarantin beviljas för de lån som finansierar investeringen.

Nederländerna

Även den nederländska trädgårdsnäringen har under vissa förhållanden möjligheter att erhålla statsgarantier.

6.5.2.11 Övriga stöd

Miljöförbättrande åtgärder inom trädgårdsnäringen

År 1988 beslutade riksdagen om miljöförbättrande åtgärder i jordbruket, vilket innebar att en halvering av användningen av bekämpningsmedel till år 1990 beräknat från åren 1981–1985 skulle eftersträvas. År 1990 hade användningen i princip halverats. Senare, i den livsmedelspolitiska reformen år 1990, fastställdes nya mål att en ytterligare halvering skulle eftersträvas till år 1996. Beräknat från åren 1981–1985 har den totala användningen av bekämpningsmedel minskat med 65 %. Trädgårdsnäringen har lyckats med att minska sin användning av bekämpningsmedel bl.a. tack vare utvecklingsarbete, rådgivning och en ökad medvetenhet om miljöfrågor samt ett ökat kostnadsmedvetande hos näringen. Minskningen har emellertid inte varit lika omfattande i jämförelse med det övriga jordbruket.

Inom ramen för programmen för att minska riskerna med bekämpningsmedel har ca 2 miljoner kronor för år 1997 avsatts för information, rådgivnings- och utbildningsverksamhet samt för försöks- och utvecklingsverksamhet inom trädgårdsområdet.

Fr.o.m. budgetåret 1995/96 ingår informations- och utbildningsverksamheten i det svenska miljöprogrammet på jordbruksområdet och delfinansieras av EU. Programmet löper under åren 1995–1999. Omfattningen av verksamheten på trädgårdsområdet beräknas kunna öka något åtminstone under de inledande åren av programmets löptid.

Integrerad produktion (IP) har också betydelse när det gäller att minska trädgårdsproduktionens miljöbelastning. Från år 1991 har ca 7 miljoner kronor beviljats av Statens jordbruksverk för att bygga upp och etablera ett IP-koncept för svenska frilandsgrönsaker. Under år 1997 var ca 300 företag anslutna till IP vad gäller frilandsgrönsaker. Dessa hade en IP-produktion på ca 2 950 ha.

Det svenska IP-konceptet har efter introduktionen utvecklats från ett miljöinriktat odlingskoncept med inriktning på enskilda grödor, till en helhetssyn på odling, företagande och produkt, där miljöhänsyn, kretsloppstänkande, ekonomisk uthållighet och kvalitet är de viktigaste honnörsorden.

Stöd till ekologisk odling

Regeringen har fastställt målsättningen att ca 10 % av jordbruket skall vara ekologiskt odlat år 2000. Alla trädgårdsodlare som odlar ekologiskt kan söka stöd för sin odling. Stöd lämnas bara för odling på

åkermark. Alla frilandsodlade trädgårdsgrödor som årligen används för produktion av bl.a. livsmedel är stödberättigade. Det finns inte något krav på att hela gården läggs om till ekologisk odling. Stödet omfattar 900 kr/ha i norra Sverige samt skogsbygder i södra och mellersta Sverige och 1 600 kr/ha i övriga Sverige, huvudsakligen slätt- och mellanbygder i mellersta Sverige.

I regeringens prop. 1997/98:2 om hållbart fiske och jordbruk föreslår regeringen att stöd utgår till ekologisk odling av vissa fruktträd och bärsorter. Förslaget innebär att ett stöd på ca 7 000 kr/ha utgår till ekologisk odling under vissa förutsättningar.

Stöd till odling i Norrland

Nationellt stöd för bär och grönsaker lämnas i stödområdena 1–3 i norra Sverige. För att stödet skall utbetalas krävs att bär- eller grönsaksodlingen omfattar 0,3 ha. Minsta skiftesstorlek är 0,1 ha. Stöd lämnas för odling av jordgubbar, broccoli, morot, svarta vinbär, isbergssallat, rödbetor, blomkål, kålrot och vitkål.

Stöd till produktutveckling i Danmark

I Danmark finns ett särskilt stöd till produktutveckling av jordbruksprodukter. Stödet har en inriktning mot utveckling av nya konsumentprodukter och marknadsföring av dessa. Stödet riktar sig till försök och utveckling för att tillfredsställa konsumentens behov av nya produkter och nya lösningar. Stödet är ett bidrag till de meromkostnader som produktutvecklingen har medfört och stöd kan beviljas upp till 50 % av dessa kostnader.

6.6 EU:s marknadsordningar

6.6.1 Frukt och grönsaker

Trädgårdssektorn omfattades inte av 1992 års CAP-reform. EU:s nya marknadsordning för färska frukter och grönsaker antogs i juli 1996. Marknadsordningen syftar främst till att minska överskottsproduktionen inom sektorn genom att efter en övergångsperiod begränsa gemenskapsstödet för återköp av frukt och grönsaker. Gemenskapen skall i stället medfinansiera erkända producentorganisationers verksamhet

såsom bl.a. utveckling av miljövänlig odlingsteknik och en förbättrad produktkvalitet samt marknadsfrämjande åtgärder. Stödet kan uppgå till maximalt 4 % (4,5 % fr.o.m. år 1999) av producentorganisationens omsättning. År 1997 har nio organisationer i Sverige ansökt om erkännande för år 1997 varav hittills en har blivit erkänd. Detta skulle uppskattningsvis betyda att dessa producentorganisationer kan komma att erhålla maximalt ca 15 miljoner kronor årligen från EU förutsatt att organisationerna blir erkända i enlighet med regelverket.

I syfte att stärka producenternas ställning på marknaden genom att utbudet samordnas utgör producentorganisationerna (PO) grundvalen för den gemensamma organisationen av marknaden. Denna samordning skall åstadkommas på frivillig väg. PO skall ställa till medlemmarnas förfogande ett effektivt stöd inom diverse områden t.ex. de tekniska hjälpmedel som behövs för lagring, förpackning och saluföring av produkter samt tekniskt stöd för att införa miljövänliga odlingsmetoder. Medlemsproducenterna åläggs att i stort saluföra hela sin produktion genom förmedling av PO. I PO:s stadgar skall fastställas regler som på ett demokratiskt sätt säkerställer att de sammanslutna producenterna har kontrollen över organisationen och beslutsförfarandet. Medlemsstaterna får under vissa förutsättningar göra PO:s regler tvingande även för producenter som inte är medlemmar i organisationen. Medlemsstatens godkännande krävs.

Dessa PO skall särskilt ha som mål att säkerställa produktionsplaneringen och anpassa denna till efterfrågan, särskilt vad gäller kvantitet och kvalitet. Vidare skall de främja koncentrationen av utbudet och avyttring av medlemmarnas produktion, minska produktionskostnaderna och stabilisera produktionspriserna. De skall också främja odlings- och produktionsmetoder och en avfallshantering som är miljövänlig, särskilt för att skydda kvaliteten på vatten, mark och landskap, samt för att bevara och/eller främja den biologiska mångfalden.

Ett nytt instrument är driftsfonderna, vilka upprättas av de erkända PO. Dessa driftsfonder finansieras till hälften från gemenskapen medan den andra hälften kommer från medlemsproducenterna. Driftsfonderna är avsedda att finansiera PO:s verksamhetsprogram samt att finansiera vissa återtaganden från marknaden. Taket för gemenskapsstödet skall sättas till högst 4 % av värdet av varje producentorganisationens saluförda produktion, om budgetförhållandena tillåter det och om det totala ekonomiska stödbeloppet utgör mindre än 2 % av samtliga producentorganisationers totala omsättning. För att se till att denna gräns iaktas kommer ett förskott på 2 % att betalas ut och resterande kommer att beviljas så snart som det totala beloppet för samtliga ansökningar blir känt. Fr.o.m. år 1999 kommer taket för gemenskapsstödet att ändras till 4,5 % och procentsatsen vad gäller den totala omsättningen kommer att bli 2,5 %.

Driftsfonderna skall användas till bl.a. att förbättra produkternas kvalitet och öka deras handelsvärde. De skall också användas till åtgärder för att utveckla medlemsproducenternas användning av miljövänliga tekniker, både i fråga om odlingsmetoder och om förvaltning av förbrukningsmaterial. Vidare kan fonderna användas för återköp begränsat till, efter en övergångsperiod på fem år, 30 % av fonden. I Sverige har inga återköp ägt rum.

6.6.1.1 Kvalitetskontroll av frukt och grönsaker

Gemensamma regler för kvalitet och sortering har inom EU upprättats för de flesta produkter som har stor betydelse i handeln. Dessa regler tillämpas på produkter med ursprung inom gemenskapen men också vid import från tredje land och vid export. Kvalitetsreglerna är baserade på internationella fastlagda regler utarbetade av ECE/FN och OECD.

Sverige

Statens jordbruksverk är ansvarig myndighet för kvalitetskontrollen på frukt och grönsaker. I enlighet med EU:s regler har importkontrollen från tredje land prioriterats. Importkontrollerna utförs vid fyra inspektionsorter och huvuddelen av importen kommer in via region Syd. Under år 1997 har även tullmyndigheterna utbildats för att kunna genomföra kvalitetskontroll av jordgubbar som tas in till Sverige över den norska gränsen.

Utöver importkontrollen utförs i huvudsak kontrollen hos grossisterna. I dag görs inga besök i producentled, i stället utförs kontrollerna främst på lager och andra uppsamlingsplatser där större volymer kan inspekteras samtidigt. Sverige har inte undantagit några producenter från kravet på kvalitetskontroll vid avsändningstillfället, s.k. egenkontroll. Inga kontroller genomförs i dagsläget i detaljhandelsledet.

Kvalitetskontrollen i Sverige skiljer sig från de flesta andra EU-länder genom att kontrollen är helt avgiftsfinansierad. Avgifterna fastslås i föreskrifter från Statens jordbruksverk. De består dels av grundavgifter för registrerade företag och dels av avgifter på importen i form av 1,70 kronor per påbörjat 100-tal kg. Importkontrollen utanför gränskontrollplats och inspektion på tid utanför ordinarie arbetstid debiteras enligt timtaxa à 700 kr/tim. Grundavgifter betalas för närvarande av importörer, grossister, packerier och sorteringsanläggningar samt ekonomiska föreningar. Dessa baseras på omsättning och sträcker sig från 0,4 % av omsättningen då denna är upp till 5 miljoner kronor, till 0,08 % vid en omsättning på över 250 miljoner kronor.

Danmark

I Danmark är all kvalitetskontroll statsfinansierad och helt avgiftsfri. Kontrollansvaret är samlat under en myndighet, Plantedirektoratet. Danmark tillämpar egenkontroll och har undantagit 800–900 odlare och producentorganisationer från kravet på kvalitetskontroll. Kvalitetskontroll hos producenter, grossister och detaljister görs efter en upp-gjord plan där de stora aktörerna besöks oftare än de mindre.

Nederländerna

I Nederländerna är kontrollverksamheten uppdelad på tre organisationer. Importkontrollen görs av det statliga organet Rijksdienst voor Keuring van Vee en Vlees, (RVV). kontrollen hos grossister och på auktioner görs av Kontrol Central Bureau (KCB), medan kontrollen i detaljistled görs av livsmedelskontrollanter.

Importkontrollen är statsfinansierad och därmed avgiftsfri. KCB som genomför kontrollen på auktioner är ett icke-statligt organ och knutet till näringen. Verksamheten bekostas genom en del av den avgift på 0,13 % av produktvärdet som producenterna betalar till sina branschorganisationer, vilka sedan finansierar KCB. Egenkontroll tillämpas inte. Kontroll i detaljistledet utförs av livsmedelsinspektörer men är i praktiken obefintlig eftersom man anser att produkterna kontrollerats i tidigare led.

I tabell 6.10 åskådliggörs omfattningen av kvalitetskontroll i Sverige, Danmark och Nederländerna.

Tabell 6.10 Omfattningen av kvalitetskontroll i Sverige, Danmark och Nederländerna.

	<i>Kontroll i producentled</i>	<i>Kontroll i grossistled</i>	<i>Kontroll i detaljhandelsled</i>	<i>Egenkontroll</i>
Sverige	Nej	Ja	Nej	Nej
Danmark	Ja	Ja	Ja	Ja
Nederländerna	Vid auktioner	Ja	liten	Nej

Källa: Statens jordbruksverk.

6.6.1.2 Levande växter och blomsterprodukter

Marknaden för levande växter och blomsterprodukter är ett område som förhållandevis inte är nämnvärt reglerat inom EU. År 1996 infördes ett marknadsföringsstöd inom sektorn för levande växter och blomsterprodukter. Stödet skall främja konsumtionen av blommor inom och utanför EU. För år 1997 fördelades ca 15 miljoner ecu till sektorn.

Sveriges andel blev 193 808 ecu, vilket motsvarar ca 1,7 miljoner kronor. Bl.a. Blomsterfrämjandet har fått medel till marknadsfrämjande program som kommer att utföras under år 1997.

Mervärdeskatt på prydnadsväxter

Inom EU tillämpas olika mervärdeskatt på prydnadsväxter. Hög procentsats tillämpas av Danmark, Finland, Storbritannien och Sverige. Övriga länder har låg mervärdeskatt, t.ex. har Nederländerna 6 %, Belgien 6 %, Frankrike 5,5 % och Spanien och Tyskland har 7 %. Nyligen har Irland och Belgien beslutat att genomföra en minskning av mervärdeskatten på prydnadsväxter. Detta görs i första hand för att reducera skattefusk i handeln mellan länderna. Skillnaden i moms blir en handelsmarginal som konkurrerar ut den seriösa handeln. Branschens egna uppskattningar antyder att upp till 15 % av handeln sker utan att moms redovisas enligt lagen.

6.7 Kollektiva medel

Trädgårdsnäringen i Sverige har tidigare haft tillgång till medel som kunnat användas för kollektiva ändamål. En kollektiv återföring av prisregleringsavgiften på handelsgödsel infördes år 1982 och på bekämpningsmedel år 1986. Dessa medel fick användas till utvecklingsarbete, information och marknadsfrämjande åtgärder. Inom den yrkesmässiga odlingen fördelades ca 10 miljoner kronor årligen fram till dess att avgiften avskaffades i december 1992. År 1993 anvisade riksdagen inför EU-medlemskapet 25 miljoner kronor för att stärka trädgårdsnäringens långsiktiga konkurrenskraft och för att överbrygga de anpassningssvårigheter som i ett övergångsskede förväntades uppkomma för svensk trädgårdsnäring i samband med EU-medlemskapet. Statens jordbruksverk var ansvarig myndighet och beslutade om projektmedel efter hörande av Trädgårdsnäringens riksförbund (TRF), Grönsaksodlarnas Riksförbund (GRF) och Sveriges Frukt- och Grönsaksdistributörer (SFG). Medlen fick disponeras under perioden från den 1 juli 1993 till den 31 december 1994. I maj 1994 anvisades ytterligare 4 miljoner kronor till samma ändamål. Bidrag lämnades bl.a. till projekt om ny teknik, information om effekterna för näringen av ett svenskt EU-medlemskap, produktutveckling, marknadsföring och konsumentfrämjande åtgärder. Någon uppföljning av beviljade projekt har inte gjorts.

Den svenska trädgårdsnäringen förfogar inte i dagsläget över medel som kan utnyttjas för kollektiva åtgärder (se dock avsnitt 6.6.1.2). I

Danmark och Nederländerna (även i bl.a. Storbritannien, Tyskland och Österrike) finns ett lagstadgat system för uttag av produktionsavgifter inom trädgårdssektorn.

6.7.1 Danmark

I Danmark tas avgifter ut för alla danskproducerade trädgårdsprodukter som omfattas av marknadsordningarna för levande växter och blomsterprodukter samt för frukt och grönsaker. Dessa medel utgör den s.k. produktionsavgiftsfonden. I Danmark finns även den s.k. Promilleavgiftsfonden, vilken avser restitution av branschens inbetalda bekämpningsmedelsskatter. Fondernas syfte är att stärka trädgårdsnäringens utvecklingsmöjligheter och konkurrenskraft.

Fonderna förvaltas av Gartneriets Afsætningsudvalg (GAU). Inom GAU finns för respektive frukt och bär, grönsaker, blommor samt plantskoleprodukter ett arbetsutskott som har till uppgift att dels komma med förslag till budget och åtgärder och dels efter beviljande utföra åtgärderna. I arbetsutskotten sitter uteslutande representanter för näringen.

6.7.1.1 Avgifter till produktionsavgiftsfonden

En omsättningsbaserad avgift tas ut för alla danskproducerade trädgårdsprodukter som omfattas av marknadsordningarna för levande växter och blomsterprodukter samt för frukt och grönsaker. De olika avgiftssatserna har tagits fram i överenskommelse med näringen. För år 1995 togs produktionsavgifter ut enligt tabell 6.11.

Tabell 6.11 Danska produktionsavgifter år 1995.

<i>Produkter</i>	<i>Produktionsavgift (%)</i>	<i>Avgiftsunderlag, danska kronor</i>	<i>Avgift, danska kronor</i>
Frilandsgrönsaker	2,25	346 000 000	780 000
Champinjoner	2,25	108 000 000	245 000
Växthusgrönsaker	2,25	352 000 000	792 000
Krukväxter	2,70	2 000 000 000	5 400 000
Snittblommor	2,10	100 000 000	210 000
Lökblommor	2,10	9 500 000	20 000
Plantskoleväxter	6,00	410 000 000	2 460 000
Kärnfrukt, paketerad	3,60	42 000 000	150 000
Kärnfrukt, opaketerad	5,00	20 000 000	100 000
Stenfrukt	4,50	39 000 000	175 000
Busk- och bärfrukt	4,75	47 000 000	225 000
Totalt			10 557 000

Källa: GAU, Danmark.

6.7.1.2 Finansiering av promilleavgiftsfonden

Denna fond finansierades fram t.o.m. den 1 januari 1996 genom restitution av den fastighetsskatt som trädgårdsnäringen betalat in. I dag avser fonden restitution av bekämpningsmedelsavgifter. År 1995 förfogade fonden över 1 940 000 danska kronor.

6.7.1.3 Fondernas användningsområde

Medlen i dessa båda fonder får användas till avsättningsfrämjande åtgärder, forskning och försök, produktutveckling, rådgivning, utbildning, sjukdomsförebyggande åtgärder, bekämpning och kontroll av skadegörare samt övriga åtgärder som Jordbruksministern ger sitt medgivande till. Fondernas medel får inte användas för administrativa kostnader. En avgift tas ut från mottagaren av medlen vilken finansierar GAU:s administration. För år 1995 uppgick denna avgift till 6,96 % av det beviljade beloppet. Se även tabell 6.12.

Tabell 6.12 Användning av de danska fonderna år 1995, danska kronor.

<i>Användningsområde</i>	<i>Frukt och bär</i>	<i>Grönsaker</i>	<i>Blommor</i>	<i>Plantskoleväxter</i>
Forskning och försök	420 500	1 166 000	1 483 000	1 474 000
Produktutveckling	0	0	619 200	0
Rådgivning	541 000	253 500	406 800	40 000
Avsättn.främj. åtgärder	235 000	1 310 000	3 539 000	1 357 000
Totalt	1 196 500	2 729 500	6 048 000	2 871 000

Källa: GAU, Danmark.

6.7.2 Nederländerna

I Nederländerna finns ett lagstadgat system med produktionsavgifter som liknar det danska. Medlen används till bl.a. marknadsföring samt forskning och utveckling. Fonderna administreras av Produktschap voor Groenten en Fruit och av motsvarande organ för levande växter och blomsterprodukter.

6.8 Forskning och försöksverksamhet

6.8.1 Skogs- och jordbrukets forskningsråd

Under senare år har det skett stora nedskärningar i medelstilldelningen till forskningen inom trädgårdssektorn i Sverige. Skogs- och jordbrukets forskningsråd (SJFR) presenterade år 1996 en utredning med syfte att analysera och belysa framtida forskningsbehov för den svenska trädgårdsnäringsen. I utredningen lämnade SJFR förslag om en förstärkt riktad och tillämpad trädgårdsforskning inom för näringen angelägna forskningsområden. SJFR beräknade kostnaden för forskningsförstärkningarna till ca 10 miljoner kronor. Finansieringen föreslogs kopplas till näringens förslag om en kollektiv utvecklingsfond. Förslaget förutsatte nya resurser, omfördelning av medel inom SJFR och att trädgårdsnäringsen tillskjuter medel via den föreslagna utvecklingsfonden. Regeringen skrev i forskningspropositionen 1996/97:5 att regeringen avser att senare återkomma i frågan om en förstärkt trädgårdsforskning. Regeringen hade då revalveringspengarna i åtanke som nu inte kommer trädgårdsnäringsen till del. SJFR:s anslag för år 1998 har inte ökats i detta syfte.

Av SJFR:s anslag för forskning och kollektiv forskning om totalt drygt 195 miljoner kronor avsätts 11 miljoner kronor för insatser inom områdena hemträdgårdar och grönytemiljöer, inklusive verksamheten inom Mark och Vegetation i Urban Miljö (Movium), vilket är ett sekretariat vid Sveriges lantbruksuniversitet för den yttre miljön. Bakom Movium står även Svenska kommunförbundet, Vägverket, Boverket, HSB:s Riksförbund, SABO, Svenska kyrkans församlings- och pastorsratsförbund samt Sveriges kyrkogårds- och krematorieförbund.

6.8.2 Sveriges lantbruksuniversitet

Sveriges lantbruksuniversitet (SLU) ägnar sig åt grundläggande forskning som avser fördjupa kunskaperna om de bakomliggande faktorer som har betydelse för växternas utveckling och odling. Forskningen fokuserar bl.a. på samspelet mellan odlade växter och den omgivande miljön. Den tillämpade forskningen arbetar med att förbättra odlingsmaterialet och odlingsmetoderna. Forskningen skall leda till bättre produkter samt en mer miljövänlig odling. Institutionen för trädgårdsvetenskap har ansvaret för huvuddelen av trädgårdsforskningen, vilken omfattar studier av processer som är av betydelse vid produktion, hantering, marknadsföring och användning av frukt, bär, grönsaker och prydnadsväxter. Vid institutionen bedrivs också grund- och forskarutbildning och en stor del av hortonomprogrammets kurser är förlagda till institutionen. Andra institutioner som är viktiga för trädgårdsforskningen är bl.a. institutionen för hortikulturell växtförädling som med växtförädling, utveckling av frö- och plantmaterial, resurssnåla odlings- och skördesystem samt metodik för upparbetning av råvaror m.m., täcker hela kedjan från val av växtmaterial till färdig produkt samt institutionen för norrländsk jordvetenskap och dess avdelning för trädgårdsodling.

6.8.2.1 Elitplantstationen i Balsgård

Trädgårdsodlingens elitplantstation (EPS) i Balsgård är en stiftelse som stöds av TRF, Movium, Fritidsodlingen (FOR) och SLU. Sedan år 1983 har verksamheten byggts upp med statliga bidrag, främst genom medel från handelsgödselavgifterna. EPS arbetar med vegetativ förökning av trädgårdsväxter, sjukdomsrensade och sortäkta. Målet är att arbetet skall leda till en förbättrad sundhetsstatus och sortäktighet för hela distributionskedjan i Sverige. Genom EPS får växtkonsumenterna tillgång till ett bättre växtmaterial för svensk odling. Verksamheten har fått statliga bidrag och är alltjämt i behov av ytterligare finansiering. Förökningen av EPS växtsorter bär sina egna kostnader.

6.8.2.2 Kiviks försöksstation

Kiviks försöksstation är en stiftelse under ordförandeskap av landshövdingen i Kristianstads län. Sedan den 1 juli 1995 är försöksstationen en del av SLU-Balsgårds verksamhet. Verksamhetens syfte är att tillämpa, påvisa och testa insatser inom fruktodlingen samt att vara en förebild för den yrkesverksamma fruktodlingen. Balsgård har under en lång tid

fokuserat sin verksamhet på såväl yrkesodling som på fritidsodling. Det innebär att satsning har gjorts framför allt på resistensodling. Samarbete finns också med Uppsala universitet avseende forskning och utveckling av vedartade och örtartade läke- och kryddväxter. Liksom EPS har Kiviks försöksstation behov av tillskott av medel.

6.9 Rådgivning

I det betänkande (SOU 1992:99) som rådgivningsutredningen lämnade i oktober 1992 föreslogs att statens ansvar borde begränsas till information i anslutning till myndighetsutövning. Utredningen nämner som exempel på situationer när staten har anledning att använda rådgivning till trädgårdsnäringen som medel för att uppnå angelägna samhällsmål:

- Spridning av forsknings- och försöksresultat,
- introduktion av ny lagstiftning och nya mål inom miljö- och växtskyddsområdet samt
- stödet till trädgårdsnäringen i norra Sverige.

Näringen borde själva, enligt utredningen, ta över den produktions- tekniska och företagsekonomiska rådgivningen. Regeringen föreslog emellertid (prop.1992/93:183) att den statliga rådgivningen till trädgårdsnäringen, som ett led i anpassningen till EU, tills vidare skulle bedrivas på samma sätt som hittills. Riksdagen beslutade i enlighet med regeringens förslag.

Den huvudsakliga rådgivningsverksamheten vänder sig till företagare inom trädgårdsnäringen och genomförs av länsstyrelserna i respektive län. År 1992 var det totala antalet trädgårdsrådgivare vid länsstyrelserna 42, detta har till år 1997 minskat till 32 personer. Verksamheten är organiserad i fem distrikt. Den statliga finansieringen motsvarar 80–90 % av verksamheten. En stor del av trädgårdsrådgivningen finansieras i dag genom miljöstödsprogrammet.

Trädgårdskonsulenterna erbjuder rådgivning i produktions-, ekonomi- och teknikfrågor med inriktning på minskad belastning på miljön. Rådgivarna har ofta specialistkompetens och arbetar även utanför de egna länen. Något mer än en tredjedel av trädgårdsrådgivningens verksamhet har direkt koppling till myndighetsutövning som till största delen är inriktad på miljöfrågor och statligt stöd till trädgårdsnäringen. Viktiga stödfunktioner på central och regional nivå svarar Statens jordbruksverk och Sveriges lantbruksuniversitet för.

Vid sidan av den statliga verksamheten erbjuder bl.a. Trädgårdsutveckling AB tjänster inom organisationsutveckling, produktion, ekonomi och informationsteknologi till trädgårdsnäringens enskilda företag och andra intressenter. Även hushållningssällskapen runt om i landet tillhandahåller rådgivningstjänster.

6.9.1 Danmark

I Danmark finns sammanlagt 37 trädgårdsrådgivare vilka är till ca 90 % finansierade med statliga medel. Rådgivarna är anställda av Dansk Erhvervsgartnerforening (DEG), Dansk Erhvervsfrugtavl och Lantbrugets Rådgivningstjenst. Dessutom förser Lantbrugets Rådgivningscenter i Århus rådgivningen till producenterna av frilandsgrönsaker, frukt och bär med information.

6.9.2 Nederländerna

I Nederländerna finns i dag ett hundratal trädgårdsrådgivare. Rådgivarna är organiserade i lokalt placerade rådgivningsgrupper under Dienst Lantbouwoorlichting (DLV). Denna rådgivning var år 1990 helt statsfinansierad med planer på att successivt minska finansieringen med statliga medel till 50 % år 2003. Utvecklingen mot mer privata medel har gått fortare än planerat och i dagsläget genomgår DLV en fullständig privatiseringsprocess, vilken befinner sig i slutskedet. Fr.o.m. år 1999 kommer DLV:s verksamhet att vara helt privat finansierad med undantag för direkt statliga uppdrag som t.ex. information till producenterna om ny lagstiftning.

Statliga stöd hanteras av Jordbruksministeriet. Information and Knowledge Center (IKC) arbetar i dag med information om forskning och försök samt bistår ministeriet i tekniska frågor. Denna verksamhet kommer att förbli statligt finansierad. Socio-Economic Advisory Service arbetar bl.a. med företagsekonomisk rådgivning och befinner sig liksom DLV i en privatiseringsprocess.

6.10 Trädgårdsnäringens förslag till åtgärder

Företrädare för trädgårdsnäringen har i olika sammanhang fört fram förslag rörande åtgärder för att förbättra konkurrenssituationen inom näringen.

6.10.1 Kostnader för tillfällig skördearbetskraft

Näringen konstaterar att det i vissa EU-länder finns särskilda regler om lättnader i arbetsgivaravgiften för säsongsarbete. Detta gör att skördekostnaderna avsevärt kan variera mellan olika länder. Från många av dessa länder möter svensk produktion en betydande marknadskonkurrens inte minst i fråga om fältmässigt odlade, säsongsbundna produkter.

Näringslivet har tidigare gjort framställning till regeringen om att den avgiftsfria gränsen för uttag av social- och arbetsgivaravgifter för den säsongsmässigt anställda arbetskraften skall sättas till 50 % av basbeloppet. Näringslivet har vidare begärt att den särskilda nedsättningen av arbetsgivaravgiften med 5 % inte skall vara bunden till maximerade månadsvisa nedsättningsbelopp utan skall kunna beakta att säsongsbanscher skall få göra fulla avdrag under sin kortare säsong.

Näringslivet menar att en utökning av säsongsmässiga arbetstillfällen utgör ett viktigt tillskott till sysselsättning inte minst genom att denna produktion många gånger är lokaliserad till regioner med svag sysselsättning och där säsongssysselsättning med fördel kan kombineras med annan säsongsmässig anställning eller som en tillräcklig kompletterande sysselsättning till annan småföretagarverksamhet. En utökad frilandsproduktion skapar också fasta arbetstillfällen genom nyetablering av företag men endast i mindre mån genom nya helårssysselsatta.

6.10.2 Energiskatt

Näringslivet förespråkar i första hand att energiskatten helt tas bort i avvakten på enhetliga beskattningsregler inom gemenskapen, särskilt med hänsyn till energiskattenivåerna i Danmark och Nederländerna. Kostnaden för uppvärmning och för belysning utgör en betydande andel av de totala produktionskostnaderna. För tomat- och gurkodling med de lägsta omsättningstalen per arealenhet kan den uppgå till 20–25 % av den totala produktionskostnaden och för prydnadsväxtodlingen är den något lägre.

Trädgårdsnäringslivet har kritiserat konstruktionen av de nya nedsättningsreglerna. Näringslivet förespråkar en enda skattesats för att undvika konkurrenssnedvridningar inom sektorn och i vissa fall inom samma marknadssegment.

Näringslivet har framfört att konkurrenssituationen inom sektorn snedvrids eftersom reglerna utgår från företagets försäljningsvärde. Trädgårdsnäringslivet menar att skatten, enligt nu gällande konstruktion, i stället bör baseras på förädlingsvärdet. Det nya nedsättningssystemet innebär att varje växthusföretag får en individuellt framräknad skatt som för eldningsolja kan variera mellan ca 200–529 kr/m³ beroende på produktionsgren, dvs. omsättning och energiförbrukning. De nya reglerna innebär att skatten har sänkts för företag med högt energibehov i förhållande till sin omsättning medan vissa energieffektiva företag har fått en höjd beskattning. Trädgårdsnäringslivet har också framfört att de företag som investerat i energibesparande åtgärder kan erhålla en högre skattekostnad per utnyttjad energimängd genom att en sänkning av energiförbrukningen förändrar förhållandet mellan denna och omsätt-

ningen, dvs. det förhållande som bestämmer skatteuttaget. Med nuvarande system missgynnas dessutom företag med höga ingångsvärden i produktionen. Genom riksdagens beslut att EU:s mineraloljedirektiv skall utgöra miniminivå för den särskilda skattenedsättningen för mineraloljor skapas, enligt näringen, ett jämlikt skatteförhållande i relation till företag med möjlighet att använda naturgas, för vilket skattenedsättningen tillåts verka fullt ut.

6.10.3 Miljö- och växtskyddsfrågor

Trädgårdsnäringen har uttryckt bekymmer över den aktuella situationen beträffande hanteringen av växtskadegörare och växtsjukdomar i odlingen. Avregistreringen och avsaknaden av selektiva och miljöanpassade växtskyddsmedel och svårigheterna att ersätta dessa med biologiska eller andra bekämpningsmetoder ökar riskerna i produktionen. Neringen vill mot denna bakgrund att den av Statens jordbruksverk och Kemikalieinspektionen tidigare föreslagna utredningen om trädgårdsnäringens bekämpningsmedelssituation snarast kommer till stånd.

6.10.4 Miljöskatter

Trädgårdsodlingen ansluter sig i dessa delar till vad LRF har anfört beträffande miljöskatter på kväve och kadmium samt bekämpningsmedel och beträffande dieselskatten.

6.10.5 Investeringsstöd

Neringen har haft synpunkter på hur investeringsstödet har utarbetats för trädgårdsnäringen. Fördelningen av stödet mellan olika regioner kan hämma en del av den utveckling som bör genomföras. Neringen menar att det finns ett stort uppdämt investeringsbehov i hela Sverige. Mer än 30 % av växthusarealen borde av åldersskäl förnyas och ytterligare stora arealer borde ersättas eftersom de i sin konstruktion inte kan ta emot ytterligare rationaliserings- och miljöinvesteringar. Neringens representanter ser också en strukturförändring mot större brukningsenheter som en avgörande förutsättning för näringens möjligheter att långsiktigt kunna möta den internationella konkurrensen. Neringen anser att ett särskilt investeringsstödsystem måste inrättas efter dessa utgångspunkter och efter EU:s maximala stödregler. Vidare har önskemål framförts om inrättandet av särskilda stödmöjligheter för produktutveckling.

6.10.6 Finansiering av kvalitetskontroll

Näringen anser att kvalitetskontrollen av frukt och grönsaker bör vara finansierad över statsbudgeten. Näringen menar att eftersom kvalitetskontrollen är obligatorisk genom EU:s marknadsordning för frukt och grönsaker samt att marknadsordningen avser att verka för jämlika förhållanden mellan gemenskapens producenter bör kvalitetskontrollen vara finansierad av staten. De menar också att eftersom kvalitetskontrollen är statsfinansierad i många av konkurrentländerna är det en ytterligare belastning för de svenska odlingsföretagen.

I Danmark och i många andra EU-länder är kvalitetskontrollen statsfinansierad. I Nederländerna är kvalitetskontrollen finansierad delvis genom avgifter.

6.10.7 Kollektiv fond

TRF har i framställningar lämnat förslag om och yrkat på att en särskild kollektiv fond inrättas inom den yrkesmässiga trädgårdsodlingen. Avsaknaden av det system som återfinns i bl.a. Danmark uppfattas av den svenska trädgårdsnäringen som en konkurrensnackdel. TRF, GRF och Sveriges potatisodlares riksförbund (SPOR) ställer sig bakom ett förslag till införande av en kollektiv utvecklingsfond som i stort speglar det danska produktionsavgiftssystemet.

TRF föreslår att medel obligatoriskt skall tillskjutas från näringens utövare genom en lagfäst skyldighet att erlægga en produktionsrelaterad avgift. Medel har också föreslagits att tillskjutas genom restitution av miljöavgifter i enlighet med riksdagens uttalande. Näringens förslag grundar sig på det system med produktionsavgifter för trädgårdssektorn som finns i Danmark sedan knappt 20 år samt på systemet med restitution av miljöavgifter. Fonden föreslås användas främst till forskning och försök, rådgivning, avsättningsfrämjande åtgärder, miljöfrämjande åtgärder, produktutveckling, utbildning och sjukdomsförebyggande åtgärder.

6.10.8 Rådgivning

Från trädgårdsnäringens håll har oro uttryckts för minskad statlig finansierad trädgårdsrådgivning vid länsstyrelserna. Man befärar att särskilt produktionsrådgivningen kommer att minska. Trädgårdsnäringen har pekat på att rådgivningssystemet i Danmark, där staten årligen bidrar med ca 6 miljoner kronor till en rådgivning i näringens regi, innehåller ett tänkbart koncept även för Sverige i ett längre perspektiv.

6.11 Motioner

Till utredningen har också lämnats motionerna 1996/97:Jo202, 1996/97:Jo231 och 1996/97:Jo247. Enligt motion Jo202 är kostnaden för tillfälligt anställd personal hög på grund av den säsongsinriktade produktionen sett i relation till den totala arbetskostnaden. Skillnader i nivån på skatter och sociala avgifter mellan Sverige och andra EU-länder påverkar därför konkurrensförhållandet mellan svensk och utländsk trädgårdsproduktion på ett negativt sätt menar motionärerna. I motion Jo231 yrkas på en skyndsam utvärdering av trädgårdsodlingens konkurrensvillkor. Enligt motionärerna har EU-medlemskapet inneburit stora påfrestningar för trädgårdsföretagen. Även i motion Jo247 konstateras att EU-medlemskapet, för svensk trädgårdsnärings del, inte innebar några övergångsåtgärder för att kompensera förlusten av tullskyddet. Härtill skall läggas de skatter och avgifter som påfördes trädgårdsnäringsen vid finansieringen av EU-medlemskapet menar motionärerna.

6.12 Sammanfattande analys av konkurrensförhållanden

Jämförelser mellan EU-länderna av lönsamheten för trädgårdssektorn försvåras av den bristande statistik som föreligger på området. I detta avseende är statistiken inom den traditionella jordbrukssektorn betydligt mer utvecklad. De reservationer som måste göras för jämförelser inom jordbrukssektorn gäller således i minst lika hög grad för trädgårdssektorn. Allmänt kan dock sägas att de skillnader som föreligger inom jordbrukssektorn också i hög utsträckning gäller för trädgårdssektorn.

Klimat och jordmån spelar således en stor roll vad gäller avkastning och kostnader i produktionen oavsett om det rör sig om frilandsodling eller växthusodling.

Avgifter på handelsgödsel och bekämpningsmedel liksom energiskatter av olika slag är förhållandevis högre inom den svenska produktionen jämfört med Danmark och Nederländerna.

Situationen vad gäller energiskatter är dock något annorlunda än vad som gäller jordbruket. Viss nedsättning tillämpas således för växthusodlingen i Sverige vad gäller koldioxidskatt som elskatt.

De lägre kostnaderna för mark spelar mindre roll inom trädgårdsnäringsen jämfört med jordbruket.

I Finland tillämpas inom såväl trädgårdsnäringsen som inom jordbruket relativt omfattande övergångsvisa stöd. Den förutsatta avtrapp-

ningen av dessa stöd innebär att stödnivån kommer att sjunka i Finland de närmaste åren. Detta gör jämförelser med finska förhållanden mindre motiverade för långsiktiga bedömningar.

För växthusodlingens del kan miljö- och energiskatterna i Sverige och Danmark, med de förändringar som beslutats vad gäller skatterna i Danmark, sägas vara relativt lika. De nederländska producenterna betalar inte sådana skatter.

Inom frilandsodlingen föreligger den största skillnaden mellan dessa länder vad gäller skatten på drivmedel.

Såväl Danmark som Nederländerna tillämpar generella investeringsstöd inom trädgårdssektorn för strukturförbättringar. Investeringsstöd kan också utgå i Sverige. Emellertid finns här en regional profil som innebär att stödbeloppen per företag är störst i norra Sverige.

När det gäller möjligheterna för trädgårdsnäringen att stärka sin konkurrenskraft kan konstateras att det enskilda trädgårdsföretaget i långt större utsträckning än jordbruksföretagen varit hänvisad till att själva finna avsättning och marknad för sina produkter. Denna bild torde vara densamma i de flesta länder inom EU. EU:s stöd till producentorganisationer kan ses som en följd av denna situation.

6.13 Utredningens överväganden

6.13.1 Inledning

Sverige har goda förutsättningar för att bedriva en bred produktion av trädgårdsprodukter. Svenska trädgårdsföretag har ett högt tekniskt kunnande, en stark miljömedvetenhet och en stor lyhördhet för marknadsmissiga krav och förväntningar. Det finns ett kunnande i företaget som utgör en tillgång och en väsentlig grund för en fortsatt utveckling av den svenska trädgårdsnäringen. Det bör därmed finnas goda förutsättningar för att svensk trädgårdsnäring skall kunna bibehålla sin starka ställning på den svenska marknaden men samtidigt kunna successivt träda ut på i första hand den europeiska marknaden. EU-medlemskapet utgör en viktig ram för ett sådant svenskt vidgat marknadsperspektiv.

Den svenska trädgårdsodlingen har i väsentlig omfattning varit föremål för stark importkonkurrens. Detta kan tydliggöras genom det förhållandet att importen av sådana slag av trädgårdsprodukter som också är odlingsbara i Sverige genomsnittligt sett över en längre tidsperiod haft en marknadsandel kring 50 %.

Trädgårdsnäringen omfattades inte av den tidigare svenska jordbruksregleringen. Den svenska marknaden var före EU-medlemskapet

kompenserat för sina sämre produktions- och kostnadsförutsättningar endast genom ett begränsat tullskydd. Även om EU-medlemskapet inburet både att trädgårdsodlingen inlemmats i den gemensamma jordbrukspolitikerna och att tull- och handelshinder numera avvecklats i handelsutbytet bedömer utredningen att detta inte omedelbart eller hittills varit till fördel för den svenska trädgårdsodlingen. Eftersom den svenska odlingen inte tidigare varit nämnvärt exportinriktad utan i huvudsak varit inriktad på den svenska hemmamarknadens efterfrågan har EU-medlemskapet initialt i stället breddat vägen för ett ökat importtryck och tvingat den svenska odlingen att förstärka sitt arbete med att slå vakt om de svenska marknadsandelarna. Det finns dock inom vissa produktslag ett begynnande intresse för att nu starta upp försök med export framför allt till de mest närliggande delarna av EU-marknaden.

En tendens till en anpassning av prisnivån för de svenska trädgårdsprodukterna till den lägre europeiska och internationella prisnivån kan konstateras även om den för ett antal produkter förlorar sig i de mer naturliga årliga prisfluktuationerna som gäller på marknaden för dessa produkter. Denna utveckling mot en EU-anpassad prisnivå kommer med all sannolikhet att fortgå. Dock kommer möjligheterna att vidmakthålla den svenska trädgårdsproduktionens kvalitetsprofil och andra positiva särdrag att bestämma storleken och relationerna i denna prisutveckling.

Situationen för den svenska trädgårdsodlingen efter EU-medlemskapet skall också ses mot den bakgrunden att näringen inte, till skillnad mot förhållandena för trädgårdsnäringen i Finland och Österrike, tillerkändes något särskilt övergångsstöd med inriktning på att underlätta de enskilda trädgårdsföretagens omställning och anpassning. I såväl Finland som i Österrike infördes övergångsstöd både i form av arealbaserade direktstöd och särskilda investeringsordningar. Åtgärderna syftade i dessa fall både till att kompensera företagen för en lägre pris- och intäktsnivå och till att ge förutsättningar för en strukturell anpassning av näringen till den ökade konkurrenssituationen.

Mot bakgrund av den analys av den svenska trädgårdsodlingens situation som redovisats tidigare i detta kapitel är det nödvändigt med vissa förändringar av branschens och de enskilda trädgårdsföretagens villkor och av vissa av de produktionsförhållanden som är av betydelse för företagens konkurrenssituation. I huvudsak krävs det åtgärder som främjar en strukturutveckling inom odlingen mot starkare företag, vilka har förutsättningar att kunna bära rationaliserings- och anpassningsåtgärder för att fortsatt kunna utveckla produktionen i en hållbar, resurssnål, miljömedveten och kostnadseffektiv riktning. Därigenom kan företagen möta samhällets krav på prisvärda, kvalitativa och nyttiga trädgårdsprodukter.

Trädgårdsbranschen behöver också få utökade möjligheter att initiera, utveckla och driva projekt till nytta för hela trädgårdsbranschen. I första hand handlar det då om bättre förutsättningar för en utveckling av en exportverksamhet samt av möjligheter till att öka förädlingsgraden för trädgårdsprodukterna genom möjligheter till satsningar på produktutveckling, marknadsfrämjande verksamhet samt forskning och utvecklingsverksamhet m.m.

Med hänsyn till företagens mer omedelbara konkurrens- och lönsamhetsförhållanden krävs också lättnader i beskattningen av vissa produktionsfaktorer.

6.13.2 Strukturstöd

De svenska trädgårdsföretagen är med europeiska mått mätt små i förhållande till företagen i de mest framträdande konkurrentländerna, t.ex. Danmark och Nederländerna. Inom den svenska växthusodlingen är enligt den senaste Trädgårdsinventeringen (SCB 1996) den genomsnittliga företagsstorleken 2 400 m² växthusyta. En analys av de svenska förhållandena visar att företagsstorleken i denna del av odlingen inte heller nämnvärt förändrats under den senaste tioårsperioden. Uppgifter från länsstyrelserna och från Statens jordbruksverk visar också att investeringsförmågan i den svenska växthusodlingen varit mycket låg. SCB:s statistik visar också att ca 30 % av växthusbeståndet är över 20 år. Detta kan tolkas som att lönsamheten har varit svag inom branschen och den pekar på att förändringen av företagen i en mer miljövänlig och resursmässigt hållbar riktning går för långsamt. Större brukningsenheter har bättre förutsättningar att bära investeringskostnader för en rationell, kostnadseffektiv och miljömässigt säker produktion. Det är angeläget att en sådan strukturprocess snarast kan komma till stånd i den svenska växthusodlingen. Sett till den svenska odlingens nuvarande marknadsandelar torde en viss utökad produktion kunna vara möjlig.

I Sverige infördes den 1 januari 1997 ett av EU medfinansierat investeringsstöd. Stödet är huvudsakligen inriktat på att främja miljöförbättrande åtgärder i företagen och medger inte stöd för strukturella utökningar av företagsarealen där detta är det främsta skälet för den tänkta investeringen.

I södra och mellersta Sverige, där 93 % av växthusodlingen finns, är stödet maximerat till 149 995 kronor. I de sju nordliga länen har stödet en mer generös inriktning och stöd kan även ges till ett högre maximalt stödbelopp på 300 000 kronor. Inom området för mål 6 är stödbeloppet maximerat till 600 000 kronor.

Det är utredningens bedömning att stödet i sin aktuella utformning inte i någon nämnvärd utsträckning kommer att medverka till den nödvändiga omstruktureringen av växthusodlingen.

6.13.3 Växthusuppvärmning och koldioxidbeskattning

Kostnaden för uppvärmning i växthusodlingen uppgår till ca 15–25 % av företagets samlade produktionskostnader. Kostnaden i sig innebär ett starkt incitament till energibesparande åtgärder och energieffektivisering av hela produktionsförloppet. Branschen kan också för den senaste 15-årsperioden redovisa en betydande reduktion av energiåtgången per producerad enhet. Tack vare övergång till dubbla täckmaterial i växthusens tak och väggar, installation av energibesparande vävar, effektivare förbränningssystem och effektivare utnyttjande av växthusytan har denna utveckling varit möjlig. Denna utveckling kommer att fortsätta genom nya material, datorstyrda klimatsystem och nya tekniska lösningar inom ett bredare fält. Samhällets ökade krav på ut hållighet och resurssnålhet i produktionen kommer inom växthusodlingen att kunna på detta sätt mötas med nyinvesteringar. I många avseenden har det svenska klimatet och det höga energikostnadsläget inneburit krav på lösningar som fört upp svensk växthusodling till en internationellt ledande position i dessa avseenden.

Fossilbränsle utgör alltså den huvudsakliga energikällan vid växthusuppvärmning. I första hand den internationella konkurrenssituationen, men även avsaknaden av rationella och kostnadseffektiva tekniska lösningar på bioenergiområdet inom en viss tid, kommer att innebära ett fortsatt utnyttjande av fossilt bränsle. Desto mer angeläget är därför att takten i växthusodlingens energibesparingsprogram kan hållas hög men också stimuleras.

I relation till de viktigaste konkurrentländerna tillämpar Sverige höga skatter på energi som ett styrmedel mot ett från miljösynpunkt bättre energiutnyttjande. Av den jämförande analysen tidigare i detta kapitel har framgått att den svenska koldioxidskatten på energi utgör en betydande konkurrensnackdel i växthusodlingen. Till skillnad mot förhållandena i Danmark återförs inte heller de uttagna energiskatterna i Sverige land till näringen i form av energisparstöd eller till utvecklingsverksamhet på detta område.

Utredningen vill därför förorda ett system där de svenska växthusföretagen stimuleras till att öka takten i sitt energieffektiviseringsprogram och där företagets konkurrenssituation i detta avseende i viss mån kan förbättras. Motsvarande gäller för de s.k. grönfodertorkarna, vilka också har en hög andel energikostnader av de totala kostnaderna. Grönfo-

dertorkarna agerar under samma energiskatteregler som växthusnäringen.

Den 1 juli 1997 infördes en förändring i beskattningssystemet för koldioxidskatten för industrin och växthusodlingen. Förändringen, som innebar en generell höjning av koldioxidskatten från tidigare 25 % till nuvarande 50 % av det nominella skattebeloppet och ett samtidigt införande av en ny särskild nedsättningsregel, har utförligt redovisats tidigare i detta kapitel. Härvid har också redovisats den kritik som från näringsens sida riktats mot systemet och särskilt det förhållandet att nedsättningssystemet medför en konkurrensnedvridning inom den svenska växthusodlingen vid sidan av att skattehöjningen i sig själv ytterligare innebar en konkurrensförsämring.

Det finns skäl att ha förståelse för den kritik som förts fram mot nedsättningssystemet och då särskilt vad gäller konsekvenserna för näringsens del av att basera beskattningen på företagets försäljnings- eller omsättningsvärde. Särskilt för denna sektor med en så mångformig och mångstrukturerad produktionsuppläggning i företagen och med så varierande förädlings- och omsättningsvärden blir det svårt att i förväg kalkylera skattekostnaden i företaget. Den ökade administrativa börda som systemet medför både för företaget och staten, bl.a. beträffande systemet med förhandsbesked och slutavräkning av skatt, anser utredningen också bör begränsas.

De svenska växthusföretagen skulle stärkas i sin konkurrenssituation och stödjas i sin energibesparingsverksamhet genom en mindre förändring av det nuvarande beskattningssystemet för koldioxidskatten. Utredningen anser att det krävs en generell nedsättning av koldioxidskatten på olja för växthusuppvärmning till i nivå med EU:s mineraloljedirektivs minimiskatt. Utredningen är inte beredd att nu föreslå en skattenedsättning till under denna nivå även om förslaget inte innebär en jämställdhet med konkurrentländerna. Utgångspunkten är i stället att regeringen utnyttjar sina möjligheter inom ramen för EU-medlemskapet för att så snart som möjligt nå en likställighet i beskattningen på EU-nivå. Skulle denna process avsevärt dra ut på tiden är det rimligt att regeringen låter pröva frågan om växthusodlingens koldioxidbeskattning på nytt. Samtidigt bör då en utvärdering ske av hur den nu föreslagna nedsättningen, i kombination med det föreslagna utökade investeringsstödet, verkar på energibesparingsverksamheten inom växthussektorn. Som framgått tidigare anser utredningen att samma resonemang gäller de s.k. grönfodertorkarna.

6.13.4 Arbetskraftsförhållanden

Kostnaden för arbetskraft utgör vid sidan om kapitalkostnader, och i växthusodlingen energikostnader, den största enskilda kostnadsposten inom trädgårdsodlingen. I detta sammanhang framstår kostnaden för tillfälligt anställd arbetskraft, skördearbetskraft, som den strukturellt sett mest betydelsefulla kostnaden.

Sysselsättningen i den yrkesmässiga trädgårdsodlingen har beräknats till totalt ca 27 000 personer. Av detta antal är ca 22 000 personer deltidssysselsatta framför allt med säsongsmässigt skördearbete. Detta innebär att den deltidssysselsatte i genomsnitt arbetar ca 400 timmar per år. Det finns anledning att uppmärksamma detta arbetskraftsförhållande som en strukturell karaktärsituation för trädgårdsodlingen. Det är svårt att ställa förväntningar på näringen att genom produktionsplanering m.m. i någon större omfattning utjämna sysselsättningsläget mot mer långvariga anställningar eller mot åretruntsysselsättning. Särskilt inom frilandsodlingen av trädgårdsprodukter torde detta vara en omöjlighet med hänsyn till dessa kulturers starka säsongförhållanden och produkternas färskvarukaraktär.

Denna arbetskraftssituation ger anledning till vissa överväganden med hänsyn till företagens internationella konkurrenssituation. Dels yrkas alltjämt från näringens sida på en större förståelse för problemen med att tillgodose näringens behov av tillfällig arbetskraft, dels har vissa viktigare konkurrentländer, t.ex. Nederländerna tillämpat särskilda kostnadsreduceringar för arbetsgivaravgifter för detta slag av anställningar.

Utredningen har förståelse för trädgårdsföretagens behov av säsonganställd skördearbetskraft. Det är också viktigt att företagen i god tid inför sin skördesäsong nöjaktigt kan säkra detta arbetskraftsbehov och att man därmed så långt som möjligt undviker att behöva söka arbetskraft under den period då företagaren på alla övriga sätt måste vara engagerad för att säkra företagets intäkter.

Erfarenheterna har alltmer blivit att skolledig ungdom eller andra arbetssökande personer inte längre visar dessa slag av arbetsuppgifter ett tillräckligt intresse. Marknadens och kundernas och därmed företagets krav på produkten, på dess kvalitet och sortering, och på kostnadseffektivitet i skördearbetet ställer i dag också större krav på denna tillfälliga arbetskrafts yrkesskicklighet. Förutsättningarna för företagen för att helt basera sitt arbetskraftsbehov på denna tillfälliga inhemska arbetskraft, som t.ex. skolledig ungdom utgör, har därmed avsevärt förändrats. Det är därför rimligt att konkurrensetsatta, rationella, svenska trädgårdsföretag skall ha rätt att ställa förväntningar på statens medverkan för att tillgodose deras behov av yrkeskompetent arbetskraft och att detta kan ske i god tid inför de arbetsintensiva säsongstopparna.

Utredningen anser att AMS tillsammans med arbetsmarknadens parter bör ha förutsättningar att finna arbetsformer så att trädgårdsnäringens arbetskraftsbehov bättre kan tillgodoses.

Såsom redovisats tidigare i detta kapitel utgör de olika möjligheterna för reducering av arbetskraftskostnaderna för den tillfälliga arbetskraften i olika konkurrentländer en betydande konkurrensnackdel för svensk trädgårdsodling. En viss reducering av motsvarande kostnader i den svenska trädgårdsodlingen skulle, förutom en generellt positiv konkurrens effekt, även kunna ha en positiv inverkan på förutsättningarna att rekrytera svensk arbetskraft, t.ex. ferieledig skolungdom, för skördarbete.

Från näringens sida och i vissa riksdagsmotioner har föreslagits att den nuvarande avgiftsfria gränsen för uttag av social- och arbetsgivaravgifter borde höjas. För närvarande utgör denna 1 000 kronor och fastställdes till denna nivå år 1985. Den ekonomiska utvecklingen har sedan dess varit sådan att beloppet i dag kan sägas ha helt förlorat sin effekt. Vid överväganden om möjliga selektiva branschåtgärder till stöd för en enskild bransch konkurrenssituation anser utredningen att ett kostnadsavlyft av en del av arbetsgivaravgiften för säsongarbetskraften inom trädgårdsodlingen kan vara en sådan möjlig åtgärd. Trädgårdsnäringens strukturella arbetskraftssituation och konkurrenssituation är så specifik att åtgärder kan här motiveras utan att behöva skapa prejudikat för en bredare sektor av näringslivet.

6.13.5 Utvecklingsinsatser för trädgårdsnäringen

Utredningen har uppmärksammat den resursförsämring som för trädgårdsodlingens del skett inom områdena rådgivning och samhällsstöd forskning och utvecklingsverksamhet. Från regeringens sida har i den senaste forskningspolitiska propositionen framhållits att man avser att senare ta ställning till behovet av ytterligare resurser för trädgårdsnäringens forskningsbehov. SJFR äskade i sina medelsbehov ytterligare förstärkning av resurserna för trädgårdsforskning ett belopp på 10 miljoner kronor. På rådgivningsområdet har en successiv reducering skett av den produktionstekniska och företagsekonomiskt inriktade trädgårdsrådgivningen vid ett antal länsstyrelser. Utredningen inser emellertid svårigheterna att i ett längre perspektiv upprätthålla denna statliga service till näringen, särskilt som denna form av rådgivning är utvecklade vad gäller jordbruket i övrigt.

Trädgårdsnäringen har i olika sammanhang lyft fram behovet av särskilda insatser för tillämpad forskning, produkt- och marknadsutveckling samt andra verksamheter av mer kortvarig projektkaraktär. Näringen har bl.a. pekat på de insatser som görs i Danmark vad gäller

produktutvecklingsstöd och rådgivning. Utredningen delar uppfattningen om att det krävs särskilda utvecklingsinsatser för den svenska trädgårdsnäringsen och anser – då näringens struktur är mycket speciell – att det finns starka motiv för staten att ta ett ekonomiskt ansvar för dessa insatser.

6.13.6 Statistik

Vid utredningens genomgång av trädgårdsnäringsens strukturella situation och dess konkurrensförhållanden har särskilt noterats den uppenbara bristen på statistiskt underlag och uppgifter som beskriver trädgårdsföretagens ekonomiska utveckling. Detta har i vissa avseenden försvårat analyserna och möjligheterna att utföra exakta beräkningar av konsekvenserna av olika förslag. Utan att presentera ett särskilt förslag utgår utredningen från att nuvarande brister i statistiken kommer att avhjälpas.

6.14 Utredningens förslag

Enligt utredningens bedömning har Sverige goda förutsättningar att bedriva en bred produktion av trädgårdsprodukter. De förslag som utredningen här lägger fram bedöms få en gynnsam effekt på sysselsättningsläget inom trädgårdsodlingen och inom denna småföretagarbransch. Någon direkt möjlighet att beräkna effekten i antalet varaktiga nyanställningar tillåter inte det begränsade statistiska underlaget.

Det svenska strukturstödet kommer, enligt utredningens bedömning, inte i någon nämnvärd grad att medverka till den behövliga omstruktureringen av växthusodlingen. Stödets nivå och inriktning skiljer sig också avsevärt jämfört med viktiga konkurrentländer inom EU.

För denna investeringsintensiva sektor föreslås därför att ett särskilt stödprogram utformas inom ramen för EU:s strukturstöd. Programmet bör i första hand ta sikte på att förbättra åldersprofilen i växthusbeståndet, främja miljöförbättrande åtgärder samt bidra till en viss storleksrationalisering i näringen. Åtgärderna och stödprogrammet bör i första hand inriktas på en femårsperiod och stödet bör utges med de maximala stödbelopp som EU godkänner för detta medfinansierade stöd.

Utredningens bedömning är att stödprogrammet bör inriktas mot en årlig nyinvesteringsvolym motsvarande 80 000 m² växthusyta. Fördelat på i genomsnitt 20 företag torde behovet uppgå till ca 10 miljoner kr/år varav 7,5 miljoner kr/år är nationella budgetmedel.

Utredningen anser att det nuvarande systemet med koldioxidbeskattning är administrativt komplicerat och får negativa konsekvenser då dess nedsättningsystem baseras på företagets försäljnings- eller omsättningsvärde. Utredningen anser att de svenska växthusföretagarna och grönfoderproducenterna skulle stärkas i sin konkurrenssituation och stödjas i sin energibesparingsverksamhet genom en mindre förändring av det nuvarande systemet för koldioxidbeskattning.

Utredningen föreslår därför en generell nedsättning av koldioxidskatten på olja för växthusuppvärmning till i nivå med EU:s mineraloljedirektivs minimiskatt. Förslaget omfattar även de s.k. grönfodertorkarna. Förslaget uppskattas innebära en minskning av nuvarande skatteuttag med ca 10 miljoner kr/år.

Trädgårdsnäringen har ett uppenbart problem att tillgodose behovet av säsongsbetonad skördearbetskraft. Trots hög arbetslöshet har erfarenheterna visat att det är svårt att få t.ex. arbetslösa skolungdomar att ta säsongsbetonade arbeten.

Utredningen föreslår att regeringen ger AMS i uppdrag att i samråd med arbetsmarknadens parter finna arbetsformer så att trädgårdsnäringens arbetskraftsbehov bättre kan tillgodoses.

Trädgårdsnäringen har ett stort behov av utvecklingsinsatser. Utredningen delar näringens syn på behovet av insatser och anser att trädgårdsnäringens speciella struktur motiverar särskilda insatser från statens sida.

Utredningen föreslår att staten under en femårsperiod över budgeten anvisar 15 miljoner kr/år att användas som en kollektiv resurs för branschens gemensamma utveckling. Utredningen anser det vara rimligt att trädgårdsnäringen ges ett avgörande inflytande på dessa medels användning inom vissa fastställda generella ramar. Beloppets storlek motiveras av den bredd på åtgärder som är nödvändiga och inte minst den branschbredd som näringen uppvisar, där det är svårt att hitta utvecklingsprojekt som omfattar hela näringen.

De på detta sätt anvisade medlen bör förvaltas av Statens jordbruksverk. Särskild vikt bör läggas vid programområdena FoU och marknads- och exportfrämjande verksamhet. Utvecklingsinsatserna skall omfatta alla produktionsgrenar och hela landet.

Den föreslagna femårsperioden erbjuder en viss stabilitet i verksamheten men utgör ingen långsiktig lösning. Utredningen utgår därför ifrån att det efter denna tid sker en utvärdering och omprövning av verksamheten och att det är rimligt i ett internationellt perspektiv att verksamheten då får en förnyad prövning utifrån konkurrensförhållandena.

7 Livsmedelsindustrin

Syftet med detta kapitel är att lämna en översiktlig beskrivning av livsmedelsindustrin och dess konkurrenssituation. Mera utförliga beskrivningar lämnas av de större branscher som före EU-inträdet inte arbetat i internationell konkurrens. Frågor av central betydelse för livsmedelsindustrins framtid behandlas också bl.a. i kapitlen om FoU och export. Livsmedelsindustrin är efter EU-inträdet att jämföras med andra konkurrensutsatta industribranscher.

Genom att livsmedel ofta produceras nära produktionen av jordbruksråvaror, är livsmedelsindustrin av stor betydelse för landets regionala utveckling. Genom fortlöpande rationalisering och automatisering har antalet anställda minskat. För att förhindra en minskning av antalet anställda är en expansion nödvändig. En ökning av livsmedelsproduktionen skapar också arbete på andra områden såsom leveranser av insatsvaror och utrustning, transporter m.m.

Omkring 80 % av livsmedelsproduktionen – däribland slakt/chark och mejerivaror – levererades före EU-inträdet från företag som arbetade under inhemska eller internationella regleringar. I jämförelse med livsmedelsföretagen inom EU har således en stor del av de svenska företagen inte haft tillfälle att omforma sig i en annorlunda konkurrenssituation. Detta innebär i dagens situation en stor konkurrensnackdel för företagen i dessa branscher. Avgörande för livsmedelsindustrin i Sverige är att produktionen omfattar produkter som konsumenterna efterfrågar och att dessa produkter produceras effektivt. För att detta skall ske fordras såväl effektiva företagsledningarna som annan kompetent personal. Effektiviteten för livsmedelsindustrin i landet kan bl.a. höjas genom insatser inom FoU och kompetenshöjande utbildning. Dessa frågor behandlas vidare i kapitel 8.

Utredningen har inte jämfört Sverige med andra EU-länder vad gäller företagandets generella villkor såsom beskattning, arbetsgivaravgifter m.m. Dessa frågor bör behandlas i samband med ett allmänt övervägande om förutsättningarna att skapa och behålla arbetstillfällen i Sverige. Utredningen vill dock framhålla att det finns en skatte- och avgiftskonkurrens och andra viktiga förhållanden mellan EU:s medlemsländer som är av stor betydelse för konkurrensen.

Områdena slakt/chark, mejerisektorn och kvarnar/bagerier svarar för omkring 60 % av livsmedelsindustrins omsättning och antal anställda. Inom de två förstnämnda sektorerna har EU-inträdet påskyndat behovet av strukturförändringar för ökad effektivitet. De svenska företagen har förlorat marknadsandelar. Detta är i och för sig en logisk följd av att en internationell specialisering. Samtidigt är det dock viktigt att de inhemska företagen lyckas öka sin export.

För närvarande saknas i Sverige regler om bl.a. djurhållning vid uppfödning av storkalkon. Utredningen föreslår att regler skyndsamt utformas så att möjlighet ges att bedriva en konkurrenskraftig produktion av storkalkon i Sverige.

Socket som insatsvara vid produktion av läskedrycker i Norge är inköpt på världsmarknaden till ett lägre pris än det socker som används vid produktion av läskedrycker i Sverige. Produkter producerade i Norge har således en betydande konkurrensfördel i förhållande till svensk-tillverkade produkter. Detta snedvrider konkurrensen mellan länderna. Utredningen föreslår att denna fråga tas upp till överläggningar mellan EU och Norge. Det är också uppenbart att stora skatteskillnader i konsumentledet leder till en ojämlig konkurrenssituation som snedvrider handeln. Utredningen föreslår att en fortsatt anpassning till beskattningen av öl i andra länder skall ske, framför allt i förhållande till Danmark.

På potatisområdet har särskilt tillverkare av förädlade potatisprodukter, såsom pommes frites och potatismos, efter EU-inträdet kommit i en svår konkurrenssituation. Utredningen föreslår att industrin efter samråd med potatisodlarna lägger fram en handlingsplan för regeringen som visar under vilka förutsättningar den svenska industrins produkter kan bli konkurrenskraftiga. Denna handlingsplan kan sedan ligga till grund för överväganden om statliga insatser.

De redan tidigare konkurrensutsatta sektorerna av livsmedelsindustrin synes i regel ha en rätt god konkurrenskraft. Men även företag inom dessa sektorer bör omfattas av utredningens förslag för att öka sin effektivitet genom satsningar på FoU, kompetenshöjning och exportfrämjande.

Livsmedelssektorn i Sverige bör enligt utredningens uppfattning kunna utveckla sin produktion av livsmedel så att den blir internationellt konkurrenskraftig. Vad gäller köttproduktion sätter EU genom ett premiesystem i realiteten begränsningar för ökad produktion av nötkött. Den svenska satsningen av kött och chark måste därför främst avse svinkött och fjäderfäkött.

En helt ny konkurrenssituation har uppstått på många livsmedelsmarknader efter EU-inträdet. Enligt utredningens bedömning bör detta klart komma till uttryck i tillämpningen av konkurrenslagen. Kan inhemska företag peka på effektivitetsvinster genom samarbete eller samgående bör dessa effektivitetsvinster i regel kunna utnyttjas – även om företagen har eller får en hög marknadsandel. Den svenska marknaden är öppen för konkurrens för EU-företag, varför de inhemska företagen inte har möjligheter att ta ut monopolvinster under någon längre period. Inom livsmedelsområdet bör statens bevakning av konkurrensfrågor främst vara inriktad på färskvaror eller andra konsumentvaror där utländsk konkurrens av olika skäl har svårt att göra sig gällande.

För att främja den småskaliga gårdsbaserade livsmedelsproduktionen föreslås att en samverkansgrupp inrättas. Gruppens arbete bör ha som huvudmål att öka samordningen mellan myndigheter, öka samordningen mellan myndigheter och näring, minska byråkratin och andra faktorer som hämmar utvecklingen av en småskalig gårdsbaserad produktion av livsmedel. Samverkansgruppen bör också få i uppdrag att utarbeta ett samlat program för att främja det småskaliga gårdsbaserade livsmedelsföretagandet. Utredningen föreslår att Glesbygdsverket får i uppdrag att samordna arbetet. Myndigheten föreslås tillföras 0,5 miljoner kronor för att samordna gruppens verksamhet. För att genomföra det handlingsprogram som gruppen skall ta fram föreslås ett anslag på 1,5 miljoner kronor.

7.1 Bakgrund

Den svenska livsmedelsindustrin befinner sig i en ny konkurrenssituation efter Sveriges inträde i EU. Svenska livsmedel konkurrerar nu med livsmedel främst från andra EU-länders livsmedelsindustrier på en marknad omfattande 380 miljoner konsumenter.

I den svenska livsmedelsindustrin arbetar omkring 60 000 personer och produktionsvärdet uppgick år 1995 till 121 miljarder kronor (exkl. moms), varav ca 24 miljarder kronor utgör branschens förädlingsvärde. Mätt efter omsättningen är livsmedelsindustrin den näst största branschen i Sverige. Räknat efter antal sysselsatta är livsmedelsindustrin den tredje största branschen. Utvecklingen har också medfört att antalet sysselsatta i livsmedelskedjans olika delar har starkt reducerats. Här utgör dock livsmedelsproduktionen inget undantag i jämförelse med den industriella utvecklingen inom övrigt näringsliv. Rationaliseringen och centraliseringen har pågått under en längre tidsperiod och pågår fortfarande. De tre största livsmedelsföretagen år 1995/96 var Arla (12,4 miljarder kronor), Farmek (7,9) och Pripps Ringnes (7,7).

Den svenska livsmedelsindustrins andel av EU-15-ländernas livsmedelsproduktion är ca 2,1 % – ungefär samma andel som den svenska befolkningens andel av de femton EU-ländernas samlade befolkning. Den svenska livsmedelsindustrins sysselsatta utgör 11 % av det totala antalet industrissysselsatta i Sverige.

Under 1990-talet har konsumentprisindex för livsmedel utvecklats betydligt långsammare än konsumentprisindex totalt. År 1996 föll livsmedelsprisindex med drygt 6 %. Jämfört med år 1990 har livsmedelspriserna vid utgången av år 1996 sjunkit med drygt 4 % medan konsumentpriserna totalt har stigit med drygt 23 % sedan år 1990. I Österrike har livsmedelspriserna vid utgången av år 1996 stigit med nära 14 % jämfört med år 1990 medan konsumentpriserna totalt stigit med drygt 19 %. I Finland har livsmedelspriserna vid årsskiftet 1996/97 fallit med ca 7 % jämfört med år 1990 medan konsumentpriserna totalt stigit med nära 13 % under denna sexårsperiod. Prisförändringarna i Finland har främst påverkats av förändringar i producentpriser och skatter efter EU-inträdet.

Under de senaste tio åren har den svenska livsmedelsindustrins ägarstruktur förändrats. Lantbrukskooperationens andel av sysselsättningen uppgick år 1996 till nära 28 % att jämföras med en andel om drygt 30 % vid mitten av 1980-talet. Den största förändringen har skett inom den utlandsägda delen. År 1996 svarade de utlandsägda företagen för nästan 28 % av sysselsättningen inom livsmedelsindustrin att jämföras med en andel om drygt 14 % omkring 10 år tidigare. Övrig privat livsmedelsindustri har sjunkit något – från 41 % år 1985 till drygt 38 % år 1996.

I tabell 7.1 redovisas livsmedelsindustrin år 1996, fördelat efter ägarkategorier, branscher samt andelar av det totala antalet anställda. Av tabellen framgår bl.a. att de utlandsägda livsmedelsindustriföretagen år 1996 sysselsatte 27,8 % av det totala antalet sysselsatta inom livsmedelsindustrin. Av de anställda i utlandsägda företag arbetade 11,5 % inom läskedrycksindustrin. Inom läskedrycksindustrin arbetade år 1996 84,2 % av de anställda inom utlandsägda företag.

Tabell 7.1 Livsmedelsindustrin år 1996, fördelat efter ägarkategori, bransch och andel av det totala antalet anställda.

<i>Industri- gren</i>	<i>Lantbruks- kooperation</i>	<i>Konsument- kooperation</i>	<i>Utlands- ägd</i>	<i>Statlig/ kommun- al</i>	<i>Privat</i>	Summa
Köttind.	39,0	7,9	14,8		38,2	100
Fiskind.	39,4	45,5	14,8		27,7	27,9
		0,5	4,8		4,1	2,9
Frukt/ grönt	6,4		56,7	0,5	36,4	100
Olje/fett	1,3		11,8	3,0	5,5	5,8
	0,7		38,7		60,6	100
Mejeri	73,3		11,3		15,3	100
	37,0		5,7		5,5	14,0
Kvarn	40,8	7,7	24,6		26,9	100
	2,7	2,9	1,6		1,3	1,8
Bageri	14,6	10,2	27,0		48,2	100
	12,8	51,1	23,6		30,3	24,3
Socker			100,0			100
			6,0			1,7
Choklad	10,3		51,3		38,4	100
	2,4		12,0		6,4	6,5
Övrig	23,6		27,7		48,7	100
	4,3		5,0		6,3	5,0
Vin/ Sprit				80,7	19,3	100
Öl				97,0	0,6	1,3
					100,0	100
Läsk	-		84,2		15,8	100
	-		11,5		1,6	3,8
Summa	27,7	9,8	27,8	1,1	38,6	100
Summa	100	100	100	100	100	100

Källa: SCB.

I tabell 7.2 redovisas uppgifter om livsmedelsindustrin år 1995, fördelat efter ägarkategorier.

Tabell 7.2 Livsmedelsindustrins saluvärde, förädlingsvärde och anställda fördelade på olika ägarkategorier år 1995.

Ägarkategori	Saluvärde, %	Förädlingsvärde, %	Anställda, %
Privata företag	50	55	67,0
- varav utlandsägda	(31)	(35)	(20,8)
Lantbrukskooperativa företag	45	40	26,4
Konsumentkooperativa företag	3	2	5,3
Statliga företag	2	3	1,2
Totalt	100	100	100,0

Källa: Livsmedelsindustrierna, SCB, CFAR (anställda); C Svensson: Structural Changes in the Swedish Food Industry – Foreign Ownership, Kristianstad Business School, år 1996.

År 1972 ingick Sverige och övriga EFTA-länder ett frihandelsavtal med EG. Det gav huvuddelen av svensk industri möjlighet att fritt konkurrera inom EG-/EFTA-området. Den övervägande delen av svensk livsmedelsindustris produkter omfattades dock inte av frihandelsavtalet med EG. Omkring 80 % i värde räknat av svensk livsmedelsförsörjning förblev en nationell uppgift. Svensk livsmedelsindustri har därför i stort saknat tillträde till andra länders marknader. För att exportera krävdes i allmänhet exportstöd för att kunna överbrygga mottagarlandets tullar och införselavgifter. Vissa delbranscher inom livsmedelsindustrin har dock haft en del varor definierade som frihandelsvaror i det frihandelsavtal som EG ingick med EFTA-länderna år 1972 och vilket trädde i kraft år 1973. Den därigenom konkurrensutsatta delen av livsmedelsindustrin omfattade de industrier som producerade choklad- och konfektyr, bagerivaror och andra spannmålsbaserade spannmålsprodukter – t.ex. pasta, pizza – dryckesvaror samt de delar av livsmedelsindustrin som tillverkade såser, soppor och buljonger, fruktyoghurt och glass.

När Sverige inträdde som medlem i EU blev hela livsmedelsmarknaden internationell och den utgjordes av de femton EU-ländernas livsmedelsmarknader. Handeln och konkurrensen släpptes fri för hela den svenska livsmedelsindustrin. Samtidigt blev det också möjligt för de fjorton andra EU-ländernas livsmedelsindustri att konkurrera fritt på den svenska livsmedelsmarknaden. Efter EU-inträdet blev det vidare möjligt för den svenska livsmedelsindustrin att köpa från svenska producenter eller från producenter i något av de andra fjorton EU-länderna.

År 1990 svarade livsmedelsimporten för 6,1 % av den totala varuimporten. Denna andel var 7,8 % år 1994 men den föll till 6,7 % första året som Sverige var EU-medlem. År 1996 hade livsmedelsimportens

andel av totala varuimporten stigit till 7,2 %. På exportsidan var livsmedelsandelen år 1990 2,2 %. Exportandelen för livsmedel uppgick år 1994 till 2,2 % och det första EU-medlemsåret steg den något till 2,4 %. År 1996 steg den till 2,6 %.

Importen är betydligt större än exporten – livsmedelsimporten uppgick år 1996 till 32,3 miljarder kronor medan exporten uppgick till 14,5 miljarder kronor.

Om värdet av export ställs i relation till värdet av import för livsmedel erhålls följande andelssiffror: År 1990 37,0 %, år 1994 33,4 %, år 1995 44,0 % och år 1996 45,0 %. Det betyder att exporten växer snabbare än importen. Importen har från år 1990 till och med år 1996 vuxit från 19,8 miljarder till uppemot 32,3 miljarder kronor vilket motsvarar en ökning med 63 %. Exporten har vuxit från drygt 7,3 miljarder kronor år 1990 till uppemot 14,5 miljarder år 1996 – en ökning med 99 %.

Utvecklingen inom livsmedelssektorn har genomgått en dramatisk förändring under de senaste decennierna. Utvecklingen kännetecknas av en kontinuerlig rationalisering, effektivisering, centralisering och uppbyggnad av en storskalig struktur i samtliga produktionsled. En viktig förutsättning för denna utveckling har varit teknikutveckling samt tillgång till billiga transporter och energi. Uppgifter om livsmedelsindustrin, med fördelning efter antal sysselsatta och arbetsställen, redovisas i tabell 7.6.

Parallellt med den tekniska utvecklingen inom livsmedelsproduktionen, har den nationella och globala handeln av livsmedel ökat. Sveriges medlemskap i EU har inneburit en stor förändring men WTO:s handelsregler och kommande förhandlingar kan komma att betyda än mer, då dessa med stor sannolikhet på sikt kommer att göra livsmedel till mer eller mindre frihandelsvaror. Utvecklingen har inneburit såväl positiva som negativa konsekvenser. Priserna på de flesta produkter har i relativa tal sjunkit. Andelen av de svenska hushållens disponibla inkomster som spenderas på livsmedel har sjunkit kraftigt under en 25-årsperiod. Produktutbudet har utvecklats och vi har i dag tillgång till ett rikt utbud av produkter från många länder.

7.2 Livsmedelsindustrins delbranscher

7.2.1 Slakteri- och charkuteriindustrin

7.2.1.1 Inledning

Branschen var före EU-inträdet icke internationellt konkurrensutsatt.

Slakteri- och charkuteriföretagen svarar för en fjärdedel av antalet sysselsatta liksom en fjärdedel av försäljningsvärdet inom livsmedelsindustrin. Andelen av livsmedelsindustrins förädlingsvärde är ca en femtedel. Köttprodukterna utgörs framför allt av styckat kött och charkuterivaror från nötkreatur och gris. Köttmarknaden omfattar i övrigt kött från häst, får, lamm, fågel samt hjort, ren och älg. Charkuterivarorna kan vara blandade eller oblandade. Korv, sylta och leverpastej är blandade charkuterivaror medan kokt skinka, bacon och kassler är exempel på oblandade charkuterivaror.

I slaktledet hade lantbrukskooperationen en marknadsandel på 78 % år 1996. Ett sextiotal privata slakterier har en marknadsandel på 22 %, varav fyra stora svarar för ca 2/3 av gruppens marknadsandel. I styckningsledet har lantbrukskooperationen en marknadsandel på omkring 30 % och konsumentkooperationen har en marknadsandel om ca 6 %. Närmare ett hundratal privata styckningsföretag och en betydande import svarar således för huvuddelen av marknaden för styckat kött.

7.2.1.2 Charkuteriindustrin

Slaktkropparna avsätts efter styckning dels som styckningsdetaljer för konsument- och storhushållsmarknaderna, dels som råvara för vidareförädling i charkuteriindustrin. Delar av slaktkroppen går uteslutande som råvara till charkindustri medan andra delar kan användas som styckningsdetaljer för konsumtion eller gå vidare till charkuteriindustrin för vidareförädling. Exempel på det senare är skinka och kotlett som bl.a. kan vidareförädlas till s.k. oblandade charkprodukter såsom rökt och kokt skinka resp. kassler. Ett speciellt förädlingssortiment brukar benämnas "färdigmat" och består huvudsakligen av s.k. rullpack, färsprodukter samt diverse vidareförädlade köträtter. Köttkonserver utgör ett speciellt vidareförädlat köttssortiment. Vissa charkprodukter kan vara av mycket säsongbetonad karaktär, t.ex. julskinka. Ett

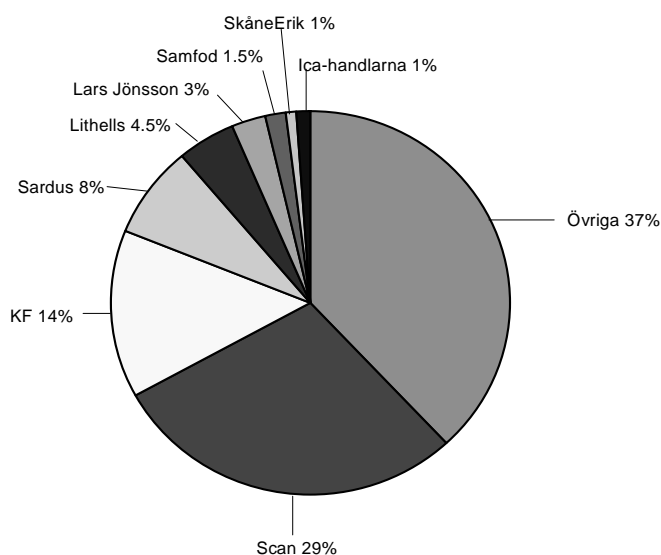
nytt segment är halvfabrikat baserat på helt kött såsom flintastek, färdigstekta kött detaljer och dyligt.

Den svenska totalmarknaden för vidareförädlade köttprodukter inklusive djupfryst kan beräknas till i storleksordningen 270 000 ton. Mängden kött råvara utgör ca hälften därav. Både import och export beräknas motsvara i storleksordningen 5 % av den svenska marknaden.

Konsumtionen av charkprodukter utgörs till ca 75 % av blandade charkuteriprodukter och ca 25 % oblandade såsom kassler, rökt och kokt skinka m.m. De största produkterna är falukorv, grillkorv, rökt/kokt skinka, leverpastej, smörgåskorv, bacon och köttbullar.

I charkuteriledet svarar lantbrukskooperationen för en marknadsandel på omkring 30 % och konsumentkooperationen för en marknadsandel på 14 %. De privata charkuteriföretagen – mest småföretag – svarar för knappt hälften av marknaden för charkuteriprodukter. De största charkuteriföretagen är Sardus och Lithells med marknadsandelar om 8 resp. 5 % (se figur 7.1). Även på charkvaror har väsentliga importvolymer etablerats.

Figur 7.1 Marknadsandelarna för charkuterivaror (exkl. fågelkött) år 1996.



Källa: Slakteriförbundet.

Köttvaruindustrin inom EU är liksom i Sverige den största delbranschen inom livsmedelsindustrin och den sysselsätter mer än 450 000 personer. I Tyskland, Frankrike, Nederländerna och Danmark är slakte-

ri- och charkuteriindustrin koncentrerad till få stora enheter medan kött- och charkuteriproduktionen i Italien, Grekland och Portugal drivs i många små enheter. Socopa resp. Sucden från Frankrike och Inalca-Gruppo Cremonini från Italien är ledande företag på EU:s marknad för färskt nötkött och de har tillsammans en andel om 5 % av EU:s marknad. Den svenska produktionen utgör mindre än 2 % av produktionen inom EU.

EU:s jordbruksreglering har stor betydelse för slakteri- och charkuteriindustrin. Nötköttsmarknaden har en omfattande reglering genom gränsskydd, regler om interventionsköp och exportstöd. Nötköttsproduktionen begränsas ländervis genom tilldelade premiekvoter. EU:s nötköttsimport kommer huvudsakligen från länder som omfattas av EU:s GATT-åtaganden och bilaterala avtal som EU ingått. De bilaterala avtalen innebär tull- och avgiftsförmåner. Marknaden för griskött och fjäderfäkött är huvudsakligen reglerad genom gränsskydd och exportbidrag. Viss import sker inom ramen för EU:s associationsavtal med vissa central- och östeuropeiska länder.

Från år 1990 till och med år 1996 har den svenska köttkonsumtionen ökat med 18 % vilket i huvudsak förklaras av sänkta relativpriser för kött. Konkurrensen från importerat kött har ökat väsentligt efter Sveriges EU-inträde. Importen av griskött har stigit och utgör nu ca 10 % av konsumtionen, importen av nötkött svarar för nära en fjärdedel av konsumtionen och importerat får- och lammkött svarar för nära hälften av konsumtionen.

Den svenska exporten av kött och köttvaror har ökat från 483 miljoner kronor år 1994 till 1 142 miljoner kronor år 1996 (136 %). Exporten av styckat griskött har de senaste åren visat en mycket kraftig exportutveckling – en ökning från 148 miljoner kronor år 1994 till 489 miljoner kronor år 1996 (230 %).

7.2.1.3 Griskött

I Sverige slaktades år 1996 3,9 miljoner grisar. Mängden producerat griskött var 319 000 ton. Försäljningen var 310 000 ton. Sedan år 1990 har produktionen ökat med 10 % och konsumtionen med hela 20 %. Antalet slaktade svin sjönk med 0,5 % år 1995, men har ökat med 2,5 % år 1996.

Sänkningen av prisnivån efter EU-inträdet ger i sin tur förutsättningar för ytterligare ökad svensk konsumtion. Den svenska per capita-konsumtionen av griskött är 35 kg och av nöt- och kalvkött 19 kg. Motsvarande i Danmark var år 1995, 63 respektive 20 kg och i Tyskland 55 respektive 17 kg. För nötkött ligger den svenska per capita-konsum-

tionen således på våra EU-grannars nivå medan grisköttskonsumtionen i Tyskland och i Danmark är 60–80 % högre än i Sverige.

Med de nya EU-förutsättningarna förväntas den svenska grisköttskonsumtionen den närmaste femårsperioden öka i storleksordningen 10 %, enligt branschens bedömning. Detta skulle innebära nästan motsvarande fortsatt ökningstakt som i början av 1990-talet. Den svenska konsumtionen ligger ändå långt under nivåerna i Danmark och Tyskland.

Utvecklingen av den svenska marknaden medför i sin tur ett nyinvesteringsbehov motsvarande en årsproduktion av ca 1 miljon grisar fram till år 2000, efter det att hänsyn tagits till ett investeringsbehov på grund av att omoderna resurser tas ur produktionen samt till att en viss importökning kommer att ske.

EU-medlemskapet innebär också tillgång till en stor europamarknad för grisköttprodukter. Vidare möjliggör EU:s exportstöd export till intressanta tredje landsmarknader, t.ex. Japan, Fjärran Östern och Ryssland.

Den senaste tioårsperiodens specifika svenska utvecklingsväg för svinproduktionen när det gäller kvalitet och uppfödningssformer ligger i linje med de värderingar och krav som växer sig allt starkare från konsumenthåll. I detta koncept ingår Sveriges unika salmonellafrihet och förbud mot användning av antibiotika i tillväxtstimulerande syfte. Den svenska produktionsmodellen gör att det svenska grisköttet kan ges ett varumärke med specifika kvalitetsegenskaper till skillnad mot annat fläskkött. De merkostnader denna produktionsmodell innebär, kräver emellertid att ett merpris kan tas ut på marknaden. De inför EU-medlemskapet påbörjade exportsatsningarna ger dock anledning till optimism vad gäller den svenska grisköttproduktionens internationella möjligheter.

En grisköttsexport motsvarande en miljon grisar är enligt branschen helt möjlig att uppnå redan år 2000, enligt branschens bedömning. Det skulle dock endast motsvara den grisköttsexport Sverige hade i mitten av 1980-talet.

Det är i första hand EU-marknaden som är intressant för svensk grisköttsexport. Sveriges mycket goda epizootiläge (epizooti = smittsamma djursjukdomar) ger emellertid förutsättningar att även nå tredjelandsmarknader som de flesta övriga EU-länder ej har tillgång till. Den höga svenska standarden vad gäller hygien och sjukdomsläge överträffar klart den danska. Danmark har i sin tur ansetts ha ett betydligt bättre läge än övriga EU-länder, vilket inneburit godkännande till tredjelandsmarknader. Danmark svarar därför för ca 60 % av hela EU:s grisköttsexport till tredjelandsmarknader.

Svensk svinproduktion har också en produktions- och miljömässig fördel framför många av de mer intensiva svinproducerande regionerna

i EU. Stora gödselmängder på små arealområden utgör ett stort miljöproblem i dessa regioner. Sverige har en låg beläggning per arealenhet med svin. Antalet producerade svin per hektar åkermark är i dag i Götaland 1,9 och i genomsnitt i Sverige 1,4. Om den svenska svinproduktionen skulle expandera enligt ovan skulle antalet svin per hektar åkermark bli 2,2. I Danmark är motsvarande täthet 8 och i Nederländerna 27 svin per hektar åkermark. Nederländerna planerar att genomföra en neddragning av den intensiva svinproduktionen med 25 %. Detta innebär att ett utrymme uppstår för bl.a. svensk svinproduktion.

Fram till år 2000 innebär ovanstående scenario ett investeringsbehov motsvarande 2 miljoner slaktade grisar per år. Genom att utnyttja ett framtida ökat spannmålsöverskott anser branschen – om Sverige får med våra konkurrentländer likartade konkurrensvillkor – att en produktionsökning inom 10 år till 10 miljoner grisar ej är ett orealistiskt mål. I ett internationellt perspektiv är även detta en relativt liten volym, t.ex. redan nu exporterar Danmark ca 16 miljoner grisar inklusive motsvarande charkuteriprodukter per år.

EU-medlemskapet öppnar i princip samma möjligheter för utveckling av svensk köttproduktion och köttindustri som skett i Danmark där svinproduktionen fördubblats till över 20 miljoner grisar efter EU-medlemskapet. De grundläggande förutsättningarna för svinproduktionen i syd- och mellansverige kan jämföras med de danska. Svensk svinproduktion och köttindustri kan därmed också ses som en framtidsresurs.

Sysselsättning

Vid rationell produktion ger en produktionsökning med 2 miljoner grisar ca 1 700 arbetstillfällen i jordbruket. I slakt- och förädlingsindustrin beräknas sysselsättningsökningen till drygt 3 000 arbetstillfällen.

Den långsiktiga sysselsättningsökningen av en produktionsökning av 2 miljoner grisar i jordbruket- och förädlingsleden beräknas således till sammanlagt ca 4 700–5 000 heltidssysselsatta.

Utöver de här redovisade sysselsättningseffekterna tillkommer lång- och korttidseffekter i andra sektorer. Till de långsiktiga kan nämnas foderindustrin och de kortsiktiga byggnads-, stallinrednings- och maskinindustrierna. Huvuddelen av foderbehovet kommer att utgöras av inhemskt producerad spannmål. Arealbehovet för denna blir ca 120 000 ha för en ökning ytterligare med 2 miljoner grisar per år. En mindre import av proteinfoder, främst sojamjöl kommer att erfordras.

De svenska djurhållningsbestämmelserna, krav på större ytor i djurstallar och krav förknippade med det speciella svenska uppföd-

ningskonceptet, medför en merkostnad i produktionen jämfört med motsvarande produktionskostnader i t.ex. Danmark. Konkurrensen från Danmark är samtidigt högst påtaglig och förväntas öka ytterligare. Det är därför enligt branschen avgörande, för att den redovisade produktionsutbyggnaden skall komma till stånd, att förutsättningarna för den svenska produktionen i övrigt blir minst lika bra som i Danmark.

För att stimulera investeringar och rationalisering i t.ex. svinproduktionen finns inom EU:s strukturstödsystem ett av EU delfinansierat investeringsstöd. Detta har tidigare varit obligatoriskt för de olika medlemsländerna. Sedan några år tillbaka är detta frivilligt. Sverige har först i år (1997) infört detta stödsystem. Stödet ger producenter möjlighet att göra de mycket kapitalkrävande investeringar som krävs i svinproduktionen.

Enligt branschen motsvarar t.ex. stödet i Danmark för många producenter som investerar i svinstallar upp till ca 1 kr/kg griskött under en tioårsperiod efter en byggnadsinvestering.

I Finland utnyttjas dels EU:s investeringsstöd, dels ges ett nationellt stöd inom ramen för Finlands övergångsarrangemang med EU. De finska investeringsstöden till svinproduktionen motsvarar upp till halva investeringskostnaden.

Sveriges införande av investeringsstödet bör enligt branschen bli ett verksamt instrument för att stimulera investeringar i köttproduktionen, om det ges tillräckliga resurser. Enligt branschens uppfattning är nu anslagna 120 miljoner kronor otillräckliga.

7.2.1.4 Nötkött

Nötköttsproduktionen har i ökad utsträckning två betydelsefulla roller, dels produktion av kött och dels miljötjänster (biologisk mångfald, öppet landskap m.m.) Produktionen begränsas av kvoter för handjur och köttkor samt mjölkkvot. Det finns viss potential att effektivisera kvotutnyttjandet. En produktion utöver kvoterna och utan de generella bidragen är omöjlig av lönsamhetsskäl.

En produktion med det antal nötkreatur som blir följderna av de svenska kvoterna kan innebära att de uppställda miljömålen inte kan uppnås. I naturvårdsverkets rapport "Det framtida jordbruket" bedöms en ökning av antalet köttkor med ca 60 % inom de närmaste 20 årsperioden krävas för att klara miljömålen. Detta innebär att förutsättningar måste ges för i första hand fullt kvotutnyttjande man också för en djurhållning som överstiger de svenska bidragstaken.

7.2.1.5 Fågelkött

Den svenska marknaden för fågelkött var före EU-inträdet liksom övrigt jordbruk inte utsatt för internationell konkurrens. Konsumtionen av fågelkött i Sverige – främst kyckling – har ökat kraftigt under många år, bl.a. genom att priset på kyckling successivt gått ned. Produktutveckling, såsom en ökad andel av styckat och marinerat kött, är också en viktig orsak till den stigande konsumtionen. Importen är efter EU-inträdet ännu ej omfattande. Den presumtiva konkurrensen har dock haft en prissänkande effekt och lönsamheten för flertalet av de inhemska företagen har under de senaste åren varit rätt dålig.

Produktion m.m.

Kycklingen dominerar fullständigt produktionen som köttslag av fågelkött med en produktion på drygt 62 miljoner kycklingar (76 000 ton) år 1996. Produktionen har ökat snabbt under 1990-talet. År 1991 uppgick produktionen till 43 miljoner kycklingar, vilket motsvarade 49 000 ton. Antalet kycklingar ökade således med 48 % mellan åren 1991–1996.

Kalkonproduktionen är efter Kronfågels avveckling av minikalkon mycket liten med 900 ton i slakt av stor kalkon för styckning och 350 ton minikalkoner. Den sammanlagda produktionen uppgick år 1996 till 1 250 ton.

Värphönsen i Sverige som går till slakt uppgår till 3,5 miljoner/år, motsvarande 4 200 ton, och avelsdjuren från kycklingproduktionen till 0,55 miljoner/år, vilket motsvarar 1 300 ton.

De övriga fågelslagen är i Sverige anka och gås. Produktionen av anka och gås var år 1996 endast 240 ton sammanlagt. Sammantaget producerades det alltså 83 000 ton fågel i Sverige 1996.

Konsumtionsutveckling

Konsumtionen i Sverige av kyckling har ökat kraftigt sedan en bottennivå under krisen med campylobakterier år 1987. Från det att effekterna av krisen reparerats har konsumtionen fortsatt att öka stadigt, från år 1991 till år 1996 med 46 %, vilket motsvarar 67 400 ton. Detta tal avser den svenskproducerade volymen. Dessutom importerades 3 000 ton kyckling och därmed är konsumtionen av kyckling 70 400 ton, 8,1 kilo per capita under år 1996. Jämfört med år 1995 innebär detta en ökning med 1,5 %. Den svenska konsumtionen av höns uppgår till omkring 2 500 ton, dvs. ca 0,3 kg per capita.

Kalkonkonsumtionen uppgår till ca 1 150 ton svenskproducerat och omkring 500 ton importerat, huvudsakligen värmebehandlade produk-

ter från Frankrike och Tyskland och något färskt kött från Danmark. Sammanlagt konsumerades 1 650 ton kalkon år 1996 i Sverige, vilket utgör 0,2 kg per capita. I Tyskland är konsumtionen ungefär 4.5 kg per capita.

Det regelverk som i dagsläget gäller för kalkon utgår från produktion av minikalkon. Denna kalkon slaktas vid en vikt på ca 3,5 kg och en ålder på 8 veckor. Förutsättningarna för produktion av storkalkon skiljer sig avsevärt från den av minikalkon. Produktionen av stora kalkoner är baserad på andra hybrider med betydligt tyngre djur. Storkalkonen slaktas vid en levande vikt på upp till 20 kilo för tuppar vid 22 veckors ålder.

Intresset för kalkon är stigande, med en ökande import som resultat. En import som svenska producenter inte kan möta i dag då gällande regelverk är ämnat för en annan produktionsinriktning.

Under år 1997 beräknas konsumtionen av fågelkött i Sverige uppgå till ca 9 kg per capita. Konsumtionen är dock relativt liten i internationell jämförelse och är lägst av samtliga EU-länder. Konsumtionen inom EU är i genomsnitt på ca 20 kg per capita och i USA på upp emot 50 kg per capita. Enligt EU-kommissionens prognoser kommer konsumtionen av fågelkött till år 2005 att öka med i genomsnitt 1,9 % per år. Detta är den kraftigaste konsumtionsökningen av alla köttslag.

Import

Importen har hittills varit relativt liten. Intresse har funnits från både utländska fabrikanter och svenska kunder, men de svenska kraven på salmonellafrihet har i regel inte uppfyllts. Under senare tid har finska Atria börjat arbeta sig in på den svenska färskvarumarknaden och har under år 1997 ökat sin försäljning betydligt. Företaget uppfyller de svenska kraven på salmonellafrihet.

Även andra företag inom EU har lärt sig att selektera djuren före slakt och därmed kunna leverera salmonellafritt färskt kött till Sverige. Brister i kontrollen har dock uppmärksammats från svensk sida. I veckoannonserna förekommer både slovenska och franska kycklingfiléer till låga priser. På cateringmarknaden har importen ökat markant.

Export

Exporten av kyckling till andra EU-länder har under åren 1995–1996 varit liten, omkring 3 000–4 000 ton under vardera året. Inte heller har exporten till länder utanför EU av kyckling eller annat fågelkött varit omfattande. Exporten uppgick år 1996 preliminärt till ca 4 800 ton.

Företagen

Slakteriföretagens samlade produktionsvärde uppgick år 1994 till 2,2 miljarder kronor. Antalet heltidsanställda var 1 100 personer. Sveriges största matfågel företag är AB Kronfågel. Företagets omsättning uppgick år 1995 till 1 126 miljoner kronor. Företaget ingår fr.o.m. år 1995 i koncernen Scandinavian Poultry, som också äger Danmarks största matfågel företag, DanPo. Scandinavian Poultry ägs av det börsnoterade företaget Spira, där producentkooperationen är största ägare med en ägarandel på ca 32 %.

Scandinavian Poultrys omsättning uppgick år 1996 till 2 222 miljoner kronor. Avkastningen på det sysselsatta kapitalet var 6,9 %. AB Kronfågels resultat år 1996 var bättre än föregående år, då resultatet före bokslutsdispositioner och skatt uppgick till en förlust på nära 3,5 miljoner kronor. År 1994 var motsvarande resultat ett överskott på 10,8 miljoner kronor.

Landets näst största företag inom matfågelproduktionen är Guldfågeln AB, som ingår i Blentakoncernen. Koncernens omsättning uppgick räkenskapsåret 1995/1996 till 277 miljoner kronor. Guldfågeln AB:s marknadsandel av kyckling uppgår till omkring 15 %. Omsättningen uppgick räkenskapsåret 1994/1995 till 190 miljoner kronor och räkenskapsåret 1995/1996 till 189 miljoner kronor. Resultatet före bokslutsdispositioner och skatt uppgick under nyssnämnda år till 0,7 respektive 4,3 miljoner kronor.

Redan tidigt under 1950-talet insattes åtgärder för att få bort salmonellan i Sverige. Förekomsten i Sverige av salmonella ligger på någon procent, medan många EU-länder har omkring 70 %. I Danmark var förekomsten av salmonella uppemot 50 % då den danska regeringen etablerade ett salmonellakontrollprogram enligt EU:s direktiv. Programmet finansierades av danska myndigheter med 200 miljoner kronor. Efter två års aktivt arbete är nivån på förekomsten av salmonella för närvarande (sommaren 1997) ca 10 %. DanPo strävar efter att i Danmark helt eliminera förekomsten av salmonella.

Synpunkter från branschen

Få branscher har kunnat visa en så positiv utveckling som det svenska fågelköttet. Såväl konsumtion som produktion har ökat kraftigt. Satsningar på produktutveckling har ökat intresset för fågelkött. Vidare är konsumenternas förtroende för fågelkött stort och såväl frihet från salmonella som antibiotika och bra djuromsorg är viktiga profilfrågor.

Det finns dock en rad områden som den svenska fågelköttbranschen vill lyfta fram för att den positiva trenden för fågelkött skall fort-

sätta. Branschen poängterar att den svenska fågelköttbranschen verkar på internationell marknad med ökande konkurrens, varför internationellt konkurrenskraftiga företag är en förutsättning. Möjlighet till expansion inom näringen tryggar och ökar arbetstillfällena inom landet.

Branschen anser bl.a.:

- Det finns en rad politiska kostnader utan något värde på marknaden. Dessa kostnader måste minimeras. Ett tydligt exempel är möjligheten till restitution på energiskatten för djuruppfödarna. Denna kostnad, ca 19 öre per kilo slaktad kyckling, ställer svensk råvara i ett sämre läge än t.ex. dansk kyckling.
- Konkurrens måste ske på lika villkor. På en fri marknad är det naturligt med ökande import och export. I skenet av detta är det orättfärdigt att subventionerad produktion når den svenska marknaden. I diskussioner med EU-kommissionen bör företrädare kraftfullt agera mot att statsunderstödd produktion exporteras.

Svensk slaktkycklingproduktion är i praktiken salmonellafri. Kontrollprogram kompletterade med hög medvetenhet och kunskap hos uppfödarna gör att salmonellasmittad kyckling aldrig når butik. Många års erfarenhet visar att de få fall som bryter ut i besättningarna fångas upp före slakt. Branschen anser att utöver detta skulle de regelverk som reglerar salmonellakontrollen kunna ses över. De erfarenheter som vunnits möjliggör, enligt branschen, att systemet skulle kunna effektiviseras och ses över utan att ge avkall på säkerheten. Systemet utvecklades under tider då salmonellafrekvensen var betydligt högre. Detta i syfte att upprätthålla en lika låg nivå som i dag, men till en lägre kostnad.

Vidare hävdas från branschen att myndigheterna i vissa sammanhang har en omotiverat lång handläggningstid av vissa ärenden. Denna handläggningstid skulle i specifika fall kunna betyda att t.ex. investeringar läggs utanför landet då snabbare besked kan erhållas där.

Ett annat exempel är användning av ny teknik. Tillämpningen av ny teknik och de kostnadsbesparingar som uppfödare/slakterier kan tillgodogöra sig, kan i vissa fall vara betydande. I en konkurrenssituation kan ett eller flera års fördröjning innan tekniken kan tillämpas i Sverige innebära betydande kostnadsnackdelar för den svenska produktionen.

I detta sammanhang lyfter fågelköttbranschen fram följande:

- En positiv inställning till jordbruk och livsmedelsproduktion. Detta gäller vikten av samordning mellan myndigheter, politiker och bransch i vitala frågor, t.ex. antibiotika och salmonellafrihet. Till detta kommer vidare förståelse för konkurrenssituationen där utveckling av nygamla produktionsgrenar måste ges rimliga villkor. Alternativet är import, under sannolikt sämre förhållanden än motsvarande svensk produktion. Ett aktuellt exempel är produktionen av storkalkon.

- Exportfrågor via Exportrådet/Food From Sweden och FoU är exempel på områden där en bransch bestående av flera mindre företag har stor nytta av satsningar där allmänna medel initialt finns tillgängliga.

7.2.2 Mejeriindustrin

Mejeriindustrin var före EU-inträdet inte internationellt konkurrensutsett med undantag för fruktyoghurt.

7.2.2.1 Produktion

Mejeriernas produktion omfattar konsumtionsmjölk (k-mjölk), kulturmjölkprodukter, grädde, inklusive syrad grädde, ost, smör och matfettsblandningar, mjölkpulver m.fl. mjölkprodukter. Mejerierna har också ett sortiment av varor som inte är att betrakta som mjölkprodukter, t.ex. fruktsoppor och juicer. De huvudsakliga handelsvarorna på mejeriområdet utgörs av lagringsbara produkter som ost, smör och mjölkpulver samt under senare år även yoghurt, speciellt fruktyoghurt. Fruktyoghurt betingar det högsta saluvärdet per liter mjölkråvara av alla mejeriprodukter. Före EU-inträdet var fruktyoghurt den enda frihandelsvaran inom mejeriområdet. Efterfrågan på denna produkt har vuxit snabbt inom EU under dessa år.

Livsmedelsindustrins näst största delbransch är mejeriindustrin. Denna bransch sysselsätter drygt 8 500 personer, den har ett saluvärde om ca 23 miljarder kronor och ett förädlingsvärde om ca 3 miljarder kronor. År 1995 fanns det 12 lantbrukskooperativa mejeriföretag i Sverige med drygt 50 mejerier. Arla är störst inom branschen och Skåne-mejerier är näst störst. I juni 1995 fanns det ca 17 200 mjölkproducenter och 482 000 kor. Ett år senare hade antalet mjölkkor sjunkit till 468 000. Vid utgången av år 1996 var antalet mjölkproducenter 15 600. Den genomsnittliga avkastningen är 6 850 kg/mjölkkor.

Inom EU finns det ca 6 500 mejerier och branschen sysselsätter ca 250 000 personer. Av världens 35 största mejeriföretag återfinns i dag 24 inom EU. De övriga finns i Japan, USA, Schweiz och Nya Zeeland. Av dessa 35 mejeriföretag är 16 producentkooperativa. I en internationell jämförelse är de svenska mejeriföretagen medelstora eller små. Några få mejeriföretag har en omfattande internationell marknadsföring. Dessa är Nestlé, Unilever, Philip Morris, Friesland Frico Domo, MD Foods och An Board Baine samt New Zealand Dairy Board. Inom EU expanderar bl.a. de franska mejeriföretagen Besnier, Bongrain, Sodiaal och Danone.

Under de senaste 15 åren har antalet mejeriföretag halverats inom EU. Antalet mejeriföretag har minskat mest inom Italien, Frankrike och Tyskland. Produktionen av mjölkprodukter är mest koncentrerad i Nederländerna och Nya Zeeland. Därefter kommer Sverige, Danmark, Irland och Kanada.

7.2.2.2 Internationella faktorer

Mjölkproduktionen inom EU är reglerad sedan år 1968. År 1984 ändrades regelsystemet och ett kvotsystem infördes. Detta regelsystem har förlängts t.o.m. kvotperioden 1999–2000. Kvotsystemet varierar mycket mellan medlemsländerna. När Sverige blev medlem i EU erhöles en nationell produktionskvot om 3,3 miljoner ton av EU:s totala mjölkkvot på 117 miljoner ton. Sveriges totala mjölkproduktion var år 1995 3 304 miljoner kg och därav invägt till mejeri 3 243 miljoner kg. Av den samlade mjölkproduktionen går ca 40 % till konsumtionsmjölk, ca 40 % till ystmjölk för produktion av ost och ca 10 % till mjölkpulver. Resterande del utgörs av bl.a. direktkonsumtion och mjölk för kalvuppfödning.

Enligt en ingången GATT-överenskommelse rörande ost, smör, skummjölkspulver samt gruppen övriga mejeriprodukter skall industriländernas subventionerade exportvolym minska med drygt en tredjedel under perioden 1995–2000 samtidigt som exportsubventionerna under samma period kommer att minska med 20 %. Tullarna skall sänkas med i genomsnitt 36 %. GATT-avtalet innebär att EU:s export av bl.a. ost får problem. Ostexporten med exportstöd måste minska med drygt 120 000 ton fram till årsskiftet 2000/2001 i förhållande till de volymer som EU-länderna exporterade under åren 1993–1994.

Ett neddraget exportstöd kommer att medföra att allt fler av de varor som tidigare sålts på tredje landsmarknader nu kommer att säljas på EU-marknaderna – vilket torde medföra ökad konkurrens och prispress. I stort bedöms EU-marknaderna för traditionella livsmedelsprodukter vara mättade, vilket medfört att flera större livsmedelsföretag alltmer satsar på varor med högt förädlingsvärde. Svenska mejeriföretag har i princip sämre uppbyggda exportkanaler än konkurrenterna inom EU-12 (antalet EU-medlemmar före Sveriges, Finlands och Österrikes inträde). Efter EU-inträdet har konkurrensen i Sverige från importerade produkter – t.ex. yoghurt och ost – ökat markant. År 1996 uppgick importen av mejerivaror till ca 1200 miljoner kronor.

Den internationaliseringsprocess som i dag pågår kommer i framtiden att spela en stor roll för livsmedelsföretagen inom mejeriindustrin genom bl.a. dominanta globala livsmedelsföretag och internationella varumärken. Samtidigt kommer utvecklingen av förädlade produkter

med regional anknytning att öka. Den ökande miljömedvetenheten i dagens internationaliserade värld kommer sannolikt att medföra att mejeriföretagen allt mer kommer att satsa på kretsloppsanpassad produktion, miljövänliga förpackningar och miljövänliga produkter.

7.2.2.3 Synpunkter från branschen

Branschorganisationen Mejerierna har i boken "Det globala mjölkspillet" (1996) gjort en bedömning av vilka faktorer som kommer att vara avgörande för mejeriindustrins närmaste framtid. Tre trender har definierats – globaliseringstrend, regionaliseringstrend och miljötrend. Som globaliseringstrend anges följande:

"Multinationella företag kommer att bli mer dominanta och få en större inverkan på marknaden.

Priserna för lågförädlade produkter minskar.

För att kunna hantera att priserna faller på produkter med lågt förädlingsvärde ökar behovet av att ta ut mervärde på produkterna genom varumärkesanvändning, högre förädlingsgrad, reklam etc.

Internationella varumärken blir allt vanligare, men antalet produkter blir inte automatiskt fler i och med att många mindre icke lönsamma produkter slås ut. Konsumenterna kräver kontinuerlig förnyelse av produktsortimentet.

Utvecklingen av teknik som är kommersiellt gångbar för att förlänga hållbarhetstiden för dryckesmjölk ger en ökad konkurrens på den europeiska marknaden.

Konkurrensen kommer att vara hård inom de flesta produktsegment eftersom den internationella handeln kommer att öka.

För att handla med produkter över nationsgränser behövs standarder för olika produkter så att vissa minimikrav uppfylls, t.ex. för tillsatser. Behovet av expansion och kapital kan tvinga kooperativa företag att privatiseras helt eller delvis.

Den förbättrade infrastrukturen i Öst- och Centraleuropa leder till ökad konkurrens för mejeriprodukter på EU-marknaden.

Internationella märkesprodukter kommer att tillverkas allt mer regionalt genom licenstillverkning, men med en gemensam internationell marknadsföring.

Världsmarknadspriserna kommer att stiga allt eftersom exportbidragen sänks, men prisnivån inom EU kommer att sjunka när EU:s stöd upphör."

Enligt branschen kommer mjölkproduktionen i allt högre grad att konkurransutsättas. Konkurrensen ökar på marknaden genom ökat utbud från länder med låga produktionskostnader. Samtidigt kommer EU:s gränsskydd och exportbidrag att successivt sänkas till följd av nuvarande och kommande åtaganden i WTO. På sikt torde även utvidgningen av EU österut komma att påverka marknaden och därmed konkurrensen.

Svensk produktion har enligt branschen vissa naturliga kostnadsnackdelar i förhållande till produktionen i flertalet andra länder. Den korta växtsäsongen leder till högre produktionskostnader. En förutsättning för en konkurrenskraftig produktion är därför att den inte belastas med skatter och avgifter i högre utsträckning än andra länders produktion. Miljöstödet för vall är en viktig komponent för mer lika produktionsvillkor. Avgifterna för handelsgödsel, bekämpningsmedel och drivmedel ökar produktionskostnaderna för mjölk.

För att stimulera investeringar och strukturomvandling i produktionen är det viktigt att det av EU delfinansierade investeringsstödet kan bli ett verksamt instrument för att stimulera utvecklingen. Tillräckligt med nationella medel måste tillföras. Industrin måste fortsätta att rationalisera och effektivisera för att vara konkurrenskraftig. I denna process är EU:s delfinansierade stöd till bearbetning och förädling av stor vikt. Avgörande för stödet är även här att tillräckligt med nationella medel avsätts.

Vad gäller frågan om var svårigheterna ligger för företagen i branschen att hävda sig på den svenska marknaden och på exportmarknaden anges bl.a. det förhållandet att konsumtionen har minskat på vissa basvaror. Detta tillsammans med relativt korta serier gör att den svenska produktionen kan ha svårt att hävda sig kostnadsmässigt. Till detta kommer att investeringskostnaderna ofta är höga och att transporterna blir långa vid strukturomvandlingar.

För exporten anges att de svenska företagen ofta har en bristande erfarenhet av export av märkesvaror. Det tar tid att bygga upp marknader för export. För att lyckas krävs också satsning på varumärken, vilket tidigare inte skett eftersom exporten huvudsakligen bestod av bulkvaror. Utbildning av bl.a. exportsäljare är viktigt. För att lyckas på exportmarknaden krävs ofta en hemmamarknad som bas. Sveriges hemmamarknad är för vissa högförädlade produkter relativt liten. För utveckling och produktion av högförädlade produkter krävs ofta en s.k. "kritisk massa". Den svenska marknaden eller företaget på marknaden är ofta för liten/litet för att nå denna. Svenska företag får enligt branschen inte heller samarbeta eller fusionera för att nå en rimlig storlek till följd av den nationella lagstiftningen.

7.2.3 Kvarn- och bageriindustrin

Före EU-inträdet var kvarnindustrins produkter föremål för reglering och därmed inte utsatta för en internationell konkurrens. Handelshinder för bageriprodukter förelåg däremot inte.

7.2.3.1 Kvarnindustrin

Vid medlemskapsförhandlingarna med EU beslutades att Sverige skulle få en basareal på 1,7 miljoner ha för odling av spannmål m.m. för vilken arealbidrag kan utgå. I Sverige producerades under åren 1996–1997 ca 6 miljoner ton spannmål. Omkring 1,5 miljon ton exporteras. Största delen av spannmålsproduktionen, omkring 3,2 miljoner ton, används som foder till svin- och kycklinguppfödning. Djurfoder produceras av Lantmännen – som på detta område har en dominerande ställning – och av Svenska Foder AB. Störst aktieägare i Svenska Foder AB är Norsk Hydro. Omkring 0,8 miljoner ton spannmål används av kvarnindustrin och mals till mjöl, gryn och kliprodukter.

I Sverige finns ett tiotal kvarnföretag med produktion för avsalu till en större marknad. Härutöver finns ett 100-tal mindre kvarnar. Dessa svarar dock för en marginell del av marknaden. De största kvarnföretagen ingår i större koncerner som också driver bagerier.

Med ca 45 % andel av förmalningen är Cerealiakoncernen genom Nord Mills och Kungsörnen marknadsledande i Sverige av mjöl, gryn, pasta och mixer till bageri- och konsumentmarknaderna. Nord Mills innehar 25 % av aktierna i Melia, som har 55–60 % av den finska mjölmärknaden. I Cerealiakoncernen ingår också bagerigrupperna Skogaholms Bröd och Hatting Bageri (Danmark) samt KåKå som främst är grossist till bagerier och konditorier. Huvudägare i Cerealia är Svenska Lantmännen, ett företag inom producentkooperationen.

Juvel som ägs av Kooperativa Förbundet (KF) har omkring 20 % av mjölmärknaden. Inom KF finns också Juvelbagerierna med ett 30-tal bagerier spridda över hela landet. Tredje största kvarngrupp är Lilla Harrie Valskvarn som ingår i bagerikoncernen Påengruppen. Även Wasa Knäcke driver kvarnverksamhet som en integrerad del i sin knäckebrödstillverkning. Wasa ingår i den schweiziska koncernen Novartis.

Internationalisering

Kvarnbranschen är i huvudsak nationell. Varje land har sin egen kvarnstruktur. Låg förädlingsgrad ger litet utrymme för marknadsdifferentierande åtgärder. En förändring är dock på väg och t.ex. Cerealiakoncernen har genom företagsköp inom kvarn- och bagerisektorn byggt upp en stark ställning i Danmark. Koncernen driver även verksamhet i Tyskland. Den familjeägda företagsgruppen Abdon driver bl.a. kvarnverksamhet i Danmark.

Inom hela EU finns ca 3 000 kvarnar som producerar omkring 25 miljoner ton vete- och rågmjöl. Mätt som mald spannmål per anställd

är de engelska och svenska kvarnarna genomsnittligt de effektivaste inom EU. Kvarnindustrin sysselsätter i Sverige ca 800 anställda på helårsbasis.

För råvaran spannmål är marknads- och prisbilden europeisk sedan EU-inträdet. Förmalningsavgiften upphörde år 1995. EU har ett system med interventionspriser på spannmål som också tillämpas i Sverige. EU-inträdet har också inneburit ett system med varierande import- och exportavgifter mot tredje land som är identiska för hela branschen och samtliga länder inom EU.

Synpunkter från branschen

Från ledande branschföretag har anförts att begreppet marknad från konkurrenslagets synpunkt efter EU-inträdet inte längre kan omfatta endast Sverige. Den relevanta marknaden bör fastläggas att omfatta hela EU.

Produktutvecklingen i branschen sker mot mer förädlade produkter och bättre ianspråktagande av de teknologiska förutsättningarna.

Svenska Kvarnföreningen uttalar att det finns behov av ett ökat svenskt deltagande i de internationella hjälpprogrammen med mjöl från svenska kvarnar. I branschen finns också en brist på erfarenheter av export och exportfrämjande åtgärder efterlyses. Prioriterade länder för export är länderna kring Östersjön samt för biståndsleveranser till de olika destinationer som är aktuella.

Kvarnindustrin är för sin råvaruförsörjning beroende av att det upprätthålls en kvalitetsmedveten odling av brödspannmål från närområdet. Ett högt utnyttjande av tillgänglig produktionskapacitet är också nödvändig för fortsatt kostnadseffektivitet och konkurrenskraft för branschen.

Framtidsutsikterna för branschen bedöms som stabila med möjlighet till tillväxt genom export. De hälsorekommendationer som finns om en ökad andel spannmål som del i kosthållet anses också kunna bidra till en positiv utveckling.

Kvarnbranschen är för sin kompetensförsörjning beroende av fortsatt aktiv forskning inom spannmålsområdet vid svenska universitetet och andra institutioner.

7.2.3.2 Bageriindustrin

År 1995 konsumerades här i landet bröd och konditorivaror till ett värde av 15,7 miljarder kronor, dvs. närmare 11 % av den totala livsmedelskonsumtionen. Mjukt matbröd utgjorde 46 % av konsumtionsvär-

det. Som framgår av tabell 7.3 har konsumtionen av mjukt kaffebröd och knäckebröd minskat sedan år 1980.

Tabell 7.3 Konsumtion av bageriprodukter per capita åren 1960–1995.

Produkt	1960	1970	1980	1990	1995	1995
	kg	kg	kg	kg	kg	%
Mjukt matbröd	30,9	30,5	30,6	30,9	31,4	61,1
Mjukt kaffebröd	10,1	8,0	4,5	3,8	2,9	5,7
Bakelser, bakverk	4,6	4,0	2,7	4,6	4,7	9,1
Kex, torra kakor	3,3	5,0	4,7	6,2	6,8	13,2
Skorpor, skorpmjöl	1,4	1,6	1,5	1,0	0,7	1,4
Knäckebröd*	6,6	5,9	6,1	5,6	4,9	9,5
Totalt	56,9	55,0	50,1	52,1	51,4	100,0

* Inklusive flatbröd och hårt tunnbröd.
Källa Sveriges Bageriförbund.

Branschen kan delas in i leveransbagerier, specialbagerier och konditorier. Leveransbagerierna – bagerier som levererar sina produkter med egna distributionsbilar – tillverkar huvudsakligen mjukt mat- och kaffebröd samt även en del konditorivaror. Bland dessa företag är tre koncerner helt dominerande, nämligen Pågengruppen, Skogaholms Bröd och KF Juvelbagerierna.

Wasabröd AB är helt dominerande bland knäckebrödsföretagen. Specialbagerierna utgörs av leveransföretag som specialiserat sig på tillverkning av ett fåtal produkter. Här är Göteborgs Kex den största och enda tillverkaren av kex i Sverige med en marknadsandel på över 50 %. Övriga betydande specialbagerier är Delicato Bakverk, som huvudsakligen tillverkar konditorivaror, Polarbröd (mjuka rundkakor), Gillebagarn (torra kakor). Bake Off AB (van der Bergh Food) och Delifrance (Nestlé) är de största tillverkarna av frysta produkter (bake-off). Felix (Procordia) är en dominerande tillverkare av pajer och pizzor i Sverige.

Bageriindustrin är, mätt efter sysselsättningen, den näst största delbranschen inom livsmedelsindustrin – både inom Sverige och inom EU. I Sverige fanns år 1995 i branschen närmare 17 000 anställda vid omkring 1 800 företag. Produktionsvärdet uppgick år 1995 till 12,1 miljarder kronor. Trots det stora antalet företag svarade dock, som framgår av tabell 7.4, de tre största koncernerna för 53 % av den totala produktionen av bageriprodukter.

Tabell 7.4 De största företagens andelar av produktionen av bageriprodukter år 1995.

Företag	Marknadsandel av produktionen %	Andel av total försäljning %	Mjukt matbröd %	Knäckebröd %	Övrig produktion %
Påengruppen AB	19,6	17,0	26,1		9,6
KF/Juvelbagerierna AB	12,6	12,8	23,1		3,1
Skogaholms Bröd AB	13,8	13,9	24,8		4,3
Wasabröd AB	8,6	6,4		76,7	
Göteborgs Kex AB	5,7	5,8			14,1
Delicato Bakverk AB	3,4	3,2			7,7
Polarbröd	2,8	2,8	4,1		

Källa: Sveriges Bageriförbund.

Ägarkoncentrationen inom bageribranschen torde i Sverige, liksom i Finland, höra till de högsta i jämförelse med övriga EU-länder. Detta gäller också omfattningen av brödtransporter. Mjukbröd transporteras långa sträckor i Sverige, medan sådant bröd till omkring 90 % i flertalet övriga EU-länder konsumeras inom 200 km avstånd från orten där brödet producerats. Vad gäller kakor, kex och wafers (rån) dominerar dock storföretagen i samtliga EU-länder.

Cerealia, med koncernföretagen Skogaholms Bröd, råvarugrossisten KåKå och Hatting Bageri i Danmark är landets största företag inom bageriindustrin. Skogaholms Bröds totala omsättning under vartdera av åren 1995 och 1996 uppgick till ca 1,4 miljarder kronor. Antalet anställda i Sverige minskade från 1 945 år 1995 till 1 824 år 1996. Skogaholms Bröd hade 15 bagerier i Sverige år 1995. Företaget tillverkar mjukt matbröd, korvbröd, kaffebröd, konditorivaror och snabbmatsprodukter till konsument, storhushåll och gatukök.

Ser man enbart på verksamheten i Sverige är Påengruppen landets största bageriföretag. Företaget ingår i det holländska holdingbolaget Pogen International BV, som ägs av familjen Pahlsson. Bageriverksamheten bedrivs genom dotterbolagen Pågen, Pååls Bröd och BM Brödmästarna. BM Brödmästarna är moderbolag till omkring ett dussin lokala bagerier.

Distributionen av produkterna i landet sker med egna transportfordon både hos Pågens och Skogaholms Bröd. Pågens har transporter över praktiskt taget hela landet, medan Skogaholms Bröd har ett mera decentraliserat produktionssystem, som kräver mindre transporter än Pågens mera centraliserade produktion. I övrigt handhas distributionen till betydande del av Allbröd, som är en sammanslutning av lokala brödleverantörer. Allbröd distribuerar bageriprodukter från bl.a. Delicato, Fazer Bröd, Gillebagarn, Hägges Specialbageri, Korvbrödsbagarn, Polarbröd och Ångbagarn. Försäljningen sker genom 22 försälj-

ningsbolag inom 23 distrikt över hela landet. Allbröd omsatte år 1995 530 miljoner kronor.

Wasabröd AB omsatte 787 miljoner kronor år 1995, varav 212 miljoner kronor på export. Wasabröd AB har flera dotterbolag, bl.a. OLW-Snacks (chips), Falu Spisbröd, Skorpmästaren och Wasa Sport. Wasabrödkoncernens omsättning uppgick år 1995 till 1 271 miljoner kronor.

Importen av bageriprodukter har alltid varit tämligen blygsam i förhållande till den inhemska produktionen och har främst avsett kex och liknande samt finskt matbröd. På senare år har importen ökat av visst matbröd av fullkornskaraktär samt av djupfrysta bageriprodukter, däribland s.k. bake-off. Djupfryst deg har huvudsakligen importerats från Frankrike. År 1996 importerades brödprodukter för sammanlagt 698 miljoner kronor.

Efter det att Sverige ingick ett frihandelsavtal med EG år 1973 har den svenska bageriindustrins samtliga varor varit frihandelsvaror men det är först under 1980-talet som bagerivaruexporten från Sverige fått en större omfattning. Den totala exporten av brödprodukter uppgick år 1996 till omkring 1002 miljoner kronor. Exporten har traditionellt till stor del bestått av knäckebröd, numera även av skorpor.

För enbart småbröd, torra kakor och övriga konditoriprodukter uppgick den totala exporten år 1995 till omkring 200 miljoner kronor av ett totalt produktionsvärde på ca 1,1 miljarder kronor. Exportandelen av torra kakor var stor. Av det totala produktionsvärdet på 435 miljoner kronor uppgick exporten till 88 miljoner kronor.

Omkring en tredjedel av bageriindustrins kostnader avser lönekostnader och ungefär lika stor är andelen för råvaror. Mjölet utgör 70–80 % av råvarukostnaden. För konsumenterna har prisutvecklingen varit positiv. Under åren 1992–1996 har priset på formfranska sjunkit med omkring 23 % och VR-limpa (vete-råg) med 17 %. Avkastningen på totalt kapital utgjorde år 1994 7,7 % och år 1995 11,2 %. Om avkastningen baseras på återanskaffningsvärden blir räntabiliteten under nyssnämnda år 5,7 respektive 8,5 %. Räntabiliteten på eget kapital var hög under dessa två år, 15,8 respektive 22,8 %. Baserat på återanskaffningsvärden blir avkastningen 9,5 respektive 13,7 %.

Att lönsamheten för branschen totalt kunnat bibehållas på så god nivå har sin bakgrund bl.a. till rationaliseringar, t.ex. inom paketeringen. Manuellt arbete har i viss utsträckning kunnat ersättas med robotar. Från branschen uppges att lönsamheten för leveransbagerierna är svag. Anledningen till detta uppges bero på att det finns en betydande överkapacitet samt en stor konkurrens. På varje ort och i varje livsmedelsbutik konkurrerar de rikstäckande bagerierna dels med varandra och dels med en eller flera lokala och/eller regionala bagerier.

Det som ytterligare pressar lönsamheten är prissänkningarna på bageriprodukter. Enligt branschen har också antalet mindre seriösa småföretag, som säljer sina produkter till mycket låga priser på tunnelbanor och torg, vuxit kraftigt. Därtill kommer att bake-off-ugnar som framställer bröd finns i livsmedelshandeln, på bensinstationer och även i andra butiker. Försäljningen av bake-off ökade med 41 % år 1996 i förhållande till föregående år.

Synpunkter från branschen

De svenska bagerierna känner väl den svenska marknaden och de preferenser som konsumenterna har i Sverige. Denna marknadskänedom ger givetvis fördelar i förhållande till utländska konkurrenter. För vissa volymprodukter, såsom vitt formbröd, är situationen delvis annorlunda eftersom detta bröd har en internationell smak och samma utseende överallt. Konkurrensen från utlandet är dock begränsad till de sydligaste delarna av landet. Långa distributionsvägar med åtföljande höga distributionskostnader torde försvåra importen av alla bageriprodukter med kort hållbarhetstid.

Från bageribranschen framhålls vidare att det är viktigt att fortsätta exportansträngningarna på bl.a. internationella livsmedelsmässor. Exportrådet och Food From Sweden betyder mycket för de företag som deltar i utställningar utomlands. Flera konkurrentländer har exportfrämjande organ med stora resurser. Sverige måste enligt branschen stödja den svenska livsmedelsexporten på motsvarande sätt.

Det är svårt för exporterande bagerier att hålla sig uppdaterade vad gäller nationella regler för produktmärkning. Dessa regler förändras ständigt som exempelvis nyligen i Bahrain där det plötsligt blev krav på att texten på arabiska måste skrivas med samma storlek som motsvarande text på europeiskt språk. Detta medförde att emballaget måste tryckas om – annars hade importförbud införts. Norge är en viktig exportmarknad. Branschen anser att det ibland föreligger olika särregler som komplicerar och att en medverkan mellan olika myndigheter på olika nivåer skulle kunna underlätta handelsförbindelserna med Norge.

7.2.4 Glassindustrin

7.2.4.1 Branschförhållanden

Glassindustrin i Sverige var internationellt konkurrensutsatt redan före EU-inträdet.

På den svenska glassmarknaden verkar omkring tio företag varav GB Glace – ägt av Unilever – är störst med en marknadsandel på drygt 50 %. Det näst största företaget är familjeägda Triumpf-Glass som har en marknadsandel på ca 12 %. Det numera finskägda Carlshamns Mejeri är det tredje största glassföretaget med en marknadsandel på ca 11 %. Jämfört med övriga EU-länder ligger den svenska glasskonsumtionen högst med en konsumtion per capita om ca 14 liter/år.

Inom EU dominerar ett litet antal företag glassmarknaden – Unilever, Nestlé, Sme/Motta, Schöller och Oritz Mico. Dessa fem företag har tillsammans drygt hälften av EU:s glassmarknad.

I Italien, Grekland och Portugal har den mer hantverksbetonade delen av denna sektors tillverkning stor betydelse.

Den svenska glassindustrin har p.g.a. frihandelsavtalet med EG år 1973 framgångsrikt exporterat glassprodukter till EU-länder, till Polen och Baltikum. Glassexporten år 1996 uppgick till 196 miljoner kronor. Importen av glass samma år var ungefär hälften så stor – 93 miljoner kronor.

Det är i dag inte ovanligt att glassproduktion utgör en del av tillverkningen inom företag som även har choklad- och konfektyrproduktion.

7.2.4.2 Synpunkter från branschen

Det finns stora exportmöjligheter i Östeuropa. Ett problem i dag är att exportkreditgarantierna har alltför höga premiekostnader och kan därför inte utnyttjas på de östeuropeiska marknaderna för livsmedel. I Danmark t.ex. har livsmedelsindustrin helt andra möjligheter att få billiga kreditgarantier för livsmedelsexport än i Sverige. Det erfordras en snar förändring för att inte Danmark och andra länder skall ta över viktiga exportmarknader. Vidare framhålls att Livsmedelsverkets certifiering även bör gälla i Öststaterna.

7.2.5 Fisk- och fiskkonservindustrin

7.2.5.1 Branschförhållanden

Fisk- och fiskkonservindustrin i Sverige var internationellt konkurrensutsatt redan före EU-inträdet.

Svensk export av beredda fisk- och skaldjursprodukter till EU var tidigare belagd med tull, medan motsvarande produkter från EU-länder kunde föras in i Sverige tullfritt. Konkurrensvillkoren mellan företagen i Sverige och utländska företag var således synnerligen ojämlika. Denna åtskillnad är nu borta, vilket ger den svenska fiskkonservindustrin utvecklingsmöjligheter inom EU. Sveriges export av beredda fisk- och skaldjursprodukter till EU-marknaden låg år 1994 på ca 180 miljoner kronor medan EU:s export till Sverige låg på ca 500 miljoner kr/år. År 1996 hade den svenska exporten till EU ökat till drygt 500 miljoner kronor/år. Totalt uppgick exporten av beredda fiskprodukter till 655 miljoner kr/år 1996.

Den svenska exporten av fisk, kräft- och blötdjur till EU hade år 1995 fördubblats till 1 miljard kronor medan importen var ca 800 miljoner kronor. Totalt uppgick exporten av fisk, kräftor och blötdjur till 2 040 miljoner kronor år 1996, och importen till 2 890 miljoner kronor. En del av den ökade fiskimporten från Norge, som tidigare gick till Danmark, reexporteras från Sverige till övriga EU-länder.

Konsumtionen inom EU har sedan flera år ökat med 10 % per år, vilket inneburit att importandelen gradvis ökat. I början på 1990-talet motsvarade importandelen över en fjärdedel av konsumtionen.

Tillväxten har varit kraftigast för konserverade och djupfrysta produkter. De tre största företagen som tillverkar konserverade fiskprodukter inom EU är Saupiquet, Heinz och Unilever, vilka tillsammans har en marknadsandel på ca 25 %. På marknaden för djupfrysta fiskprodukter är de tre största företagen Unilever, Nestlé och Pescanova, vilka tillsammans har omkring hälften av marknaden. Det största företaget i Sverige inom denna bransch är ABBA Seafood.

7.2.5.2 Synpunkter från branschen

Svårigheterna anges bl.a. sammanhånga med att branschen varit utestängd från EU-området genom en hög tull fram till Sveriges EU-inträde. Kulturella skillnader uppges ofta kunna innebära att på exportmarknader efterfrågas inte samma produkt som på den svenska marknaden. För att underlätta inför framtiden bör staten mer uppträda

som samarbetspartner och inte så framträdande som myndighet. Det är viktigt att branschen får minst lika mycket stöd som övriga EU-länder vad gäller investeringar, forskning och utbildning samt den tekniska utvecklingen. Samarbete mellan företagen kan öka effektiviteten. Konkurrenslagstiftningen hindrar dock i viss utsträckning ökat samarbete. Alla större företag inom handel och industri på fiskets område är organiserade i Fiskbranschens Riksförbund. Ökade tullfria kvoter på bl.a. sill från Norge vore önskvärt. Det framhålls vidare viktigt att stimulera ökad fiskkonsumtion.

7.2.6 Sockerindustrin

Socketrindustrin i Sverige var före EU-inträdet inte internationellt konkurrensutsatt.

Socketrindustrin utgörs av Danisco Sugar AB, som ingår i Danisco-koncernen med säte i Danmark. Dansicos samlade sockerverksamhet gör företaget till det fjärde största på europamarknaden. Den svenska produktionen uppgår till ca 400 000 ton, varav ca 50 000 ton exporteras. Antalet sysselsatta inom sockerindustrin i Sverige var år 1996 1 400 personer. Den samlade produktionskvoten för EU är 13,7 miljoner ton.

Den svenska sockerindustrin har under senare år genomgått betydande rationaliseringar och tillverkningen i Sverige sker numera vid tre betsockerbruk samt ett raffinaderi och specialsockerbruk i Skåne. Dessutom sker t.o.m. år 1997 tillverkning vid ett sockerbruk på Gotland, som därefter kommer att läggas ned. Den svenska sockertillverkningen uppges vara konkurrenskraftig i ett EU-perspektiv. Den svenska sockerkvoten, som utgör 370 000 ton, motsvarar i stort sett den svenska konsumtionen. Importen och exporten av socker är relativt liten.

Inom EU är sockermarknaden reglerad, vilken bygger på medlemsländernas fastställda produktionskvoter. EU:s sockerreglering gäller till år 2001. Sockerexporten utanför EU finansieras via produktionsavgifter. Enligt Lomékonventionen importeras årligen 1,3 miljoner ton socker till EU utan importavgift. ACP-ländernas sockerexport till EU motsvarar ca 10 % av EU:s totala sockerkvot. Sockerindustrin inom EU har rationaliserats kraftigt under senare år och genomgått en fusionsprocess. I Europa finns det i dag omkring 170 produktionsplatser, vilket är nästa 100 färre än vid mitten av 1980-talet.

De största företagen inom EU är Südzucker (Tyskland), Ferruzzi (Italien), British Sugar samt Tate & Lyle (Storbritannien).

7.2.6.1 Synpunkter från branschen

För liten hemmamarknad har angivits som ett problem samt att konkurrenslagen är hämmande då den endast fokuserar på den svenska marknaden och inte på EU-marknaden. För att underlätta utveckling och expansion bör staten mer fokusera på en långsiktig näringspolitik och svenska kostnader och skatter jämföras med omvärldens, så att konkurrensförutsättningarna blir lika. Enligt branschen är FoU-stöd viktigt inför framtiden liksom ökad utbildning på högskolenivå. EG-domstolen har en tvist mellan Danisco Sugar AB och svenska staten om en av Sverige införd särskild skatt. En tillfällig lageravgift på 1,80 kr/kg infördes av den svenska staten inför Sveriges EU-inträde. De 30 % lägre svenska sockerpriserna höjdes vid EU-inträdet till EU:s sockerprisnivå. Den extraskatt Danisco Sugar AB fick betala till den svenska staten uppgick till 435 miljoner kronor. Skatten innebar att sockerindustrin och sockerbetsodlare inte fick EU-villkor förrän hösten 1995.

Sockertillverkning är en energikrävande verksamhet. Totalt förbrukas årligen naturgas, olja och kol motsvarande ca 83 000 m³ olja. Förbättring av bränsleekonomin har därför länge varit angeläget. Under den senaste 20-årsperioden har bränsleförbrukningen per kg produkt minskat med ca 40 %.

I EU tillämpas i många fall EU:s mineraloljedirektiv, vilket medför låg beskattning. Användningen av kol är dessutom i många fall helt utan beskattning. Det svenska energiskattesystemet medför således en betydande konkurrensnackdel för svensk sockernäring – sockerindustri, betodlare, maskinstationer, transportörer m.fl. Skall svensk sockernäring överleva på sikt och vara livskraftig, måste villkoren i Sverige vara fullt jämförbara med EU:s.

7.2.7 Frukt-, bär- och grönsaksindustrin

7.2.7.1 Branschförhållanden

Frukt-, bär- och grönsaksindustrin i Sverige var icke internationellt konkurrensutsatt före EU-inträdet.

Branschen är mycket heterogen och blandad. Ofta konserveras varorna, ibland är de djupfrysta och ibland är de framställda som färdiga maträtter. Utlandsägda företag har en dominerande roll inom denna bransch. Möjligheterna till svensk export till EU har ökat påtagligt efter EU-inträdet.

EU tillämpar för denna sektors produkter ett gränsskydd för både råvaror och färdiga produkter. Det kan gälla sylt, marmelad, djupfrysta varor m.m. I allmänhet är det en värdetull men ibland kan den för vissa varor kompletteras med en minimiviktull. För vissa frukter och grönsaker tillämpas ett ingångsprisssystem för att motverka lågprisimport. Förädlade varor har ett högt tullskydd men samtidigt har en rad handelsförmåner givits u-länderna genom GSP (Allmänna preferensavtalet), Loméavtalet samt bilaterala avtal med u-länder och länder i Central- och Östeuropa.

Branschen består dels av stora internationella företag, dels av små företag som är aktiva på lokala eller regionala marknader. EU:s frukt-, bär- och grönsaksindustri har ett stort handelsunderskott. Mer än hälften av importen kommer från Östeuropa och en rad utvecklingsländer. Även Sverige har ett stort handelsunderskott inom denna sektor. År 1996 uppgick exporten till 445 miljoner kronor medan importen uppgick till 1268 miljoner kronor.

7.2.8 Olje- och fettindustrin

7.2.8.1 Branschförhållanden

Olje- och fettindustrin i Sverige var inte internationellt konkurrensutsatt före EU-inträdet.

I Sverige domineras olje- och fettindustrin av två företag – Karlshamns AB och av Unilever ägda Van den Bergh Foods. Karlshamns AB har sedan länge haft en ledande ställning på marknaden för specialfetter till choklad- och konfektyrindustrin. Karlshamns AB svarar för omkring 65 % av den svenska livsmedelsindustrins behov av olje- och fetträvaror. Företagets försäljning uppgick år 1996 till drygt 3 miljarder kronor. Karlshamns AB har anläggningar även i Nederländerna och Storbritannien.

Van den Bergh Foods är marknadsledande på matfettsmarknaden. Produktionen till den svenska och finska marknaden är koncentrerad till Sverige. Carlshamns Mejeri, som ägs av det finska företaget Raisio, är den andra stora aktören på matfettsmarknaden. Carlshamns Mejeri är den störste exportören med inriktning främst på de baltiska staterna, Ryssland och Ungern.

Inom EU är olje- och fettindustrin starkt koncentrerad. Det italienska företaget Cereol – ett dotterbolag till Ferruzzi – är störst med en marknadsandel på 20 %. Ferruzzi, Unilever och spanska Elosua har hälften av marknaden för vissa oljor. Margarinsektorn domineras av

Unilever, belgiska Vandemoortele och tyska Rau, vilka tillsammans har mer än hälften av den EU-marknaden.

EU har tidigare stött den oljeväxtodlingsindustri som använt inhemska råvaror. Detta stöd lades om år 1992 – efter amerikansk kritik inom GATT – till ett direkt stöd till odlarna i form av arealbidrag. Efterfrågan på vegetabiliska och animaliska oljor och fetter är relativt stabil inom EU medan däremot konsumtionen av olivolja successivt ökar.

Den svenska exporten av oljor och fetter uppgick år 1996 till 686 miljoner kronor och importen till 932 miljoner kronor. Den svenska oljeväxtodlingen har svårt att konkurrera med spannmålsodlingen efter EU-inträdet varför oljeväxtodlingen gått ner de senaste åren. Däremot ökar den svenska importen av oljeväxtfrö under senare år. År 1996 importerades frö för 528 miljoner kronor. Den svenska exporten av oljeväxtfrö har sjunkit från en redan låg nivå och den uppgick år 1996 endast till 44 miljoner kronor. Exporten av margarin ökar däremot kraftigt. År 1994 exporterades margarin för 240 miljoner kronor och år 1996 för 721 miljoner kronor.

Den svenska oljeindustrin har byggts upp under en period med en stor oljeväxtareal som tillförsäkrat industrin inhemska fröråvara av tillräcklig kvantitet. Efter EU-inträdet har den svenska oljeväxtarealen sjunkit kraftigt vilket tvingat industrin att importera en ökande andel av sitt behov av frö. En konkurrenskraftig oljeindustri i Sverige bygger på att det finns en svensk oljeväxtodling som tillgodoser en väsentlig del av industrins fröbehov. Flera varumärken på matfettområdet innehållande rapsolja har byggts upp kring begreppet ”svensk rapsolja”. Den minskade svenska odlingen har medfört att flera varumärken tagit bort benämningen ”svensk rapsolja” från sin innehållsdeklaration.

7.2.8.2 Synpunkter från branschen

Skalfördelarna är stora i produktionen och mer export anges vara viktiga inslag för framtiden. Behovet av oljor och fetter ökar vilket anses vara positivt.

Höjd förädlingsgrad (t.ex. specialfetter) och produktmix anges som viktiga konkurrensmedel. Sänkta energiskatter och förbättrade exportkrediter skulle vara positivt enligt branschen. Framför allt anser branschen att samma villkor som EU har bör tillämpas på energiområdet, miljöområdet osv. Införandet av något slags ”riskpengar” för satsningar österut anses eventuellt kunna underlätta branschens utveckling. Beträffande FoU är branschen allvarligt bekymrad över den ringa och minskande omfattning som fettforskningen har vid svenska universitet. Branschen anser att det krävs nysatsningar inom FoU-området.

7.2.9 Choklad- och konfektyrindustrin

7.2.9.1 Branschförhållanden

Choklad- och konfektyrindustrin i Sverige var internationellt konkurrensutsatt redan före EU-inträdet.

Inom flertalet EU-länder är branschen starkt koncentrerad. Stora internationella livsmedelsföretag har inom denna sektor en mycket stark ställning. Nestlé, Mars, Philip Morris, Ferrero och Cadbury har tillsammans närmare två tredjedelar av EU-marknaden för chokladkonfektyr. Sockerkonfektyrindustrin inom EU är mindre kapitalintensiv och mindre koncentrerad. Det i Sverige belägna, amerikanskägda Kraft Freia Marabou är i dag inriktad på Norden, de baltiska länderna samt Vitryssland. Inom Norden betraktas Norge som en separat marknad på grund av olika särdrag.

Choklad- och konfektyrindustrins alla produkter har liksom produkterna inom bagerinäringen varit frihandelsvaror efter Sveriges frihandelsavtal med EG i början på 1970-talet. Sverige har alltså kunnat konkurrera på EG-marknaden utan handelshinder samtidigt som företagen i dåvarande EG kunnat konkurrera fritt på den svenska marknaden. Inom denna delbransch arbetade år 1996 drygt 3 500 personer – drygt 6 % av det totala antalet anställda inom livsmedelsindustrin – och branschen svarade detta år för uppemot 6,5 % av hela livsmedelsindustrins förädlingsvärde. År 1996 uppgick importen av sockerkonfektyr till 718 miljoner kronor varav ca fyra femtedelar importerades från EU. Exporten av sockerkonfektyr uppgick åren 1995 och 1996 till 335 respektive 336 miljoner kronor. Den största delen går i dag till EU-länder.

Exporten av chokladvaror uppgick åren 1995 och 1996 till 1 083 respektive 1 065 miljoner kronor. Importen uppgick åren 1995 och 1996 till 793 respektive 746 miljoner kronor. Tre fjärdedelar av den svenska chokladvaruexporten gick till EU-länder. Norge var dock det största enskilda landet för svensk chokladvaruexport.

7.2.9.2 Synpunkter från branschen

Merparten av branschens råvaror är inhemskt producerade jordbruksråvaror. Branschen har tillhört frihandelsområdet och det tidigare tillämpade RÅK-systemet garanterade konkurrensneutralitet med omvärlden för jordbruksråvaror. Branschen anser att det är viktigt att denna konkurrensneutralitet bibehålls inom EU. Ett exempel där betydande skillnader i råvarupris råder är socker, vilket är en väsentlig råvara för bran-

schen. På sockerområdet har i dag Danisco Sugar AB monopol på bl.a. den svenska marknaden.

Ett önskemål från branschen är att staten skulle kunna agera så att tillgången på råvaror (socker) till exportvaror som säljs till länder utanför EU kan erhållas till världsmarknadspris. Dagens system anses diskriminera svenska företag vid export till tredje land utanför EU – Norge, USA, Schweiz m.fl. För att uppnå kvalitets- och kostnadsfördelar framhålls från branschens sida att ett gemensamt forsknings- och utvecklingsprogram borde formuleras. Höjd kompetens i alla led från företagsledning till kollektivanställda nämns vara en nyckelfråga.

Från konkurrenssynpunkt poängteras att det är viktigt att kunna producera mat med jämn hög kvalitet och samtidigt hålla kostnaderna nere. Konkurrenssituationen präglas av att marknaden är mogen. Det betyder att varje framgång på marknaden i princip måste tas på någon annans bekostnad. Mekanisering och rationalisering av produktionen anses också vara viktigt. Förpackning uppges också vara ett väsentligt område. Logistik markeras som ett annat viktigt område dels mot råvarusidan, dels mot handeln. EU-medlemskapet upplevs mycket positivt – en stor marknad utan administrativa besvärligheter har öppnats med stora exportmöjligheter.

7.2.10 Vin- och spritdryckesindustrin

Inom vin- och spritdryckesindustrin arbetar drygt 1 000 personer eller ca 1,8 % av alla anställda inom livsmedelsindustrin. Branschen svarade år 1995 för 4,4 % av hela livsmedelsindustrins förädlingsvärde. Statliga företag dominerar vin- och spritdryckesindustri men under senare år har framför allt andelen privatanställda ökat inom vinindustrin. Sprittillverkningen sker framför allt i Skåne och förädlingen till finsprit är koncentrerad till Åhus.

Under senare år har exportframgångarna varit stora för vodka – framför allt i USA. År 1996 uppgick exporten av starksprit till 1,4 miljarder kronor medan importen uppgick till 618 miljoner kronor. Vinimporten uppgick detta år till 1,9 miljarder kronor medan den svenska exporten av vin var obetydlig – den uppgick endast till 10 miljoner kronor. Sverige importerade detta år övriga alkoholhaltiga drycker för drygt 387 miljoner och exporterade för 47 miljoner kronor. Även om drycker utan alkohol inkluderas så uppvisade denna bransch år 1996 ett handelsbalansunderskott på 1,6 miljarder kronor.

7.2.11 Malt- och läskedrycksindustrin

7.2.11.1 Branschförhållanden

Branschen var internationellt konkurrensutsatt redan före EU-inträdet.

Under senare år har en kraftig koncentration av såväl produktion som distribution skett inom malt- och läskedrycksindustrin. Samtidigt har på senare tid ett antal lokala bryggerier etablerats för att tillvarata lokala marknader. Inom malt- och läskedrycksindustrin arbetade år 1995 närmare 3 500 personer eller närmare 6 % av hela livsmedelsindustrins antal sysselsatta och dessa branscher svarade år 1995 för 8,7 % av hela livsmedelsindustrins förädlingsvärde. Av intresse för denna sektor är de intill branschen stående distributionsbolagen. Dessa bolag beräknas sysselsätta ca 1 300 personer. Den svenska bryggeriindustrin är den enda industriverksamhet som efter Sveriges EU-inträde inte bedriver sin verksamhet under konkurrensneutrala marknadsförhållanden.

7.2.11.2 Produktskatten på öl

Sedan den 1 januari 1995 kan svenska konsumenter tullfritt införa 15 liter öl per utlandsresa. Detta är ett tidsbegränsat undantag. Fr.o.m. år 2000 gäller EU:s regel om tullfri införsel av 110 liter öl per utlandsresa. Gränshandeln av öl ökat kraftigt, speciellt mellan Sverige och Danmark, på grund av den betydligt lägre produktskatten för öl i Danmark. Konsumtionen av inom landet tillverkade maldrycker gick ned till 480,5 miljoner liter år 1996 jämfört med 530,9 miljoner liter år 1995. Importen av öl ökade från 45,6 miljoner liter år 1995 till 50,6 miljoner liter år 1996. Därtill kommer gränshandeln, främst med Danmark, som uppskattas till ca 50 miljoner liter år 1996, vilket är en viss ökning sedan år 1995.

För att motverka den ökande gränshandeln med öl sänktes den 1 januari 1997 skatten på starköl med 39 %, samtidigt som skatten på 3,5-procentig öl höjdes med 20 % och ett nytt skattefritt öl på 2,8 volymprocent infördes. Skillnaden i pris mellan svenskt starköl och danskt öl gick därmed ned så att svenskt öl i genomsnitt kostar dubbelt så mycket som danskt öl i stället för tre gånger så mycket. Gränshandeln med öl har emellertid inte gått ned trots skattesänkningen, utan har enligt en branschundersökning fortsatt att öka under år 1997. Undersökningen visar att andelen resande som köper öl är ungefär lika stor som tidigare, men den volym som medtas har ökat kraftigt.

Den höga nivån på produktskatten på öl är en uppenbar konkurrensnackdel för bryggerinäringen i Sverige. Den danska bryggerinäringen hade en motsvarande konkurrensnackdel i gränshandeln gentemot den tyska bryggerinäringen, till dess att Danmark anpassade sin alkoholbeskattning.

7.2.11.3 Import av läskedrycker från Norge

Importen av läskedrycker från Norge har mer än fyrdubblats sedan år 1994. År 1994 importerades 1,45 miljoner liter läskedrycker från Norge, år 1995 1,86 miljoner liter och år 1996 inte mindre än 6,69 miljoner liter – och den preliminära statistiken visar att importen fortsätter att öka i år.

Orsaken till den kraftiga importökningen är att det vid Sveriges inträde i EU uppstod en klar obalans i handelsvillkoren för läskedrycker som importerades från Norge till Sverige (EU). Läskedrycker är en frihandelsvara och ingår således i frihandelsavtalet mellan EG och EFTA från år 1973 (protokoll 2). Ingen tull tas ut på läskedrycker. Konkurrensproblemet är priset på det socker som ingår i läskedrycker och som köps inom EU-länderna in till respektive tillverkningsland till nationellt pris. Norge, som saknar egen sockerindustri, använder emellertid socker som inköpts till världsmarknadspris, vilket innebär billigare tillverkningskostnader för läskedrycker i Norge än i Sverige.

Sverige tillämpade före EU-medlemskapet prisutjämning för socker. Utvecklingen har också medfört att antalet sysselsatta i livsmedelskedjans olika delar har starkt reducerats. Här utgör dock livsmedelsproduktionen inget undantag i jämförelse med den industriella utvecklingen inom övrigt näringsliv. Rationaliseringen och centraliseringen har pågått under en längre tidsperiod och pågår fortfarande.

Sverige tillämpade före EU-medlemskapet prisutjämning för sockerinnehållet i läskedrycker, dvs. att en importavgift motsvarande mellanskillnaden mellan svenskt pris och världsmarknadspris togs ut vid import. Ett motsvarande bidrag gavs vid export. Systemet var således konkurrensneutralt.

EU tillämpar emellertid inte någon prisutjämning för sockerinnehållet i läskedrycker vid import till EU, dvs. om den importerade läskedrycken tillverkats med billigare socker än i EU läggs inte någon avgift på den importerade läskedrycken motsvarande prisskillnaden. Enligt Statens jordbruksverks bedömning innebär detta en konkurrensnackdel för svenska läskedryckstillverkare på ca 0,65 kr per 1,5 litersflaska i produktionsledet. I konsumentledet bedöms prisskillnaden på norskt respektive EU-socker motsvara en prisskillnad på 1,50–2,00 kr per 1,5 litersflaska läskedryck.

Den svenska årsförbrukningen av socker för läskedryckstillverkning är ca 50 000 ton, vilket enligt branschen innebär en merkostnad för produktionen i Sverige på ca 175 miljoner kronor årligen jämfört med om motsvarande produktion skulle ske i Norge. Ett läskedrycksföretag i Sverige, som har t.ex. 25 % av marknaden, skulle således kunna minska sina kostnader med ca 40 miljoner kronor genom att förlägga produktionen till Norge.

Importen från Norge har vuxit dramatiskt under sommaren 1997 och torde enligt branschens bedömning uppgå till 10–15 % av försäljningen. Det är i första hand de stora butikskedjornas inköpare som importerar läskedrycker under eget varumärke, "private label", som utnyttjar denna möjlighet.

7.2.11.4 Synpunkter från branschen

Den svenska bryggerinäringen anser, när det gäller beskattningen av öl, att skatten måste sänkas till dansk nivå för att näringen skall få konkurrensneutrala marknadsförhållanden med dansk bryggerinäring. Det innebär en sänkning av skatten med ytterligare ca 50 %. Alternativet till den sänkningen anses vara att gränshandeln fortsätter att stiga. Från branschen framhålls också att det är högst sannolikt att förhandlingen om nya införselgränser år 2000 kommer att innebära att Sverige måste acceptera, om inte 110 liter, långt mer än de 15 liter/person som gäller i dag i tillåten tullfri införsel vid utlandsresa. Detta innebär en ytterligare press att sänka beskattningen av öl.

När det gäller importförhållandena för läskedrycker från Norge anser Livsmedelsindustrierna (LI) och Svenska Bryggareföreningen att rådande situation är helt oacceptabel och att konkurrensneutrala handelsvillkor mellan EU och Norge snarast måste återskapas. Detta bör ske i samband med de under hösten 1997 förestående EES-förhandlingarna mellan EU och Norge.

7.2.12 Övrig livsmedelsindustri

7.2.12.1 Inledning

Övrig livsmedelsindustri är en restgrupp som omfattar helt olika industriverksamheter såsom t.ex. tillverkning av pasta, potatisprodukter, senap, ketchup, kryddor, jäst- och bakpulver, soppor, buljonger, äggpulver m.m. Hela denna grupp av heterogena företag tillverkar oftast

produkter med ett högt förädlingsvärde. Omkring 8 % – eller drygt 4 700 personer – av de sysselsatta inom hela livsmedelsindustrin arbetade år 1995 inom dessa livsmedelsindustriföretag. Två tredjedelar av de anställda arbetar i privatägda företag varav en mindre del är utlandsägda. Resterande tredjedelen av de anställda återfinns inom företag ägda av lantbrukskooperationen. Denna delbransch svarade år 1995 för närmare 10 % av hela livsmedelsindustrins förädlingsvärde. År 1996 uppgick exporten till ca 1,6 miljarder kronor och importen till ca 1,9 miljarder kronor.

7.2.12.2 Förädlade potatisprodukter

Odling

Marknaden för potatis kan indelas i färskpotatis till direktkonsumtion, matpotatis för lagring och direktkonsumtion, industripotatis till förberedda eller färdiga produkter, utsädespotatis för avsalu samt fabrikspotatis för stärkelseproduktion.

Den sammanlagda odlingsarealen på omkring 34 500 ha är produktionsinriktningen redovisas i tabell 7.5.

Tabell 7.5 Produktionsinriktning av potatisodling.

<i>Produktionsinriktning</i>	<i>Antal ha</i>	<i>Antal odlare</i>
Färskpotatis	2 000	300
Matpotatis	20 000	6 000
Industripotatis (pommes frites m.m. produceras)	3 000	500
Fabrikspotatis (stärkelse produceras)	8 000	800
Utsädespotatis	1 500	400

Källa: Sveriges Potatisodlares Riksförbund

Fabrikspotatis – omkring 300 000 ton – levereras till fyra fabriker i Blekinge och i Skåne för förädling till ca 60 000 ton potatisstärkelse. Av detta levereras omkring 40 000 ton främst till skogsindustrin. Omkring 10 000 ton potatisstärkelse och lika mycket av förädlade stärkelsekvaliteter levereras till livsmedelsindustrin. Den tekniska marknaden har inte varit föremål för regleringar. Livsmedelsmarknaden har däremot tidigare haft ett gränsskydd. Från branschen uppges att en fördubbling av kapaciteten för förädlade stärkelser från 10 000 till 20 000

ton behövs för att rationella, konkurrenskraftiga enheter skall kunna skapas. De ökade volymerna räknar branschen med att kunna avsätta på delvis nya marknader såsom Östeuropa, Japan och USA.

Försäljningen av potatis uppgår i primärledet till omkring en miljard kronor. Försäljningen av potatisprodukter, färsk potatis, potatismos, pommes frites m.m. till konsument uppgick år 1996 till ca 4,5 miljarder kronor.

Förädling

Odlingsarealen för industripotatis uppgår till drygt 3 000 ha. Vissa företag får sin råvara genom kontraktsodling, bl.a. Procordia Food, OLW och Estrella medan andra bl.a. Scanfood, Toppfrys och Vätternpotatis köper råvara på öppen matpotatismarknad. För vissa färdigprodukter krävs speciell råvara avseende sort, storlek och innehåll av sockerhalt, vilken inte finns att tillgå på den öppna matpotatismarknaden utan måste specialodlas.

Industripotatis förädlas t.ex. genom konservering på burk, djupfrysning i form av pommes frites och liknande produkter, torkas i form av potatismospulver och förädlas till chips. Av 250 000 ton industripotatis, används ca 75 000 ton till pommes frites, 40 000 ton till potatismospulver, 35 000 ton till tärningar, klyftor, kroketter, potatisbullar m.m. Resten går till konserverad och vakumförpackad potatis samt chips i olika former och smaker.

Odling av industripotatis är en regionalt viktig näring i södra Sverige, som skapar sysselsättning i odlingsledet, inom transport, lagring och sortering samt inom förädlingsindustrin. Därtill kommer sysselsättning inom bl.a. verkstäder och maskintillverkningsindustrin. Antalet sysselsatta uppskattas till sammantaget ca 2 000 årsarbeten.

Råvarupriset har sedan EU-inträdet ökat kraftigt. Vid EU-inträdet upphörde det svenska arealbidraget för potatis på ca 900 kr/ha och för alternativgrödor t.ex. spannmål höjdes arealbidraget (2 200 kr/ha). Sockerbetsodlingen och stärkelseproduktion fick kvoter och för sockerbetorna etablerades en mycket hög prisnivå och därmed förhöjt täckningsbidrag till odlarna. Även EU:s stöd i form av produktionsbidrag till potatisstärkelseindustrin för att upprätthålla konkurrenskraftiga priser i förhållande till stärkelse som produceras i tredje land påverkar förutsättningarna för industripotatisodlarna. EU-medlemskapets nya förutsättningar har medfört höjda råvarupriser för industripotatis med ca 35 %.

Före EU-inträdet fanns en variabel införselavgift för att uppväga odlingsnackdelar mellan Sverige och exempelvis Nederländerna. Av-

giften för råvara uppgick till ca 50 öre/kg i snitt. I Statens jordbruksverks standardkalkyler antogs att det åtgick t.ex. 3 kg potatis för att tillverka 1 kg pommes frites och 6 kg potatis för att tillverka 1 kg potatismos. Detta innebär i praktiken ett gränsskydd på potatisdelen i färdigvaran på ca 1,50 respektive 3 kr/kg.

När gränsskyddet upphörde ökade importandelen för förädlade potatisprodukter kraftigt. Det råder ett hårt konkurrenstryck på den svenska marknaden speciellt från stora aktörer i Nederländerna och Belgien. Importen av förädlade potatisprodukter från Nederländerna till Sverige har fördubblats sedan EU-inträdet från 13 300 ton till 26 500 ton. Detta har drabbat pommes frites-marknaden extra hårt där importandelen i dag utgör 65 %. Före EU-inträdet var importandelen ca 40 %. Om den importerade potatisen i stället skulle ha odlats i Sverige hade det behövts ca 2 400 ha odlingsareal. Den ökande importen har lett till ca 20–25 % lägre priser till konsument.

Import av förädlad potatis har ökat kraftigt medan import av matpotatis bara förekommer i begränsad omfattning då det i Sverige finns ett naturligt skydd beroende på höga transportkostnader och kvalitetskrav. Den svenska matpotatisodlingen har därför även efter EU-inträdet ett fungerande skydd mot import av råvara från de stora konkurrenterna i Nederländerna. Detta gäller även till viss del för chips med kort hållbarhet och en förpackning som är skrymmande och ömtålig.

Enligt företrädare för branschen har näringen gjort stora satsningar för att förbättra konkurrenskraften. Inom industriodlargruppen har man investerat i bevattningsanläggningar, satsat på forskning och utveckling av nya potatissorter och odlingsteknik, infört stensträngsläggning (till följd av stenrik åkermark) och minimerat användning av handelsgödsel för att försöka skona miljön. Inom industriverksamheten har investeringar gjorts för att kunna uppnå högre utbyten och satsningar har gjorts för att förenkla arbetskrävande moment i produktionen. Vidare har satsningar gjorts för produktutveckling, kostnadssänkande aktiviteter i hela varukedjan liksom översyn och minskning av overheadkostnader genom strukturella förändringar.

7.3 Sveriges betydelse för utlandsägda företags konkurrenssituation

Verkställande direktörer i fem utlandsägda livsmedelsföretag har intervjuats. Syftet med intervjuerna har varit att få veta hur de största utlandsägda företagen upplever Sverige som bas för utveckling, produktion, investeringar och försäljning. Utlandsägandet gör att det i dessa

företag finns kunskaper om företagandets villkor i Sverige i jämförelse med andra länder. Rapporten sammanfattas i det följande.

7.3.1 Marknad

Fyra av de intervjuade företagen har Norden som marknad. Med den basen blir marknaden tillräckligt stor för att en viss efterfrågevolym skall kunna mötas med en rationell produktionsstruktur. Skalfördelar uppnås också inom marknadsföring och inköp med Norden som affärsenhet. De stora internationella företagen måste i den interna konkurrensen om investerings- och FoU-medel kunna visa en attraktivitet för ägarna i konkurrens med andra marknader med högre tillväxt. Detta åstadkoms genom att söka tillväxtnischer, genom att effektivisera och skapa god lönsamhet, samt i viss mån genom marknadsexpansion. Danisco Sugar är på grund av sockerregleringen starkt nationellt knutet, men det danska ägandet och möjligheterna till synergier och benchmarking med danska systerföretag ger ändå samma mönster av optimering av verksamheten med Sverige som en del av ett större verksamhetsområde. Det är intressant att notera att Nestlé och Unilever gett sina dotterbolag i Sverige, Svenska Nestlé respektive Van den Bergh Foods, det övergripande ansvaret för den nordiska marknaden.

Östeuropa är en tillväxtmarknad som intresserar samtliga företag. Det pågår diskussioner i alla företagen om hur dessa marknader skall hanteras – vad som är likt och olik och vilken struktur på verksamheten som är bäst. Alla är överens om att Östeuropa erbjuder möjligheter och att tillväxten kan bli stor.

De intervjuade företagen uppvisar att man inom de multinationella företagens struktur kan nå exportframgångar. Kraft Freia Marabous Dajm och Nestlés pytt i panna är två exempel. Marknadsföringen av den svenskproducerade produkten sköts av det bolag som finns på avsättningsmarknaden. En svensk anläggning producerar och säljer till internt avräkningspris, vilket skapar kostnadsfördelar i den svenska produktionen och incitament till vidare produktutveckling.

7.3.2 Konkurrens

Konkurrensen definieras av de olika företagen på produkt- eller produktgruppsnivå. Dessutom finns inom företagens sortiment skillnader vad avser möjligheter att tillvarata stordriftsfördelar i olika delar av sortimentet. En speciellt intressant konkurrentrelation är den till handeln. Flera av företagen beskriver samverkansrelationer med handeln, exempelvis inom Efficient Consumer Response-projekt. Samtidigt upp-

lever man en tydlig konkurrens från private labels. Även beträffande inställningen till private labels finns skillnader i synsätt mellan företagen – från leveransvägran till private labels till en mer pragmatisk syn – att leverera det som inte har unika kvaliteter. Leveranser till andra livsmedelsföretag, ”komponentleveranser till sammansättningsfabriker” och leveranser till cateringföretag såsom McDonalds upplevs inte som samma hot.

7.3.3 Teknologier och kompetenser som skapar konkurrenskraft

Bland de teknologier och kompetenser som anges som särskilt viktiga nämns produkternas näringsaspekter, receptur och ingredienser. Här är allt med maten och kroppen, säkerhet, hälsa och hygien av utomordentligt stor betydelse. Sverige är en hemmabas som är stark när det gäller denna typ av kompetens och har medvetna konsumenter i dessa frågor. Detta är en tillgång eftersom Sverige ligger i framkanten på en trend som kommer att bli tydligare i många länder.

Vidare anges att processteknik är av stor betydelse för att få bättre processer och väl fungerande förpackningskoncept. Till bilden hör att nya tekniker är under införande och industrin är på väg att bli allt mer högteknologisk. För att man skall investera i ny och kapitalkrävande teknologi krävs emellertid en stor hemmamarknad för att motivera de fasta kostnaderna. Om man från maskin-, process- och förpackningsleverantörerna kunde ta fram en mer flexibel teknologi, så att man inte var tvungen att göra enorma serier av samma produkt i samma förpackning för att få skalekonomi, skulle konkurrenskraften för mindre marknader öka avsevärt. Det skulle då bli möjligt och intressant att producera för lokal efterfrågan där särskilda krav på renhet, hälsa, säkerhet och råvarukvalitet kunde tillgodoses.

Ett grundläggande drag i de svensk-nordiska företagens situation är den begränsade storleken på den svenska och i vissa fall även den nordiska marknaden. Det gör att i diskussioner om nya satsningar på högteknologi, produktutveckling, investeringar i produktion, måste koncerncheferna i de nordiska företagen visa på andra positiva faktorer som kan kompensera för marknads begränsade storlek. Intressant nog finns det flera idéer om sådana faktorer och viktig kompetens i flera av företagen. Tankar om att Sverige är ett föregångsland när det gäller säkra, hälsosamma och rena produkter finns, som nämnts ovan, liksom det finns upplevda regionala smakskillnader som inte gör det lönsamt med ett renodlat europeiskt koncept. Dessa skillnaders värde måste emellertid balanseras mot det internationella företagets möjligheter att tillvarata samordningsfördelar.

Alla företagen är resursstarka och har en stor del av teknologi och kompetens internt. Emellertid kan en nyansskillnad noteras mellan Nestlé och övriga i det att Nestlé tydligare markerar betydelsen av de interna resurserna, medan det bland de övriga förs mer utvecklade resonemang om kompletterande kompetens från andra företag och köp av kompetens från specialister i närmiljön.

I studier av den svenska livsmedelsindustrins konkurrenskraft har det hittills betraktats som självklart att den framgångsrika svenska förpackningsindustrin är en tillgång för livsmedelsindustrin i skapandet av konkurrenskraft. Därför är det intressant att notera att det i denna intervjuundersökning finns en kritisk röst som menar att företagen i förpackningsindustrin skulle kunna vara ännu bättre partners än vad man är i dag.

7.3.4 Svenska råvarors betydelse

Det är ställt utom varje tvivel att en svensk primärproduktion med goda produkter till konkurrenskraftiga priser är av fundamental betydelse för alla de intervjuade företagen. Van den Bergh Foods utan svensk raps, Procordia utan svensk potatis och Danisco Sugar och Kraft Freia Marabou utan svenskt socker samt Nestlé utan svenska ärtor leder till en helt annan situation i konkurrenstermer. Därför är samtliga intervjuade angelägna att markera betydelsen av primärproduktionen och som svar på frågan om åtgärder för att skapa konkurrenskraft talar de intervjuade inte bara om sitt eget produktionsled, utan också om primärproduktionens villkor. Däremot finns det stor skillnad i beroendet av svenska råvaror – från 100 % i Danisco och 70 % i Procordia, Van den Bergh Foods och Kraft Freia Marabou, till 50 % i Svenska Nestlé. En konkurrenskraftig svensk primärproduktion är därför av största vikt för dessa företag.

7.3.5 FoU och kompetensutveckling

Forskning och utveckling bedrivs internt, och de direkta kopplingarna till forskningsinstitut är inte så omfattande. Så gott som alla intervjuade talar däremot om betydelsen av kontakter med maskinleverantörer, och att tid sätts på studiebesök hos dessa. Företagen avsätter för forskning och utveckling ca 1–2 % av omsättningen. Det finns i de olika företagen personer med ansvar för att känna av extern forskning och överblicken av den internationella forskningen är god. Det är en diskrepans mellan situationen som den beskrivs i de här företagen och den som ibland framförs – att beställarkompetensen hos svensk livsmedelsindu-

stri är så låg att man enbart kan hantera en nationell ingång till forskningen.

Kontakten med forskning synes komma mera indirekt genom att olika forsknings- och utbildningsorganisationer används i kompetensutveckling, dels genom nyrekrytering, dels genom fort- och vidareutbildning. Ett vanligt svar var att kompetensutveckling skedde internt, med vilket avsågs att verksamheten planerades och drevs internt, men med externa resurser från kvalificerade kompetenscentra, som alltså är viktiga i företagets kompetensutveckling.

7.3.6 Myndigheter och konkurrenskraft

De intervjuade företagen vill bli av med särregler som ökar kostnaderna i Sverige i jämförelse med andra europeiska länder. En viktig del av dessa kostnader ligger i primärproduktionen. Flera nämnde också problem med säsongarbetskraft samt högre kostnader för skiftarbete än i konkurrentländerna. Delvis är detta inte en myndighets- utan en förhandlingsfråga. Vidare nämns skatteregler, särskilt för utländska specialister. Man anser vidare att mer resurser bör avsättas till livsmedelsinriktad forskning.

En annan synpunkt som framfördes var att livsmedelsnäringen hittills inte haft centrala myndigheters och politikernas uppmärksamhet. Branschens betydelse har underskattats på det nationella planet. Man väntar nu på att se om de aktuella initiativen ger något konkret. Om lokala myndigheter gavs mest positiva omdömen.

En tredje synpunkt som framfördes var att svenska myndigheter upplevdes som naiva och inflexibla i jämförelse med utländska kollegor. Norge nämndes positivt i jämförelser av ett par intervjupersoner. Man ansåg det viktigt att svenska politiker och myndigheter höll sig informerade om tillämpningen av lagar och avtal i konkurrerande länder. Uppmuntran till kreativitet framfördes.

7.4 Småskalig livsmedelsförädling

7.4.1 Inledning

Livsmedelsindustrins struktur har ett stort antal företag med relativt få anställda. Av statistiken för år 1995 framgår att endast 850 företag av totalt 2 435 hade 10 eller fler anställda, se tabell 7.6. Antalet arbets-

ställen med 1–9 sysselsatta är relativt jämnt fördelade över landet, se tabell 7.7.

Tabell 7.6 Antal arbetsställen år 1995 inom livsmedelsindustrin, fördelat efter bransch och storlek mätt i antal sysselsatta.

Bransch	1–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–249	250–	Totalt
Mjukt matbröd och finare bakverk	626	275	152	89	25	16	8	1 191
Kött- och fläskvarutillverkning	94	40	36	45	12	10	6	243
Kreaturs- och fjäderfäslakt	70	27	20	27	19	10	10	183
Socker, choklad, konfektyr	56	14	17	16	5	3	9	120
Fiskberedning och fiskkonservering	53	21	16	17		5 ^{a)}		112
Kvarnprodukter	80	6	3	12	4	0	0	105
Frukt- och grönsaks-konservering	25	20	13	11	7	6	3	85
Andra livsmedel	31	17	7	11	5		11 ^{b)}	82
Mjölkförädling		14 ^{c)}	5	14	16	22	5	76
Fodermedel	32	7	11	12		4 ^{d)}	0	66
Glasstillverkning	21	6	11	9	4		4 ^{e)}	55
Maltdrycker	14	9	5	8	3	3	5	47
Kafferostning	7	3	4	2		5 ^{f)}	0	21
Sprit, vin, tobak		3 ^{g)}		5 ^{h)}	4	4	3	19
Margarin, olja och fetter	6		5	0		5 ⁱ⁾		16
Knäckebröd		5 ^{j)}	3	3		3 ^{k)}		14
Samtliga	1 132	453	309	277	115	93	56	2 435

Förklaring: ^{a)} 50–, ^{b)} 100–, ^{c)} 1–9, ^{d)} 50–249, ^{e)} 100–, ^{f)} 50–249, ^{g)} 1–9, ^{h)} 10–49,

ⁱ⁾ 50–, ^{j)} 1–9, ^{k)} 50–.

Källa: NUTEK Analys.

Ett flertal faktorer har under de senaste tio åren ökat intresset för en småskaligt baserad livsmedelsproduktion. Med småskalig livsmedelsproduktion avses här vidareförädling av livsmedel i s.k. mikroföretag med upp till nio personer anställda. Inom den småskaliga produktionen kan två grenar urskiljas. I den ena grenen, i fortsättningen benämnd gårdsföretag, sker som regel produktion av råvaran och vidareförädling i samma företag. Råvarorna hämtas från egen eller lokal lantbruks/trädgårdsproduktion eller från skog, sjö och hav. Flertalet av dessa företag har primärproduktion som huvudnäring. De ingår då inte i tabel-

lerna 7.6 och 7.7 eftersom dessa endast avser företag registrerade i industristatistiken under "Livsmedels- och dryckesvaruindustri".

Tabell 7.7 Arbetsställen år 1995 inom livsmedelsindustrin med 1–9 sysselsatta. Regional fördelning.

<i>Bransch</i>	<i>Stock- holms- reg.</i>	<i>Skåne</i>	<i>Väst- sve- rige</i>	<i>Öster- götland</i>	<i>Övr. syd- sverige</i>	<i>Mellan- sverige</i>	<i>Norra Sverige</i>	<i>Hela Sverige</i>
Mjukt matbröd och finare bakverk	197	108	178	35	87	147	149	901
Mjölkförädling	-	-	0	0	-	-	7	14
Kött- och fläskvarutillverkning	19	24	25	3	19	15	29	134
Kreaturs- och fjäderfäslakt	16	18	9	2	11	19	22	97
Maltdrycker, mineralvatten och läskedrycker	0	5	7	-	3	4	3	23
Frukt- och grönsakskonservering	4	4	8	6	6	8	9	45
Sprit, vin och tobak	-	0	0	0	0	0	-	3
Fiskberedning och fiskkonservering	9	11	17	-	11	5	20	74
Margarin, olja och fetter	-	0	4	3	0	-	0	9
Beredda fodermedel	5	12	17	-	-	-	-	39
Glasstillverkning	8	3	4	4	3	-	3	27
Knäckebröd	0	0	0	0	0	3	-	5
Kafferostning	0	-	-	-	-	4	-	10
Kvarnprodukter	11	4	28	9	17	11	6	86
Andra livsmedel	10	7	13	4	8	3	3	48
Samtliga	299	210	321	73	184	234	264	1 585

Källa: NUTEK Analys.

Den andra grenen är den småskaliga livsmedelsproduktionen inom den konventionella livsmedelsbranschen, t.ex. småbagerier och charkerituriföretag. Detta är företag som p.g.a. sin storlek sannolikt har vissa behov och förutsättningar, men som i övrigt inte skiljer sig från andra små och medelstora företag. Många har en tillväxtpotential.

En småskalig/lokal produktion har en viktig utgångspunkt i konsumentens värderingar och intresse för miljö, ursprung, närhet, matkultur m.m. En annan bidragande faktor till ett ökat intresse för småskalig livsmedelsförädling kan härledas från utvecklingen inom lantbruket och förändringsprocesser på landsbygden. Dessa faktorer har bidragit till ett vidgat synsätt på företagandet på landsbygden som i sin tur har generat ett stort antal nya affärsidéer.

I Sverige har en noggrann inventering av småskalig gårdsbaserad livsmedelsförädling gjorts i Västerbottens län. Mot bakgrund av bl.a. denna inventering, erfarenheter från Svensk Lantmat och från hushållningssällskapen bedöms andelen gårdsföretag i Sverige till i storleksordningen 1 200–1 500 företag. Osäkerheten i siffrorna skall beaktas, men dessa bör ändå ge en relativt god bild av omfattningen.

Utvecklingen inom övrig småskalig livsmedelsindustri är viktig och omfattas i de beskrivningar, överväganden och förslag som ges i kapitel 8. Den fortsatta delen av detta avsnitt, kommer att beskriva situationen för de småskaliga gårdsbaserade gårdsföretagen.

7.4.2 Aktuell utveckling för småskalig gårdsbaserad livsmedelsförädling

Framtiden för den småskaligt gårdsbaserade förädlingen utvecklas parallellt både positivt och negativt. Utvecklingen polariseras. Den allt mer koncentrerade storskaliga produktionen leder till ökat intresse för småskaliga livsmedel som många gånger av konsumenten uppfattas som mer miljövänlig och tillgodoser nya behov och värderingar.

Miljöriktigheten i ett livsmedel består inte endast av hur själva råvaran har producerats, utan hur den har förädlats och i övrigt hanterats fram till konsumtionstillfället. Inledande forskning, där den småskaligt gårdsbaserade förädlingens miljöpåverkan sätts i relation till konventionell livsmedelsproduktion, har nyligen påbörjats i samarbete mellan SLU och SIK.

Den ökade rationaliseringen och därmed följande centralisering inom livsmedelsindustrin är sannolikt nödvändig med hänsyn till den tilltagande konkurrensen på EU-marknaden. Dock påverkas den regionala balansen och sysselsättningen i livsmedelsproduktionen. I svenska regioner med vikande sysselsättning, framför allt i norra Sveriges inland och i högländsområden i Syd- och Mellansverige, framhålls ofta

en lokalt baserad livsmedelsproduktion som en viktig del i regionens framtida utveckling. Att ha en egen livsmedelsproduktion upplevs också ha ett symbolvärde då det gäller att skapa framtidstro och självkänsla.

En vital småskaligt gårdsbaserad förädling torde i viss mån också kunna utgöra en "plantskola" för tillväxten av nya affärsidéer och utveckling mot större företag. Den kan också spela en viktig roll då det gäller utvecklingen av Sverige som turistland.

SLU och Hushållningssällskapen har under femton år bedrivit aktivt utvecklingsarbete inom området – ofta i samarbetsprojekt. SLU har i första hand ansvarat för utvecklingsarbete på riksnivå med projekt som Svensk Lantmat, Norrmat, Landsbygdens Marknadsråd, utbildningar i småskalig livsmedelsförädling i samarbete med Jordbruksverket samt internationellt samarbete i Europa och i Norden.

Flera statliga verk, myndigheter och organisationer (bl.a. Jordbruksverket, Glesbygdsverket, NUTEK, Livsmedelsverket, länsstyrelserna LRF m.fl.), såväl på nationell som regional nivå, har också genomfört olika insatser inom området. Det har inte varit möjligt att inom utredningens ramar göra en genomgripande analys över omfattning och effekterna av de olika organisationernas arbete.

Från branschens sida finns på nationell nivå Riksföreningen Svensk Lantmat som ett gemensamt organ. Svensk Lantmat har i dag drygt 300 medlemmar och består av en riksförening samt ett antal regionala föreningar.

7.5 Konkurrenslagen

Inom alla branscher pågår ständigt arbete för att nå en ökad effektivitet. Detta kan avse förhållanden inom det egna företaget eller mellan företaget och dess externa relationer, såsom leverantörer och kunder. Samarbete kan ibland också ske med företag inom samma bransch – ett samarbete för att varje deltagande företagen skall nå en ökad effektivitet.

Konkurrenslagens bestämmelser och lagens tillämpning avgör vilka former av samarbete som är tillåtna. Den svenska konkurrenslagen, som trädde i kraft år 1993, är nära nog en kopia av EG:s konkurrensregler. Konkurrenslagen innehåller sålunda ett principiellt förbud mot konkurrensbegränsande samarbete. Genom en generell utformning av bestämmelsen är avtal mellan företag förbjudna om de har till syfte att begränsa eller snedvrída konkurrensen på den svenska marknaden på ett märkbart sätt eller om de ger ett sådant resultat.

Med bibehållande av konkurrenslagens generella förbud har dock en mängd inskränkningar gjorts. Företag med sammanlagt högst 200 mil-

joner kronor i omsättning per år på koncernnivå kan praktiskt taget samarbeta i alla former som de önskar om marknadsandelen inte överstiger 10 %.

Medlemmar i primära lantbruksföreningar, ekonomiska föreningar, vilkas medlemmar är enskilda lantbrukare eller andra företag som bedriver jordbruk, trädgårdsverksamhet eller skogsbruk, tillåts genom särskilda bestämmelser i konkurrenslagen att ha en omfattande samverkan inom föreningarna.

Det finns även 8 s.k. gruppundantag. Dessa innebär att företagen under vissa förutsättningar får ha ett konkurrensbegränsande samarbete utan att undantag behöver sökas i varje särskilt fall.

Gruppundantag finns för bl.a. visst inköps- och försäljningssamarbete mellan olika led i produktionskedjan samt för samarbete inom FoU. Här finns också ett gruppundantag som möjliggör samarbete inom kedjor i detaljhandeln. Mindre kedjor (mindre än 15 % marknadsandelar) och större kedjor (mindre än 35 % marknadsandelar), tillåts ha olika konkurrensbegränsningar som preciseras i undantaget.

Andra centrala bestämmelser i konkurrenslagen avser förbud mot missbruk av en dominerande ställning och prövning av företagsförvärv.

Ett företag med en dominerande ställning – en sådan har i praxis bedömts kunna föreligga när marknadsandelen uppgått till 40 % eller mer – får t.ex. inte på ett diskriminerande sätt tillämpa olika priser gentemot sina kunder.

Ett företagsköp skall enligt konkurrenslagen anmälas till Konkurrensverket om köparens årsomsättning på koncernnivå uppgår till minst 4 miljarder kronor och det uppköpta företagets omsättning till minst 100 miljoner kronor. Även vid prövning av om ett företagsköp är skadligt, är frågan om köpet skapar eller förstärker en dominerande ställning av central betydelse.

Vid den konkurrensrättsliga bedömningen av undantag från förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete, missbruk av en dominerande ställning och ett företagsköp har marknadsandelen en mycket stor betydelse.

7.6 Utredningens överväganden

7.6.1 Allmänt

Prisutvecklingen på livsmedel har varit fördelaktig för konsumenterna under senare år. Medan konsumentprisindex för livsmedel (KPI Livsmedel) under 1980-talet steg med 129 % – KPI i dess helhet ökade med

108 % – har livsmedelspriserna under 1990-talet fram t.o.m. juni 1997 i stället sjunkit med ca 4 %. Under 1990-talet ökade konsumentpriserna totalt med ca 23 %. En kraftig real prissänkning har således skett. EU-inträdet har medfört en ökad konkurrens på den tidigare från importkonkurrens skyddade marknaden. Detta har medfört ett betydande förändringstryck för vissa industrier, såsom slakt/chark och mejerisektorn.

Förändringar pågår inte endast inom företagen för ökad effektivitet utan den nya konkurrenssituationen har även medfört struktur- och ägarförändringar. På grund av handelshinder var internationella företag tidigare tvingade att lägga produktionen till det land där även försäljningen skedde. Numera – om råvarutillgång, transporter, marknad m.m. medger detta – förläggs produktionen till det land där produktionsförutsättningarna är mest gynnsamma.

Ett exempel på detta är Unileverkoncernens nedläggning av margarintillverkningen i Finland och utökning av kapaciteten för margarintillverkning i Helsingborg. Unilever överväger också på sikt en koncentration av glassproduktionen i Europa till Sverige, Tyskland och Frankrike. Kelloggs uppges vara i färd att koncentrera sin produktion av frukostmat i Europa till Tyskland, Storbritannien och Spanien. Nestlé har för närvarande omkring 200 produktionsenheter i Europa. En koncentration av produktionen till färre och större enheter pågår.

Den mest påtagliga förändringen av ägandet under 1990-talet är den successivt ökade andelen utlandsägda företag. De utlandsägda företagen har numera fler anställda än lantbrukskooperationens industriföretag. Omkring 28 % av det totala antalet anställda inom livsmedelsindustrin var år 1996 anställda i utlandsägda företag. År 1993 var andelen ca 20 %.

Unilever, Nestlé och Philip Morris har genom sina resurser inom bl.a. FoU, kunskapen om marknadsföring i skilda länder och inarbetade varumärken en stor konkurrenskraft. De multinationella företagen har ofta också ett brett produktsortiment. Stordriftsfördelar nås då t.ex. inom marknadsföring och logistik. Ett exempel på detta är Van den Bergh Foods (Unilever) bake-off-produkter (djupfryst deg) som transporteras i Glace-Bolagets transportfordon. Glace-Bolaget ingår också i Unileverkoncernen.

Den internationella handeln med livsmedel uppskattas vara omkring 10 % av konsumtionen. Även om behovet av färskhet motverkar internationell handel påverkas denna även starkt av traditioner och invanda smakriktningar. Ett exempel på detta är att Nestlé tillverkar Nescafé i 72 varianter för olika delar av världen, dock på ett fåtal ställen.

Det finns ett avgörande samband mellan primärproduktion och livsmedelsindustri. Utan tillgång till inhemska råvaror krymper den svenska livsmedelsindustrin väsentligt. Samtidigt är en inhemsk livsmedelsindustri en nödvändighet för vidareförädling i landet av jord-

bruksråvaror. Utredningen har tidigare pekat på behovet av att riksdagen – inom de ramar där Sverige kan bestämma – fastställer vissa riktlinjer för livsmedelsnäringen för att en tilltro till framtiden och investeringsvilja skall skapas. Ett genomförande av utredningens förslag för att öka det svenska jordbrukets konkurrenskraft skall också på sikt öka leveranserna av råvaror till livsmedelsindustrin.

Sveriges tidigare inhemska reglering inom jordbruket och stora delar av livsmedelsindustrin har dels skyddat företagen från utländsk konkurrens, dels förhindrat industrin att utvecklas på en internationell konkurrensmarknad. Utredningen anser att denna del av livsmedelsindustrin i Sverige har ett behov av att omvandla och effektivisera sin verksamhet för att dels klara konkurrensen på den inhemska marknaden, dels att kunna konkurrera på exportmarknaden.

Genom ägarsambandet mellan råvaruproduktion och förädling är de producentkooperativa industriföretagens utveckling av stor betydelse. Grundprincipen att samtliga ägare/föreningars medlemmar skall behandlas lika, får inte förhindra att rationella, företagsekonomiska aspekter skall vara vägledande för industriföretagens inköp av råvaror från sina ägare. Av en central betydelse för de producentkooperativa industriföretagens framtid är också att företagen får ett tillräckligt överskott för investeringar i tillverkning och marknadsföring, som den nya konkurrenssituationen efter EU-inträdet kräver.

Den redan tidigare internationellt konkurrensutsatta delen av livsmedelsindustrin, såsom glassindustri, choklad- och konfektyrindustri samt malt- och läskedrycksindustri synes i stort sett vara i god internationell konkurrenskraft. Utredningens förslag syftar till att ge även denna del av livsmedelsindustrin i Sverige ökade förutsättningar till expansion.

Utredningen vill starkt poängtera att i stort sett likartade konkurrensförutsättningar med Sveriges konkurrentländer måste finnas, om arbetstillfällena och industriproduktion skall bevaras och utvecklas i landet.

Avgörande för livsmedelsindustrin i Sverige är att produktionen omfattar produkter som konsumenter efterfrågar och att dessa produkter produceras effektivt. För att detta skall ske fordras såväl effektiva företagsledningar som annan kompetent personal. Effektiviteten för livsmedelsindustrin i landet kan bl.a. höjas genom insatser inom FoU och kompetenshöjande utbildning. Dessa frågor behandlas vidare i kapitel 8.

Efter år 1995 är, vad gäller EU-marknaden, den svenska livsmedelsindustrins situation en helt annan än tidigare. EU:s produktionskvoter, t.ex. på mjölk och socker, ger visserligen inte obegränsade möjligheter till export till andra EU-länder. Med satsningar på produkter med ett högt förädlingsvärde ger dock betydande möjligheter för

ökning av exporten till övriga EU-länder. Tappar företagen marknadsandelar i hemlandet – såsom det skett i Sverige på vissa kött-/charkprodukter och mejerivaror – ger ju detta också möjligheter till en ökad export till andra EU-länder.

Utredningen har särskilt studerat konkurrensförutsättningarna för slakt och charkuteri, mejerier samt kvarnar och bagerier.

7.6.2 Slakt- och charkuteriindustrin

7.6.2.1 Charkuteri

Charkuteriindustrin utgör en betydelsefull del av den totala köttindustrin. Verksamheten innebär en vidareförädling av kött råvaran mot konsumtionsfärdig produkt. Möjligheten till produktutveckling och anpassning till nya trender och smakriktningar är inom charkuteri speciellt stor. Samtidigt gäller för denna typ av produkter betydande skillnader i smak och tradition mellan olika geografiska områden, främst internationellt men även nationellt. Denna aspekt är viktig att beakta inte minst när det gäller utvecklingen av detta produktsegment för exportmarknaderna.

En viktig förutsättning för en positiv lönsamhetsutveckling inom industrin är en ökad vidareförädling av kött och köttprodukter. Genom att tillgodose konsumenternas behov av bekväma, hälsosamma, säkra och miljöanpassade produkter med stor variation i upplevelse och smak, kan lönsamhetspotentialen ökas, samtidigt som beroendet av den mindre prisstabila råvaruförsäljningen minskar. En kraftfull satsning på FoU inom områden som understödjer utveckling av vidareförädlade köttprodukter, skulle bidra till att förbättra den svenska köttindustrins konkurrenskraft och exportförmåga.

7.6.2.2 Griskött

Genom avsaknaden helt av frihandelsprodukter före EU-inträdet har köttsektorn kommit i en helt ny konkurrenssituation. Importkonkurrens har medfört betydande prissänkningar. Konsumentpriserna på köttprodukter började sjunka redan omkring år 1990 på grund av 1990 års jordbrukspolitiska reform för att efter EU-inträdet ytterligare falla. Detta medförde en låg lönsamhet inom främst slakteri och styckning. Under våren 1997 skedde dock prishöjningar på griskött på grund av svinpest i Nederländerna och sjukdomar hos grisbesättningar i Taiwan.

Priserna till den svenska svinproducenten steg från knappt 12 kr/kg under första kvartalet 1997 till ca 16 kronor i början av juni 1997. Därefter har priserna sjunkit till 13–14 kr/kg andra halvåret 1997. Den svenska köttsektorn – svinuppfödare, slakteri- och charkuteriindustri – måste vara inriktad på en hård konkurrens såväl på den svenska marknaden som internationella marknader.

De danska slakterierna är flera gånger större än de största svenska slakterierna. Representanter för de större modernare svenska slakterierna uppger att de dock vid en effektiv primärproduktion, kommer att ha ett tillfredsställande konkurrensläge i förhållande till de stora danska slakterierna, om kapacitetsutnyttjandet kan hållas på en hög och jämn nivå.

Vid svinuppfödning åtgår omkring 4 kg spannmål för att 1 kg griskött skall produceras. Den svenska spannmålsproduktionen under åren 1996–1997 beräknas uppgå till ca 6 miljoner ton. Av detta används ca 3–3,5 miljoner ton som foder till uppfödning av huvudsakligen gris, nötkreatur och kyckling. Drygt en miljon ton spannmål exporteras. Spannmålspriserna på världsmarknaden har i regel varit betydligt lägre än priserna i Sverige och i EU. Kan spannmålen i stället avsättas som foder i Sverige till samma priser som inom EU eller på världsmarknaden, är förbättrade förutsättningar för svinuppfödning, slakt och export viktiga att söka vidareutveckla. En ökad produktion i Sverige av 2 miljoner grisar skulle innebära en ökad foderkonsumtion av spannmål med ca 630 000 ton.

Till skillnad från nötkött är produktionen av svinkött inte begränsad av ett ekonomiskt regelsystem som förhindrar EU:s medlemsländer att konkurrera fritt. Danmark har sedan sitt inträde i EU ökat sin slakt av gris från ca 10 miljoner vid EU-inträdet till ca 21 miljoner grisar år 1996. Uppemot 80 % av intäkterna av den danska grisproduktionen kommer in som intäkter från exportmarknaden. Aktuella satsningar pekar på att danska uppfödare redan år 1998 försöker att öka svinproduktionen med ca 2 miljoner grisar. Genom detta strävar de danska livsmedelsproducenterna få ungefär hälften av det marknadsutrymme som uppstår genom den nederländska neddragningen på grund av svinpesten. I Nederländerna planeras nu en obligatorisk neddragning av grisbeståndet med 25 % (1996 är basår), dvs. från 15 miljoner till drygt 11 miljoner djur.

Det finns två för näringen viktiga faktorer. Den första är hur de inhemska företagen skall kunna ta en betydande del av den konsumtionsökning av griskött som sannolikt är förestående. Den andra är hur en ökning av exporten skall nås. De grundläggande kraven för att detta skall lyckas är att produkterna både till pris och kvalité skall vara konkurrenskraftiga. Salmonellafrihet och frihet från användning av till-

växtbefrämjande medel i foderblandningar, uppfödningförhållanden m.m. är några goda kvalitetsargument.

De svenska slakteriernas betalning för slaktsvinen har hittills under EU-medlemskapet legat mycket nära vad de danska slakterierna betalat. År 1997 beräknas genomsnittsbetalningen bli 20–30 öre/kg högre än i Danmark.

De finska slakterierna betalade år 1996 i genomsnitt ca 80 öre mindre per kilo vid inköp av slaktsvin än de svenska slakterierna. I Finland finns fram t.o.m. år 1999 ett nationellt övergångsstöd. År 1997 utgör stödet närmare 5 kr/kg. Det kraftiga finska nationella stödet till jordbruket torde ha gett möjlighet för de finska slakterierna att pressa sina inköpspriser. Dessutom utgår som tidigare nämnts höga investeringsstöd i Finland.

Viktiga förutsättningar för slakteri- och charkuteriföretagens expansion – och för möjligheten att konkurrera på internationella marknader – är att företagen i Sverige har med konkurrentländerna likvärdiga produktionsvillkor samt en ökad effektivitet såväl hos uppfödaren som i slakterierna. Tillgången till konkurrenskraftiga inhemska råvaror är en annan viktig förutsättning för köttindustrin i Sverige.

Fram till år 2000 finns enligt branschens bedömningar ett investeringsbehov motsvarande 2 miljoner slaktade grisar per år. Ett utnyttjande av ett förväntat spannmålsöverskott skulle enligt branschen inom en tioårsperiod kunna innebära en uppfödningkapacitet på 10 miljoner grisar per år.

7.6.2.3 Nötkött

Möjligheterna inom nötköttssektorn finns inte i första hand i volymexpansion utan genom effektivisering av uppfödningmetoderna avseende kvalitet, produktionskostnader och ökad differentiering av produktionen mot marknads- och konsumentkrav. Kvalitetssäkringsprogram, som innebär att vissa kvalitetskrav måste vara uppfyllda, utgör en viktig del i framtida produktion. Med nuvarande kvoter finns små förutsättningar att långsiktigt producera mer än 80 % av det nötkött som konsumeras i Sverige. Det förtroende som finns för svenskt nötkött på den svenska marknaden och som avspeglar sig i en ökande konsumtion av nötkött i Sverige trots internationella trender, tyder på att den svenska marknaden kommer att vara den helt dominerade för svenskt nötkött. Viss export kan ske av nischkvantiteter till marknader med särskilda krav samt för att hantera tillfälliga volymvariationer.

Medan konsumtionen av nötkött på grund av BSE (galna ko-sjukan) minskade från år 1995 till år 1996 i flertalet europeiska länder, ökade konsumtionen i Sverige med nära 5 % till 165 000 ton. För nöt-

köttsproduktionen har Sverige tilldelats en premiekvot. Det är med nuvarande stödsystem inte möjligt att med lönsamhet producera utöver premiekvoten. I Sverige har dock under de senaste åren producerats mindre nötkött än vad kvoten medgivit. Självförsörjningsgraden för nötkött var år 1996 82 % och väntas snarare minska än öka på grund av ökande konsumtion. Framtida möjligheter till en betydande export är därför inte heller stora.

7.6.2.4 Fågelkött

Den för konsumenten i Sverige förmånliga prisutvecklingen på fågelkött – med ett prisindex på 100 år 1985 har priset år 1996 sjunkit till 87 – har varit en viktig faktor till den ökade konsumtionen. Den år 1997 beräknade konsumtionen i Sverige på ca 9 kg per capita är dock liten i internationell jämförelse. Konsumtionen inom EU-länderna ligger i genomsnitt på ca 20 kg per capita och i USA på uppemot 50 kg per capita.

Detta borde innebära goda framtidsutsikter för branschen. Genom den inre marknaden är handeln mellan EU-länderna av främst kyckling betydande. Länder med en betydande nettoexport har även en stor import. Branschföreträdare beräknar att importen även till Sverige kommer att öka. Som jämförelse kan nämnas att Danmark, som är en stor exportör av kyckling till tredje land, har en stor import av kyckling – omkring 25 % av den danska konsumtionen. En betydande del av den danska importen sker genom att stora livsmedelskedjor importerar produkter under eget varumärke – ”private brand”.

Sverige har – tillsammans med Finland – varit praktiskt taget de enda länderna i världen som producerar till 100 % salmonellafria kycklingar. Flera EU-länder, t.ex. Danmark och Nederländerna, arbetar emellertid hårt för att nå salmonellafrihet. Danmark har redan nått långt i detta hänseende och Scandinavian Poultrys danska dotterbolag, Dan-Po, producerar nu helt salmonellafritt vid tre av företagets fyra slakterier i Danmark. En ökad importkonkurrens till Sverige från olika länder kommer att uppstå.

Scandinavian Poultry hade tidigare planer på att starta produktion av stora slaktkalkoner i Sverige. Bestämmelser saknas dock om bl.a. utrymmeskrav/beläggningen för sådana kalkoner. Genom att Statens jordbruksverk efter kontakter med verkets djurskyddsråd, ej godkänt (beslut 1997-07-03) de beläggningskrav som företaget föreslagit, saknas enligt företaget förutsättningar för att starta produktionen av storkalkon. Scandinavian Poultry uppger att företaget var berett att acceptera en lägre beläggning än vad som tillämpas i flera länder inom EU.

En ökande internationalisering påverkar i hög grad konsumentens beteende. Konsumtionen av kalkon, med inriktning på styckad och förädlad vara, är en produkt som ökar kraftigt i Europa. För att ge svenska producenter möjlighet att producera denna vara på konkurrenskraftiga villkor bör enligt utredningen det gällande regelverket kompletteras för att medge konkurrenskraft för uppfödning av storkalkon. Därvid bör de för svensk produktion viktiga konkurrensfördelar beaktas – friska djur, etiskt goda uppfödningssvårigheter och ingen tillsats av tillväxtstimulerande fodersatz.

Inom Europarådets permanenta kommitté för djurskydd pågår arbete för att utarbeta regler angående uppfödning av kalkon. Nya regler kan komma att antas av den permanenta kommittén under år 1999. När kommittén enhälligt antagit reglerna, skall dessa inom sex månader implementeras i de kontraktsslutande ländernas egna regelsystem. Genom att Sverige ratificerat Europarådskonventionen om djurskydd för lantbrukets djur måste den svenska lagstiftningen uppfylla minst minimikraven i dessa regler.

Enligt branschföreträdare föreligger svårigheter för svenska företag att hävda sig på exportmarknaden på grund av höga kostnader jämfört med vissa viktiga konkurrentländer. Löner, inklusive sociala kostnader, uppges således vara 25 % högre i Sverige än i Danmark. Vidare medför enligt branschen de svenska energikostnaderna jämfört med de danska en merkostnad på omkring 19 öre/kg kyckling i levande vikt eller 27 öre/kg på färdig vara. I konsumentledet blir skillnaden 50 öre/kg. Enligt uppgift uppgår produktionskostnaden för kyckling i Sverige till omkring 1 krona mer per kilo än i Danmark.

Vid förhandlingar om medlemskap i EU fick Finland rätt att under femårsperioden 1995–1999 lämna ett övergångsstöd till jordbruket. Stödet uppgår år 1997 till omkring 4–5 miljarder kronor. Det finska nationella stödet för kycklinguppfödning uppges år 1997 uppgå till uppemot 3 kronor per levande djur. Till detta kommer en subvention på ca 50 öre per dag gammal kyckling via föräldradjuren.

7.6.3 Mejeriindustrin

Konkurrenssituationen för de svenska mejeriföretagen har för praktiskt taget alla produkter förändrats helt genom Sveriges EU-inträde. Undantaget till detta är konsumtionsmjölk där transportkostnader och behovet av färskhet sannolikt även i framtiden medför en konkurrensfördel för de inhemska företagen.

Arla, det största mejeriföretaget i Sverige, med omkring två tredjedelar av marknaden före EU-inträdet, arbetar nu på en marknad där de största mejeriföretagen – såsom Philip Morris och Nestlé – har 5–10

gångerna högre omsättning av mejeriprodukter än Arla. Det finns inom EU också en utveckling mot allt större företag. Ett exempel på detta från år 1997 är fusionen mellan det nederländska Campina-Melkanie och det tyska Milchwerke Köln Wuppertal. Det nya företagets mjölk-tillgång är drygt 5 miljarder kg/år. Arlas mjölk-tillgång är ca 2,1 miljarder kg/år.

Sverige har under de senaste åren fått ett betydande antal nya importerade produkter. Således har det finska företaget Valio skaffat sig i runt tal 15 % av marknaden för fruktyoghurt. I övrigt är de utländska företagens marknadsandelar i Sverige fortfarande små. Import av hårdost ökade dock kraftigt under år 1997. På sikt torde det vara svårt för de inhemska företagen att helt behålla sina marknadsandelar. En internationalisering kommer sannolikt att medföra en specialisering och effektivisering i produktionen och därvid även en ökad pris-konkurrens. Dessutom gäller för mejeriprodukter, liksom för livsmedel i allmänhet, att varumärket är av den allra största betydelse, vilket gynnar storskalighet och internationella företag.

En framtida minskad försäljning här i landet måste, för att tillvarata producerad råvara och för att bibehålla arbetsplatser i industrin, kompenseras genom export av produkter med ett högt förädlingsvärde. Under det första året som medlem i EU lyckades de svenska mejeriföretagen bra på exportmarknaden. Således tredubblades exporten från omkring 400 miljoner kronor år 1994 till omkring 1200 miljoner kronor år 1995. Exporten har också ökat, främst av smör, mjölkpulver och yoghurt. Kraftig ökning av smörexport förklaras huvudsakligen av efterfrågan från Ryssland.

Ett exempel på en framgångsrik export av produkter från ett mejeri som vidareutvecklat den traditionella basen av mejeriprodukter är Frödinge mejeri. Företaget har sedan länge exporterat fruktpajer och exporten har senare utökats även med djupfrysta tårtor. Företagets export uppgår numera till omkring 50 miljoner kronor.

Av avgörande betydelse för den inhemska mejeriindustrins konkurrensmöjligheter är kostnaderna för råvarorna. Är den inhemska mjölkproducenten inte effektiv utan behöver ett högre avräkningspris än producenterna i t.ex. Finland eller Danmark, blir det också svårt för mejeriindustrin att konkurrera. Från branschens sida har också påpekats att utbildning, såväl för mjölkproducenten som för hela mejeriindustrin, är en mycket viktig fråga.

Under år 1996 betalade de svenska mejerierna omkring 10 öre mer per liter än vad de danska mejerierna betalade. Detta torde ha ett visst samband med att de danska kobesättningarna i genomsnitt är större – omkring 48 (1995) kor mot omkring 30 (1996) mjölkkor i Sverige. Samtidigt måste man komma ihåg att jordbruket är Danmarks viktigaste näring varför den danska staten sökt – och lyckats – främja jord-

brukets expansion. Vidare har också den svenska mjölkproducenten vissa offentliga pålagor, vilka är större eller annorlunda utformade i Sverige än i Danmark. T.ex. finns det skatter som återförs till den danske jordbrukaren för bl.a. utbildning.

Den nya konkurrenssituationen efter EU-inträdet har inneburit ett starkt förändringstryck. Förlorade marknadsandelar på hemmamarknaden fordrar exportframgångar om produktionsvolymerna skall kunna hållas på samma volym som hittills. Exempel på nyssnämnda utveckling är det finska Valios försäljning av fruktyoghurt i Sverige. Samtidigt har svenska mejeriprodukter, bl.a. fruktyoghurt, etablerats på den finska marknaden. Inom mejeriindustrin tillämpas i vissa företag kvantitetsbonus, kvalitetsbonus eller andra bonussystem alltefter hur mjölkleverantören lyckas anpassa sig efter mejeriets behov av effektiva leveranser.

7.6.4 Kvarn- och bageriindustrin

Både kvarn- och bageriindustrin arbetar för flertalet av sina produkter på en från internationell konkurrens skyddad marknad. Genom att det är billigare att transportera spannmål än mjöl och genom att det sannolikt är svårt att göra konsumenten märkesmedveten på mjöl, torde kvarnindustrins försäljning av mjöl ej nämnvärt hotas av en internationell konkurrens. En sådan konkurrens av leveranser till industriella kunder förekommer dock.

Kvarnar och bageriföretag ingår ofta i samma koncerner. Detta har sin bakgrund i att kostnader för mjöl är en betydande del i bageriproduktionen.

Det har länge rått en internationell konkurrens på torra bageriprodukter, såsom kex och andra torra brödprodukter. På grund av att transportkostnaderna och konsumenternas olika preferenser finns ingen nämnvärd internationell konkurrens på mjukt matbröd. Det finns dock konkurrens mellan såväl riksomfattande som regionala eller lokala företag. Därtill kommer en priskonkurrens från handel med färskt bröd från torghandel och dylikt. Ett tecken på priskonkurrensen är prissänkningarna på mjukt matbröd.

Jämfört med tidigare behandlade branscher – slakt/chark och mejeriindustrin – har det svenska EU-inträdet medfört föga förändringar för kvarn- och bageriindustrin. I stället för en internationell handel med produkter, sker etableringar utomlands. De svenska företagen har ägarintressen inom dessa branscher, bl.a. i Danmark, Finland och Estland.

7.6.5 Förädlade potatisprodukter

Stora delar av den svenska potatisodlingens konkurrenssituation har försämrats markant genom EU-inträdet. Före inträdet fanns det arealbidrag för odling och ett gränsskydd för såväl råvara som för förädlade produkter. De förädlade produkterna utgörs av bl.a. pommes frites och potatispulver.

Nu finns det nationella kvoter för stärkelse och produktionsbidrag till odlare av potatis för stärkelseproduktion. Odlaren erhåller ca 15 öre/kg. Det finns även ett produktionsbidrag till bearbetningsindustrier för stärkelse för att dessa skall få tillgång till råvara till konkurrenskraftiga priser.

Odlare av matpotatis har också efter EU-inträdet en konkurrensfördel gentemot importen genom fraktkostnaden. Denna uppgår – från Nederländerna – till 45–50 öre/kg. Därigenom har inköpare av industripotatis blivit den grupp av inköpare av potatis som kraftigast fått känna på effekterna av den nya konkurrenssituationen efter EU-inträdet. För att kunna bibehålla odlingen av industripotatis i Sverige – som oftast sker i form av kontraktsodling – har inköparna av industripotatis varit tvungna att höja sina inköpspriser med ca 35 %. Samtidigt har konsumentpriserna på t.ex. pommes frites sedan början av år 1995 sjunkit med omkring 20 %.

Utredningen har tidigare uttalat att Sverige inte har några konkurrensfördelar från klimatsynpunkt för produktion i stora volymer av jordbruksprodukter. Utredningen har inte heller förordat att svenska staten skall kompensera jordbruket för de konkurrensnackdelar som finns enbart på grund av klimatet i Sverige. Däremot vill utredningen även här poängtera att det svenska jordbruket inte bör påläggas olika skatter och avgifter som sedan kommer som en ytterligare kostnadsbörda – utöver de sämre förutsättningar p.g.a. klimatet – i jämförelse med konkurrentländerna. Utredningen har också lämnat ett antal förslag som sänker vissa kostnader i jordbruket. Samtliga förslag kan emellertid inte genomföras omgående.

Vid första betraktelsen av utvecklingen av marknaden för förädlade potatisprodukter efter EU-inträdet, blir reflektionen att konsumenterna väljer de billigare produkterna. Det är främst importen från Nederländerna som pressat priserna. Det finns emellertid ytterligare överväganden att ta med i detta sammanhang. Den kraftigt ökade produktiviteten i Nederländerna i jämförelse med Sverige, har ej enbart sin bakgrund i ett bättre odlingsklimat utan även i en mera riklig användning av gödsel- och bekämpningsmedel.

De svenska kontraktodlarna tillämpar s.k. IP-odling. På sikt ökad användning av IP-odling i Nederländerna och i andra EU-länder och ett i Nederländerna minskat användande av gödsel- och bekämpningsme-

del, får konkurrensvillkoren mellan fabrikanterna i Sverige och i Nederländerna att något närma sig varandra. Är den svenska industrin då redan nedlagd, blir detta dock inte längre till någon nytta för Sverige eftersom arbetstillfällena då redan försvunnit. En sådan utveckling har skett i Danmark. Även i Finland finns en risk för en sådan utveckling. Där finns dock redan nu bl.a. ett stöd till producenterna av industripotatis med 16–17 öre per kilo. I Finland förbereds även insatser för en ökad FoU på detta område.

7.6.6 Småskalig gårdsbaserad livsmedelsförädling

Den småskaliga gårdsbaserade livsmedelsproduktionen har en klar utvecklingspotential sett ur ett marknadsperspektiv. En positiv utveckling skapar fortsatta möjligheter till nyföretagande inom den egna branschen, men kan också med sin många gånger profilskapande och kulinariska framtoning, bidra till att skapa ett intresse för svenska livsmedel i stort.

Det bör i sammanhanget också påpekas att förädlade livsmedel som produceras småskaligt inte enbart avsätts på en lokal marknad. Produkter av mer nischinriktad karaktär kräver i regel avsättning på en större marknad. En viss potential för export av småskaliga gårdsbaserade produkter torde också vara möjlig.

En satsning på småskalig gårdsbaserad livsmedelsförädling har också visat sig spela en viktig roll i landsbygdsutvecklingsarbetet samt för att skapa sysselsättning för kvinnor på landsbygden.

I takt med ökade möjligheter förefaller också problemen att öka. Marknads- och distributionssystemen blir mer komplexa och svåra att hantera för småskaliga producenter. Regler för offentlig upphandling begränsar inköpsmöjligheterna inom den offentliga sektorn.

För att den småskaliga gårdsbaserade livsmedelsproduktionen skall kunna utvecklas krävs att vissa hinder undanröjs samtidigt som insatser görs för att gynna utvecklingen.

Lagar, förordningar och byråkrati tenderar att öka, vilket kan utgöra ett allmänt problem för nystartade och befintliga företag. Inom livsmedelssektorn tillkommer dessutom mycket högt ställda tekniska krav av livsmedelshygieniska skäl. Det torde vara nödvändigt och möjligt att utveckla tillämpningen av regelsystemet så att kraven kan lösas på ett praktiskt och ekonomiskt realistiskt sätt, utan att avkall görs på slutproduktens hygieniska kvalitet och redlighet. En hög hygienisk standard på småskaliga gårdsbaserade livsmedelsprodukter är dessutom en del i den kvalitetsimage som är nödvändig av konkurrensskäl. Parallellt bör utökade krav ställas på företagarnas livsmedelshygieniska kunskap-

snivå. Kunskaper och erfarenheter om tillämpningsförfarande bör också inhämtas från andra EU-länder.

När det gäller de småskaliga gårdsbaserade livsmedelsföretagen finns ett stort behov av rådgivning, utbildning och övrig kompetensutveckling.

Behov finns av en ökad samordning mellan tillsyn och till denna knuten rådgivning. En ökad integrering mellan dessa båda kan dels minska kostnaderna för såväl myndigheter som företagare samt ge dels tydligare signaler till de företagarna vilka åtgärder som behöver vidtas.

För ytterligare beskrivning av frågor och åtgärder kring rådgivning, utbildning och annan kompetenshöjning, erfarenhetsöverföring samt övrigt utvecklingsarbete, hänvisas till avsnitt 8.5.2.2 samt 8.7.5.2.

Ytterligare ett hinder är bristen på samordning mellan i första hand myndigheter och andra institutioner som påverkar branschens utveckling. Erfarenheter kan hämtas från t.ex. Frankrike där det bl.a. sedan ett antal år finns en särskild kommission för utvecklingen av småskalig mejerihantering som av såväl näringen som myndigheterna upplevs ha stor betydelse.

Utredningen anser att det krävs ett förstärkt myndighetsansvar för att bistå de företag som avser att utveckla småskalig gårdsbaserad livsmedelsförädling. Vidare krävs ytterligare insatser för att vidareutveckla marknadsföring, kvalitetsarbete m.m. inom området.

En viktig faktor för fler framgångsrika småskaliga gårdsbaserade livsmedelsföretag är att de insatser som görs är uthålliga och ingår i ett sammanhållet program. Ett sådant program bör pågå i åtminstone fem år och helst tio år. På Irland bedrivs sedan fem år ett framgångsrikt programstyrt utvecklingsarbete. Ett motsvarande program har också utarbetats i Finland. Erfarenheter bör kunna erhållas från dessa länder.

7.6.7 Konkurrenslagen

Enligt utredningen har konkurrenssituationen på livsmedelsmarknaden markant förändrats efter EU-inträdet. Konkurrensen har haft en uppenbart prisåterhållande effekt. Utredningen konstaterar också att den reella och den presumtiva konkurrensen följaktligen har fungerat och är av stor betydelse. Dessa förhållanden måste enligt utredningen medföra att marknaden i konkurrensrättsligt hänseende definieras mot bakgrund av den nya konkurrensbilden. Detta bör innebära markanta förändringar i förhållande till den praxis som rådde före EU-inträdet.

Om ägarna till företagen inom livsmedelsindustrin bedömer att stor-driftsfördelar nås genom sammanslagningar, bör enligt utredningen sådana sammanslagningar på livsmedelsområdet knappast behöva förhindras med hänvisning till att en bristande konkurrens uppstår genom

det nya företagens marknadsdominans. EU har öppnat gränserna för den interna handeln mellan medlemsländerna och det saknas möjligheter för inhemska företag att under någon längre period ta ut några monopolvinster – trots en hög marknadsandel på den svenska marknaden. I jämförelse med de största företagen inom EU är även de största företagen i Sverige små eller medelstora.

Även om skillnader i förutsättningar föreligger mellan Sverige och Danmark, kan konstateras att såväl de effektiva danska slakterierna som mejerierna ofta både har en större omsättning och en större marknadsandel i Danmark än vad de svenska företagen har.

Den nya konkurrenssituationen inom livsmedelssektorn efter EU-inträdet måste enligt utredningen medföra att även s.k. federativt samverkan tillåts främst mellan ekonomiska föreningar i större utsträckning än tidigare. Det är viktigt att effektivitetsvinster genom t.ex. produktspecialisering tas till vara. En reell eller en presumtiv konkurrens är givetvis en viktig förutsättning för att samarbete skall tillåtas.

Statens konkurrensbevakning bör inom livsmedelsområdet enligt utredningen främst ligga på produkter där de inhemska företagen även efter EU-inträdet av skilda skäl har ett visst konkurrensskydd mot utländsk konkurrens. Detta kan gälla färskvaror och andra produkter, där transportkostnaderna utgör en konkurrensfördel för de inhemska företagen eller produkter där konkurrensen av andra skäl är begränsad.

7.7 Utredningens förslag

Det finns ett nära samband mellan landets produktion av jordbruksråvaror och livsmedelsindustrin. De förslag som utredningen lämnar i kapitel 5 och kapitel 6 för att förstärka effektiviteten och konkurrenskraften för jordbruket och trädgårdsnäringen bidrar således också till förbättrade förutsättningar för livsmedelsindustrin i Sverige. Förslagen i kapitel 8 avseende FoU och förslagen i kapitel 9 avseende exportfrämjande är också viktiga inslag för livsmedelsindustrins framtid.

Behovet av en ökad effektivitet ligger främst inom de branscher som tidigare inte var utsatta för en internationell konkurrens och vilka inte heller hade möjligheten att, i motsats till sina konkurrenter inom EU, kunna utvecklas på en stor marknad. Genom regleringar här i landet och genom internationella regleringar har hinder funnits för en expansion.

EU-inträdet har medfört ett starkt omvandlingstryck för tidigare icke internationellt konkurrensutsatta branscher. Inom dessa områden har de producentkooperativa industriföretagen en ledande ställning. Det är viktigt att dessa företag tillförs det kapital som fordras för den

effektivisering och rationalisering, som är nödvändigt för att hävda sig i den nya konkurrenssituationen efter EU-inträdet.

Enligt utredningens bedömning kommer temporära och kraftfulla åtgärder möjliggöra att även tidigare icke internationellt konkurrensutsatta delar av livsmedelsindustrin når en hög internationell konkurrensförmåga. Därvidlag bedömer utredningen att en inriktning på produkter med ett högt förädlingsvärde är viktig.

Konsumtionen av kalkon, inklusive storkalkon, ökar kraftigt i Europa. Regler om djurhållning, som även blir gällande i Sverige, kommer sannolikt att antas av Europarådet under år 1999. Reglerna är minimiregler. På djurskyddsområdet tillämpar Sverige i regel strängare krav på en god djurhållning än vad olika minimiregler föreskriver.

Utredningen föreslår att regler skyndsamt utformas som ger möjlighet att bedriva en konkurrenskraftig produktion av storkalkon i Sverige.

Livsmedelsindustrin arbetar under de allmänna förutsättningarna för företagande i Sverige. Önskar staten få till stånd viss produktion och därmed sysselsättning i landet måste staten – när avgörande skillnader i produktionskostnader, beskattning m.m. föreligger – anpassa sig till konkurrentländerna. Ett exempel på en olikartad beskattning mellan EU-länder är beskattningen på öl. I Sverige har skatten på normalt starköl från och med år 1997 sänkts från 12 kr/l till 7,50 kr/l. Med tanke på att skatten i Tyskland är 85 öre/l och i Danmark 3,50 kr/l, kommer knappast de svenska bryggerierna – främst genom den allt ökande privata införseln – att kunna behålla sina volymer om den totala konsumtionen inte ökar.

Det är uppenbart att stora skatteskillnader i konsumentledet leder till en ojämlig konkurrenssituation som snedvrider handeln. Utredningen föreslår att en fortsatt anpassning till beskattningen av öl i andra länder skall ske – framför allt i förhållande till Danmark.

Socket som insatsvara vid produktion av läskedrycker i Norge är inköpt på världsmarknaden till ett lägre pris än det socker som används vid produktion av läskedrycker i Sverige. Detta snedvrider konkurrensen mellan länderna.

Utredningen föreslår att frågan om import av läskedrycker i vilka det ingår socker som inköpts till världsmarknadspris tas upp till förhandlingar mellan EU och Norge.

På grund av statsfinansiella skäl föreslår utredningen enbart på några punkter – bland dem att det svenska jordbruket jämföres med industrin vad gäller beskattningen på el och eldningsolja – att åtgärderna skall genomföras snarast. Nedsättningen av skatten på dieselolja och handelsgödsel föreslås således genomföras på viss sikt.

Skatten på dieselolja är en betydande kostnad i jordbruket, bl.a. i potatisodlingen. Produktionen av särskilt förädlade potatisprodukter som pommes frites och potatismos påverkas i hög grad av förhållandena på EU-marknaden. På grund av de ojämlika konkurrensförhållandena som råder mellan främst nederländska och svenska odlare, borde de svenska kontraktsodlarna snarast få mera jämlika konkurrensvillkor i förhållande till i första hand nederländska odlare.

Utredningen föreslår att industrin efter samråd med potatisodlarna lägger fram en handlingsplan för regeringen som visar under vilka förutsättningar den svenska industrins produkter kan bli konkurrenskraftiga. Denna handlingsplan kan sedan ligga till grund för överväganden om statliga insatser

Även de största svenska livsmedelsindustriföretagen är i en europeisk jämförelse små eller medelstora. Om en ökad effektivitet nås genom samarbete eller sammanslagningar bör tillämpningen av konkurrenslagen i regel inte lägga hinder för att utnyttja dessa effektivitetsvinster – även om företagen därigenom når en stor marknadsandel i Sverige. Livsmedelsföretagen här i landet kan inte, utan att nya konkurrenter snart kommer in på marknaden, ta ut några monopolvinster. Marknaden är i regel inte längre enbart Sverige utan marknaden bör i konkurrens-hänseende i regel definieras som hela EU-området eller en del därav.

Utredningen anser att det vid tillämpningen av konkurrenslagen bör klart komma till uttryck att den svenska livsmedelssektorn kommit i en helt ny konkurrenssituation efter EU-inträdet.

Ett hinder för utvecklingen av de småskaliga gårdsbaserade livsmedelsföretagen är bristen på samordning och samverkan mellan i första hand myndigheter och andra institutioner som påverkar branschens utveckling.

Utredningen föreslår att en samverkansgrupp inrättas för den småskaliga gårdsbaserade livsmedelsproduktionen. Gruppens arbete bör ha som huvudmål att öka samordningen mellan myndigheter, öka samordningen mellan myndigheter och näring, minska byråkratin och andra faktorer som hämmar utvecklingen av en småskalig produktion av livsmedel. En särskilt viktig uppgift är att anpassa tillämpningen av regelverken till de små företagens struktur.

Samverkansgruppen bör också få i uppdrag att utarbeta ett samlat program för att främja det småskaliga gårdsbaserade livsmedelsföretagandet. Gruppen bör gemensamt besluta om vilka åtgärder som skall genomföras och vem som ska utföra arbetet.

Samverkansgruppen föreslås också fungera som ett rådgivande organ och diskussionsforum för olika utvecklingsinsatser. Exempel på deltagare i en samverkansgrupp är SIK, SLU, Livsmedelsverket, Glesbygdverket, Jordbruksverket, NUTEK, Hushållningssällskapens förbund, LRF samt Riksföreningen Svensk Lantmat.

Utredningen föreslår att Glesbygdverket får i uppdrag att samordna detta arbete som har stor betydelse för landsbygdens utveckling. Myndigheten föreslås tillföras 0,5 miljoner kronor för att samordna gruppens verksamhet. För att genomföra det handlingsprogram som gruppen skall ta fram föreslås ett anslag på 1,5 miljoner kronor.