



Regeringskansliet
Socialdepartementet

En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker 2021:95

Lantbrukarnas Riksförbund (LRF) har beretts möjlighet att yttra sig över utredningsförslaget En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker 2021:95. LRF har även representerats av en sakkunnig expert i utredningens förordnade expertgrupp, och vill härmed inkomma med följande yttrande.

Sammanfattning

Utredningen har presenterat ett väl genomarbetat regleringsförslag omgärdat av strikta begränsningar utifrån förutsättningarna i utredningsdirektivet.

Förslaget innebär en restriktiv form av gårdsförsäljning som är förenlig med EU-rätten, och som inramas av skyddsåtgärder för att detaljhandelsmonopolets ställning inte försvagas, samt säkerställer att folkhälsan inte påverkas negativt.

LRF tillstyrker utredningens förslag och anser att utredningen visat att det inte finns rimliga skäl att fortsatt förbjuda gårdsförsäljning.

Som framgår av LRFs redogörelse nedan vill vi i någon del av författningsförslaget lämna förslag till ytterligare förbättring som skulle göra regleringen om gårdsförsäljning ännu mer träffsäker och ändamålsenlig.



Förslagets innehåll i korthet

- Gårdsförsäljning kan bara sökas av den som kan erbjuda ett betalt besöksarrangemang med kunskapshöjande innehåll.
- Endast försäljning av egentillverkade drycker från tillverkning- eller odlingsstället
- Försäljning får endast ske mellan klockan 10:00 och 20:00
- Begränsade kvantiteter per kund och köptillfälle ej överstigande 0,7 L spritdryck, 3L vin, 3L starköl och 3L andra jästa drycker.
- Hantverksmässig tillverkning där årlig produktionsvolym ej får överstiga 75 000L spritdrycker, 500 000L jästa drycker med upp till 10% alkohol eller 200 000L jästa drycker med mer än 10% alkohol.
- Krav på oberoende från andra producenter överstigande årliga produktionsvolymen ovan.
- Priset på alkoholdryckerna och upplevelsetjänsten får inte sättas lägre än självkostnaden med ett skäligt påslag och inte lägre än Systembolagets pris på samma produkt.
- Kommunen skall utförda ett särskilt tillstånd för gårdsförsäljning och utöva tillsyn.
- Gårdsförsäljningstillståndet är tidsbegränsat till den 1 juli 2029.
- Lagstiftningen skall gälla under sex år från tidigast den 1 juli 2023 till den 1 juli 2029, och kan därefter upphävas, förlängas eller permanentas.

LRFs synpunkter kring utvalda delar av utredningens betänkande och författningsförslag

9. EU-rättsliga förutsättningar för gårdsförsäljning med ett i övrigt bibehållet detaljhandelsmonopol

Utredningens förslag bygger på en modell som säkerställer att gårdsförsäljning sker i begränsad omfattning med utgångspunkt i att stärka besöksnäringen, och som utgår från att besöket på tillverkningsstället står i centrum - snarare än själva försäljningen - genom en betald besöksupplevelse på tillverkningsstället.

Förslaget ställer krav på ett upplevelsearrangemang till självkostnadspris på tillverknings- eller odlingsställe, samt krav på hantverksmässig tillverkning. Förslaget innebär också begränsningar avseende kvantiteter per kund och tillfälle liksom begränsningar avseende producerad årsvolym och oberoende.



LRF vill belysa att gårdsförsäljningsmodellen skiljer sig väsentligt från detaljhandelsmonopolets affärsmodell. I den senare kan besökare i sin närmiljö uppsöka ett Systembolag och fritt välja bland ett stort utbud av produkter och köpa med sig dessa i obegränsade mängder, utan krav på att kombinera detta med någon form av avgiftsbelagd kunskapsöverföring. Systembolagets affärsmodell inkluderar även numer ett erbjudande om hemleverans av alkohol i hela Sverige med beställning online.

Genom att modellen för gårdsförsäljning omgärdas av strikta regleringar kopplade till besöksnäringstjänster snarare än till detaljhandel, är LRFs bedömning att ett införande av gårdsförsäljning i Sverige inte torde komma i konflikt med gällande EU-rätt.

Även om utredningen bedömer att det går att förena en restriktiv gårdsförsäljning i kombination med ett bevarat detaljhandelsmonopol med EU-rätten, går det inte att med säkerhet veta hur EU-domstolen kommer att se på frågan.

För detaljhandelsmonopol finns en specialreglering i artikel 37 FEUF. Bestämmelsen kräver *inte* att statliga handelsmonopol avskaffas, utan att dessa ska anpassas så att de är fullt ut icke-diskriminerande.

Regeringen kommer ha möjlighet att föra en dialog med Europeiska kommissionen om förslaget förenlighet med EU-rätten innan det kan antas.

Om EU-domstolen skulle göra en annan bedömning skulle Sverige vara skyldig att anpassa regleringen, eller i värsta fall, slopa rätten till gårdsförsäljning. Sverige skulle däremot *inte* vara tvunget att avskaffa detaljhandelsmonopolet.

Enligt utredningens bedömning finns det marginal i de EU-rättsliga bedömningarna. Det är dock enbart EU-domstolen som kan fastställa tolkningen av EU-rätten.

LRF anser att utredningens bedömning är rimlig och bygger på en mycket väl genomförd analys.

10.2.1 Formerna för gårdsförsäljning

Utredningen föreslår att gårdsförsäljning ska avse detaljhandel med alkoholdrycker på tillverknings- eller vinodlingsstället i samband med ett studiebesök eller en föreläsning som erbjuds allmänheten mot betalning och som har anknytning till den aktuella alkoholdrycken.

LRF anser att utredningen har gjort ett klokt vägval i att koppla villkor om en besöksnäringstjänst till försäljningsformen för gårdsförsäljning, och att det är just



denna särskiljning från detaljhandelsmonopolet som gör regleringen EU-rättsligt möjlig.

LRF vill dock understryka vikten av tydlighet angående vad som kan godkännas som ett kunskapshöjande arrangemang inför det kommande arbetet med framtagande av regelverk och att ett företagsfrämjande utvecklingsperspektiv tillämpas i detta arbete.

10.2.2 Endast i begränsade kvantiteter

Utredningen föreslår att den kvantitet som får säljas till varje enskild kund vid samma besökstillfälle inte får överstiga 0,7 liter spritdryck, 3 liter vin, 3 liter andra jästa drycker, och 3 liter starköl.

Med strikta kvantitativa begränsningar för hur mycket som går att sälja per kund och köptillfälle säkerställs alltså ytterligare i utredningens förslag att modellen för gårdsförsäljning väsentligt skiljer sig från detaljhandelsmonopolet, samt att gårdsförsäljning endast marginellt påverkar den svenska totalkonsumtionen.

Från flera producentföreningar har framförts synpunkten att de föreslagna kvantiteterna är för låga för att skapa tillräcklig efterfrågan från turister och potentiella besökare.

Den analys av folkhälsoeffekter och branschtillväxt som utredningen uppdragit åt Sweco att genomföra visar att gårdsförsäljning kommer att vara mycket begränsad.

I beräkningsunderlaget är försäljningsvolymerna villkorade till 0,7 liter spritdryck, 4,5 liter vin eller andra jästa drycker eller 5 liter starköl.

Med de övriga föreslagna villkoren som styr bl.a. försäljningstider, priser och krav på ett betalt upplevelsearrangemang, uppskattar Sweco att gårdsförsäljning kommer att uppgå till 0,34 procent av den totala anskaffningen av alkohol 2025. Uppskattningen bygger Sweco på förutsättningen att branschen växer 7% per år och ett antagande att ca 80% av alla befintliga dryckesföretag väntas starta gårdsförsäljning.

Swecos beräkningsunderlag bygger som synes på en bredare förutsättning än utredningens strikta förslag. Det omfattar heller inte villkor om småskalighet och oberoende.

LRF bedömer att de villkorade försäljningsvolymerna som Sweco har använt i sin konsekvensanalys skulle utgöra tillräckligt grund för en särskiljande reglering.

10.3.3 Småskalighet och oberoende

Utredningen föreslår en reglering som ställer krav på att tillverkarens årliga produktionsvolym ej får överstiga 75 000 liter spritdrycker, 500 000 liter jästa drycker med upp till 10 volymprocent alkohol eller 200 000 liter jästa drycker med mer än 10 volymprocent alkohol, samt att tillverkaren är oberoende från tillverkare med produktionsvolymerna som överstiger ovan nämnda volymer.

LRF anser att denna regleringsnivå är alltför strikt och bedömer att den kommer att resultera i att ett flertal mindre och hantverksmässiga dryckestillverkare utestängs från möjligheten till gårdsförsäljning.

I den ovan nämnda analys som utredningen uppdragit åt Sweco att genomföra finns det inga indikationer som pekar på att reglerade årsproduktionsvolymerna skulle påverka tillgänglighet och folkhälsa.

Svensk dryckesproduktion består i så hög grad av just småskaliga och oberoende tillverkare, att ett krav om småskalighet och oberoende inte kan ses vara särskilt styrande ur ett tillgänglighetsperspektiv.

Många av de företag som i förslaget utesluts pga. årsvolymbegränsningar är i termer av omsättning och antal anställda att definiera som småföretag, och lokaliserade till just landsbygd. Flera av dem ligger i norra Sverige där många av de småskaliga destillerierna återfinns, därtill ett antal bryggerier. De har varit etablerade i 10–20 år, och tillsammans med lokalsamhället, börjat bygga upp besöksverksamhet där de erbjuder tjänster kring måltidsturism.

LRF syn är att en gårdsförsäljningsreform även bör inkludera dessa företag att omfattas av möjligheten att starta gårdsförsäljning, då de kommer att vara viktiga motorer för besöksnäringen i sin region, liknande de som vi kan se i andra länder, till gagn för både den regionala utvecklingen och de småskaliga producenter som tillåts starta gårdsförsäljning.

LRF bedömer att kravet om hantverksmässiga produktionsmetoder, i kombination med begränsad inköpskvantitet per köptillfälle, är fullt tillräckligt för att regleringen om gårdsförsäljning i första hand skall riktas mot mindre och småskaliga dryckesföretag. Att i lag bygga in hinder för hållbar ekonomisk och social tillväxt vore hämmande för besöksnäringens utveckling, och riskerar ”straffa” företag som är duktiga på att skapa arbetstillfällen och regional attraktionskraft.



LRF anser att det är angeläget att lagstiftaren inser att dryckestillverkare måste tillåtas växa till en storlek där det går att driva företag med såväl ekonomisk som social hållbarhet. Först då kan de gynna sitt lokalsamhälle, hantera semestrar och utveckla sin besöksverksamhet.

Det finns många exempel på områden runtom i Europa som skapat välbesökta regioner för besöksnäring som inkluderar många olika aktörer, och där just en eller flera dryckesprodukter med stark regional anknytning står i centrum.

Dessa områden har mycket sällan uppstått av en slump. De har tvärtom uppstått genom långsiktiga och genomtänkta politiska beslut, och av en näring som givits förutsättningar och spelregler att arbeta i starka nätverk över disciplinränsar med målsättning att utveckla den lokala och regionala plats de tillhör.

Genom tillåten gårdsförsäljning utan krav på småskalighet och oberoende skulle även *växande* dryckesproducenter ges möjligheter att bli en tillväxtmotor, inte minst på landsbygden, och på ett effektivare sätt medverka till vision och mål om hållbar tillväxt i den Nationella Livsmedelsstrategin liksom i den svenska Strategin för hållbar turism och växande besöksnäring.

LRF önskar med anledning av ovanstående att det föreslagna kravet på årsvolymbegränsningar och oberoende stryks från författningsförslaget.

10.4.1 Egen eller lokal produktion av råvara

LRF delar utredningens bedömning att ej ställa krav på att råvaran odlas på den egna gården. Om produktion av egen råvara skulle ställas som villkor, skulle det exkludera merparten av tillverkare av öl, cider och spritdrycker. Det skulle också innebära att reformen skulle vara svårtillämpad i hela landet.

10.4.2 Lokalisering på landsbygd

LRF delar utredningens bedömning i att inte ställa krav på att den som ansöker om gårdsförsäljning skall vara lokaliserad på landsbygden, då en sådan reglering skulle vara svår att rättfärdiga med avseende på principer om likabehandling och svårmotiverade gränsdragningar som skulle medföra konkurrensnedvidande effekter.



Övrig kommentar

Småskaliga producenters försäljning via Systembolaget

Idag utgör Systembolagets möjlighet att sälja via TSLS den största försäljningskanalen för småskaliga producenter, och kommer även i fortsättningen att vara nödvändig för att producenter skall nå marknad.

Dryckestillverkare har uttryckt oro över att ett införande av gårdsförsäljning skulle leda till att Systembolaget tar bort sitt sortiment för lokalt och småskaligt (TSLS). Efterfrågan på småskaliga och lokala produkter är hög, och det finns inget på marknaden som antyder att efterfrågan skulle minska om gårdsförsäljning införs. Det finns snarare skäl att tro att efterfrågan på småskaliga hantverksprodukter skulle kunna öka hos Systembolaget eftersom dessa förmodas uppmärksammas i större utsträckning. Intresset för gårdsförsäljning från konsumenthåll kan antas smitta av sig på efterfrågan på dessa produkter hos Systembolaget.

Systembolaget har dock framhållit till utredningen att man inte säkert kan motivera att fortsatt ge samma generösa tillträde för lokala produkter som man idag erbjuder genom TSLS-sortimentet. Systembolaget har också påpekat att man utifrån konkurrensrättsliga regler kan komma att behöva utvärdera vilken försäljningsdata som kan delas med leverantörer som bedriver gårdsförsäljning.

Från svenska dryckesproducenter finns en önskan om att ägardirektiven från regeringen bör vara formulerade på så sätt att småskaliga eller svenska dryckesproducenters möjligheter till försäljning via Systembolaget inte begränsas.

För Lantbrukarnas Riksförbund

Ingrid Eilertz
Enhetschef LRFs Branscher
Näringspolitik och Företagande

Anna Kaijser, Handläggare
Branschansvarig, LRF Lokal mat och dryck