

Stockholm 6 maj 2022

Gällande: En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker

## Remissvar gällande utredningen ”En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker”

Stockholms Handelskammare är en näringslivsorganisation som verkar för att göra den svenska huvudstadsregionen till Europas bästa. Stockholms Handelskammare grundades 1902 och är Nordens äldsta handelskammare. Våra medlemsföretag anställer tillsammans omkring 500 000 människor.

Härmed inkommer vi med vårt remissyttrande gällande utredningen ”En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker”.

### Sammanfattning

Stockholms Handelskammare **tillstyrker** utredningens förslag om införandet av en möjlighet för småskaliga alkoholproducenter att sälja alkoholdryck i anslutning till tillverkningsstället. Stockholms Handelskammare vill dock se en justering av förslaget så fler typer av producenter omfattas av möjligheten att sälja egenproducerad alkoholdryck.

### Bakgrund

Den 8 december 2021 presenterades utredningen En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker av den särskilda utredaren Elisabeth Nilsson.

I utredningen föreslås att gårdsförsäljning av alkoholdrycker ska tillåtas i anslutning till ett betalt studiebesök eller föreläsning med anknytning till den aktuella produkten på tillverkningsstället. Vidare begränsas mängden dryck som får försäljas genom ett antal kriterier.

Reglerna föreslås träda i kraft 1 juli 2023 och gälla i sex år, det vill säga fram till 1 juli 2029.

Stockholms Handelskammare

A Brunnsgatan 2, 103 21 Stockholm

P Box 16050, 103 21 Stockholm

E [info@stockholmshandelskammare.se](mailto:info@stockholmshandelskammare.se)

T 08-555 100 00



## Synpunkter

### Prissättningsreglering vid studiebesök skapar onödiga tillämpningsproblem

Utredningen föreslår att priset för det studiebesök eller den föreläsning som ska erbjudas inte ska få sättas lägre än självkostnaden med ett skäligt påslag.

Stockholms Handelskammare ställer sig frågande till om den typen av prisreglering krävs för att bibehålla folkhälsan. Det bör i stället lämnas fritt till tillverkaren att besluta om pris utifrån den modell man själv finner lämplig.

Det finns en betydande risk att prissättningsregeln för studiebesök försvårar tillämpningen av lagstiftningen för tillverkare och tillsynsmyndigheter. Hur bedöms exempelvis vad som är ett *skäligt påslag*? Här lämnar utredningen och lagtexten ytterst lite ledning. Det finns inte heller någon legaldefinition av *skäligt påslag* att använda sig av vid tolkning.

Det samma gäller frågan om självkostnad. Det är inte alltid enkelt att uppskatta vad en timmes guidad tur runt tillverkningsanläggningen kostar för den anställda som pausar sitt arbete eller dröjer kvar efter arbetet. Exempelvis skulle det kunna vara en egenföretagare som inte tar ut extra lön för den timmen, vilket resulterar i att självkostnaden för bryggeriet eller destilleriet är nära obefintlig. Det är inte heller tydligt vad utredaren uppfattar är ett *skäligt påslag* för en rundvisning som inte har någon kostnad för tillverkaren.

För att säkerställa en förutsebar tillämpning av lagstiftningen rekommenderar Stockholms Handelskammare att prissättningsregeln för studiebesök utgår eller justeras i det slutliga lagförslaget.

Utredningen bedömer att prisregleringen är nödvändig för att förslaget ska stämma överens med EU-rätten. Stockholms Handelskammare föreslår att frågan lyfts med EU-kommissionen i det samråd som kommer ske innan lagförslaget går till riksdagen.

### För lågt satta gränsvärden för tillåten produktionsvolym

Utredningen föreslår att möjligheten att erbjuda gårdsförsäljning ska begränsas av tillverkarens årliga produktionsvolym. Enligt utredningens förslag får tillverkaren ha en högsta årlig produktionsvolym om som mest 75 000 liter spritdrycker, 500 000 liter jästa drycker med upp till 10 volymprocent alkohol (exempelvis öl eller cider) eller 200 000 liter jästa drycker med mer än 10 volymprocent alkohol (exempelvis vin och fruktvin).

De högsta tillåtna produktionsvolymerna som föreslås förefaller vara hämtade från finsk rätt och motiveras inte i någon större utsträckning. I övrigt saknas motivering med förankring i forskning eller andra relevanta källor.

Det finns flera producenter som skulle ha potential att utvecklas som besöksdestinationer om begränsningen av tillåten produktionsvolym justerades eller togs bort. Nedan listas ett urval som skulle stå utanför regelverket om gårdsförsäljning:

- Hernö Gin, 92 000 liter spritdryck (2021), enligt egen uppgift världens mest prisbelönta gindestilleri. (Härnösand)
- Nils Oscar, 1,2 miljoner liter jäst dryck med upp till 10 procent alkohol (2018), vunnit flera priser i Beer World Cup. (Nyköping)
- Oppigårds Bryggeri, över 1 miljon liter jäst dryck med upp till 10 procent alkohol (2019). (Hedemora)
- Poppels, över 1 miljon liter jäst dryck med upp till 10 procent alkohol (2019). (Jonsered)

Syftet med utredningens förslag är bland annat att utveckla Sverige som besöksdestination. Genom att exkludera en rad tillverkare med för stora produktionsvolymerna så riskerar man att delvis misslyckas med den målsättningen. Många av de större producenterna har en för hög produktionsvolym för att få sälja på plats på bryggeriet eller destilleriet. Samtidigt är de väletablerade och har en stor publik. Det innebär att de således har potential att bidra till turismen i Sverige.

Stockholms Handelskammare ser en mycket begränsad risk för folkhälsan i att även större aktörer, likt de listade ovan, tillåts sälja alkohol på samma sätt som mindre tillverkare. Däremot finns betydande uppsidor i ökade arbetstillfällen och bättre förutsättningar för svensk landsbygd när turismen ökar.

Utifrån detta föreslår Stockholms Handelskammare att de nivåbegränsningar som föreslås i första hand tas bort eller i andra hand justeras upp så att de mer etablerade producenterna också får förutsättningar att bedriva gårdsförsäljning. Stockholms Handelskammare uppfattar inte heller att det finns några hinder i EU-rätten för att höja gränsvärdena för högsta tillåtna produktionsvolym.

## Regelverket bör gälla utan tidsbegränsning

Utredningen föreslår att regelverket i ett första steg ska gälla i sex år från ikraftträdandet.

Stockholms Handelskammare ifrågasätter värdet av en så kallad solnedgångsklausul, det vill säga att en regel ska sluta gälla efter ett visst datum. Det riskerar att begränsa viljan att investera i nya besöksupplevelser, då regelverket är för kortsiktigt i sin utformning. För tillverkarna är det sannolikt viktigt att veta att man kan räkna hem nya investeringar till följd av regelverket, och det är inte säkert att det kan ske redan inom sex år.

Stockholms Handelskammare rekommenderar därför att regelverket bör gälla utan tidsbegränsning. Det är även mer förenligt med den svenska normgivningstraditionen. I det här fallet finns inget skäl att göra avsteg från den praxis som gäller på området. Det finns inte heller några krav i EU-rätten om att införa en tidsbegränsning, vilket utredningen även klargör.

För Stockholms Handelskammares räkning,

---

Fredrik Erfelt, biträdande näringspolitisk chef

6 maj 2022

---

Carl Bergkvist, näringspolitisk expert

6 maj 2022