

Merbetalningar för kött – var hamnar de?

– en intervjuundersökning hösten 2008

- Butikspriserna i Sverige på importerat kött är mycket lägre än i exportländerna.
- Svenska merkostnader är en nackdel vid försäljning till storhushåll och industri.
- Produktiviteten är högre i andra EU-länder p.g.a. storskalighet, kortare avstånd och lägre löner.



Merbetalningar för kött – var hamnar de?

– en intervjuundersökning hösten 2008

Utredningsenheten 2009-01-19
Författare: Håkan Loxbo

Sammanfattning

Jordbruksverket publicerade i mars 2008 rapporten Mervärden för svenskt kött (Rapport 2008:5). I rapporten konstaterades att svenska producentpriser för nötkött, gris och kyckling låg på EU-snitt eller lägre trots att prisskillnaderna mellan svenskt kött och importerat kött i detaljhandeln var betydande. En slutsats låg nära – svenska konsumenter betalar mer för svenskt kött men dessa merbetalningar går inte till producenterna. Frågan var alltså var dessa merbetalningar hamnar? Försvinner merbetalningarna till följd av dålig konkurrens i detaljhandeln eller p.g.a. svag effektivitet i förädlingsledet? Eller både och?

Jordbruksverket lämnade svaret öppet. Från flera håll uppmärksammades frågan och framhölls det angelägna i att förklara vad prisskillnaderna beror på. I syfte att få fram sådana förklaringar har Jordbruksverket hösten 2008 genomfört ett antal intervjuer med nyckelpersoner på företag i köttbranschen, i detaljhandel, i importledet respektive i slakt och styckning. Det underlag som framkommit i intervjuerna indikerar bl.a.

- högre priser på hemmamarknaden i exporterande EU-länder än på export och att prisskillnaden mellan svenskt kött och prisnedsatt importerat kött inte kan användas som ett mått på svenska merbetalningar.
- reella kvalitetsskillnader i en del fall mellan svenska detaljer och import, t.ex. större mängd vatten i fryst importerad kyckling än i fryst svensk kyckling eller bättre putsning av svensk fläskfilé än importerad. Dyliska skillnader motiverar ett högre svenskt kilopris i detaljhandeln.
- lägre produktivitet i det svenska förädlingsledet än i konkurrentländerna. Detta beror till stor del på att de volymer som förädlas i Sverige är mindre. Större volymer gör det lättare att utnyttja kapaciteten fullt. Detta är mest typiskt för nötkött och gris. Danmarks högre produktivitet beror till stor del på större volymer och mindre avstånd. I Irland möjliggör större volymer en effektivare disposition av produktionslinjerna.
- att marginalerna¹ i handeln i princip är desamma för svenskt respektive importerat kött. Det kan dock förekomma skillnader mellan olika slag av kött.
- att importerat kött av volymiskäl är lämpligare att sälja till kampanjpriser än svenska produkter och därför ofta fungerar som lockvara i detaljhandeln

Flera intervjupersoner har framhållit att svenska köttpriser i butik är relativt låga jämfört med butikspriser i andra EU-länder, t.ex. Danmark eller Tyskland. Detta framgår också av KPI-utvecklingen och har nyligen vad gäller Danmark visats i bl.a i en matkassejämförelse av Sydsvenska Dagbladet. Priserna i butik är enligt intervjupersonerna alltför låga för att möjliggöra en tillräcklig betalning för svenska mervärden.

Den prisskillnad mellan svenskt kött och import som har påvisats av Jordbruksverket utgör enligt intervjuvarerna inte en lika stor vinst för detaljhandeln som skillnaden kan antyda eftersom jämförelsen görs med importerat kött som ofta är nedsatt i pris jämfört med prisnivåerna i ursprungsländerna. Tvärtom hävdas från detaljhandelns sida att kött

¹ För det mesta avses marginalerna i procent

inte är särskilt lönsamt. Lönsamheten ligger i andra delar av försäljningen. Köttet behövs dock för att få kunder till butiken.

Detaljhandeln är dock den kanal som betalar bäst till köttindustrin. Det stora problemet för slakt- och styckningsindustrin är att den mindre lönsamma försäljningen till storhushåll, industri och export har en stor och ökande andel av den totala försäljningen. Alltför höga andelar mindre lönsam försäljning minskar slakteriernas betalningsförmåga till leverantörer av slaktdjur.

Innehåll

1	Bakgrund	1
1.1	Mål.....	1
2	Metod	2
2.1	Omfattning.....	2
2.2	Avgränsning	2
2.3	Angreppssätt.....	2
2.4	Genomförande	2
3	Sammanfattning av intervjusvar	4
3.1	Varför når skillnaderna i butik till förmån för svenskt kött inte fram till de svenska köttproducenterna?.....	4
3.2	Hur görs påslagen i butik? Är påslagen lika stora för svenskt kött och import?	5
3.3	Betydelse av kampanjvaror? Skillnader i prissättning av import och svenskt kött vid kampanjer?	5
3.4	Hur återspeglas svenska mervärden (djurskydd, öppna landskap etc) i köttpriserna?	6
3.5	Hur påverkar förädlingskostnaderna priserna?.....	6
3.6	Har importen samma prisbild i ursprungsländerna?.....	7
3.7	Betydelsen för prisskillnaderna av struktur, långa avstånd, ägande, koncentration, lönekostnader m.m.	8
3.8	Struktur, kostnader, lönsamhet m.m.	9
3.9	Jordbruksverkets kommentarer	10
4	Bilagor	13
4.1	Säljbrev.....	13
4.2	Intervjusvar.....	15

1 Bakgrund

Jordbruksverket publicerade i mars 2008 rapporten Mervärden för svenskt kött (Rapport 2008:5). I rapporten konstaterades att svenska producentpriser för nötkött, gris och kyckling låg på EU-snitt eller lägre trots att prisskillnaderna mellan svenskt kött och import i detaljhandeln var betydande. En slutsats låg nära – konsumenterna betalar mer för svenskt kött men dessa merbetalningar² går inte till producenterna. Frågan var alltså var dessa merbetalningar hamnar? Försvinner merbetalningarna till följd av dålig konkurrens i detaljhandeln eller p.g.a. svag effektivitet i förädlingsledet? Eller båda?

Jordbruksverket lämnade svaret öppet. Från flera håll uppmärksammades frågan och framhölls det angelägna i att förklara vad prisskillnaderna beror på. I syfte att få fram sådana förklaringar har Jordbruksverket hösten 2008 genomfört ett antal intervjuer med nyckelpersoner på företag i köttbranschen, i detaljhandeln, i importledet respektive i industrin.

1.1 Mål

Målet är att kunna svara på frågan om merbetalningarna för svenskt kött försvinner till följd av dålig konkurrens i detaljhandeln eller p.g.a. svag produktivitet i förädlingsledet eller båda. Studien ska bidra till att öka förståelsen hos närmast berörda aktörer inom handel och industri av orsaker och samband som förklarar var merbetalningarna för svenskt kött hamnar. Det är också önskvärt att denna information når konsumenter och producenter.

Det är sannolikt omöjligt att fastlägga några absoluta ”sanningar” om orsakssambanden. Det handlar snarare om mer eller mindre tydliga indikationer. Mål/syfte med undersökningen är att finna förklaringar, inte bovar. Öppen information om prissättning och marginaler för kött i olika prisled saknas. Eventuella svar på frågan måste därför bli relativt grova.

² Exempel på nationella svenska regler som är strängare och innebär högre kostnader än i många andra EU-länder är tillåtna mått i djurstallar och burar liksom regler för hur djurmiljön ska vara beskaffad för att djuren ska kunna leva så naturligt som möjligt. De svenska beteskraven och den strikta svenska foderlagstiftningen som lyckas hålla salmonellan i schack och svenska smittskyddsåtgärder för att förebygga salmonellautbrott är andra exempel på åtgärder som innebär högre kostnader i Sverige.

2 Metod

2.1 Omfattning

Svenskt och importerat kött som säljs på den svenska marknaden inklusive beredda³ produkter omfattas av utredningen. Export omfattas inte. Studien fokuserar på prisskillnader för färska, oberedda köttprodukter i detaljhandeln eftersom skillnaderna är störst för denna kategori.

2.2 Avgränsning

Innebörden av ”mervärden” i denna studie liksom i den förra studien är att om en produkt med svenskt ursprung betingar ett högre pris än motsvarande importerade produkt så finns ett mervärde som utgörs av skillnaden mellan priserna. Detta kan bero på att svenska konsumenter förknippar svenskt kött med imateriella, omätbara egenskaper⁴ såsom öppna landskap och bättre djurskydd samt med olika materiella, mer mätbara produkttegenskaper som konsumenterna upplever finns hos svenskt kött (kvalitet, smak, färskhet, smittfrihet m.m.).

Undersökningen syftar inte till att förklara eventuella svenska mervärden för exporterade livsmedel. ”Kött” är liksom i den tidigare studien begränsat till nötkött, griskött och kycklingkött.

2.3 Angreppssätt

I brist på öppen information/statistik om priser och påslag/marginaler i prisleden mellan producent- och konsumentpris återstår att fråga de aktörer på köttmarknaden som genom sin verksamhet bör ha god kännedom om de frågeställningar som studien försöker besvara. Med utgångspunkt från syftet - att få en någorlunda god uppfattning om hur prisskillnaderna mellan svenskt kött och import kan förklaras och inte i detalj förklara eller kvantifiera prisskillnaderna - bedömdes det vara tillräckligt att göra ett antal intervjuer med nyckelpersoner i köttbranschen. För att lyckas med detta måste intervjuerna vara sanktionerade på hög nivå i företagen.

2.4 Genomförande

Först bedömdes framkomlighet och upplägg av studien. Sonderingar gjordes om vilka företag som borde ingå i studien och personer som härvidlag skulle vara lämpliga att medverka. En lista upprättades över sådana företag⁵/personer. En utgångspunkt var att intervjuföretagen skulle representera minst hälften av svensk köttproduktion, köttimport och försäljning av kött i detaljhandeln. Ett ”säljbrev” med försäkran om att eventuell medverkan skulle ske anonymt, en bakgrundsdiskussion och exempel på intervjufrågor (se bilaga 4.1) skickades till tänkbara intervjupersoner på listan. I anslutning till

³ Beredda produkter är allt annat kött än färskt, kylt eller fryst alltså saltat, torkat, rökt, konserverat, kokt eller stekt och kött i färdiga maträtter t.ex. charkuterivaror som skinka, korv, pastej, hamburgare, köttbullar, köttkonserver eller maträtter som pyttipanna, kåldolmar, pizzor och piroger

⁴ brukar ofta kallas för kollektiva nyttigheter

⁵ Intervjuer skulle göras med företag i detaljhandeln vilkas samlade marknadsandelar utgjorde större delen av den svenska marknaden. Samma urvalskriterium gällde för importledet respektive industrin.

säljbrevet kontaktades de tilltänkta intervjupersonerna på företagen på telefon för att komma överens om och för att boka in intervjuer. Under perioden 11 september – 24 oktober gjordes ett antal intervjuer genom besök hos slakt- och styckningsföretag, detaljhandelsföretag samt köttimportörer. I några fall gjordes intervjuerna på telefon. Intervjuerna genomfördes med utgångspunkt från de frågeställningar som hade skickats ut i förväg. I flertalet fall var företagen positiva till att ställa upp.

Intervjusvaren har sammanställts och bearbetats så att ingen företagsspecifik information ska kunna härledas från studien (se bilaga 4.2). På grundval av intervjusvaren har vissa slutsatser kunnat formuleras.

3 Sammanfattning av intervjusvar

I bilaga 4.2 redovisas ett urval intervjusvar, som har aidentifierats och sorterats under olika frågeställningar. I avsnitt 3.1 - 3.8 sammanfattas svaren i anslutning till de olika frågeställningarna. I avsnitt 3.9 redovisas Jordbruksverkets kommentarer med anledning av intervjusvaren.

3.1 Varför når skillnaderna i butik till förmån för svenskt kött inte fram till de svenska köttproducenterna?

Enligt intervjusvaren kan resonemangen i Jordbruksverkets undersökning sakna underbyggnad på flera punkter. De skattningar som gjorts av marknadsandelarna för färskvaruförsäljningen kan vara överskattade. Försäljningen på export, till storhushåll och till industrin har enligt vissa intervjuade personer högre andelar. Därmed påverkas prisskillnadsberäkningarna väsentligt. Mycket av prisskillnaderna försvinner också genom att kött inte säljs, t.ex. kött som har passerat bäst-före-datum. Det är inte köttavdelningen i detaljhandelsföretaget som ger lönsamhet.

Det finns inte någon pott som hamnar i någons fickor enligt intervjusvaren. Flertalet intervjuade anser att importen normalt är billigare och att detta kan översättas till en prisskillnad. Den jämförelse som gjordes i Jordbruksverkets undersökning haltar dock eftersom Jordbruksverket inte tittar på exporten eller hur det ser ut på andra länders marknader, t.ex. Danmark. För att förstå och göra jämförelser bör man utgå från hela djurkroppen och alla dess detaljer, något som flera intervjuade saknar i Jordbruksverkets analys. Priserna på importerat kött (åtminstone från EU-länder) avspeglar enligt flertalet intervjuade inte prisnivåerna i avsändningsländerna utan ligger normalt långt under prisnivån i hemlandet.

Förklaringarna till var prisskillnaderna hamnar kan enligt intervjusvaren variera mellan olika djurslag. Priserna på gris har sedan den förra undersökningen rört sig uppåt vilket har medfört att avräkningspriserna till bonden ligger högre idag⁶. För svensk kyckling får de svenska producenterna enligt flera intervjuade en ganska stor del av de prisskillnader som kan observeras i detaljhandeln. Detta är en utveckling som skett efter det att studien gjordes.

Det finns enligt flera intervjusvar kvalitetsskillnader mellan import och svenskt kött, t.ex. mellan svenskt och danskt griskött eller kyckling som är en reell anledning till lägre pris för importen. Exempelvis är den danska fläskfilén enligt flera intervjusvar 10 % sämre putsad och fryst dansk kyckling innehåller mer vatten i detaljhandeln än svensk kyckling.

⁶ September-oktober 2008. De senaste månaderna har priserna vänt ner igen

3.2 Hur görs påslagen i butik? Är påslagen lika stora för svenskt kött och import?

Enligt flera intervjuade är marginalerna⁷ i handeln bortsett från kampanjer ganska lika för import och svensk produktion, ibland lägre för svenskt kött jämfört med importerat. Grundproblemet är enligt flera intervjuade att den ordinarie prisnivån är för låg och det är importen som pressar ner priserna. Köttdisken är inget lönsamt segment i butiken.

Om bonden ska få mer måste enligt flera intervjusvar detaljhandeln betala ännu mer. För stora prisökningar leder dock till minskad konsumtion. Möjligheterna för handeln att tjäna pengar är större när köttet är billigt än när det är dyrt.

Kött har enligt flera intervjusvar sedan länge (sedan EU-inträdet) fungerat som lockvaror/kampanjvaror för att få kunder och ökad omsättning. Ofta är det importerat kött som används som kampanjvaror.

Med importstoppet nyligen på brasilianskt nötkött och höga världsmarknadspriser på spannmål har nötkött enligt några svar upphört att vara en sådan lockvara till skillnad från när Jordbruksverkets studie gjordes.

Det är enligt några av svaren skillnad mellan hur påslagen görs i detaljhandeln för färsk svensk kyckling och för fryst importerad. Importen kommer enligt några intervjuade ofta in till mycket billigare priser än normalt. Sådana billiga partier möjliggör för handeln att i sin tur föra vidare de låga priserna i form av lockpriser till konsumenterna.

3.3 Betydelse av kampanjvaror? Skillnader i prissättning av import och svenskt kött vid kampanjer?

Enligt de intervjupersoner som närmast berörs kan dagligvaruhandeln (DVH) sälja vidare till kampanjpris när importören erbjuder ett parti till ett ”kanonpris”⁸. Det är sällan så att DVH gör en kampanj om man inte har köpt billigt själva. Ibland kan det vara ett samarbete mellan DVH och importör där båda vill genomföra kampanjer och delar på kampanjkostnaden. En importör gör allt för att sälja lasten redan när köttet går över havet. Sådant som blir osålt säljs till lägre priser till DVH. Om en större kedja ska ha en aktivitet (kampanj) är det inte många svenska köttprodukter som passar. Volymerna räcker helt enkelt inte.

Kött har enligt vissa svar blivit en lockvara och det betyder sämre pris. En del intervjupersoner anser dock att kött alltid varit lockvaror men anser inte att lockvaror har en allmänt prissänkande effekt. I stället hävdas att kampanjerna subventionerar resten av köttsortimentet. Köttavdelningen är dock på det stora hela ingen lysande affär men – ingen butik utan kött.

Generellt sett är importerat kött enligt flera intervjusvar lämpligare som kampanjvaror p.g.a. stora volymer och initialt attraktiva priser. Importköttet fungerar som lockvara i DVH eftersom det är lättast att använda när man kör nationella kampanjer. Det går enligt ett svar inte att till en kampanj få fram 80 ton av en ädlare nötdetalj från Sverige

⁷ Vanligtvis avses marginaler uttryckta i procent

⁸ lägre pris än normalt

men detta är fullt möjligt för import från flera länder. Vid nyår såldes 2 miljoner portioner importerad oxfilé. Något sådant är enligt samma person helt uteslutet för svensk filé. Enligt flera svar är ordinarie importpriser inte särskilt representativa. Det är nästan alltid fråga om kampanjprissättning som leder till avsevärt lägre priser än ordinarie priser. Importköttet går för det mesta till kampanjer. Detta pressar automatiskt ner priserna även på import som inte säljs till kampanjpris.

Ett företag påpekade att kampanjer på svenskt kött inte är ovanligt och underlättas av centralpackning som t.ex. görs på Hilton i Västerås. Färs är en vanlig kampanjvara bland svenska köttprodukter.

Flertalet intervjuade anser att importpriserna på olika kött detaljer är lägre än de svenska priserna. Detta trycker ner svensk prisnivå. Priskampanjer för importerat kött gör att priserna på svenskt kött trycks ner ännu mer.

Det är enligt några intervjusvar vanligt att det importerade grisköttet säljs till kampanjpris och då blir marginalerna bara några få procent. I några intervjusvar påpekades att frysta kycklingprodukter, som ofta är importerade, ofta säljs till kampanjpris medan det är mindre vanligt med sådana aktiviteter för färska produkter, som oftast är av svenskt ursprung. Kyckling är dock ganska enhetligt (endast klubba, vingar och filé) och klarar därför av rikskampanjer bättre än gris och nötkött.

3.4 Hur återspeglas svenska mervärden (djurskydd, öppna landskap etc) i köttpriserna?

Kycklingproducenter får enligt flera svar bättre betalt för närvarande än vad de fick när Jordbruksverkets undersökning gjordes med anledning av högre krav och kostnader än i andra länder för smittskydd (salmonellafrihet m.m.) och djurskydd.

Grisbönder har enligt ett av de intervjuade företagen inte fått betalt för högre foderpriser. I kycklingbranschen däremot har man lyckats att kompensera för högre foderkostnader hela vägen till handeln. Den ekonomiska situationen i kycklingsektorn är enligt intervjupersonen för närvarande⁹ bättre.

3.5 Hur påverkar förädlingskostnaderna priserna?

Låga volymer i Sverige på förädlingsidan innebär enligt flertalet intervjuade kostnader. Man kan inte utnyttja kapaciteten för fullt. Stora volymer möjliggör att sortera¹⁰ enligt flera intervjuade.

Små privatägda slakt- och styckningsföretag klarar sig enligt en intervjuperson ibland bättre – de kan skräddarsy lösningar på problemen, agera smartare.

Kooperativt ägda företag har enligt flera intervjuade varit bundna av åtaganden att solidariskt samla in djur till slakt. Bondekooperationen har haft trygga förhållanden inom landets gränser. I det nya läget borde man använda kapitalet effektivare. Det

⁹ när intervjuerna gjordes september - oktober 2008

¹⁰ ”sortera” innebär här att styckningsföretag skiljer på styckningsdetaljer från mjölkdjur och kött djur, äldre djur och yngre djur, handjur och hondjur, fetare och magra, höga respektive låga slaktvikter etc. I flera andra EU-länder finns större antal kvalitetsklasser för olika styckningsdetaljer med stor spridning mellan högst och lägst betalning. Kvalitetsklasserna är kopplade till betalningssystemet till producent och till handeln i högre grad än vad som är fallet i Sverige.

insamlingsåtagande som lantbrukskooperativa företag har och som fortfarande gäller innebär enligt ett intervju svar vissa kostnadsnackdelar även om dessa är relativt små.

Olika ersättning kan bero på andra lönelägen i andra länder och geografiska skillnader. Produktionskostnaderna i Sverige är enligt ett intervju svar 1-2 kronor högre än i konkurrentländerna. Jämfört med Danmark är skillnaden volymrelaterad och ligger runt 1 kr (danska stordriftsfördelar) medan skillnaden mot Tyskland är ca 2 kronor (både stordriftsfördelar och lägre lönekostnader). Enligt ett intervju svar har Danish Crown valt att möta problemen med höga lönekostnader med att lägga fabriker i Tyskland.

Det finns enligt flera intervju svar idag inte någon garanti för att köttet är mört. Det borde finnas tydligare information om vilket kött kunden får. Bonden måste vara med och jobba för att få bättre villkor via högre kvalitet. Det behöver inte vara en nisch. De kostnader som sådana kvalitetssatsningar innebär skulle kunna bli mindre för den enskilde producenten om alla producenter i ett område samverkar eller går ihop.

3.6 Har importen samma prisbild i ursprungsländerna?

Det mesta av grisköttsimporten utgörs enligt en intervjuad av fläskfilé från Danmark. Oftast är det fråga om lägre priser både för inköpspriserna från Danmark och för försäljningspriserna i den svenska detaljhandeln än motsvarande priser i Danmark. Enligt intervju personen är förklaringen sannolikt att danskarna inte vill förstöra sin hemmamarknad. Anledningen till att Danish Crown (DC) säljer så billigt i Sverige är att man vill upprätthålla en hög prisnivå i Danmark. DC måste enligt intervju personen vara ca 25 kr billigare på fläskfilén för att få sälja i Sverige. Danskarna sätter det pris som behövs för att de ska komma in på marknaden. När man har ett överskott är man beredda att sälja detta till lägre priser än dansk prisnivå, t ex svenska importpriser. Man ”dumpar” dock inte utan säljer till ”europeisk” prisnivå¹¹

Prisnivån på kött i Danmark är enligt flera intervjuade högre än i Sverige trots att danskt kött har mindre ”mervärdeladdning”. Dansk fläskfilé i Danmark har ett pris, vid försäljning till Sverige ett annat. Med andra ord har vi en tvåprissituation där det danska köttet betingar högst pris hemma i Danmark och betydligt lägre pris på export. Detta beror enligt en intervju person på att marginalerna i Danmark är högre och att inköpspriserna till dagligvaruhandeln i Danmark är helt andra än de danska exportpriserna. Det kan vara svårt att förstå att man lyckas hålla högre priser på danska marknaden trots den inre marknadens fria rörlighet av varor. Förklaringen kan enligt en intervju person sammanhålla med att DC i Danmark kan agera som en monopolist. DC och detaljhandeln tar ut så högt pris som möjligt och litar på att danska konsumenter har en preferens för danskt kött. Den stora förloraren är enligt intervju personen den danske konsumenten. Om de danska exportpriserna hade legat på samma nivå som priserna på den danska marknaden så skulle enligt flera intervjuade prisskillnaden i Sverige mellan svenskt och importerat danskt kött ha varit mycket liten eller obefintlig. Färs kylling håller inte mer än 10 dagar. Detta kan också enligt en annan intervjuad förklara hur danskarna lyckas upprätthålla olika priser trots en gemensam marknad och fri rörlighet av varor.

¹¹ Priserna på den ”europeiska” exportmarknaden är ganska enhetliga för köttprodukter från danska, tyska, irländska eller andra säljare. Om det inte är dumpning när priset på export är betydligt lägre kan man i varje fall konstatera att det handlar om prisdifferentiering.

Danmark har enligt en intervjuad mer import än Sverige av nötkött men har ändå lyckats hålla uppe priserna på danskt nötkött. Inhemska detaljer är dyrare än i Sverige. Många andra länder har liksom Danmark högre priser på hemmamarknaden.

Det förhållandet att exportpriserna är avsevärt lägre än hemmamarknadspriserna för kött från Danmark och flera andra leverantörländer i EU får enligt flera intervjuade stor påverkan på prisbilden i Sverige. Importpriserna ”sänker” de svenska priserna enligt ett intervjusvar. Den goda tillgången på billig fläskfilé drar enligt en annan intervjuperson även ner prisnivåerna för kyckling. Danskars och tyskars system att avsätta överskott är det stora problemet enligt en intervjuad. Högre prisnivå på importen skulle enligt flera intervjuade ge bättre villkor åt köttindustrin i Sverige.

Den svenska prisnivån på kött i dagligvaruhandeln (DVH) är enligt flera intervjuade låg och konsumentprisindex (KPI) för kött har utvecklats långsammare än snittet för DVH. Trots detta får det som säljs i DVH bättre betalt än annan försäljning. Det är i DVH som producenterna kan få betalt för mervärdena som följer av högre svenska krav än kraven i andra länder för smittskydd, djurskydd, öppna landskap m.m. Branschen borde enligt flera intervjupersoner med tanke på den relativt låga andelen som går till DVH försöka bli bättre på resten av försäljningen. Fokus borde ligga på att få upp betalningen för mervärdena i industrin och i storhushållen. I nuläget tjänar köttbranschen i Sverige enligt en intervjuperson i praktiken inga pengar på mervärdena. Danska konsumenter är enligt en intervjuperson beredda att betala minst lika mycket extra för danskt kött som svenska konsumenter trots att det danska köttet är ”mindre laddat av mervärden”.

Vi är inte duktiga på kvalitetskött i Sverige, det säger flera intervjupersoner. 75 % av nötköttet i Sverige kommer från mjölkdjur medan det mesta i Irland kommer från biffdjur. Idag är det inget vasst argument att man säljer svenskt nötkött enligt en intervjuad. Importerat nötkött håller ofta högre smakkvalitet.

Prisskillnaderna mellan svenskt och importerat kött beror enligt flera intervjuade ibland på kvalitetsskillnader. Dansk fläskfilé har lägre putsningsgrad än svensk. Importen av fryst kyckling är inte rent kött utan innehåller minst 20 % saltlake, som tillsätts för att motverka bl.a. att köttet blir torrt av frysningen. Motsvarande frysta svenska kycklingkött får hålla högst 13 % saltlake.

3.7 Betydelsen för prisskillnaderna av struktur, långa avstånd, ägande, koncentration, lönekostnader m.m.

Storlek och volym har enligt flera intervjuade viss betydelse liksom avstånden, speciellt om man jobbar med färska produkter. Den högre effektiviteten i den danska köttproduktionen beror enligt flera intervjuade till stor del på att volymerna i slakt respektive styckning är större än i Sverige (stordriftsfördelar) och att avstånden är mindre (lägre transportkostnader vid in- och utleveranser). I Irland utnyttjas enligt en intervjuad arbetskraften på ett helt annat sätt än i Sverige. Produktionslinjerna disponeras bättre, vilket möjliggörs av större volymer och jämnare tillströmning till slakt och styckning.

Upphämtningskostnader från småproducenter plus långa körtider innebär enligt en intervjuad också kostnader för förädlingsledet som är högre än i konkurrentländerna.

GMO-fritt foder påverkar också kostnaderna även om producenterna idag enligt en intervjuad får kompensation för foderfördyringen.

Enligt en intervjuad påverkas producentpriserna positivt av om marknaden är stor som i Tyskland och Frankrike. Priserna är av samma skäl lägre i länder med mindre befolkning som Sverige och Finland. I länder som är inriktade på export (Danmark på griskött, Irland på nötkött) ligger producentpriserna enligt en intervjuad något lägre till följd av exportens inverkan på hela kalkylen.

För att ett slakteri ska vara effektivt och lönsamt måste man enligt en intervjuad ha så få människor som möjligt per producerad volym, inte minst om verksamheten är inriktad på volym vilket gäller merparten av den svenska produktionen (till skillnad från kvalitet). Alternativet enligt en intervjuad är företag som i stället är inriktade på kvalitet såsom Hälsingestintan, Högländskött m.fl. Lönsamheten påverkas av vilka kostnader man har för overheads¹². En del företag i branschen har kvar overheads och strukturer från den tidigare relativt lönsamma perioden i början av 90-talet.

3.8 Struktur, kostnader, lönsamhet m.m.

Grundproblemet, enligt en intervjuad är ”som alla aktörer i branschen känner till att svenska köttproducenter inte får betalt för export eller försäljning till industrin”. Handeln är enligt en intervjuad den kanal som betalar klart bäst. Handeln betalar 50-100 % mer än andra kunder. Om svenskt kött ska finnas kvar krävs högre ersättning i olika led. Tydligare märkning kan enligt en intervjuad göra att svenskt kött får bättre betalning även om det säljs till industri och storhushåll. Storhushåll är en del av marknaden som enligt flera intervjuade inte har bearbetats av köttproducenterna särskilt mycket.

Effektiviteten i den svenska kycklingindustrin är enligt en intervjuperson i nuläget ganska god. Gris och nöt ligger sämre till. Svensk produktion har strukturnackdelar och nackdelar med långa transporter. I många EU-länder ligger producenterna tätt och de är större och avstånden mindre. Minskande koantal i Sverige leder till färre kalvar vilket förklarar att nötköttsproduktionen inte ökar. På dikor med endast 5 månaders betesperiod är det svårt för Sverige att vara konkurrenskraftiga enligt en intervjuperson.

En anledning till köttbranschens tillbakagång är enligt en av de intervjuade den dåliga kvalitetsstyrningen i Sverige. Exempelvis kvalitetsdifferentieras enligt en intervjuad inte svensk entrecôte till skillnad från i många andra EU-länder. Avsaknad av en utveckling som är kvalitetsdriven är enligt intervjupersonen återhållande på köttbranschens inkomster. När man importerar möter man en kvalitetssortering i utbudet. Det är dock inte så lätt att styra kvaliteten i produktionen när volymerna är små för enskilda kött detaljer – det är lättare att styra kvalitet för import när man kan inhandla stora volymer av enskilda kött detaljer.

Bönderna tycker enligt en intervjuperson att det många gånger inte är lönt att ”fodra upp råstutar”. Många gånger blir därför enligt intervjupersonen styckningsdetaljerna i slakten för små när de tas från underviktiga djur. Det leder till avdrag på avräkningspriserna.

¹² administration, lokaler m.m.

3.9 Jordbruksverkets kommentarer

Först en kommentar till själva intervjuerna och vilken tilltro man kan ha till resultatet av dessa:

Den förra undersökningen försökte skatta prisskillnader mellan svenskt och importerat kött i detaljhandeln och jämförde producentpriser i Sverige och andra EU-länder. Den aktuella intervjuundersökningen har genomförts för att försöka förklara de prisskillnader som framkom i den förra undersökningen. Det är möjligt att anonyma intervjusvar kan vara färgade av olika skäl och kan sakna precision. Metoden är dock i avsaknad av öppen information bättre än ingenting. De intervjuades företag motsvarar, om man ser till marknadsandelarna, en täckning på över 80 % i de tre led som undersökts, alltså slakt och styckning, köttimport samt dagligvaruhandel.

Flera förklaringar kommer fram i intervjuerna till varför vi har merbetalningar för svenskt kött i detaljhandeln, alltså prisskillnader mellan svenskt och importerat kött men inte högre priser till producenterna än i andra EU-länder trots dessa merbetalningar. Det kan finnas lite olika utgångspunkter eller försvarslinjer för att förklara prisskillnaderna beroende på om man tillhör dagligvaruhandel, import eller industri (slakt och styckning). Det är kanske inte så märkligt att dagligvaruhandeln kan välja att fokusera på ineffektivitet i industrin och kvalitetsskillnader medan industrin kan vilja framhålla negativa verkningar av kampanjprissättning och brister i konkurrensen. Exakt vilka utgångspunkter som de olika intervjuade har haft kan dock inte redovisas eftersom vi har lovat att de intervjuade ska få vara anonyma. Förhoppningsvis har Jordbruksverket lyckats undvika att ”sila mygg och svälja kameler” även om risken alltid finns.

Jordbruksverkets tidigare undersökning som publicerades i mars 2008 saknar enligt några av de intervjuade underbyggnad på flera punkter, t.ex. att skattningarna av marknadsandelarna för färskvaruförsäljningen kan vara överskattade, vilket i så fall påverkar beräkningarna väsentligt. Jordbruksverket håller med om att resultatet av beräkningarna i hög grad beror på vilka antaganden och skattningar som gjorts.

Prisskillnaderna mellan svenskt och importerat kött beror, som påpekas i flera intervjusvar, till viss del på kvalitetsskillnader, t.ex. att dansk fläskfilé har lägre putsningsgrad än svensk eller att importerad fryst kyckling innehåller mer saltlake än fryst svensk kyckling. Enligt Jordbruksverkets uppfattning kan dylika kvalitetsskillnader också förklara en del av prisskillnaderna mellan svenskt och importerat kött.

En kanske enligt Jordbruksverkets uppfattning viktigare förklaring, som kommer fram i flertalet intervjuer, är att prisskillnaden inte är något mått på någon vinst eftersom den har mätts mellan detaljhandelspriser på svenskt kött och detaljhandelspriser på importerat kött, vilka normalt ligger långt under prisnivån i hemländerna. Att det förhåller sig på detta sätt verkar nästan alla intervjupersoner vara överens om såväl från detaljhandelns sida som från importörer och producenter. Tyvärr lyste dylika synpunkter med sin frånvaro i samband med att den förra undersökningen presenterades.

Det fanns en samsyn i intervjusvaren runt att marginalerna i handeln är ganska lika för importerat och svenskt kött bortsett från priskampanjer. Det är dock enligt flertalet intervjuade svårt att bortse från kampanjer eftersom dylika i hög grad använder importerat kött som oftast är lättare att använda som kampanjvaror p.g.a. stora volymer och ofta låga priser. Några intervjupersoner menar dock att kampanjer på svenskt kött är

lika vanliga som för importerat och att lockvaror inte behöver ha en allmänt prissänkande effekt. De fungerar som draghjälp för kött som inte kampanjas. Om det dock är så, som flertalet intervju personer uppfattar det, att importen oftare går till priskampanjer kan Jordbruksverket hålla med om att detta kan vara en viktig förklaring till prisskillnader mellan svenskt och importerat kött.

Alla intervjuade är överens om att outnyttjad kapacitet och låga volymer innebär högre förädlingskostnader. Större volymer möjliggör att sortera produktionen efter kvalitet. Produktionskostnaderna i Danmark och många andra EU-länder är lägre än i Sverige p.g.a. volymfördelar (stordrift) och lägre lönekostnader samt mindre avstånd både till leverantörer av slaktdjur och till butiker. Den svenska kycklingindustrin har dock enligt flera intervjusvar i nuläget en ganska god kostnadseffektivitet medan gris och nötkött ligger sämre till. Det är enligt Jordbruksverkets uppfattning omöjligt att bortse från att lägre produktionskostnader i konkurrentländer kan vara en förklaring till prisskillnader i detaljhandeln. Intervjusvaren indikerar inte hur stor del av prisskillnaderna i butik som kan förklaras av lägre svensk kostnadseffektivitet, ej heller att detta skulle vara den främsta förklaringen till prisskillnaderna. Det är dock svårt att ifrågasätta att större volymer ger kostnadsfördelar.

Enligt flertalet intervju personer är priserna i den svenska detaljhandeln på kött som importerats från Danmark lägre än de danska hemmamarknadspriserna. Prisskillnaderna förstärks av att det ofta är kampanjer i detaljhandeln på importerat kött. Så förhåller det sig med importerat kött från andra EU-länder också. Detta leder till en prispress på det svenska köttet. Om det förhåller sig på detta sätt är det enligt Jordbruksverkets uppfattning sannolikt att detta kan förklara en stor del av prisskillnaderna i detaljhandeln.

Det finns enligt intervjusvaren ingen klar eller entydig förklaring till varför köttpriserna i butik på den närliggande danska marknaden är högre än i Sverige trots den inre marknadens fria rörlighet av varor och tjänster. En del av förklaringen kan enligt flera av intervjusvaren vara Danish Crowns (DC) marknadsledande position med svag konkurrens från andra aktörer. De intervjuade hävdar att den stora förloraren är den danske konsumenten och att danska konsumenter är beredda att betala minst lika mycket extra för danskt kött som svenska konsumenter för svenskt kött trots att svensk produktion uppfyller strängare villkor än dansk produktion, t.ex. vad gäller djurskydd och smittskydd. Om är på detta sätt kan det enligt Jordbruksverket indikera att konsumenternas betalningsvilja för specifikt svenska mervärden inte är högre än konsumenternas motsvarande betalningsvilja i andra länder. Det kan finnas anledning att undersöka hur den inre marknaden för kött egentligen fungerar.

Den dåliga lönsamheten i den svenska köttbranschen hänger enligt flera intervju personer intimt samman med att det egentligen bara är försäljningen i detaljhandeln som ger någorlunda bra ersättning för de mervärden¹³ som finns i allt svenskt kött. Om lönsamheten ska bli bättre är det enligt de intervjuade avgörande att betalningen för försäljning till storhushåll, industri och export blir bättre. De mervärden som finns i svenskt kött innebär enligt dessa intervju personer en kostnadsnackdel för annan försäljning än till detaljhandeln. Den dåliga lönsamheten för annan försäljning än till detaljhandeln svarar visserligen inte på frågan om varför prisskillnaderna är så stora

¹³ p.g.a. högre svenska krav på producenterna än i andra EU-länder för smittskydd, djurskydd, miljövärd m.m.

i detaljhandeln. I kombination med en förklaring att prisskillnaderna i detaljhandeln antagligen inte mer än till en del avspeglar någon vinst¹⁴ kan dock detta indikera stora problem för köttbranschen. Det finns enligt Jordbruksverket anledning att gå vidare och undersöka olika aspekter som har att göra med lönsamhet och mervärden i den svenska köttbranschen.

¹⁴ eftersom de har mätts mellan svenska detaljhandelspriser och detaljhandelspriser på importerat kött vilka normalt ligger långt under prisnivån i hemländerna

4 Bilagor

4.1 Säljbrev

Ett antal företag inom köttbranschen (importörer, industri, detaljhandel) bedömdes vara intressanta som intervjuobjekt. Till dessa företag skickades 2008-09-03 bifogade brev med bakgrundsinformation om utredningen och med exempel på vilka frågor som var av intresse att få svar på.

Brev till företag som bedömdes vara intressanta som intervjuobjekt:

Bakgrund

I mars 2008 publicerade Jordbruksverket studien **Mervärden för svenskt kött**, Jordbruksverkets Rapport 2008:5. I rapporten konstaterades att det finns betydande prisskillnader mellan svenskt nötkött, griskött, kyckling och importerat kött. Prisskillnaderna gäller främst färska kött detaljer och är störst i detaljhandeln medan skillnaderna på storhushållsmarknaden är mindre. För 2006 uppskattades priskgapet i detaljhandelsledet till förmån för svenskt kött till mellan 1,8 och 3,2 miljarder. En slutsats i Jordbruksverkets rapport var att konsumenterna betalar för svenska mervärden men dessa betalningar går inte till producenterna. Förklaringen kunde vara en kombination av bristande konkurrens i detaljhandeln och svag effektivitet i det svenska förädlingsledet.

Rapporten blev mycket uppmärksam och från flera håll uppmanades Jordbruksverket att försöka förklara varför producenterna inte får del av merbetalningarna för svenskt kött från konsumenterna.

Jordbruksverket har nu ambitionen att utifrån den tidigare utredningen och det konstaterade priskgapet mellan svenskt kött och import nu gå vidare och försöka förklara var prisskillnaderna i detaljhandeln mellan svenskt kött och importerat kött hamnar.

Ett problem är att det inte finns någon allmänt tillgänglig information om hur prisbildningen från producent till konsument går till. Kvaliteten på resultaten från utredningen beror därför i hög grad på berörda aktörers vilja att medverka i utredningen. Detta brev skickas ut till en begränsad krets med personer som köper och säljer kött i köttbranschen, importen och detaljhandeln, personer som på goda grunder kan antas sitta på information som är relevant för att kunna förklara var prisskillnaderna hamnar.

Det bör understrykas att undersökningen inte syftar till att lägga en skuldbörda på någon part. Huvudsyftet är att belysa varför producenterna inte får någon större fördel av konsumenternas betalningsvilja för svenskt kött. Tanken är att via intervjuer med ett begränsat antal nyckelpersoner få fram uppgifter som kan bidra till att kunna svara på frågan var mervärdena för svenskt kött hamnar. Intervjuerna kommer enligt utredningsplanen att genomföras i september.

Jordbruksverket kommer att hantera uppgifter som framkommer i intervjuerna i enlighet med sekretesslagen (främst 8 kap. 6§). Uppgifter från intervjuerna kommer att redovisas utan att svar från enskilda företag eller personer kan identifieras. Utredningen planeras att bli klar i oktober 2008.

Nedan har jag satt ner ett antal punkter, som jag har tänkt att intervjuerna skall handla om.

Vid frågor om intervjuerna, kontakta Håkan Loxbo: 036-15 58 69, 070-399 6523, hakan.loxbo@sjv.se.

Intervjufrågor

Vilka frågor är det viktigt att ställa till enskilda aktörer? Sannolikt måste frågor om marginaler, påslag, skillnader mellan svenskt kött och import, marknadsandelar o.d. vara centrala i undersökningen.

Hur vill du förklara att de stora prisskillnaderna i butik till förmån för svenskt kött inte når fram till de svenska köttproducenterna?

En viktig fråga är om påslagen görs som ett kronpåslag eller ett procentpåslag och om dessa påslag är lika stora för svenskt kött och import i olika prisled. Andra frågor kan gälla betydelsen av kampanjvaror. Finns det några skillnader i prissättningen av import och svenskt kött i samband med kampanjer, extrapriser o.d?

Förekomst eller frånvaro av prisskillnader mellan importerade kött detaljer och svenska kött detaljer beror på hur påslagen sker enligt följande typfall.

Importpris och svenskt inköpspris är samma men olika påslag i kronor/procent.

Importpris och svenskt inköpspris är samma och samma påslag i kronor/procent.

Importpris och svenskt inköpspris är olika men samma påslag i kronor/procent.

Importpris och svenskt inköpspris är olika och olika påslag i kronor/procent.

Prisjämförelser mellan import och svenskt kött kan lättast göras för vissa färska kött detaljer såsom oxfilé, fläskfilé, kycklingfilé, entrecote, fläskkotletter, rostbiff, lövbiff, skinka, köttfärs m.m.

Hur ser jämförelserna ut om effekterna av kampanjprissättning beaktas?

Hur ser prisbilden för dessa detaljer ut i olika prisled. Är importpriserna lägre hela vägen? Svenska avräkningspriser ligger under eller på EU-genomsnittet men svenska produktionskostnader är högre p.g.a. djurskydd och andra nationella regler. Hur återspeglas svenska mervärden (djurskydd, öppna landskap etc.) i högre priser för svenskt kött i primärproduktionen ?

Hur påverkar kostnader för svensk förädling priserna? Svenska kostnader för arbetskraft är högre och svenskt kapacitetsutnyttjande är lägre än i konkurrentländerna. Påverkas priserna till leverantörerna i tidigare led av detta?

Är påslagen för svenskt kött och för importerat kött samma i kronor/procent? Hur påverkar kampanjprissättning för import de faktiska påslagen? Ökar skillnaderna mellan in- och utpriser p.g.a. kampanjrelaterade prisnedsättningar ? Är prisbilden för importen samma som i ursprungsländerna? Är dansk fläskfilé billigare i Sverige för handeln än i Danmark?

Om vi lyckas få fram svar på dessa frågor, kan vi då komma närmare svaret på de centrala frågorna – var hamnar mervärdena? Eller - är det viktiga frågor som saknas? Hur ska vi annars gå till väga?

Konkurrens

Det finns en rad faktorer som har betydelse för konkurrensen inom köttbranschen t.ex. strukturen i branschen (bland primärproducenter, i förädlingsledet, i detaljhandeln), långa avstånd och andra geografiska nackdelar, lantbrukskooperationens ägande och inflytande, utlandsägande, privata företag, tre stora kedjor, EMV-tillverkning, ökande importandelar, försäljning på hemmamarknaden/export, fördyrande nationella regler, arbetslagstiftning, löner, kostnader för distribution och marknadsföring.

Vilken betydelse har dessa faktorer för att förklara prisskillnaderna?

Om man jämför med andra länder, hur är Er konkurrenssituation vad gäller struktur, kostnader, lönsamhet, handelsmarginaler, FoU, utbildning, regler och krav etc?

Svenska regler och krav jämfört med andra länder är ofta strängare. Fördelar och nackdelar med detta?

4.2 Intervjusvar

Nedan redovisas ett urval av identifierade intervjusvar, som sorterats under olika frågor. Två vanligt förekommande förkortningar är SJV för Statens Jordbruksverk/Jordbruksverket och DVH för dagligvaruhandeln.

1. Varför når skillnaderna i butik till förmån för svenskt kött inte fram till de svenska köttproducenterna?

Resonemangen i SJVs undersökning om hela grisköttsmarknaden saknar underbyggnad. Marknadsandelarna för färskvaruförsäljningen av griskött stämmer inte. Undersökningen överskattar försäljningen av färskt svenskt griskött och därmed påverkas mervärdeberäkningarna väsentligt. Vinsterna på detaljerna går åt till att finansiera förlusterna på exporten. Mycket av vinsterna försvinner genom att kött inte säljs, att man ofta hamnar "tjockt" på säljdatum.

Slutsatsen att det finns en pott som hamnar i någons fickor är fel. Beräkningarna är överdrivna. Det är sant att importen normalt är billigare och att detta kan översättas till en prisskillnad. Jämförelsen haltar dock eftersom Jordbruksverket inte tittar på exporten eller hur det ser ut på andra länders marknader, t.ex. Danmark.

Dessutom finns förutom exporten faktorer som kalkylen bortser från, t.ex. det stora svinnet i dagligvaruhandeln i form av kött som måste kasseras när datum blir för dåligt.

Dagligvaruhandeln (DVH) betalar bäst av alla. Problemet är att köttproducenterna inte kan få bra betalt för försäljning till industri, storhushåll och export. Det är direkt orättvist att skylla på handeln. Tvärtom borde handeln lovordas. Andelarna som säljs genom handeln är dock alltför låga för att hela kalkylen ska bli bra eller lönsam för köttleverantörerna.

Svaret på varför bonden inte får mer för köttet måste bero på systemet emellan bonden och handeln. I DVH prissätter man utifrån vad det kostar. Inpris styr utpris. Därmed är svenskt kött dyrare än import.

Det går inte att jämföra kampanjpriser med ordinarie priser. Det är ingen relevant jämförelse. Det är inte köttavdelningen i detaljhandelsföretaget som ger lönsamhet.

Svinn och kassationer – det är faktiskt ganska mycket som aldrig konsumeras. Detta förekommer i detaljhandeln som bekant men även i storhushåll, typ dagens rätt. Kalkylerna kan vara olika på svenskt och importerat.

Prisbildningen idag är inte densamma som när SJVs mervärdestudie gjordes. Foderpriserna hänger ihop med producentpriserna. Priserna på gris har rört sig uppåt vilket har medfört att avräkningspriserna till bonden ligger högt.

Irland utgår i sina kalkyler från helfall (hela djurkroppen). Olika styckningsdetaljer passar in på olika marknader där t.ex. Sverige är ett filéland, Japan köper sida etc. Det finns ett tiotal olika detaljer i helfallskalkylen och allt som allt ca 15 parametrar att räkna på för både gris och nöt. För att förstå och göra jämförelser bör man utgå från hela djurkroppen och alla dess detaljer, något som man saknar i SJVs analys.

DVHs marknadsandel är mycket liten. Försäljningen på export, till storhushåll och till industrin har stora andelar som påverkar kalkylen. Med andra ord, SJVs antaganden om marknadsandelar i mervärdestudien är inte helt korrekta.

Ett DVH-företag är av den bestämda uppfattningen att det inte föreligger någon skillnad i kassationer mellan svenskt kött och importerat när det gäller hanteringen av köttet i butik. Kassationerna är alltså inte någon viktig förklaring till var mervärdena hamnar.

På fråga om köttet verkligen är lönsamt och om prisskillnaderna i SJVs kalkyl återspeglar att DVH gör en rejäl vinst på det svenska köttet så ett DVH-företag att köttedisker är en mindre bra affär för DVH. En sådan sak som centralpackat kött har dock gjort köttförsäljningen mer effektiv och ger en relativt sett bättre kalkyl.

Hur köttet säljs påverkar priserna och lönsamheten. Köttet från Sydamerika är styckat och färdigförpackat redan i Sydamerika. Det svenska köttet däremot är ofta centralpackat – t.ex. Hilton – vilket betyder några kronor extra i förhållande till opackat kött. Jämförelser kan halta av sådana skäl. Slutsatserna hamnar fel för kött från Sydamerika där avräkningspriserna ofta bara är hälften av svenska priser. Det finns kvalitetsskillnader mellan svenskt och danskt griskött. Den danska fläskfilén är 10 % sämre putsad, vilket är en reell anledning till lägre pris. Den danska filén säljs vanligtvis med en extrabit som hör ihop med skinkan och som också är en reell anledning till lägre pris. Väldigt mycket betalningar sker utanför avräkningsprissystemet. Många får bättre betalt än de priser som redovisas i Jordbruksverkets studie.

Är dansk fläskfilé som säljs i Sverige sämre putsad än filé som säljs i Danmark? Om det är så förklarar detta till en del varför vi har en prisskillnad. För fryst kyckling är det uppenbarligen en kvalitetsskillnad. Det ska vara vatten i fryst kyckling för att undvika att den blir torr av infrysningen. Men i dansk kyckling är det 20 % vatten i DVH, i svensk kyckling 13 %.

Kassationer och svinn har också betydelse för att förklara var de tre miljarderna tar vägen.

Grundproblemet i Sverige är att köttpriserna är alldeles för låga. Detta får stöd av konsumentprisindex (KPI) för kött som haft en negativ utveckling de senaste åren. Problemet förstärks av att importerat kött normalt är billigare än svenskt och de senaste åren ökat sina andelar. Det går alltså inte att utifrån en prisskillnadsberäkning som SJVs dra slutsatsen att pengar hamnar fel.

Det finns inga pengar. Det är fel att jämföra så som SJV gjort med tanke på att importpriserna (åtminstone från EU-länder) inte avspeglar prisnivåerna i avsändningsländerna.

Prisjämförelser med import från Danmark ger ingen rättvis bild. Trots att importpriserna i Sverige är relativt gynnsamma för Danmark är de ändå långt under dansk prisnivå.

Kycklinguppfödare får idag ut ett mervärde men handeln får alla gånger ett större mervärde.

Förklaringarna till var mervärdena hamnar kan variera mellan olika djurslag. För svensk kyckling får de svenska producenterna en ganska stor del av mervärdena som kan observeras i detaljhandeln.

Kycklingpriserna i svenska butiker är inte högre än i andra EU-länder trots mervärden. Alltså är prisskillnaderna inget uttryck för att handeln gör stora vinster på köttet. Intervjupersonen håller även med om andra ”viktiga förklaringar” som redovisas i slutet av denna PM.

Olika länder har olika förutsättningar. Köttindustrin är ansträngd i Sverige. I andra länder lägger bemanningsföretag anbud på styckningen och tar hand om denna. När det inte är någon styckning har man inga lönekostnader. Tvåprissystem är det normala.

Kvalitetsskillnader kan förklara en del prisskillnader. Irland exporterar mycket rent ut sagt skitkött, d.v.s. kött från gamla mjölkkor som blir billig nötfärs.

På senare år har det skett ett trendbrott i Sverige med kvalitetssortering. Det är en jämlik skillnad på en bra och en dålig entrecôte. Danmark har DVH-kunder som skiter i kvalitén utan bara vill ha billigt kött. Då är det svårt för slakterierna att ge producenterna ett mervärde. Det är dock positivt att DVH nu mår om producenterna.

2. Hur görs påslagen, som ett kronpåslag eller ett procentpåslag. Är påslagen lika stora för svenskt kött och import?

DVH känner ansvar och betalar leverantörerna utifrån de kalkyler som görs. Om VM-priserna går upp anpassas också priset till leverantörerna uppåt. Det görs ett påslag med 15 % för de stora volymerna svenskt kött. Man beaktar både höga VM-priser och sänkta VM-priser. Om bonden ska få bättre betalt för sina grisar måste priserna upp ute i Europa.

Att köttbranschen inte gruffar om marginalerna är ett tecken på att DVH inte gör några oskäligen vinster. Etablerade leverantörer känner till helheten, därför går man inte ut och kritiserar.

Genomgående är det så att inköpspriserna för danska detaljer ligger påtagligt under priserna för samma svenska detaljer. De relativa prisskillnaderna är mindre i detaljhandelsledet eller med andra ord – marginalerna är betydligt högre för det importerade köttet vid ordinarie priser. Hur prisskillnaderna ser ut vid priskampanjer på importen gick personen inte närmare in på. Den slutsats som kan dras enligt personen är att importen är lönsammast för handeln och att de prisskillnadsberäkningar som SJV har gjort inte stämmer med verkligheten.

Dessutom finns förutom exporten faktorer som kalkylen bortser från, t.ex. det stora svinnet i dagligvaruhandeln i form av kött som måste kasseras när datum blir för kort.

DVH och konsumenterna betalar mycket mer för det svenska köttet men det räcker inte för det händer något på vägen.

Om bonden ska få mer måste DVH betala ännu mer. För mycket prisökningar leder dock till minskad konsumtion.

Prisskillnaderna på tre miljarder i SJVs studie är inte något överskott som innebär vinst. Differenserna täcker kostnaderna men ger knappast bättre resultat. De tre miljarderna är ingen vinst, de hamnar inte i resultaten.

Påslagen är i princip desamma för import och svensk produktion. Prissättningen är dock inte statisk. Möjligheterna att tjäna pengar är större när köttet är billigt än när det är dyrt. Ibland måste man acceptera lägre marginal. Vi lever i en marknadsekonomi utan skyddade gränser.

Marginalerna är samma eller lägre för svenskt kött jämfört med importerat.

Inget led i Sverige ”snikar” enligt ett DVH-företag åt sig någon extra marginal. Den svenska verkligheten beror på strukturen och hur marknaden fungerar. Prisbildningen för kött är ganska internationell.

Personen tror inte att handeln ”skor” sig. Köttdisken är inget lönsamt segment i butiken. Marginalen är inte tillräcklig, varken på det svenska eller det importerade köttet. Kött har sedan länge (sedan EU-inträdet) fungerat som lockvaror för att få kunder och ökad omsättning. Med importstoppet nyligen på brasilianskt nötkött har dock nötkött upphört att vara en sådan lockvara till skillnad från när SJVs studie gjordes. Det gäller även andra slag av kött – det är betydligt mindre inslag av lockpriser nu p.g.a. de höga världsmarknadspriserna.

Ovisst hur lönsamt köttet är i DVH men man kan se att importen inte har särskilt stora marginaler. Personen tror inte att detaljhandeln ”täljer guld med köttet”. Situationen idag är inte densamma som när SJVs studie gjordes. Brasilien har försvunnit och konsumtionen har minskat. Det lilla som finns från Sydamerika har blivit dyrt och går inte att sälja.

Marginalpåslagen i handeln är ganska lika. Grundproblemet är att den ordinarie prisnivån är för låg och det är importen som har pressat ner priserna. Bortsett från kampanjer tillämpas i stort sett samma prispåslag för import och inhemsk produktion.

Handelsmarginalerna på importerad kyckling är mycket låga.

Köttbranschen tycker att handelsmarginalerna är alltför stora. Förr var det drickabacken som var lockvara, nu är det köttet. För den kylda danska kycklingfilén är handelsmarginalen 5 % eller 2 SEK/kg medan marginalen på den svenska filén är 30 % eller 40 SEK/kg. Handeln har större marginaler på kyckling än på gris.

Det är antagligen ingen skillnad i hur påslagen görs i detaljhandeln mellan svensk kyckling och import men i praktiken är det ändå skillnad eftersom det är skillnader mellan färskt och fryst. Importen kan ofta komma in som ”klipp-partier” alltså mycket billigare än normalt. Sådana partier möjliggör för handeln att i sin tur föra vidare de låga priserna i form av lockpriser i DVH. Detta förekommer i mindre utsträckning för färskt kycklingkött.

3. Vilken betydelse har kampanjvaror? Finns det några skillnader i prissättning av import och svenskt kött i samband med kampanjer?

Kampanjer sker för att leverantörerna vill ha det eller gör det möjligt. När importören erbjuder ett parti till ett "kanonpris" kan DVH sälja vidare till kampanjpris. Det är sällan så att DVH gör en kampanj om man inte har köpt billigt själva. Ibland kan det vara ett samarbete mellan DVH och importör där båda vill kampanja och delar på kostnaden för att sälja på kampanj. En importör gör allt för att sälja lasten redan när köttet går över havet. Sådant som blir osålt säljs till "kanonpriser" till DVH.

Om man har en aktivitet i en större kedja är det inte många svenska köttprodukter som passar. Volymerna räcker helt enkelt inte.

Kött har blivit en lockvara och det betyder sämre pris.

Exakt hur man räknar när man sätter priser vill man inte säga men generellt kan sägas att man tittar på konkurrenter och lägger inte på mer än det går. Man kan konstatera att köttavdelningen inte är någon lysande affär men – ingen butik utan kött.

På nötkött är det enligt intervjupersonen inte några större kvalitetsskillnader mellan Sverige och andra länder. På gris och kyckling är vi enligt samma person bäst i världen vad gäller kvaliteten på köttet. Importen fungerar som lockvara i DVH. Även om vi skulle vilja kampanja svensk filé är det svårt.

Det finns inte så mycket svensk fläskfilé att det räcker till alla ICA-kunder samtidigt.

Import är lättast att använda när man kör stora nationella kampanjer. Detta beror på strukturen i exportländerna. Det går inte att till en kampanj få fram 80 ton innanlår från Sverige men detta är fullt möjligt för import från Irland.

Kampanjer på svenskt kött är inte ovanligt och underlättas av centralpackning i stil med Hilton i Västerås. Färs är en vanlig kampanjvara bland svenska köttprodukter.

Den ökade köttkonsumtionen efter EU-inträdet beror på import. Ökningen förutsatte dock att priserna var relativt låga. Att konsumtionen ökar är en prisfråga. Om priserna skulle öka och ge bättre lönsamhet för svenskt kött så skulle detta neutraliseras av minskad konsumtion.

Kött är och har alltid varit lockvaror. Lockvaror "driver hela kategorin kött". Man anser inte att lockvaror har en allmänt prissänkande effekt. I stället hävdar man att kampanjerna subventionerar resten av sortimentet.

Generellt sett är marginalerna låga för kött jämfört med andra konsumentvaror. Det är mer kampanj på importen. Vid nyår såldes 2 miljoner portioner importerad oxfilé. Något sådant är helt uteslutet för svensk filé. Rena minusaffärer är ovanligt men förekommer: En kedja sålde oxfilé för under inköpspris som lockvara. Kött är helt klart en lockvara.

Ordinarie importpriser är dock inte särskilt representativa, det är nästan alltid fråga om kampanjprissättning som leder till avsevärt lägre priser än ordinarie priser. Prisnivåerna är som regel högre i hemländerna.

Aktiviteter innebär att kött blir lockvaror.

Importpriserna på olika kött detaljer är lägre än de svenska priserna. Detta trycker ner svensk prisnivå. Kampanjer för importerat gör att priserna på svenskt kött trycks ner ännu mer.

Inriktningen på kycklingfilé är högre i Sverige än i Danmark, där kycklingklubba är mer i fokus. Skillnaden mellan svenskt filépris och importerad dansk är kanske 30 kr. De låga danska priserna förstärks av att importen ofta är lockvara för att få ökad omsättning.

Att marginalerna för importköttet skulle vara högre kan enligt personen ifrågasättas. Det är ytterst sällan som de danska detaljerna säljs till det pris som innebär en högre marginal. Det är mer regel att grisköttet kampanjas och då blir marginalerna bara några få procent.

Kyckling är "aktivitetstung" d.v.s. det är vanligt med kampanjer och lockpriser. I princip är det ingen skillnad mellan import och svenskt men - frysta produkter, som ofta är importerade, säljs ofta under inköpspris och för färska produkter, som oftast är av svenskt ursprung, är det mindre vanligt med aktiviteter.

Kyckling är ganska enhetligt (endast klubba, vingar och filé) och klarar därför av rikskampanjer till skillnad från gris och nötkött (en stor kampanj på entrecôte förutsätter import medan en kampanj på kyckling lika gärna kan vara svensk vara.

Vid en prisskillnad på 15 kr/kg tenderar konsumenterna att "skita" i ursprunget. 78 % säger att de köper svenskt men beteendet i butik visar att de inte lever som de lär.

Kampanjer för kyckling fungerar lika oavsett ursprunget men olika för färskt och fryst. I slutändan är alltså importen mer kampanjintensiv eftersom färskförsäljningen för det mesta är kampanjfri och av svenskt ursprung.

Importen, som oftast är fryst kyckling, går för det mesta till kampanjer. Detta pressar automatiskt ner priserna även på import som inte säljs till kampanjpris.

Irländsk nötfärs som är 10-15 kr billigare, ungefär samma prisskillnad på griskött, gör det svårt att få ut några bra priser för svenskt kött. Om all kassler skulle baseras på svensk råvara skulle de svenska producenterna kunna få ut 20 kr mer per kilo.

Generellt sett är importen lämpligare som kampanjvaror p.g.a. stora volymer och initialt attraktiva priser. Det blir inga volymer ens om man aktiverar svensk köttfärs. Påståenden från DVH att man kampanjar svenskt lika mycket som import är inte trovärdiga.

Att DVHs påslag skulle vara desamma för svenskt och import kallar personen för "bullshit". DVH importerar billigt kött och skyller på att det är brist på svenskt kött, något som inte alltid är sant.

En av de mindre kedjorna har en annan strategi. Man lägger väldigt mycket pengar på svenskt kött som man kampanjar till låga priser. De har kört svensk färs för 39:90/kg. De låga priserna lockar kunder till affären. Vinsten ligger i annan försäljning.

4. Svenska avräkningspriser ligger under eller på EU-genomsnittet men svenska produktionskostnader är högre p.g.a. djurskydd och andra nationella regler. Hur återspeglas svenska mervärden (djurskydd, öppna landskap etc) i priserna för svenskt kött i primärproduktionen?

Det finns svenskt kött som får bra betalt som Högländskött och Hälsingestintan, företag som jobbar med att producera kvalitetskött och mervärden som påverkar kvalitet. Kvalitet kan t.ex. vara om köttet är marmorert eller om det är välhängt.

Kycklingproducenter får bättre betalt idag p.g.a. salmonellafrihet och andra mervärden än vad de fick när SJVs undersökning gjordes.

Grisbonden har inte fått betalt för högre foderpriser. I kycklingbranschen däremot har man lyckats att kompensera för högre foderkostnader hela vägen till handeln. Läget i kycklingsektorn är således f.n. gott.

5. Hur påverkar förädlingskostnaderna i Sverige priserna? Svenska kostnader för arbetskraft är högre och svenskt kapacitetsutnyttjande är lägre än i konkurrentländerna. Påverkas priserna till leverantörerna i tidigare led av detta?

Låga volymer i Sverige på förädlingsidan innebär kostnader. Man kan inte utnyttja kapaciteten för fullt. Små privatägda klarar sig bättre – de kan skraddarsy lösningar på problemen, agera smartare. Kooperativt ägda företag har varit bundna av åtaganden att solidariskt samla in djur till slakt.

Den irländske bonden får mer betalt p.g.a. högre effektivitet. Det finns ineffektivitet i branschen. Olika ersättning kan bero på andra lönelägen i andra länder och geografiska skillnader.

Stora volymer möjliggör att sortera. Detaljhandeln får stryk – de betalar för det svenska köttet som inte har de stora volymer som vore önskvärt.

Det måste gå att rationalisera hanteringen i Sverige. Vi är för utspridda. Att Danish Crown och Scan har gått ihop med slakten är rätt väg. Vi måste bli rationellare.

En ganska stor producent med kanske 250 djur kan ha en gynnsam situation om man inte är nystartad. Då har man inte så stora kostnader som en nystartare har, men problemet är att det är inte många som vill satsa på förändringar,. Har man mycket god likviditet skulle man kunna låna mycket mer. Men man föredrar att vara säker på det man har än att vara osäker på det man kan få.

Bondekooperationen har haft trygga förhållanden inom landets gränser. I det nya läget borde man använda kapitalet effektivare.

Den svenska köttbranschen har vilat sig lite för länge och förlitat sig på att man ska få bättre villkor bara för att köttet är svenskt.

Det borde finnas tydligare information om vilket kött kunden får. Det finns idag ingen garanti att köttet är mörjt. Ungtjurar och dåliga kor borde bara få bli industriråvara.

Vad kan göras? Bonden måste vara med och jobba för att få bättre villkor. Det behöver inte vara en nisch. Alla producenter i ett område borde samverka, gå ihop. Mjölkdjuren borde inte ätas. Ute i Europa är priserna lägre för samma kött som från våra mjölkdjur. Vi importerar inte kött från mjölkdjur.

Produktionskostnaderna i Sverige är 1-2 kronor högre än i konkurrentländerna. Jämfört med Danmark är skillnaden ca 1 kr som är volymrelaterad (danska stordriftsfördelar) medan skillnaden med Tyskland är ca 2 kronor (både volymfördelar och lägre lönekostnader). Danish Crown har valt att möta problemen med höga lönekostnader med att lägga fabriker i Tyskland.

Det insamlingsåtagande som lantbrukskooperativa företag har och som fortfarande gäller Scan – det står inskrivet i villkoren för det nya ägandet av HK Ruokatalo - innebär vissa kostnadsnackdelar men har ändå en relativt liten påverkan i det stora hela.

6. Är prisbilden för importen samma som i ursprungsländerna? Är dansk fläskfilé billigare i Sverige för handeln än i Danmark?

Det mesta av grisköttsimporten utgörs av fläskfilé från Danmark. Oftast är det då fråga om kampanjpriser både inköpspriserna från Danmark och försäljningspriserna i handeln. Danskarna som producerar så stora volymer måste vara väldigt aktiva i sin prissättning. Fläskfilén kan ses som en restprodukt från baconproduktionen.

Danskarna vill inte förstöra sin hemmamarknad. Det viktigaste för danskarna är exporten. Danish Crown måste vara ca 25 kr billigare på fläskfilén för att få sälja i Sverige. Vi äter mer fläskfilé. De ”dumpar” inte allt i Sverige.

Vi är inte duktiga på kvalitetskött i Sverige. 75 % av nötköttet i Sverige kommer från mjölkdjur medan det mesta i Irland kommer från biffdjur. Brasilianskt kött är lättare att få mer enhetligt.

Att priserna i Danmark är högre beror på att marginalerna i Danmark är högre. Den svenska prisnivån på kött är väldigt låg.

Det som säljs i DVH får bättre betalt. DVH betalar för mervärdena. Branschen borde försöka bli bättre på resten. Fokus borde ligga på att få upp betalningen för mervärdet i industrin och i storhushållen.

Den danska grisbonden har haft svårt att få betalt. Ett tecken på försämrade villkor är att man inte sätter in nya grisar. Amerikansk utslaktning på gris har påverkat de globala priserna.

Den danska filén är en restpost. Den hamnar i Sverige eftersom vi har högre priser på filé. Marknaderna är öppna och självreglerande.

På nötkött hamnar import från EU i industri och storhushåll. Mycket av det tyska köttet är av lägre kvalitet men duger i storhushåll till dagens rätt o.d. En bra tysk biff är bättre än en bra svensk biff och exporteras normalt inte, den konsumeras i Tyskland.

Danskarna sätter det pris som behövs för att de ska komma in på marknaden. När man har ett överskott är man beredda att sälja detta till lägre priser än dansk prisnivå, t ex svenska importpriser.

Anledningen till att Danish Crown säljer så billigt i Sverige är att man vill upprätthålla dansk prisnivå. Man dumpar dock inte utan säljer till ”europeisk” prisnivå. Anomalin hur man lyckas skydda den danska marknaden trots den inre marknadens fria rörlighet av varor och tjänster förklaras sannolikt av att man i Danmark kan agera som en monopolist – man tar ut så högt pris man kan och litar på att danska konsumenter har en preferens för danskt kött. Den stora förloraren är den danske konsumenten.

Prisnivån i Danmark är högre än i Sverige. Det gäller även kött. Sydsvenskans matkasseundersökning kanske har sina brister men resultatet är inte förvånande. Kött är dyrare i Danmark Slutsatsen är att inköpspriserna till DVH i Danmark är helt andra än de danska exportpriserna.

Priserna på den danska marknaden är högre än i Sverige (trots att det är danskt kött med mindre ”mervärdeladdning”). Dansk fläskfilé i Danmark har ett pris, vid försäljning till Sverige ett annat. Med andra ord har vi en tvåprissituation där det danska köttet betingar högst pris hemma i Danmark och betydligt lägre pris på export. Exakt hur detta kan ske är oklart men att det är så är klart. Det avsevärt lägre exportpriset får stor påverkan på prisbilden i Sverige. Importpriserna ”sänker” de svenska priserna. Om de danska

exportpriserna hade legat på samma nivå som priserna på hemmamarknaden så skulle prisskillnaden vara mycket liten eller obefintlig.

Maten är väldigt billig i Sverige. Se på konsumentprisindex (KPI). Alla länder har tvåprissystem och hemmamarknadspreferens. Danmark och Irland har lägre avräkningspriser men tjänar på export i stället. Sverige är den exportmarknad som Irland tjänar sämst på, alltså de svenska importpriserna är mycket lägre än i andra EU-länder. Griskött är dyrare i Danmark, Tyskland, Frankrike. Köttbranschen tjänar inga pengar i Sverige på mervärdena. Danska konsumenter är beredda att betala minst lika mycket extra för danskt kött som svenska konsumenter för svenskt kött trots att viktiga nyttigheter saknas i det danska köttet (alltså att det danska köttet inte uppfyller vissa viktiga krav som ställs på produktion av kött i Sverige).

Tvåprissystem med högre pris på hemmamarknad än vid export är vanligt i Europa. Sverige är bäst som andramarknad men det går inte att sälja till Sverige om man inte sänker det danska eller tyska exportpriset rejält i förhållande till de egna prisnivåerna.

Dansk fläskfilé som inte kan säljas i Danmark ”dumpas” i Sverige. Idag finns nästan bara ett stort slakteri i Danmark – nu är det fullt med fläskfilé på marknaden. Detta drar även ner prisnivåerna för kyckling.

Dansk fryst kycklingfilé har i genomsnitt 20 % vatten medan den svenska ligger på 13 %.

Danskars och tyskars system att avsätta överskott är det stora problemet. Högre prisnivå på importen skulle möjliggöra en annan industri i Sverige. Danmark/Tyskland lägger sig så lågt att det går att sälja. Det borde vara så att danska kedjor ibland tittar på svenska priser. Men danskarna agerar ganska chauvinistiskt. De slår vakt om det danska på bekostnad av svensk produktion.

Sverige är väldigt billigt på nötkött. Danmark har mer import än Sverige på nötkött men har ändå lyckats hålla uppe priserna på danskt nötkött. Inhemska detaljer är dyrare än i Sverige.

Prisskillnaderna mellan svenskt och importerat beror bl.a. på att dansk fläskfilé har avsevärt lägre putsningsgrad än svensk. Men det är inte hela förklaringen. Alla kostnader är lägre i Danmark.

Idag är det inget vasst argument att man har svenskt nötkött. Importerat nötkött håller enligt företaget högre smakkvalitet.

Alla länder har ”hyfsat” bra betalande hemmamarknad. En förklaring till låga exportpriser är att dessa återspeglar utbud och efterfrågan för olika detaljer med höga priser på det som säljs på hemmaplan och låga priser på det som blir över. I länder med stor nettoexport som Danmark med stora volymer fungerar det annorlunda än vid mindre exportvolymer. En kalkyl för kyckling måste avse hela kycklingen inklusive restprodukter och minusposter. Exempelvis är fjädrarna en sådan minuspost. Det kostar alltså pengar att bli av med dessa.

Danmark säljer filén otroligt billigt på export till Sverige jämfört med priserna på hemmamarknaden, alltså i praktiken två priser.

Kycklingproducenterna får ganska bra betalt för det färska och säljer det frysta, som är störst del av försäljningen, ganska billigt. Det finns alltså tvåprismekanismer även i Sverige – inget unikt för Danmark.

Det finns kvalitetsskillnader mellan import och svenskt som motiverar en del prisskillnader. Importen av fryst kyckling är inte rent kött utan innehåller minst 20 % saltlake, som man tillsätter för att motverka bl.a. att köttet blir torrt av frysningen. Motsvarande frysta svenska kycklingkött får i enlighet med en frivillig branschuppgörelse hålla högst 13 % saltlake. Dansk fläskfilé är ett annat känt exempel där lägre kvalitet beror på lägre grad av putsning (inte lika mycket fett kvar) och en styckning som innebär att en del från den billigare skinkan säljs som en del av filén.

Exportpriserna är inte representativa för hemmamarknaderna. Det gäller även import från Thailand och Brasilien. Billiga grytbitar och nötfärs från Irland är inte heller representativa för priserna i Irland. I Danmark har man helt klart olika pris på hemmamarknaden och export till övriga EU. Att detta kan upprätthållas beror på köttindustrins betydelse i Danmark, nationalistiska inslag i agerandet i köttbransch och DVH.

Färsk kyckling håller inte mer än 10 dagar. Logistiken har stor betydelse och kan förklara varför man lyckas upprätthålla olika priser i Danmark och Sverige trots en gemensam marknad och fri rörlighet av varor.

Man kan se vad bortfallet av det brasilianska nötköttet har betytt för nötköttspriserna, som har ökat starkt under 2008. Det väller in befria kotletter från Tyskland. Just nu är det ett omvänt flöde för en del fläskdetaljer som används som korvråvaror, d.v.s. bättre priser internationellt än vid försäljning i Sverige.

Danmark är världsmästare på att ta ut bra pris på hemmamarknaden. Tänk om danska konsumenter visste till hur låga priser det danska köttet säljs i andra EU-länder.

7. Vilken betydelse för prisskillnaderna har strukturen i branschen, långa avstånd, andra geografiska nackdelar, lantbrukskooperationens ägande och inflytande, utlandsägande, privata företag, tre stora kedjor, egna märkesvaror (EMV), ökande importandelar, nationella regler, arbetslagstiftning, löner, kostnader för distribution och marknadsföring

När DVH tittar på priser från köttindustrin ser man på avräkningspriserna till bönderna och produktkalkyler i olika delar av kedjan. Antingen får man kalkyler från leverantörerna eller så utnyttjar man egna kalkyler från EMV-produktion.

Den högre effektiviteten i Danmark beror till stor del på att volymerna är större och avstånden mindre. I Irland utnyttjas arbetskraften på ett helt annat sätt än i Sverige. Det beror på att dispositionen av produktionslinjerna är en annan, vilket återigen möjliggörs av större volymer och jämnare tillströmning till slakterierna och styckningsföretagen.

Små kontra stora aktörer har betydelse för kostnadsläget.

Solidarisk upphämtning plus långa körtider innebär också kostnader för förädlingsledet som är högre än i konkurrentländerna.

I den gamla kooperativa världen gynnades större producenter med pristillägg beroende på större leveranser men man hade inte avståndsbasead prissättning. I andra länder är noteringarna fritt slakteriets dörr, i Sverige betalt fritt gård. De som bodde 40 mil bort fick detta subventionerat av de som bodde nära.

De flesta EU-länder är inriktade på den egna marknaden vilken normalt betalar högre priser än för import. Producentpriserna påverkas positivt av om marknaden är stor (som i Tyskland och Frankrike). Ju större hemmamarknad desto starkare och stabilare köttbransch. Priserna är av samma skäl lägre i länder med mindre befolkning som Sverige och Finland. I länder som är inriktade på export (Danmark och Nederländerna, Irland på nötkött) ligger producentpriserna något lägre till följd av exportens inverkan på hela kalkylen.

Om slakteriet är effektivt så är det sannolikt lönsamt. Ett av intervjuföretagen har få människor per producerad volym. Det måste man ha inte minst om verksamheten är volyminriktad. Alternativet är företag som som är extremt nischade såsom Hälsingestintan, Högländskött, Jakobsdals m.fl. Alla dessa har lyckats utifrån högt satta mål.

Lönsamheten påverkas av om man har stora kostnader för overheads som en del företag i branschen har. Det kan bero på att strukturer från den tidigare relativt lönsamma perioden i början av 90-talet finns kvar trots att utvecklingen vände i negativ riktning i samband med EU-inträdet.

Effektiviteten i branschen påverkas i viss utsträckning av att Sverige har mindre volymer än i stora befolkningscentra ute i Europa. Låga priser för kyckling från Thailand beror bl.a. på att thailändarna äter mer vingar och klubba som är populärast i Thailand och exporterar mer bröst som blir över. I Brasilien används sannolikt antibiotika i fodret och tillväxthormoner. Det finns många sätt att undgå upptäckt precis som i idrotten. GMO-fritt foder påverkar också kostnaderna men producenterna får idag kompensation för foderfördyringen.

Storlek och volym har viss betydelse liksom avstånden speciellt om man jobbar med färska produkter. Logistiken blir en annan för förädlade, frysta produkter. Hållbarheten är ju avsevärt längre.

8. Om man jämför med andra länder, hur är er konkurrenssituation vad gäller struktur, kostnader, lönsamhet, handelsmarginaler, regler och krav

Små jordbruksländer kan bara hoppas att egna konsumenter betalar tillräckligt mycket för att det ska gå runt. Svenska köttproducenter gör kroniska förluster och får inte betalt för export och industrivaror.

Köttbranschen är tacksam för att någon (SJV) ”vispar runt” och tar bort fokus från grundproblemet, vilket alla aktörer i branschen känner till men håller tyst om. Sanningen är att handeln är den enda kanal som betalar mycket. Handeln betalar 50-100 % mer än andra kunder.

Ett DVH-företag har en ganska försiktig eller defensiv hållning till att problemen i branschen eventuellt skulle bero på företaget. Man är beredda att betala för faktiska kostnader men det är inte DVH-företagets roll att effektivisera jordbruket. Grundproblemet på den svenska köttmarknaden är att den svenska produktionen är ineffektiv. Viktigast för nötköttet är mjölkdjuren som primärt är till för att producera mjölk. Högre produktivitet, lägre mjölkkonsumtion, färre kor som leder till färre kalvar, allt detta förklarar att nötköttsproduktionen inte ökar. På dikor med endast 5 månaders betesperiod är det svårt att vara konkurrenskraftig.

På gris och kyckling borde vi kunna producera relativt konkurrenskraftigt. För lägre kostnader bör produktion hamna nära fodret. Dagens mervärden ville man ha från producenthåll som en slags garanti för att slippa importkonkurrens från övriga EU. Denna strategi lyckades inte med facit i handen.

Kostnadseffektivitet: Svensk produktion har strukturnackdelar och nackdelar med långa transporter. I många EU-länder ligger producenterna tätt och de är större och avstånden mindre.

En del av skillnaderna mellan svenskt och importerat beror på kvalitetskillnader. Det svenska köttet har ofta en högre kvalitet, t.ex. att filén är bättre putsad. En del av SJVs skillnad är alltså reella skillnader som motiverar lägre pris.

Svensk entrecôte är enhetlig, inte kvalitetsdifferentierad. Avsaknad av en utveckling som är kvalitetsdriven är återhållande på köttbranschens inkomster. När man importerar möter man en kvalitetssortering i utbudet. Man behöver inte klättra så högt på kvalitetsskalan för att komma i nivå med den svenska kvaliteten. En anledning till köttbranschens tillbakagång är den dåliga kvalitetsstyrningen i Sverige. Det är dock inte så lätt – det är lättare att styra kvalitet för import när man har stora volymer. De tyska avräkningspriserna blir högre eftersom där prissätts ungtjurskött högre medan kokött är billigare.

Bättre avräkningspriser blir resultatet av bättre kvalitetsstyrning.

Importen tar andelar för att den håller en hög kvalitet till ett bra pris.

Problemet är att den totala intäkten från kött är för låg och/eller att kostnaderna är för höga. Om en marknad är liten som den svenska får importen stor betydelse för prisnivån.

Om svenskt kött ska finnas kvar krävs högre ersättning i olika led. Om handeln menar allvar med att backa upp svenskt kött måste det bli förändringar, alltså högre priser.

Importen från Danmark är mest fryst kyckling bl.a. till grillning. Kyllda produkter innebär störst kostnader (provtagning av salmonella, retur). Kostnadsbilden är likartad i hela Europa. Kostnadseffektiviteten har blivit mycket bättre i Sverige på sista tiden med slakterierna i Kristianstad och Valla. Det har varit en radikal förbättring på 10 år.

I Sverige har vi oerhört höga avgifter för livsmedelstillsynen. Systemet kan drabba hårt om man utsätts för upprepade besök. Om man har gjort en dålig prestation vid ett tidigare besök är risken för ett nytt besök hög.

Effektiviteten i kycklingindustrin är ganska god. Gris och nöt ligger sämre till.

Ett av de intervjuade slakteriföretagen har inte så många på kontoret, i administrationen. Organisationen är ”slimmad”. I ett litet företag är det lättare att ta snabba beslut. Ledtiderna är korta. Då får man pengar över vilket möjliggör merbetalning till producenterna. Många slakterier har fått slå igen.

9. Svenska regler och krav jämfört med andra länder är ofta strängare. Fördelar och nackdelar med detta?

Köttbönderna har för höga kostnader vilket gör att produktionen krymper. Svenska särregler rörande djurskydd, Astrid Lindgren etc medför högre kostnader. Detta gör att

svensk primärproduktion på grissidan inte är konkurrenskraftig. Vid "låg cykel" krymper produktionen mer än i omvärlden, vid "hög cykel" ökar produktionen mindre.

Det finns dock kostnader som beror på särregler. I Sverige är arbetsåtgången högre för smågrisar eftersom man inte får fixera (binda fast) suggan när hon har smågrisar som diar. Svenska djurskyddslagen leder till att 300 000 smågrisar liggs ihjäl varje år. Svenska särregler ger alltså sämre lönsamhet och bidrar till att produktionen går bakåt.

Djurskyddet påverkar slaktkostnader. SLVs tillsyn i Sverige är dyrare än i andra EU-länder. I detta avseende har ett stort slakteri inte så stor nytta av att vara stort. De små får kompensation genom olika stöd.

Mervärdet av svenskproducerat kött i Sverige är inte nödvändigtvis högre än mervärdet av tyskt kött i Tyskland trots att det svenska köttet är mer "laddat" med äkta mervärden.

Svenska regler för förädling (slakt, styckning, djurtransporter, hygien etc) innebär enligt personen inga kostnadsnackdelar. Med andra ord går prisskillnadspengen till bonden. Problemet är att prisskillnaden inte avspeglar någon reell skillnad mellan svensk prisnivå och prisnivån i andra EU-länder (eftersom jämförelsen görs mellan svensk prisnivå och importpriser som normalt är lägre än den ordinarie prisnivån i andra EU-länder).

När svenska suggor exporteras till Tyskland och slaktas och säljs där blir köttet tekniskt sett tyskt. Slaktkropparna får tyska stämplarna vilket också innebär att priserna för köttet blir högre än svensk prisnivå. Det är alltså inte svenska mervärden som leder till bättre priser utan tyska konkurrensfördelar i förädlingsledet. Lönsamheten för svenska mervärden kan ifrågasättas. Det finns andra exempel på att svenska mervärden väger lätt. Det förekommer vid export till Ryssland att svenskt kött märks om till ryskt för att bli attraktivare på den ryska marknaden.

Svenska kycklinguppfödare får idag 1:80 kr/kg bättre betalt än danska uppfödare. De får idag ganska bra betalt för de mervärden som produceras.. Den lägre effektiviteten i svensk produktion beror på högre mervärderelaterade svenska kostnader. I Sverige får man producera högst 35 kg/m², ute i Europa förekommer det att man tillåter så mycket som 55 kg.

De svenska särreglerna är inte konkurrensneutrala, t.ex. reglerna för hur stor beläggning per m² man får ha i djuruppfödningen.

De svenska särreglerna kan förklara varför svensk produktion inte lyckas ta större andel av konsumtionsökningen. Särreglerna gäller inte för importen som på denna punkt är mer kostnadseffektiv och med störst andelar i storhushålls- och industrimarknaderna. Konsumtionsökningen sedan EU-inträdet har gått till importen p.g.a. särreglerna.

Svenska regler är strängare och innebär merkostnader. Konsumenterna är dock enligt intervjupersonen inte beredda att betala. Opinioner mot djurtransporter går snabbt över och lämnar inte någon nämnvärt högre betalningsvilja efter sig. Dessutom leder sådan uppmärksamhet bara till att konsumtionen minskar.

Jordbruksverket
551 82 Jönköping
Tfn 036-15 50 00 (vx)
jordbruksverket@sjv.se
www.sjv.se

ISSN 1102-3007
ISRN SJV-R-09/1-SE
RA09:1