

# Konkurrensen i köttbranschen

– intervjuundersökning



Enligt intervjusvaren

- har konkurrensen på den svenska köttmarknaden skärpts i hela livsmedelskedjan de senaste åren.
- har dålig lönsamhet lett till en ohållbar situation särskilt för produktionen av griskött främst beroende på högre svenska djurskyddskrav och andra svenska särregler

Jordbruksverket konstaterar att

- effekterna för lönsamhetsutvecklingen av de svenska särreglerna behöver klarläggas tydligare

# Konkurrensen i köttbranschen - intervjuundersökning

Jordbruksverket publicerade i februari 2011 rapporten Ra 2011:2 (Från gård till köttdisk). Rapporten analyserar bl.a. utifrån pris- och kostnadsstatistik konkurrensförhållandena i den svenska förädlingskedjan för nöt- och griskött 1990 - 2008. Som komplement till nämnda studie har verket också genomfört en intervjuundersökning om hur ett antal primärproducenter, slakteriföretag och detaljhandelsföretag upplever konkurrensen i köttbranschen.

Intervjuerna ger en bild av hur de olika aktörerna i köttbranschen bl.a. ser på hur utbud, prissättning och lönsamhet påverkas i den aktuella konkurrens- och marknadssituationen.

Utredningsenheten  
April 2011

Författare  
Håkan Loxbo

# Innehåll

<b>1</b>	<b>Sammanfattning .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Bakgrund.....</b>	<b>3</b>
2.1	Bakgrund .....	3
2.2	Metod.....	3
2.2.1	Metoddiskussion.....	3
2.3	Intervjuer .....	4
<b>3</b>	<b>Grisbönder .....</b>	<b>5</b>
3.1	Grisbönder om struktur, kostnader, lönsamhet, effektivitet .....	5
3.1.1	Lönsamhet .....	5
3.1.2	Investeringar .....	5
3.1.3	Försäljningen av Swedish Meats .....	5
3.1.4	Produktivitet .....	5
3.2	Grisbönder om priser och villkor, relationer med andra led i kedjan.....	6
3.2.1	Priser och konkurrens .....	6
3.2.2	ICA .....	6
3.2.3	Utlandsägande .....	6
3.3	Grisbönderna om inträdeshinder .....	7
3.3.1	Relationer med slakterier.....	7
3.3.2	Dålig konkurrens mellan slakterier.....	7
3.3.3	Inträdeshinder .....	7
3.3.4	Detaljhandeln.....	7
3.3.5	Hot mot konkurrensen .....	8
3.4	Grisbönder om svenska särregler, import, export.....	8
3.4.1	GMO.....	8
3.4.2	Kompensation för att produktion måste följa särregler .....	8
3.4.3	Djurskyddet .....	8

3.4.4	Dioxinskandalen .....	9
3.4.5	Valutakursen .....	10
3.4.6	Andra särregler .....	10
3.4.7	Svenska mervärden .....	10
3.4.8	Export .....	10
3.4.9	Politiken .....	10
3.5	Grisbönder om offentlig upphandling och ursprungsmärkning .....	11
3.5.1	Offentlig upphandling .....	11
<b>4</b>	<b>Nötköttbönder .....</b>	<b>12</b>
4.1	Nötköttbönder om struktur, kostnader, lönsamhet, effektivitet .....	12
4.1.1	Kostnadsnackdelar .....	12
4.1.2	Struktur. Kött djur kontra mjölk djur .....	12
4.1.3	Likviditet och lönsamhet .....	12
4.1.4	Rationalisering .....	13
4.2	Nötköttbönderna om priser och villkor, relationer med andra led i kedjan ..	13
4.2.1	Slakterierna .....	13
4.2.2	Priser och villkor .....	13
4.2.3	Detaljhandeln, ICA och konkurrensen .....	13
4.3	Nötköttbönderna om inträdeshinder .....	14
4.3.1	Stöd till ekologisk produktion påverkar konkurrensen om åkermark ....	14
4.3.2	Konkurrensen i köttbranschen .....	14
4.3.3	Brist på betesmarker .....	14
4.4	Nötköttbönderna om svenska särregler, import, export .....	14
4.4.1	Import och export .....	14
4.4.2	Svenska särregler .....	15
4.4.3	Export av slaktdjur .....	15
4.5	Nötköttbönder om offentlig upphandling och ursprungsmärkning .....	15

4.5.1	Ursprungsmärkning .....	15
4.5.2	Offentlig upphandling .....	16
<b>5</b>	<b>Slakterier och styckningsföretag .....</b>	<b>17</b>
5.1	Slakterier om struktur, kostnader, lönsamhet, effektivitet.....	17
5.1.1	Effektivitet, investeringar .....	17
5.1.2	Lägre marknadsandelar.....	17
5.1.3	Lönsamheten, kostnader .....	18
5.2	Slakterier om priser och villkor, relationer med andra led i kedjan .....	18
5.2.1	Charkindustrin och storhushållssektorn.....	18
5.2.2	Priser, förhandlingar, villkor, konkurrens mellan olika köpare.....	19
5.2.3	Kooperationen .....	20
5.2.4	Utlandsägande .....	20
5.3	Slakterier om inträdeshinder.....	20
5.3.1	Arbetskraftskostnader.....	20
5.3.2	Inträdeshinder, företagssamarbete .....	20
5.3.3	Stora aktörer och inträdeshinder.....	21
5.3.4	Relationer med detaljhandeln .....	21
5.3.5	Koncentration .....	21
5.3.6	Synpunkter på konsumentpackat (k-pack): .....	22
5.4	Slakterier om svenska särregler, import, export.....	22
5.4.1	Import .....	22
5.4.2	Djurskydd .....	22
5.4.3	Smittskydd.....	23
5.4.4	Veterinärinspektioner .....	23
5.4.5	Marknadsproblem - dioxin .....	23
5.4.6	Mervärden.....	23
5.5	Slakterier om offentlig upphandling och ursprungsmärkning.....	23

5.5.1	Offentlig upphandling, ursprungsmärkning .....	23
<b>6</b>	<b>Detaljhandel .....</b>	<b>24</b>
6.1	Detaljhandeln om struktur, kostnader, lönsamhet, effektivitet.....	24
6.1.1	Hur fungerar kedjorna .....	24
6.2	Detaljhandeln om priser och villkor, relationer med andra led i kedjan .....	24
6.2.1	Prissättning, relationer med leverantörer .....	24
6.2.2	Rationalisera eller lobba .....	25
6.3	Detaljhandeln om inträdeshinder .....	25
6.3.1	Konsumentpackat .....	25
6.3.2	Inlåsnings effekter .....	26
6.3.3	Koncentration och konkurrens.....	26
6.3.4	EMV .....	27
6.4	Detaljhandeln om svenska särregler, import, export .....	28
6.4.1	Import .....	28
6.4.2	Främja svenskt kött.....	28
6.4.3	Svenska särregler .....	29
6.5	Detaljhandeln om ursprungsmärkning.....	29
6.5.1	Ursprungsmärkning .....	29
<b>7</b>	<b>Analys .....</b>	<b>31</b>
7.1	Grisbönderna .....	31
7.1.1	Lönsamhet, djurskyddet, andra kostnader .....	31
7.1.2	Konkurrensen .....	31
7.1.3	Prissättning .....	32
7.1.4	Lösningar .....	32
7.2	Nötköttbönder .....	33
7.2.1	Lönsamhet, djurskyddet, andra kostnader .....	33
7.2.2	Konkurrensen .....	33

7.2.3	Prissättning .....	33
7.2.4	Lösningar .....	34
7.3	Slakterierna.....	35
7.3.1	Lönsamhet, kostnader, särregler .....	35
7.3.2	Konkurrensen .....	35
7.3.3	Priser.....	36
7.3.4	Lösningar .....	36
7.4	Detaljhandeln.....	37
7.4.1	Lönsamhet och kostnader .....	37
7.4.2	Konkurrensen .....	37
7.4.3	Betalning till leverantörerna .....	37
<b>8</b>	<b>Diskussion och slutsatser .....</b>	<b>39</b>
<b>9</b>	<b>Bilaga 1. Följebrev till företagen .....</b>	<b>42</b>

# 1 Sammanfattning

Intervjuerna indikerar att lönsamheten i grisproduktionen sedan EU-inträdet varit och är pressad. Även om den akuta situationen normaliseras kvarstår enligt branschföreträdarna betydande kostnadsnackdelar p.g.a. högre djurskyddskrav och andra svenska särregler.

Den låga lönsamheten i nötköttsproduktionen förefaller främst bero på nackdelar utan koppling till politiken (geografi, demografi m.m.) samt den småskaliga produktionsstrukturen. Förändringar av stöden i riktning mot högre grad av frikoppling har påverkat lönsamheten och produktionen i negativ riktning.

Intervjuerna med slakteriföretagen indikerar att lönsamhetsproblemen i köttbranschen är stora och att problemen sammanhänger med vikande primärproduktion och ökande andelar för importen.

Utifrån intervjusvaren och annan information konstatera att svenskt kött har en viktig roll i detaljhandeln. Kedjorna har skaffat sig ett ökat inflytande över varuflödena genom satsningar på centralpackat kött och EMV. Stora detaljhandelskedjor kan köpa och sälja importerat kött i stora volymer och genomföra i nationella kampanjer.

De intervjuade grisköttsproducenterna har en övervägande positiv inställning till hur konkurrensen fungerar i deras eget led men också en relativt positiv inställning till konkurrensen i nästa led och förståelse för slakteriledets problem.

För nötköttssektorn har de intervjuade framfört önskemål om att undersöka hur de olika jordbruksstöden och förändringar av stöden har påverkat och påverkar konkurrensen mellan olika produktionsinriktningar och lönsamheten på produktnivå och regionalt.

Intervjusvaren förstärker intrycket att konkurrensen mellan slakterierna de senaste åren har blivit ytterst livaktig med fusioner, ägarbyten och förändringar av marknadsandelar. Slakteriernas positioner har flyttats tillbaka av detaljhandels övergång till centralpackat. Oligopolsituationen i slakteriledet gör att eventuellt företagssamarbete som begränsar konkurrensen kan få relativt stor negativ effekt. Det är därför angeläget att man på lämpligt sätt försöker eliminera alla misstankar om att sådant samarbete är fallet

Den svenska detaljhandeln är höggradigt koncentrerad med stor köparmakt gentemot slakteriledet och säljarmakt mot konsumenterna. En av aktörerna (ICA) har en mycket stor marknadsmakt. De andra aktörerna följer ICAs exempel. Konkurrensen förefaller mindre inriktad på priskonkurrens. Konsumentpackat kött har också fått en viktig roll liksom EMV i konkurrensen. Andra mindre kedjor satsar mer på priskonkurrens eller på en blågul profil.



Prissättningen för griskött i primärledet liksom för nötkött förefaller av intervjuvären att döma fungera tillfredsställande sett från ett konkurrensperspektiv.

I slakteriledet kännetecknas den aktuella situationen av att importen kontinuerligt tar andelar på den svenska marknaden.

Detaljhandelns betalningsvilja beror å ena sidan på konsumenternas avsevärt högre betalningsvilja för svenskt kött, å andra sidan på möjligheterna att sälja billigt importerat kött. Den samlade prisbilden av försäljningen av svenskt kött i konkurrens med billigt importerat kött är mycket ogynnsam för såväl slakterier som för primärproducenter. Betalningsuppgörelserna kan variera högst väsentligt, alltifrån att köparen tar ett ansvar för hela djurkroppen och ingår långsiktiga leveransavtal till uppgörelser med en kort planeringshorisont (t.ex. veckovisa). Sådana skillnader i betalningsvillkor kan betyda fördelar eller nackdelar för berörda leverantörer.

Såväl grisföretagarna som nötköttsproducenterna har en besvärlig situation med vikande lönsamhet och minskande marknadsandelar. Den problembild som kännetecknar slakterierna har till stor del att göra med den minskande konkurrenskraften för svensk primärproduktion. Det behöver tydligare klargöras vilken betydelse högre djurskyddskrav och andra svenska särregler har för denna utveckling. Det är angeläget att villkoren så långt som möjligt blir desamma för alla aktörer. När så ej är fallet kan olika former av kompensation vara en lösning liksom ändrad inriktning för offentlig upphandling samt ursprungsmärkning.

## 2 Bakgrund

### 2.1 Bakgrund

Jordbruksdepartementet gav våren 2010 Konkurrensverket (KKV) i uppdrag att granska konkurrensen och andra marknadsförhållanden i livsmedelskedjan<sup>1</sup>. KKV kontaktade i juni 2010 Jordbruksverket i dess egenskap av expertmyndighet på jordbruksområdet för att bistå KKV med underlag till specifika frågor i regeringsuppdraget. Jordbruksverket åtog sig att ta fram underlag som efterfrågats av KKV med fördjupningar på vissa varuområden nämligen kött, tomater, foder och spannmål. Jordbruksverkets arbete rörande kött har tidigare utmynnat i rapporten Från gård till köttdisk (R 2011:2). Rapporten visar utvecklingen i branschen för perioden 1990 – 2008 och bygger på statistik och annan öppen information. Som komplement till nämnda rapport bestämdes att gå mer på djupet med vissa av frågorna om konkurrensen genom intervjuer med nyckelpersoner i ett begränsat antal företag i köttbranschen i olika led av livsmedelskedjan.

### 2.2 Metod

Intervjuerna gjordes med primärproducenter av griskött och nötkött, med slakt- och styckningsföretag samt med detaljhandelsföretag. Urvalet av företag av intresse att intervjua gjordes på lite olika sätt. För grisföretagare och nötköttsproducenter gjordes urvalet med utgångspunkt från listor över företagare som fanns tillgängliga på branschorganisationerna. För slakteriföretagen och detaljhandeln var utgångspunkten att intervjuföretagens marknadsandelar skulle motsvara större delen av marknaden.

Kontakter togs med högsta ansvariga nivå på företagen om viljan att ställa upp på en intervju om konkurrenssituationen i branschen med löfte om anonymitet och mot bakgrund av regeringsuppdraget till Konkurrensverket. För att företagen som kontaktades skulle få en lite bättre uppfattning om varför Jordbruksverket ville intervjua skickades ett brev med bakgrund till utredningen och förklaring till hur intervjun skulle gå till och vad den skulle handla om. Följebrevet redovisas i bilaga 1. Om företagen samtyckte till intervju bestämdes vilken eller vilka personer från företaget som skulle medverka i intervjuerna och intervjutid bokades in. Slutligen genomfördes intervjuerna, mestadels på telefon, i några fall vid besök på företagen. Dokumentationen från intervjuerna bearbetades för att se till att svaren inte skulle kunna kopplas ihop med enskilda företag eller personer.

#### 2.2.1 Metoddiskussion

Urvalet av primärproducenter motsvarar en mycket liten del av marknaden, Det kan därför vara så att de företag och namn som valts ut via branschorganisationernas listor inte är särskilt representativa för genomsnittet i branschen. Själva organisationstillhörigheten och listningen bör dock vara en viss garanti för att företagen

---

<sup>1</sup> Regeringsbeslut dnr Jo2010/1659, 2010-05-20.

ändå har en viss representativitet. En invändning kan också vara att vissa åsikter hos de intervjuade producenterna kan ha påverkats av organisationstillhörigheten. Det går därför inte att dra alltför långtgående slutsatser av dessa svar.

Urvalet av slakteriföretag motsvarar en andel på 75 % eller mer av slakt och styckning medan urvalet detaljhandelsföretag motsvarar mer än 90 % av köttförsäljningen i detaljhandeln. De svar som framkommer i intervjuerna med slakterier och detaljhandel bör därför kunna vara relativt representativa för dessa båda led i köttkedjan. Man kan dock tänka sig olika scenarier för hur intervjuföretagen väljer att svara om frågorna är känsliga. De största aktörerna kan vilja tona ner sin marknadsmakt medan de mindre aktörerna kanske vill överdriva de större aktörernas fel och brister. Samtliga intervjuade kan kanske utnyttja intervjusituationen till sin egen fördel. Det går därför inte heller att för dessa kategorier dra alltför långtgående slutsatser av intervjusvaren.

## **2.3 Intervjuer**

Sammanlagt 14 intervjuer genomfördes i oktober 2010 - februari 2011. Överenskomna tider kunde i flertalet fall hållas och intervjuerna genomföras med en genomsnittlig tidsåtgång på 1½ timme. De flesta intervjupersonerna ansåg att syftet med intervjuerna var gott och angeläget och var därför positiva till att få bli intervjuade.

Intervjusvaren har avidentifierats och sorterats efter led i köttkedjan och ämnesområde. Resultaten redovisas utan kommentarer i kapitel 3 – 6. I kapitel 7 analyserar Jordbruksverket intervjusvaren.

## 3 Grisbönder

### 3.1 Grisbönder om struktur, kostnader, lönsamhet, effektivitet

#### 3.1.1 Lönsamhet

”Det intressanta är förräntningen av kapitalet, alltså lönsamheten. Alternativ till att vara grisbonde är något helt annat men har man satsat är det inte så lätt att ändra sig”.

”Ca 750 miljoner kr behövs för att stärka konkurrenskraften för grissektorn jämfört med Tyskland genom att höja avräkningspriserna för de 290 000 ton som produceras årligen”.

”Enbart grisproduktion utan markägande måste vara lönsamt”

”Det kvartal vi är inne i nu är det sämsta på minst 20 år - en stark krona och dioxinskandalen som pressar priserna. Även om vi om ett halvår kan komma förbi den akuta krisen har vi ändå hela tiden i botten kvar den dåliga lönsamheten p.g.a. svenska särregler”.

”Bra om banken ställde krav på lönsamhet och inte som oftast är fallet bara kräver säkerhet för lånen. Lantbruken får sällan låna pengar på sina resultaträkningar till skillnad från företag utanför lantbruket”.

#### 3.1.2 Investeringar

”Idag måste det göras investeringar i lantbruket men de blir inte av eftersom djurskyddet och andra särregler och de ekonomiska konsekvenserna av dessa regler omöjliggör investeringar. Därför sker inte de strukturförändringar som behövs. I en olönsam bransch går det inte att strukturförändra. Svensk produktion tappar hela tiden konkurrenskraft, det slår direkt på producenter som inte har någon kassa som buffert”.

#### 3.1.3 Försäljningen av Swedish Meats

”Ett stort misstag begicks när Swedish Meats såldes till Finland. Köttbönderna tappade en miljard på denna försäljning”. ”Besvikelsen är stor bland alla producenter att man blivit lurade att avstå ett så viktigt företag som Swedish Meats”.

#### 3.1.4 Produktivitet

”Det finns en stor skillnad bland smågrisproducenterna mellan bästa resultat (27-28 smågrisar/ sugga) och sämsta (16-17 smågrisar / sugga)”.

## **3.2 Grisbönder om priser och villkor, relationer med andra led i kedjan**

### **3.2.1 Priser och konkurrens**

”Att det är få aktörer bland uppköparna är naturligtvis ingen fördel”. ”Jämfört med tidigare har det blivit mycket friare med kontrakt som löper på längre eller kortare tid eller kombinationer därav, t.ex. en rörlig del och en fast del med en kontraktstid på ett år. Man väljer en mix av fast och rörligt som gör att man inte hamnar i en rävsax om priserna utvecklas åt fel håll. Det gör också att det är få som gör ”klipp” på att chansa”. ”Tidigare var det vanligare med flerårskontrakt. Personliga relationer mellan köpare och säljare motverkar täta byten av uppköpare”.

”När det är priskrig för att få tag på grisar ökar tilläggen. Ett annat sätt att styra inleveranserna är att variera vikter och viktklasser som ger bäst betalning. När alla slakterier har uppnått samma tillägg höjs noteringarna. Tilläggen just nu varierar från 1 till 3 kronor i hela landet”.

”De tillägg som tillämpas av slakterierna följer en kvalitetskala. Upp till en krona kilot är sunt. Dessutom premieras rätt vikt, rätt produktion, fulla laster, stora leverantörer m.m”.

”Normalt ingås kontrakt på hela produktionen och antal djur för ett år i taget. Nu är det mer flexibelt än vad det var för 10 år sedan. Det går dock att välja andra bindningstider och leverera till flera olika (ungefär som upphandling av el eller huslån)”.

Konkurrensen mellan olika smågrisproducenter är inte stark, åtminstone inte när det gäller ekonomiska frågor (priser, marknad, försäljning). Alla producenter hjälper varandra, alla är i samma båt”.

### **3.2.2 ICA**

”För tre år sedan var det brist på Scans julskinkor i julhandeln. Det fanns bara ICAs egna. Efter jul fanns det plötsligt gott om Scans skinkor som det blev rea på. Scan fick vara med och finansiera rean och fick därmed ett dåligt pris på sina julskinkor medan ICA fick sina egna skinkor sålda till fullt pris. Detta är ett exempel på att ICA ibland missbrukar sin maktposition”.

### **3.2.3 Utlandsägande**

”Det är bra med utlandsägda slakterier som tenderar att bli någorlunda jämnstora, alltså Scan och KLS-Ugglarps samt några mindre. Konkurrensen fungerar bra nu. Om nedgången i produktionen fortsätter är det risk för att någon eller några blir uppköpta och att det blir ännu mer monopolliknande”.

## 3.3 Grisbönderna om inträdeshinder

### 3.3.1 Relationer med slakterier

”De svenska uppköparna fungerar irrationellt. KLS-Ugglarps hämtar grisar i Borås och Dalsjöfors hämtar i Skåne. Det sker en massa transporter i onödan”.

”Helt integrerad grisköttsproduktion har den fördelen att det bara blir en förhandling”.

”Grisföretagaren vet att slakterierna har det svårt. Svenska industrin har varit miserabel. Om problem som orsakas av svenska särregler kunde klaras av eller neutraliseras med hjälp av kompensation av något slag skulle det finnas förutsättningar för svensk produktion. Som det är nu fortsätter nedgången i stadig takt”.

”Slakteriledet idag har ingen ”organisk” tillväxt. Eventuell tillväxt sker genom att företag slås ihop eller man tar marknadsandelar av varandra. Om slakteriledet hade 4-5 % organisk tillväxt så skulle situationen kunna bli bättre på några års sikt”.

### 3.3.2 Dålig konkurrens mellan slakterier

”Det finns en kartellbildning mellan slakterierna – de senaste tre åren har prisförändringar skett väldigt koordinerat. Dessutom är det inte svårt att tänka sig att slakterierna kommer överens om viss inbördes uppdelning av marknaden: ’du tar den producenten så tar jag den’, det är nog mer samarbete än vi tror”.

### 3.3.3 Inträdeshinder

”Det enda inträdeshindret för grisproducenterna är den dåliga lönsamheten som till stor del beror på svenska särregler”.

”Ett stort inträdeshinder som grisproducent är att man måste ha ett stort eget kapital. Man måste också ha miljötillstånd. I dessa svåra tider är det inga som söker. Det kan tilläggas att det tar tid att få ett beslut om MKB (miljökonsekvensbeskrivning)”.

”Det är svårt att starta och svårt att utveckla den här typen av verksamhet. Förr var det enklare och sundare rent företagsekonomiskt. Man startade på en viss nivå. Om ekonomin tillät kunde man så sakteliga expandera alltefter vad plånboken tillät. Idag krävs jättelika investeringar och kostsamma MKB i samband med alla förändringar”.

### 3.3.4 Detaljhandeln

”Det är inte detaljhandeln fel att det är en ansträngd situation. Det är ändå så att svenskt kött betingar högre priser än importen. Det är offentlig upphandling och industrin som är boven”.

”ICA kör sitt race – de gör inget oegentligt och är otroligt duktiga. Det finns förståelse för att de inte sysslar med någon välgörenhet”

”Om man hade export att spela med så hade förhandlingsläget gentemot detaljhandeln varit bättre. Alltså har detaljhandeln ett övertag i förhandlingar”.

### 3.3.5 Hot mot konkurrensen

”Den svenska köttbranschen kännetecknas av att det är en liten omsättning på folk i ledande positioner. De senaste 10 åren har det inte varit många byten. Många av de som fattar besluten har sina rötter i en reglerad värld”.

## 3.4 Grisbönder om svenska särregler, import, export

### 3.4.1 GMO

”Citygross och andra detaljhandlare har motverkat användningen av GMO genom att ställa krav på GMO-fritt foder trots att det är OK enligt svensk lag”.

”Hur GMO-frågan har utvecklats är sanslöst! Det är ju enligt svenska regler helt OK med utfodring av GMO. Desto mer frustrerande är det för producenterna när detaljhandeln och i förlängningen uppköparna kräver GMO-fritt. Merpriset för GMO-fri soja uppskattas till f.n. 75 öre/kg. Det går åt ungefär 100 kg sojamjöl till en slaktgris, alltså en merkostnad på 75 kronor för hela grisen som enligt respondenten belastar de ca 20 kg av slaktgrisen – alltså 3:75 kronor/kg - som säljs som färskt kött i detaljhandeln som är den enda kanalen där man kan få tillbaka denna kostnad. Industrin och storhushållen premierar inte GMO-fritt. Med andra ord, avståndstagandet till GMO-sojan är ”rent åt helvete”. Flera slakterier har infört avdrag för grisar som fötts upp med GMO-foder”

### 3.4.2 Kompensation för att produktion måste följa särregler

”Salmonellafrihet är värt pengarna för samhället. I Danmark kostar vården av salmonellasjuka människor en halv miljard om året. De svenska animalieproducenterna borde få ersättning från staten för att de levererar denna kollektiva nyttighet som i Sverige borde kunna värderas utifrån de danska kostnaderna. Förslaget från en färsk utredning att lägga kostnaderna i högre grad på näringen är ytterligare ett steg i fel riktning för en redan hårt belastad bransch”.

”Vi ligger extremt långt framme med den svenska modellen men vi får inte tillräcklig ersättning”.

### 3.4.3 Djurskyddet

”I grunden är djurskyddskraven ett politiskt beslut som man inte kan invända mot. De har tillkommit på begäran av näringen. Djurskyddskraven<sup>2</sup> medför ibland konkreta fördelar såsom det framgångsrika bekämpandet av PRRS som har gjort att fler grisar överlever”.

”Det finns en skillnad beroende på byggkostnader men detta beror främst på olika ytkrav. De danska ytkraven i moderna stallar är 0,45 m<sup>2</sup> per slaktgris, i Sverige 0,65 m<sup>2</sup>/slaktgris”.

---

<sup>2</sup> Här talar den intervjuade om smittskyddskrav som om det är en del av djurskyddskraven

”Alla skillnader av betydelse beror på djurskyddet. Det räcker med att se på Danmark där det går att producera lika mycket grisar på 2/3 så stor yta som i Sverige. Det är de olika ytkraven i djurskyddet som förklarar skillnaden”.

”En typisk producent i Kanada har 12 000 slaktsvinsplatser. Avvänjningen sker efter två veckor, därefter ges kraftigt foder med antibiotika. Stallarna är mycket enkla med betonggolv med mycket spalt, alltså på alla punkter sämre djurskydd och lägre kostnader än i Sverige. Detta är en effektiv produktion som tävlar med danskar och andra på världsmarknaden. Även om inte detta griskött kommer till Sverige så påverkas avräkningspriserna via världsmarknaden”.

”Tyska svinbönder på besök häpnade över all hantering och kostnader som finns i Sverige med halm och strö för att motverka liggsår. Samma effekt uppnås mycket enklare i Tyskland genom att ge suggorna en antibiotikaspruta bakom örat”.

”EU-direktivet om lösgående suggor år 2013 kanske inte kommer att förverkligas i alla länder. Det finns starka lobbykrafter i Tyskland och Danmark som vill stoppa eller förhala direktivet”.

”De svenska särreglerna måste på lång sikt ersättas av gemensamma regler. På kort sikt – läget nu är extremt alarmerande – krävs kompensation för kostnadsskillnader förorsakade av särregler. Det går inte annars”.

”Vi måste säga stopp. Det finns ingen utväg. Vi kan inte exportera. Ingen betalar för vårt djurskydd vid export. Vi kan inte sälja smågris till Tyskland p.g.a. att svansarna sitter kvar. I Tyskland medför detta ett avdrag på priset för smågrisar på 10 € per gris”.

”Branschen måste snarast ta beslut om att skrota djurskyddslagen”.

”Det är katastrof i branschen. Ingen produktion kan ske om läget består. Privat lagring är ett sätt att sopa problemen under mattan. Det kostar pengar. Den enda hållbara lösningen för svensk del är att få samma djurskyddsregler som i resten av EU”.

”80 % av köttet går till storkhushåll och industri. Regler i all ära men nån måste betala för de kostnader som djurskyddet medför. De svenska kraven på att grisarna ska få strö och halm är mycket arbetskrävande. Om vi hade haft EU-regler så hade företaget kunnat säga upp 2 av totalt 4. Låsa in/fixera suggor sparar också in en massa arbete i andra EU-länder. Det nya direktivet 2013 kommer antagligen att förhållas till 2017. Många kommer att söka dispens från kraven. Även när kraven är fullt genomförda är det en stor skillnad med svenska krav som inte tillåter fixering eller inlåsning under någon period”.

”Det svenska djurskyddet är en följd av politiska beslut. Det är orimligt att vi har andra regler för djurskydd och miljöskydd än i omvärlden när effekten bli en 2-3 kr högre produktionskostnad. Visserligen är priset bra för färskt kött – 20 % högre – men för resten av köttet som säljs till industri och storkhushåll är det bara lägsta priset som gäller. Här måste villkoren vara desamma”.

### **3.4.4 Dioxinskandalen**

”Dioxinskandalen gör att den tyska exporten till tredjeland, t.ex. Ryssland, har stoppats och att dessa kvantiteter i stället slumpas bort på andra marknader i Europa, främst nettoimporterande medlemsstater som Sverige där det främst är industrin och



storhushållen som köper det billiga tyska köttet till ännu lägre priser under dioxinkrisen än tidigare. Konsekvensen blir att priserna trycks ner i Sverige. Denna påfrestning sker vid en tidpunkt då branschen är hårt pressad av kostnader och dålig lönsamhet. Redan innan dioxinskandalen hade de svenska producenterna ingen fallhöjd internationellt sett. Betalningen för en slaktsvinskropp idag är 500 kr för liten”.

”Det är ”rea” just nu på danska smågrisar p.g.a. dioxinskandalen. Tidigare gick det 8 miljoner styck till Tyskland per år, nu är det stopp. Smågrisarna säljs därför till priser långt under värdet (ca 100 dkr/gris à 30 kg)”.

”Många grisbönder saknar reserver eftersom man inte har någon annan verksamhet att föra över resurser från och dessutom befann sig i en akut kostnadskris redan innan dioxinskandalen”.

”Läget idag är tufft. Det är helt absurt att köttskandalen i Tyskland ska få drabba den svenska marknaden när tredjelandsmarknader som Ryssland stänger”.

### **3.4.5 Valutakursen**

”Kronan har stärkts våldsamt den senaste tiden. Många av dagens problem beror på att man inte agerade när kronkursen var 11:50 för en euro”.

”Euron är inget problem. För två år sen gick det åt andra hållet. Det är en fördel att inte vara med i valutasamarbetet”.

### **3.4.6 Andra särregler**

”Förutom särreglerna för jordbruket finns andra särregler som hämmar produktionen. Sociala avgifter på arbete är en sådan sak. Den här regeringen har gjort väldigt lite för att förbättra företagsvillkoren”.

”De veterinära besiktningkostnaderna är mycket betungande. De ligger på 17 kr per gris”.

### **3.4.7 Svenska mervärden**

”Djurskyddet och besiktningkostnaderna är kostnader som konkurrenterna inte har. Svenska mervärden är fullständigt trams när det gäller försäljning till andra än detaljhandeln”.

### **3.4.8 Export**

”Slaktgrisar till Tyskland är svårt att exportera om man skulle vilja p.g.a. att det är svårt med certifiering i Tyskland. Export av suggor går dock bra. Vad som talar mot export är att den leder till import i en situation med krympande svensk produktion”.

### **3.4.9 Politiken**

”Om staten eller politiken inte vill ha den här produktionen är det lika bra att man säger det så att de som finns i branschen kan söka efter något annat och att de som vill göra nya satsningar i branschen avråds från detta”.

”Politiken verkar handla om gårdsgrisar, ekologisk produktion m.m. som attraherar en liten del av konsumenterna, kanske 10 % av produktionen. Det är också denna typ av nischproduktion som uppmärksammas av konsumentorganisationerna. Politiken lämnar dock de mer än 90 % av produktionen – dit företaget hör - åt sitt öde. Företaget saknar en konsumentorganisation som kan uttala sig om de 90 %-en”.

## **3.5 Grisbönder om offentlig upphandling och ursprungsmärkning**

### **3.5.1 Offentlig upphandling**

”Det är orättvist att vid upphandling på kommunnivå inte samma krav ställs på import som på inhemsk produktion”.

”Det är en dubbelmoral och djupt beklämmande att offentlig upphandling av importkött inte bryr sig om djurskyddslagens krav”.

”Det är alarmerande är varför ine dessa djurskyddskrav efterfrågas vid offentlig upphandling”.

”Tvinga politiker att i offentlig upphandling ställa samma krav på importerat kött”.

## 4 Nötköttsbönder

### 4.1 Nötköttsbönder om struktur, kostnader, lönsamhet, effektivitet

#### 4.1.1 Kostnadsnackdelar

”Kostnadsskillnader mellan Sverige och andra länder beror mer på struktur eller kommersiella förhållanden, t.ex. avstånd, befolkning, klimat etc. än på djurskydd eller andra svenska särregler”.

#### 4.1.2 Struktur. Köttdjur kontra mjölkdjur

”De som sysslar med köttdjur är mestadels hobbyjordbrukare, deltidare som inte bryr sig så mycket om priserna. Deltidarna svarar för mer än hälften”.

”Det finns många olika former av produktion för nötkött. Medelantal dikor är 15,9, en del producenter har 50-60 kor, en medelleverantör levererar 20 djur/år. En heltid innebär att man hanterar 200 tjurar. Deltidare behöver dock inte betyda att lönsamhetskraven är lägre. Varje ben eller del i företaget måste bära sig”.

”Det är ganska vanligt i branschen att man jobbar med någon form av koncept, t.ex. grupper av producenter som säljer direkt till konsument. Det avgörande är ofta om man har timmar att lägga på detta. De merbetalningar som man får förutsätter nämligen att man lägger en hel del tid på att marknadsföra och sälja, träffa kunder i gårdsbutiken eller i annan butik. Om man måste anställa folk för att klara ett sådant koncept kanske beslutet blir att avstå.

KRAV har beteskrav för tjurar. Det är mer tidskrävande men bättre betalt. Konceptbaserad verksamhet är trots allt en mindre del av hela nötköttsproduktionen, kanske 15 % men ändå betydligt större andel än på grissidan”.

”Storleken på produktionen sammanhänger med tillgång på betesmark och kor. Marken – tillgång på betesmark och vallåker – är en restriktion för ambitioner att expandera”.

”Betalningen för kött är bättre men kostnaderna är högre. Nettot för denna produktion blir ungefär detsamma som för vanliga tjurar”.

#### 4.1.3 Likviditet och lönsamhet

”Den kortsiktiga likviditeten för nötkreatur är ofta bättre än på grissidan. Långsiktigt är det dock för dåligt. Om inte villkoren blir bättre är fortsatt nötköttsproduktion i Sverige omöjlig ekonomiskt sett. På gårdsnivå gäller det att vara kostnadseffektiv, inte överinvestera, att ha billiga stall och att blanda eget foder”.

”Lönsamheten är inte lika pressad som för gris. Kalkylerna på nötkött är dock beroende av bidrag. Utan bidragen går kalkylerna inte ihop”.

”Lönsamheten beror på gårdens stödnivå. Tilläggsbeloppen p.g.a. stöd kan uppgå till 6-7 kronor utöver noteringen. Det är mycket pengar! För en ny producent är detta nästan omöjligt eftersom stöden beror på historiska resultat. Därför blir det med tiden allt mindre produktion av nötkött. På kostnadssidan är det ju uppenbart – t.ex. enligt Jordbruksverkets indexar - att kostnaderna för insatsvarorna ökar mer än avräkningspriserna. De som köper foder har det tufft”.

#### **4.1.4 Rationalisering**

”När det gäller betesbaserad produktion är det svårt att rationalisera. De enskilda betena är många och små och går sällan att slå ihop till sammanhängande rationella betesmarker p.g.a. kostnader för stängsel m.m”.

## **4.2 Nötköttsbönderna om priser och villkor, relationer med andra led i kedjan**

### **4.2.1 Slakterierna**

”Den svenska köttmarknaden är katastrofal. Slakten har minskat kraftigt för både grisar och storboskap. Slakterierna drabbas när volymerna minskar. Slaktkapaciteten kan inte utnyttjas fullt. Lönsamheten naggas i kanten. Inga andra medlemsstater tillåter så låg självförsörjningsgrad”.

### **4.2.2 Priser och villkor**

”Det är inte många som levererar en full lastbil = 29 tjurar. Då blir det full betalning. De flesta har bara 3-4 djur åt gången att leverera. Då blir det prisavdrag. Om man skaffar de nya kalvarna själv har man ytterligare en fördel i förhållande till slakteriet som då inte behöver skaffa fram s.k. förmedlingsdjur i utbyte mot slaktdjuren.

Priserna utgörs av grundnotering + olika tillägg. Fulla lass ger naturligtvis bättre betalt. Detta innebär att mindre leverantörer får lite sämre betalning. Det är idag en fungerande marknad med möjligheter att förhandla med olika köpare och välja bästa anbud. En del producenter är dock trogna sitt gamla slakteri. Att lantbrukskooperationens inflytande över slakt och styckning har upphört är nog en fördel rent affärsmissigt”.

”Just nu är priserna på väg uppåt. Vi har ett prisrace framför oss betingat av brist och stor efterfrågan på svenskt nötkött”.

### **4.2.3 Detaljhandeln, ICA och konkurrensen**

”Vi lider av att det finns en jättestor handlare = ICA. När ICA ska göra sina centrala inköp så finns det bara en tillräckligt stor leverantör = Scan. Förhållandet präglas av att ICA är starka medan Scan är svaga. Scan är alltså i underläge. Problemet är vad Scan gör när ICA sätter press. Scan har inte kanaler att bli av med sitt kött annat än genom ICA. Scan har inte råd att göra förluster”.

”En stor aktör med mycket makt som använder den fel är förödande för hela marknaden”.

”Nötkött är lite lättare att sälja i detaljhandeln p.g.a.större andel ädlare detaljer och en dokumenterad vilja att betala mer för svenskt kött från konsumenternas sida”.

## **4.3 Nötköttsbönderna om inträdeshinder**

### **4.3.1 Stöd till ekologisk produktion påverkar konkurrensen om åkermark**

”Konkurrensen om åkermarken påverkar ofta nötköttsproducenternas situation. Ekologiska mjölkproducenter som vill öka sin produktion betalar helt vansinniga arrenden för att få tillgång till ytterligare åkermark. Nötköttsproducenter som också behöver åkermark för att odla grovfoder till sin köttproduktion kan inte med sin ansträngda lönsamhet betala dessa höga arrenden. Att åkermarker på marginalen får höga arrenden är ett stort hinder för nötköttsproducenter. De ekologiska producenterna har råd tack vare de stöd som ges till ekologisk produktion. Arealstöden för ekologisk produktion ligger över de nivåer som behövs för att göra produktionen lönsam. Bidragen leder till att de ekologiska producenterna bjuder över varandra och konkurrerande nötköttsföretag och driver upp arrendepreiserna. Bidragen på några få kronor per kilo till handjur, am- och dikor för ekologisk köttproduktion är för snålt tilltagna för att möjliggöra att satsa på sådan produktion”.

Ett stort inträdeshinder i nötköttsproduktionen är jordbruksstöden. Tilläggsbeloppen är historiska. En nystartande producent klarar sig endast om han kan köpa stödrätter. Det kräver mycket kapital för att starta en sådan verksamhet och det tar lång tid innan pengar börjar flyta in. Produktionscyklerna är avsevärt längre än för gris och behovet av rörelsekapital blir därför stort. Den låga lönsamheten är något som avhåller från nystartande. Tillgång på mark för bete och vall är ofta en bristfaktor, ett inträdeshinder.

### **4.3.2 Konkurrensen i köttbranschen**

”I norra Sverige finns det inga alternativ – bara en uppköpare. I söder finns dock möjligheter att förhandla med olika köpare. I tider med ökande efterfrågan finns det tendens till mer och mer tillägg utöver grundnoteringen”.

### **4.3.3 Brist på betesmarker**

”Produktion av kött från köttrasdjur förutsätter tillgång till naturliga betesmarker. Det går inte att få tag på betesmarker om man inte har en massa pengar”.

## **4.4 Nötköttsbönderna om svenska särregler, import, export**

### **4.4.1 Import och export**

”Avräkningspriserna är oftast högre i Tyskland. Ändå är priserna på importen från Tyskland avsevärt under svensk prisnivå. I industrin och storhushåll är svenskt nötkött

helt utbytbar mot import. Export innebär nästan alltid sämre priser än inhemsk försäljning”

#### **4.4.2 Svenska särregler**

”Det är svårt att få merbetalning för svenska särregler eller svenskhet”.

”Kostnader med svenska särregler är inte ett lika stort problem för nötkött. Tjurar behöver inte gå på bete. Nötköttsbönderna har inga kalkyler över vad svenska särregler kostar jämfört med t.ex. Tyskland. Det är ingen stor diskussionsfråga. Det finns dock särregler som kostar mer, t.ex. kalvgömmor och olika tvärvillkor för att få bidrag och avdrag i samband med dessa. Frågor som ofta upplevs som påfrestande i branschen rör bete, kontroller från myndigheters sida och märkning. Tvärvillkorsavdragen kan ibland upplevas som väldigt orättvisa. Om man råkar ha missat en märkning i en besättning på 200 djur är sanktionsbeloppet per djur lika stort som om man missar i en besättning på 4 djur”.

”Salmonellafriheten är, om man ska vara krass, ingen fördel för djuren. De blir inte särskilt sjuka men måste ändå offras för att konsumenterna ska slippa smittan via köttet i butiken. Salmonellan är en stor kostnad för samhället i t.ex. Danmark. Folk blir sjuka. I Sverige där salmonellan är näst intill utrotad är i stället kostnaden för att bekämpa salmonellan problemet. Om kostnaden för att vara salmonellafria betalas av samhället eller av näringen är en avgörande fråga. Just nu är frågan väldigt het i samband med den utredning som nyligen lagts fram om att flytta över kostnaderna för bekämpningen från samhället till producenterna. Om detta förslag blir verklighet är det sannolikt att jordbrukarnas förståelse och acceptans för samhällets krav på salmonellafrihet kommer att minska. Detta problem är dock inte specifikt för nötkött utan lika relevant för gris och mjölk”.

#### **4.4.3 Export av slaktdjur**

”Exportkanal för levande djur finns men används inte för tillfället. Nu är kronkursen för hög och det är inte läge för export. För två år sedan var kronkursen så låg så att det lönade sig att exportera. De svenska avräkningspriserna hade inte anpassats till kursskillnaderna och var således mycket lägre än vad de borde ha varit. Skillnaden mellan avräkningspriserna i Danmark och i Sverige uttryckt i SEK var så stora att det blev en rejäl vinst på ett billass med slakttjurar. Om man också exporterar blir förhandlingsläget bättre med slakteriet”.

### **4.5 Nötköttsbönder om offentlig upphandling och ursprungsmärkning**

#### **4.5.1 Ursprungsmärkning**

”Obligatorisk ursprungsmärkning på allt kött och köttråvara skulle vara ett sätt att skipa rättvisa mellan svensk produktion och import. Konsumenterna måste få möjlighet att välja”.

”Handeln måste ta ansvaret för ursprungsmärkning i charkvaror m.m. Hilton kan, alltså går det”..

## **4.5.2 Offentlig upphandling**

”Om utvecklingen ska vändas måste skapas efterfrågan på svenskt kött. Kommunernas upphandling är ett område där efterfrågan på svenskt kött kunde öka om bara reglerna för upphandlingen tog hänsyn till att de strängare kraven som ställs i Sverige på djurskydd m.m. också gäller importen”.

# 5 Slakterier och styckningsföretag

## 5.1 Slakterier om struktur, kostnader, lönsamhet, effektivitet

### 5.1.1 Effektivitet, investeringar.

”Industrin i andra länder är modernare och effektivare. Detta var fallet redan vid EU-inträdet. Före EU-inträdet var industrin mer producentorienterad vilket innebar att fel investeringar gjordes ur ett konsumentperspektiv. Nedgången i den svenska köttproduktionen efter 1995 beror på att branschen underskattade problemen och den chock som EU-inträdet innebar. Framst har det handlat om för höga svenska produktionskostnader och en övertro på att svensk kvalitet skulle vara så mycket bättre”.

”Fokus måste ligga på att vara kostnadseffektiva och ett sätt att vara det är via volymer som möjliggör ett högt kapacitetsutnyttjande. Slakt och styckning är en volymbransch och det gäller att slå ut (de fasta) kostnaderna per kilo. Det är inte lönsamt att investera när volymerna är små. Det är skalfördelar som är den främsta fördelen för konkurrenter i andra länder”.

”Vi har en överkapacitet i slakteriledet både för gris och för nötkreatur. Nötkött är svårare att hantera eftersom primärproduktionen är mer utspridd. Det är svårt med 8-timmars regler för djurtransporter. Det har varit ekonomiskt sett svårt att sortera det nötkött som är av bäst kvalitet t.ex. köttras från annat nötkött när andelen är så låg som 20 %. För att andelen köttras ska öka krävs högre betalning. Basen är för liten för kvalitetsdifferentiering. Man jobbar dock med att ta fram urvalskriterier och teknik för sortering”.

### 5.1.2 Lägre marknadsandelar

”Det svenska grisköttet har under de senaste 10 åren tappat marknadsandelar i dagligvaruhandeln.

1000 ton

År	Produktion	Import	Export	Konsumtion
1998	324	35	35	328
2008	267	110	50	326

Exporten har ökat trots att produktionen har minskat, Det beror på vilka delar av griskroppen som konsumeras, d.v.s. vissa detaljer efterfrågas inte av svenska konsumenter.

För köttsektorn var 2003 ett paradigmskifte när detaljhandeln gick över till konsumentpackat (k-packat). Det fanns ett behov av strukturrationalisering. Till problemen i köttsektorn de senaste 10 åren hör att foderpriserna legat på mycket höga



nivåer vid två tillfällen samtidigt som köttsektorn utsatts för prispress från kunderna (detaljhandeln) när det skulle ha behövts prishöjningar för primärproducenter och industri för att kompensera för de höga foderpriserna”.

”Tillvaron för svenska aktörer skulle vara enklare om produktionsvillkoren i Sverige liknade EUs villkor mer. Svensk köttproduktion har inte orkat ta marknadsandelar av konsumtionsökningen efter EU-inträdet p.g.a. våra höga produktionskostnader”.

### **5.1.3 Lönsamheten, kostnader**

”Största hotet mot den svenska köttbranschen är dålig lönsamhet hos köttbönderna. En inbyggd kostnadsnackdel p.g.a. svenska särregler blir branschens undergång. En merkostnad i ett led måste motsvaras av samma merbetalning i senare led. Om inte kan man inte långsiktigt fortsätta. Den kronförstärkning som ägt rum på ganska kort tid gör att den aktuella situationen blir ännu svårare för industrin”.

”Grisproducenter såväl som nötköttsproducenter tvekar att investera p.g.a. den låga lönsamheten. Det har varit två toppar i foderpriserna de senaste åren som har lett till problem för branschen. Svenska särregler svarar för en betydande del av kostnadsnackdelarna för svenska primärproducenter och köttindustrin”.

” Enligt en kalkyl av Per Karlsson på Boarps gård är kostnaderna i svensk produktion 3:80 kr/kg högre för en svensk grisbonde med ett avräkningspris på 15 kr/kg jämfört med konkurrerande EU-länder idag”.

”I industrin (slakt och styckning samt chark) finns det också kostnadsnackdelar p.g.a. svenska särregler, t.ex. kostnader p.g.a. regler om lönesättning, arbetsvillkor och arbetsmiljö”.

”Något radikalt måste göras för att långsiktigt kunna överleva i branschen. Löpande band innebär att man kan öka produktiviteten och samtidigt sänka kompetenskraven och därmed lönerna. Fraktkostnaderna har reducerats och villkoren för leverantörerna har setts över”.

”Om vi ska öka den låga lönsamheten i köttbranschen måste vi öka preferenserna för svenskt kött och därmed få mer betalt för mervärdena i köttet”.

”Ett sätt att öka lönsamheten i Sverige vore att införa obligatorisk ursprungsmärkning”.

## **5.2 Slakterier om priser och villkor, relationer med andra led i kedjan**

### **5.2.1 Charkindustrin och storhushållssektorn**

”Den svenska charkindustrin (och storhushållssektorn) har idag i princip internationella priser, alltså ingen merbetalning för svenskt kött. Det finns ett 20-tal inköpare och därmed kan marknaden sägas vara väl fungerande även om svenska mervärden har svårt att hävda sig”.

## 5.2.2 Priser, förhandlingar, villkor, konkurrens mellan olika köpare

”Köttbönderna idag är inte så uppboundna som förr. Man kontaktar flera och väljer det anbud som är mest fördelaktigt. Producenterna har bra förhandlingsmakt, det är ofta brist på djur i Sverige”

”Producenter från södra Sverige kan skicka djur för slakt till andra länder (Danmark och Tyskland). För levande grisar är export alltid ett alternativ till slakt i Sverige. Om priset är tillräckligt högt i Tyskland går det transporter. För suggor är detta fallet för tillfället. Varje vecka skickas 200 suggor till Tyskland”.

”Prissättningen till bönderna baseras på klassningen och vilket viktspann slaktkroppen ligger i. Det finns alltid ett bäst-betalt-viktintervall. Djuren får varken vara för tunga eller för lätta eftersom slakteriet vill ha så jämnstora slaktkroppar som möjligt. Högre vikter än i noteringen ger lägre kilopriser. Om grisarna blir tyngre än den övre intervallgränsen minskar värdet. Vid brist på djur lockar man till sig producenterna genom att tänja på viktintervallet. Man gör också löpande konkurrensanalyser för att anpassa prissättningen till marknadsförhållandena. För nötkreatur sänktes nyligen den övre gränsen för att stimulera till ökade leveranser”.

”När man jämför noteringar – avräkningspriser – är det risk att mycket prisinformation inte fångas upp. Det gäller alla sorters tillägg som ofta är relativt stora. Tilläggen är förhandlingsbara, och det är här producenterna kan öka sitt totala avräkningspris. Det viktigaste tillägget avser antal djur vid varje leverans. Transportkostnaden per djur är relativt liten om man slår ut kostnaden på hela slaktkroppen”.

”Transportkostnaderna är en stor kostnadspost men ändå av relativt liten betydelse förutsatt att transportfordonen är fullastade. Från slakteriernas synvinkel är strukturen bättre på grissidan. Leverantörerna är färre och större än på nötsidan där det också finns stora skillnader mellan dyrt och billigt. Även relativt små grisproducenter kan fylla en transport och får därmed samma skalfördel som en större leverantör. Om transporten inte utnyttjas fullt ut som är fallet med många mindre nötleverantörer naggas betalningarna i kanten av detta”.

”Ett sätt att undvika att utsträcka merbetalningar till alla leverantörer är att samarbeta med företag som legoslaktar. Stora aktörer är rädda att bjuda för mycket. Det kan skilja åtskilliga kronor per/kg mellan vad olika slakterier betalar”.

”Det är väldiga skillnader mellan lägsta och högsta priser till leverantörerna. Slakteriernas jakt på volymer driver upp priserna. Det är därför svårt att på längre sikt garantera några priser”.

”Prissättningen mellan slakteri och detaljhandel sker genom förhandlingar en gång/månad med vissa kedjor medan man med en annan kedja redovisar veckovis (öppen kalkyl) sina kostnader och intäker och priset sätts utifrån detta. Dyliga detaljer är mycket känsliga.

Detaljhandeln kan ibland ta ett helhetsansvar (s.k. anatomiskt ansvar) för slaktkropparna, ibland vill de bara köpa utvalda detaljer”.

”De tuffaste förhandlingarna sker med industrin. Jämfört med detaljhandeln är det en riktig ”hästhandlarmarknad”. Det finns två prislister till industrin: ett högre pris om industriprodukterna kommer att ursprungsmärkas (då ett högre pris för svenskheten kan tas ut) och ett lägre pris vid icke-ursprungsmärkning”.

### **5.2.3 Kooperationen**

”När bönderna drev köttföretagen avsattes inte tillräckligt till innovationer och utveckling, eftersom avräkningspriserna till bönderna i så fall skulle ha blivit lägre. Detta har till slut lett till att vi i Sverige inte är konkurrenskraftiga i industrin. En stor leverantör nära ett slakteri premieras idag. Detta beror på att mottagningsplikten nu är borta”.

### **5.2.4 Utlandsägande**

”Utlandsägandet är en styrka snarare än en svaghet. Genom moderbolag i utlandet har svenska dotterbolag tillgång till olika exportmarknader och kan få avsevärt bättre betalt för exempelvis slaktbiprodukter (öron, fötter, svansar etc) som annars skulle slumpas bort”.

## **5.3 Slakterier om inträdeshinder**

### **5.3.1 Arbetskraftskostnader**

”Den billigare arbetskraften i Tyskland i slakt och styckning är en viktig kostnadsnackdel. Den beror på att Tyskland i samband med att Östtyskland inlemmades fick ett nationellt undantag som fortfarande ger rätt att importera arbetskraft till låga kostnader. Tysk arbetskostnad / kg ligger på 4 kronor medan svensk kostnad ligger på 6 kronor/kg. Om EU-marknaden ska fungera på ett rättvist sätt måste också lönekostnaderna harmoniseras. Tack vare detta regelverk har Tyskland blivit framgångsrikt som köttexportör”

”Det är inte arbetskostnaderna som är problemet i Sverige. Det är ganska vanligt med bemanningsföretag som tillhandahåller styckningskompetens till låga östeuropeiska löner men inom ramen för svenska kollektivavtal. I Danmark är detta inte möjligt med påföljd att Danish Crown flyttar styckningsverksamhet (skinka) till Tyskland och skivning av grissida till bacon till Polen”.

### **5.3.2 Inträdeshinder, företagssamarbete**

”I slakt- och styckningsföretaget Sokolow i Polen är två stora aktörer på den svenska köttmarknaden delägare (Danish Crown och HK Ruokatalu). ”När det är styrelsemöten i Sokolow passar säkert dessa båda aktörer på att diskutera problem och möjligheter t.ex. vid middagen. Det är så de stora spelen görs upp”.

”Personer i ledande befattningar i branschen känner varandra, byter ibland jobb med varandra, det finns inte så många aktörer och risken är stor för företagssamarbeten som naggar konkurrensen i kanten. Att det finns sådant företagssamarbete är helt säkert”

”Det är lättare att bli korvfabrikant än att producera smörgåsmat p.g.a. att hygienregler och livsmedelslagstiftning är mer komplicerad för smörgåsmat”.

”Inträdeshindren i Sverige är låga både bland primärproducenter och i industrin. Det främsta inträdeshindret är den låga lönsamheten”.

### **5.3.3 Stora aktörer och inträdeshinder**

”Oligopol finns både i detaljhandel och på industrisidan – stora företag driver sina frågor annorlunda än små. Några få och stora kunder innebär en komplicerad struktur för leverantörerna. Alltför få i utbud och efterfrågan leder till att prisbildningen inte blir optimal. Strukturen påverkar på många sätt hur marknaden fungerar. Danish Crown – världens största exportör av griskött – har helt andra möjligheter än en liten aktör”

.”Att sälja på ICA kräver stora administrativa lösningar som gör det svårt för mindre aktörer. Detta kan ses som ett inträdeshinder även om ICA ibland försöker underlätta för de små. Stora aktörer kan missbruka sin maktposition och gör det. ICAs affärsmodell är genialisk men förutsätter att bönder och andra aktörer inte bråkar om ICAs dominans. Trots allt är marknadsandelar på >30 % ett rött skynke i de flesta ekonomier. ICA tjänar hela tiden pengar medan lönsamheten i köttproduktionen är dålig”

### **5.3.4 Relationer med detaljhandeln**

”En viktig fråga är hur nedgången i primärproduktionen ska brytas. Konsumtionsmönstret leder till import. Endast vissa delar efterfrågas av konsumenterna. Kunskaperna att tillaga framdelskött minskar, andelen färs ökar hela tiden”.

”Tidigare satte slakten spelreglerna men nu är det ICA/handeln. Det har blivit en ny situation p.g.a. överkapacitet i slakt och styckning”.

”Positivt de senaste åren är en strukturerad diskussion med detaljhandeln om självförsörjningsgrad, mervärden, priser, volymer etc. ICAs storlek kanske inte hämmar så mycket som många säger. Detaljhandeln är trots allt mycket angelägen om att få tillräckliga leveranser av svenskt kött. Avtalet med ICA har blivit mer flexibelt över tiden. ICA-handlarna är jätteduktiga och har en hög frihetsgrad att agera utan central styrning”.

”Det är angeläget att slakt/styckning och handel jobbar mer ihop och börjar resonera om andra saker i värdekedjan än priser och volymer”.

”Det skälls mycket på kedjorna, men man kan tycka att de får för mycket skäll. Det är inte alltid lätt att vara stor. Det finns förståelse för att det inte är så lätt för ICA att vara en stor aktör.”.

”Ett slakteriföretags relationer med detaljhandeln är goda i den löpande verksamheten medan relationerna med livsmedelsindustrin är svårare. Industrikunderna är tuffare”.

### **5.3.5 Koncentration**

”Utvecklingen förväntas fortsätta mot färre och större anläggningar”.

”Koncentrationen i branschen ger lägre priser. Koncentrationen underlättar import”.

”Foder är ett exempel på en marknad som har alldeles för hög koncentration: Lantmännen äger ca 80 % av den svenska fodermarknaden. Negativt för djurproducenterna”.

### **5.3.6 Synpunkter på konsumentpackat (k-pack):**

”Att etablera Hilton (HFG), som har en k-packsverksamhet i flera andra länder, även i Sverige var ICAs idé. Först var man runt bland befintliga anläggningar för att se om man skulle investera i någon av dessa innan beslut togs om att bygga nytt. HFG är helt dominerande, påverkar marknaden väldigt mycket”.

”Den svenska modellen med några få, stora köpare gör det lätt att avsätta importkött. HFG och andra k-packare innebär en kanal för import och färre möjligheter att köpa och sälja för de svenska slakt- och styckningsföretagen. Fristående styckare håller på att försvinna i takt med att k-pack (eller centralpackat) får ökad betydelse”.

”Numera börjar alla förhandlingar med HFG. Det är dock ICA som bestämmer priserna och HFG som lägger på sin marginal. HFG har ingen egen agenda utan är en förpackningsindustri och ett verktyg för ICA. ICA och Hilton agerar helt koordinerat. K-pack gör det möjligt för ICA att styra mer över de enskilda ICA-handlarna”.

”Från slakterierna går leveranser främst till k-pack eller direkt till butik. Av Scans köttförsäljning till butik är 80 % K-packat. Kedjornas köpmönster har ändrats i samband med att k-packat fått allt större andel. En del leverantörer har avtal med HFG och liknande där k-packaren tar ett ”anatomiskt ansvar” på relativt lång sikt med avtalade genomsnittspriser. Andra leverantörer har avtal om leveranser av specifika styckningsdetaljer på kortare sikt. Förutom det färska köttet kan även förädlade köttprodukter (korv, bacon etc) ingå i förhandlingsuppgörelserna”.

## **5.4 Slakterier om svenska särregler, import, export**

### **5.4.1 Import**

”Det finns en tendens att när en detaljhandelskedja planerar en aktivitet så hänger andra kedjor på. I sådana lägen blir det svårt för svenska leverantörer att hänga med. Då blir det ofta import som löser problemet. Sverige är en bra andrahandsmarknad för överskottsländer i EU”.

”Import av levande djur stoppas helt av svenska särregler (salmonella). Om vi hade fått in 1 miljon danska smågrisar till Sverige hade det varit superbra! Utan smittskyddsreglerna hade detta varit ett flöde att räkna med”.

### **5.4.2 Djurskydd**

”Det svenska djurskyddet är ett jätteproblem inte minst på grissidan. Det kostar idag i snitt 100 kronor mer att få fram en svensk smågris än en dansk främst p.g.a. att suggorna i Sverige inte får fixeras, längre avvänjningstid i Sverige och därmed färre kullar samt högre ytkrav i de svenska stallarna”.

”Det finns förståelse för att man på politisk nivå håller fast vid retorik om mervärden och högre svenska krav. En anpassning till de lägre krav som gäller i övriga EU vore politiskt självmord. Å andra sidan är det inte heller politiskt acceptabelt att djurhållningen i Sverige går bakåt”.

”Vi har inte per automatik högre köttkvalitet i Sverige. Bonden och industrin skulle må bättre om vi hade samma krav som i andra länder (smittskydd, djurskydd m.m)”.

### **5.4.3 Smittskydd**

”Vi har visserligen kommit långt som en följd av våra smittskydds krav, t.ex. för salmonella men desto dyrare har produktionen blivit. Vi har ingen import av levande djur av smittskyddsskäl (salmonella). I annat fall hade vi sannolikt haft en import på ca 1 miljon danska smågrisar, där de svenska produktionskostnaderna är mycket högre. Salmonellabekämpningen ger små mervärden men stora kostnader. Det är också svårt att hävda mot resten av Europa som tycker att Sverige är överdrivet nitiskt”.

### **5.4.4 Veterinärinspektioner**

”Av svenska särregler är veterinärinspektionerna mest besvärande för slakterierna. Kostnaden på 30 öre/kg är högre än i andra länder där den exempelvis i Spanien är noll och i Finland till hälften subventionerad”.

### **5.4.5 Marknadsproblem - dioxin**

”Dioxin i Tyskland leder till att mer tyskt griskött hamnar i Sverige eftersom en del marknader (Ryssland, Korea m.fl.) har stoppat importen från Tyskland. Detta leder till prispress på svenskt griskött och lönsamhetsproblem för uppfödarna som i förlängningen blir problem också för slakterierna. Om den svenska detaljhandeln hade ställt högre krav på svensk råvara i charkvaror så hade en del av dylika effekter kunnat undvikas och priserna i grisbranschen hade kunnat vara högre”.

### **5.4.6 Mervärden**

”När fläskkotletten hamnat i ICAs kyldisk har garantin för salmonellafrihet i svenskt kött svag genomslagskraft, d.v.s. konsumenten ser inte skillnad på en svensk och en dansk köttbit ur ett salmonellaperspektiv. Det är som att risken för salmonella försvunnit när köttbiten ligger i kyldisken. Möjligen tänker man på skillnaden mer när djuren lever”.

## **5.5 Slakterier om offentlig upphandling och ursprungsmärkning**

### **5.5.1 Offentlig upphandling, ursprungsmärkning**

”I andra länder kringgår man regelverken kring offentlig upphandling. Den offentliga upphandlingen i Sverige är ett stort hinder för den svenska köttproduktionen. Kravet på låga priser styr för mycket. Ursprungsmärkning skapar låsningar för olika aktörer. Det är bättre med samma krav på alla”.

## 6 Detaljhandel

### 6.1 Detaljhandeln om struktur, kostnader, lönsamhet, effektivitet

#### 6.1.1 Hur fungerar kedjorna

”Enskilda handlare kan i en kedja välja fritt från vilken källa man ska köpa in varor. Ca 25 % väljs generellt från annan leverantör än företagets inköpscentral. På kött är andelen lite högre, ca 30 %. Handlare tjänar dock på att köpa från företaget (har att göra med royalties etc.) vilket gör att man inte väljer att köpa alltför mycket från andra leverantörer. Butikerna har alltså även sina egna kanaler. Lokala handlare får möjlighet att anpassa sitt utbud till lokala konsumenter”.

”En kedjas koncept är bl.a. att ha ett enhetligt sortiment och en central styrning av prissättningen. De helägda butikerna har ingen frihet att göra egna inköp. En viss anpassning av sortimentet görs med hänsyn till region. I t.ex. Jönköping finns produkter från Vaggeryds chark i sortimentet”.

”En kedja säljer färskt kött som enbart är svenskt, ingen import av färskt kött.. Viss import förekommer av frysta kött detaljer (oxfilé från Sydamerika, lamm från Nya Zeeland och fläskfilé från Danmark)”.

”Grisköttet i en kedja ska vara uppfött på GMO-fritt foder. Detta koncept har fått efterföljd i resten av detaljhandeln. Det GMO-fria konceptet gäller hittills endast färskt griskött och inte charkvaror”.

”Gårdskött eller kött med status av närproducerat är svårt att passa in i kedjor med enhetlig styrning. Det går inte att få tag på tillräckligt stora volymer. Det är dock möjligt att sälja ekologiskt kött eller kalvkött med central styrning”.

”I butiksledet priskonkurrerar kedjan i högsta grad med den övriga detaljhandeln. Man konkurrerar också på andra sätt, inte minst i kampanjer för svenskt kött och för GMO-fritt foder”.

### 6.2 Detaljhandeln om priser och villkor, relationer med andra led i kedjan

#### 6.2.1 Prissättning, relationer med leverantörer

”Det händer att företaget avbryter samarbetet med (s.k. delistar) leverantörer om man exempelvis inte blir överens om priset. Detta hindrar inte att enskilda handlare har fortsatt samarbete med sådana leverantörer”.

”Det finns rekommendationer om prissättningen men ofta vill de enskilda handlarna sätta högre priser. Företaget har naturligtvis nytta av sin storlek. Stora volymer ger låga



enhetspriser. I snitt är inköpstroheten 75 %. Den är dock lägre på färskvaror, exempelvis kött”.

”Prisförhandlingar avser naturligtvis volymer, kvalitet, villkor av olika slag. I botten finns en grunduppgörelse på årsbasis. Den faktiska betalningen påverkas av många faktorer som kvalitet, kassationer, leveransförsening, problem i själva produktionen, leveransavvikelse t.ex. glasbitar i köttet etc.”

”Detaljhandelskedjan tar inte ett ansvar för hela slaktdjuret (s.k. anatomiskt ansvar). I betalningen av det kött man köper tas hänsyn till de prisnoteringar som finns och de kostnader som redovisas. Det kött som företaget inte köper säljer slakteriet till andra köpare”.

”I prisförhandlingar om charkvaror har marknadsandelar och varumärken stor betydelse för priserna. Scans falukorv med 30 % av marknaden kan man inte köra över, den måste finnas med i butikernas sortiment, samma sak gäller mamma Scans köttbullar”.

”Företaget köper inte hela djurkroppar utan väljer i stället speciella detaljer”.

”Det finns kedjor som handlar bara med slakterier, inte med några mellanhänder. Man slipper härigenom omlastningar och mellanhänder och får större trygghet exempelvis vad gäller spårbarhet”.

”Kedjan köper bara in kött detaljer. Det är inte möjligt att ta ansvar för hela djurkroppen. Förhandlingar pågår varje dag med de olika slakterierna kombinerat med mer långsiktiga förhandlingar som grund vilka baseras på de kampanjer som enskilda butiker planerar. Ibland finns det inte tillräckliga volymer av det kött som planerats, då måste planerna revideras. Kedjan priskonkurrerar aldrig för att få tag i önskade volymer. Man accepterar att det ibland blir fulltecknat och då får man nöja sig med ordinarie volym”.

## **6.2.2 Rationalisera eller lobba**

”Det pratas mycket i köttbranschen om att man har det besvärligt men företagen agerar ofta inte därefter. Det går ganska bra för charkföretagen även om de ofta påstår det omvända. Slakt- och styckningsföretagen använder alltför mycket energi till lobbying om att få stöd eller kompensation och mindre energi till att effektivisera och förbättra kvaliteten. Jämfört med andra länder är industrin dåligt utvecklad. Det handlar hela tiden om att tjäna mer pengar, därav denna lobbying. De lägger alldeles för mycket tid på att klaga över sina nackdelar och mindre tid åt att försöka förbättra sina odds”.

## **6.3 Detaljhandeln om inträdeshinder**

### **6.3.1 Konsumentpackat**

”Hilton Food Groups k-packning fick en extra skjuts av köttfärsskandalen för några år sedan”.



”K-packning har gjort att mellanledet grovstyckning hos fristående styckar nästan har försvunnit. Numera ”håller” slakterierna på helfallen”.

”K-pack har lett till större livsmedelssäkerhet och utvecklingen har påskyndats av ”köttfärsskandalen” (alltså när det kom fram att datummärkt kött som passerat bäst-före-datum märktes om med nyare datum i en del detaljhandelsbutiker). Kedjan är långt framme med k-pack. En konsekvens härav är att mindre butiker har fått ett bredare sortiment. Ansiktet bakom disken har dock försvunnit i allt fler butiker”.

”Ett alternativ till k-pack är köttförädlingsavdelningar i en del större butiker som kan jämföras med mindre fabriker som sysselsätter uppåt 10 personer. I sådana anläggningar förädlas köttet i stor skala (putsas, mals, förpackas etc.) men det görs konventionellt, d.v.s. inga klimatgaser eller annan k-packsteknik används”.

### **6.3.2 Inlåsnings effekter**

”En liten leverantör måste skapa volymer för att en större kedja ska välja att ta in det, men kedjan vill inte kalla det inlåsnings effekt. Lokala handlare gör dock som de vill. Hilton och andra k-packare säljer nästan bara till en viss kedja, men handlarna kan välja fritt. Kedjan ihop med k-packföretaget har en gemensam affärsidé”.

”Detaljhandelsföretagen gör volymåtaganden gentemot leverantörer av EMV-produkter. Importen av kött går genom k-packaren, ej genom centralföretaget i kedjan. En fristående importör som North Trade kan dock sälja direkt på centralföretaget, behöver inte gå via k-packaren”.

”Livsmedelshygien är en faktor som kan vara ett hinder om man vill etablera sig i livsmedelsbranschen. Företaget har centrala avtal om hygienfrågor för att hjälpa butikerna med dessa svåra frågor. K-packandet är en viktig del av detta”.

”Det finns i en kedja som denna helt enkelt vissa koncept som måste följas”.

”Etableringsreglerna i kommunerna utgör ofta ett stort hinder. Ett exempel är Göteborg där en kedja hittills gått bet på att få öppna någon stormarknad. Kunde det vara ett utslag av den korrptionskultur, som nyligen uppdagats?”

### **6.3.3 Koncentration och konkurrens**

”Vi har en koncentration i leverantörsleden med allt färre producenter respektive slakterier. I ett konkurrensperspektiv är det dåligt med få”.

”Marknadsandelarna har betydelse. Bergendahls har tagit andelar den senaste tiden”.

”Det har på senare tid kommit in ett antal lågprisaktörer (Lidl, Netto), Konsumenternas köpbeteende ändras hela tiden”.

”Speciellt för Sverige är att en aktör (ICA) har 48-50 % av marknaden för livsmedel. Om det likaledes är en stor aktör i leverantörsledet (Scan) blir det naturligt att de båda stora aktörerna har ett långtgående samarbete. Då får övriga aktörer anpassa sig”.

”I Sverige är konkurrensen dålig mellan leverantörerna. Sverige är för litet för att ha många industrier eller leverantörer inom samma varuområde. Men Sverige är ändå

större än grannländerna Norge och Finland vilket innebär att konkurrensen är något tuffare här än i de länderna”.

”Det är jättebra med uppstickare som KLS-Ugglarps och Dalsjöfors. Det är inte till gagn för företaget eller andra mindre aktörer med alltför hög koncentration. Företaget köper sitt kött till k-packen från 6-7 olika leverantörer”.

”Köttmarknaden har under lång tid ägts av Scan, men nu börjar det röra på sig då andra slakteriföretag växer medan Scan krymper. Det är dock en långsam process och det kommer att ta tid innan konkreta förändringar i maktförhållandena märks”.

”Företaget vill inte gynna de stora slakterierna i onödan för att på så vis hålla konkurrensen vid liv”.

”Det hade varit behagligare om ICA hade haft 25 % och inte >50 %.vilket är osunt. Det är bara i Sverige som det är så. ICA utnyttjar sin position till att ta ut stora vinster och hålla höga priser. Vinsterna i ett familjeföretag behöver inte plockas ut utan kan investeras och används till fortsatt expansion.

”1976 var Coop störst, nu är ICA det”.

”Detaljhandeln i Sverige har för stor butiksyta i förhållande till befolkningen, kanske 10 ggr”.

”Det är tråkigt att lantbrukskooperationen i köttbranschen har försvunnit. Det hade inte behövt gå så illa. Se på Lantmännen, de har lyckats vända den negativa trenden”.

#### **6.3.4 EMV**

”Bra med EMV, det har lärt företaget om hela kedjan och för EMV slipper man betala dyra royalties till varumärkesägarna vilket gör att priset till konsument kan sänkas. Företaget tar även mer ansvar för kvaliteten i EMV”

”Internationellt sett är svenska kedjor väldigt små t.ex. jämfört med Tesco och andra jättar. EMV-leverantörerna i Sverige är små. EMV är vanligast för kolonialvaror och import. EMV-andelen i företaget totalt är 18 %, på kött något högre”.

”För charkvarorna har EMV stor betydelse. Företaget lägger ut EMV-tillverkning på mindre fabriker. EMV svarar för 30 % av omsättningen på charksidan”.

”Det är lättare att bygga varumärken på charksidan”.

”En kedja har inte haft någon EMV-strategi men har nu påbörjat en sådan utveckling”.

## 6.4 Detaljhandeln om svenska särregler, import, export

### 6.4.1 Import

”Import är nödvändig eftersom den svenska självförsörjningsgraden är väldigt låg. Företaget mäter vad handlarna och kunderna vill ha. Självförsörjningsgraden är låg. Därför måste vi titta på importen”.

”Kampanjer är knappast samordnade mellan kedjorna. Det är dock relativt förutsägbart ändå. På utbudssidan finns t.ex. på sommaren fläskfilé eller grillkött. Årstiden avgör vilken sorts kött som kan bli aktuellt för kampanjer”.

” En del importkött köps i egen regi men man måste ändå samarbeta med importörer (North Trade m fl) när man vill ha specifika detaljer från specifika leverantörländer. Då måste man ha folk på plats, alltså folk från samarbetspartnern”.

### 6.4.2 Främja svenskt kött

”Ett detaljhandelsföretag försöker motverka konkurrensnackdelarna för svenskt kött bl.a. genom att ha svensk lagstiftning som utgångspunkt vid import, marknadsföra nyckelhålsvaror, samarbeta med LRF, utveckla information för konsument, satsa på ursprungsmärkning för chark samt utveckla butiksmaterial”.

”Ett företag gör ett antal satsningar inom köttområdet t.ex. på gårdsgrisar, naturbeteskött, kvalitetessortering, större utbud av olika kvaliteter och ursprungsmärkning på chark

Man har ett övergripande mål att gynna svenska primärproducenter, åtminstone i premiums Sortimentet”.

”Producentpriserna är viktiga för böndernas lönsamhet. Om avräkningspriserna går upp trycks priserna i senare led också upp”.

”Slakterierna konkurrerar med varandra i högsta grad”.

”Ett detaljhandelsföretag driver en grön profil som handlar mycket om hållbarhet och ekologiska produkter. Mycket av företagets policies handlar om att produkterna ska vara försvarbara i ett hållbarhetsperspektiv. Man försöker också att driva djuromsorgsfrågor. Det är viktigt att det framkommer av märkningen så att konsumenten kan göra sitt val”.

”Konsumenterna ser ett mervärde med svenskt kött”.

”Kampanjer för svenskt kött görs för att konsumenterna efterfrågar detta. Företaget vill främja svenskt, men bara om konsumenterna efterfrågar svenskt”.

”Marknadsandelen för färskt svenskt kött i butik är 80 % vilket är en anmärkningsvärt hög siffra. Andelen svenskt kött är enligt företaget hög även i charkvaror. Det är dock bra för konkurrensen att inte allt kött är svenskt. Om så vore fallet skulle priserna ha varit mycket högre”.

”Köttet är i en kedja den främsta enskilda anledningen till att handla i den kedjan vilket framgår av köttets höga andel av omsättningen”.

### **6.4.3 Svenska särregler**

”Egen certifiering: borde innebära att man kommer billigare undan men så är det tyvärr inte. Kommunernas krav är ett problem vid nyetablering. Tillämpningen i Sverige är inte enhetlig utan varierar mellan kommunerna. Vissa kommuner verkar vara pro-företaget, vissa anti – så i praktiken är detta ett problem. Samma sak gäller livsmedelsinspektionerna”.

”Företaget ser inget konstigt i att det är svenska regler som gäller eller att det är orättvist med svenska särregler som är mer långtgående och kostsamma än reglerna i konkurrentländerna”.

”Etableringsregler betyder en hel del på kommunal nivå. Den traditionella strukturen med jämn fördelning mellan Konsum och ICA präglar till viss del fortfarande butiksstrukturen. Drivande i de senaste årens utveckling med stora köpcentra i nya lägen har dock varit att de företag som har velat etablera sig har jobbat aktivt för att få det”.

”Hygienkraven i köttbranschen är extremt höga. Detta kan vara ett hinder för mindre aktörer att etablera sig”.

”Vid offentlig upphandling borde det inte alltid vara det billigaste alternativet som vinner. Om priset är något högre för lokalproducerat borde den samhällsekonomiska fördelen av att varorna är lokalproducerade kunna beaktas. Kommunernas budgetkrav – att det måste vara så billigt som möjligt - kan också ses som ett slags inträdeshinder”.

”Svenska särregler har viss skuld i den dåliga lönsamhet som råder. Företaget har hört att det inte är 3,80 kr/kg som Per Karlsson räknat ut, snarare 1,50 kr/kg som är kostnadsnackdelen jämfört med det danska grisköttet (dansk studie)”.

”Svenska regler är väldigt bra, det är ju kärnan i företagets försäljning av färskt kött. Företaget har dock ingen lösning på hur grisbönderna ska få bättre lönsamhet. LRF är dock väldigt anonyma och borde kanske visa mer engagemang”.

## **6.5 Detaljhandeln om ursprungsmärkning**

### **6.5.1 Ursprungsmärkning**

”En obligatorisk ursprungsmärkning skulle innebära 10-15 % högre kostnader. Detta är alltså inget som handeln önskar. Det är bättre med frivillig märkning. Det är väl inget som hindrar att charkföretagen sätter lappar på förpackningarna som upplyser om ursprunget och kvaliteten. Men om de gör det kräver leverantörerna mer betalt, något som slakterierna inte är särskilt pigga på att ge”.

”Företaget tror inte att man kan lagstifta bort konkurrensen, alltså tvinga fram en större andel svenskt kött via obligatorisk ursprungsmärkning. Om det är så bra med märkning, varför gör inte slaktföretagen det redan innan det är lag på det?”

”Det är inte möjligt för charkvaror att tillämpa en svensk profil eftersom råvarorna i stor utsträckning är importerade. I så fall skulle det krävas att charkvarorna hade ursprungsmärkning, vilket vore önskvärt från flera aktörerss perspektiv.”

# 7 Analys

## 7.1 Grisbönderna

### 7.1.1 Lönsamhet, djurskyddet, andra kostnader

De intervjuade grisbönderna anser överlag att lönsamheten är mycket pressad. Den största enskilda förklaringen är de svenska djurskyddsreglerna som har inneburit en permanent kostnadsnackdel sedan EU-inträdet jämfört med import från andra EU-stater. I den nuvarande situationen har lönsamheten pressats ännu mer av den allt starkare kronkursen och av lågprisimport som följd av den tyska dioxinskandalen.

Flera andra svenska särregler har enligt intervjuföretagen en negativ inverkan på lönsamheten såsom smittskydd (t.ex. besiktningsskostnader), miljöskydd (t.ex. kostnader för miljökonsekvensbeskrivningar) samt svensk arbetsrätt och höga lönekostnader. De frivilliga restriktionerna mot GMO leder också till högre kostnader.

Den dåliga lönsamheten beror också på att avräkningspriserna hålls tillbaka av att en stor del av griskroppen går till offentlig upphandling och industrin där betalningsviljan för svenska mervärden är ytterst begränsad. Den låga lönsamheten leder till att inga investeringar sker. Dålig lönsamhet är det enskilt främsta inträdeshindret till grisföretagandet.

Intervjuerna indikerar enligt Jordbruksverket att lönsamheten i grisproduktionen sedan EU-inträdet varit och är pressad. Även om den akuta situationen normaliseras kvarstår kostnadsnackdelar p.g.a. djurskydd och andra svenska särregler. Det behöver enligt Jordbruksverket klarläggas hur stor denna nackdel är sammantaget och fördelad på enskilda särregler.

### 7.1.2 Konkurrensen

De intervjuade grisföretagarna tycker överlag att konkurrensen mellan primärproducenterna fungerar väl. Uppfattningen om konkurrensen i slakteriledet är att den är sämre eftersom antalet aktörer är begränsat. Misstankar framfördes från en av de intervjuade om att samarbete kan förekomma mellan vissa slakterier t.ex. att man delar upp marknaden. Hur vissa transporter organiseras är dock ofta irrationellt och tyder snarare på avsaknad av samarbete.

Flera intervjuade har förståelse för att slakterierna idag har det svårt när volymerna minskar och importen tar marknadsandelar. Ett stort problem i slakteriledet är att de företag som växer gör det genom att köpa upp andra företag eller på annat sätt försöker komma åt volymer från ett krympande inhemskt utbud och inte genom en sund organisk tillväxt. Detta bidrar dock till att konkurrensen är hård. Att flera slakterier under senare tid blivit utlandsägda är positivt för konkurrensen anser flera av de intervjuade grisproducenterna.

Jordbruksverket koan konstatera att de intervjuade grisproducenterna har en övervägande positiv inställning till hur konkurrensen fungerar i deras eget led men också en relativt positiv inställning till konkurrensen i nästa led och förståelse för

slakteriledets problem. Oligopol-situationen i slakteriledet gör att eventuellt företagssamarbete som begränsar konkurrensen kan få relativt stor negativ effekt. Jordbruksverket anser att det därför angeläget att man på lämpligt sätt försöker eliminera alla misstankar om att sådant samarbete är fallet

### **7.1.3 Prissättning**

De intervjuade grisproducenterna beskriver ganska enhetligt hur prissförhandlingar och prissättning går till. De erhållna priserna varierar beroende på tillgång och efterfrågan och detta innebär bl.a. att betydelsen av pristillägg ökar i bristsituationer. Konkurrensen om volymer mellan slakterierna är ibland hård på en krympande marknad. Ett sätt för slakterierna att komma ifrån att höja avräkningspriserna är att för vissa prisavslut anlita legoslaktning.

Grisproducenterna tar in anbud från olika slakterier och förhandlar sig fram till bästa möjliga villkor och priser. Flera intervjuade anser att processen prissförhandlingar och val av vem man ska leverera till och vilka volymer sker mer affärsmässigt när Kooperationen upphört.

Prissättningen förefaller enligt Jordbruksverket att fungera på ett tillfredsställande sätt från ett konkurrensperspektiv.

### **7.1.4 Lösningar**

De intervjuade har samma inställning till vad som kan göras för att förbättra grisföretagarnas konkurrensförmåga i förhållande till importen. Det är tokigt att vi inte har gemensamma EU-regler. Om de svenska reglerna fortsätter att vara strängare måste producenterna antingen få kompensation för kostnader till följd av djurskydd och andra svenska särregler eller så måste samma krav på djurskydd m.m. ställas på importen vid offentlig upphandling. Ursprungsmärkning för griskött inklusive charkvaror är ytterligare ett sätt få upp efterfrågan och betalningsviljan för svenskt griskött från konsumenternas sida men också från industrin.

En intervjuad påpekade att samhället i nuläget inte betalar för de vinster som sjukdomsfrihet medför. Kostnaderna för att bota salmonellasjuka i Danmark föreslogs vara en måttstock på vad samhället bör betala för denna tjänst.

Intervjuerna och andra underlag visar enligt Jordbruksverket att grisföretagarna har en beesvärlig situation med lönsamhet och minskande marknadsandelar. Kostnadsnackdelar som ensidigt drabbar svenska producenter snedvrider konkurrensen. Det är angeläget att villkoren så långt som möjligt blir desamma för alla aktörer. När så ej är fallet kan olika former av kompensation vara en lösning.

## **7.2 Nötköttsbönder**

### **7.2.1 Lönsamhet, djurskyddet, andra kostnader**

De intervjuade är överens om att lönsamheten i nötköttsproduktionen är låg och detta är ett mycket stort hinder för nystartare och investeringar. Typiskt för branschen är att det finns många deltidare och att villkoren är olika för nötköttsproduktion från mjölkdjur respektive från köttdjur. Minskat mjölkkoantal leder till minskad nötköttsköttproduktion. Produktion från köttdjur är ofta deltidsbaserad. Tillgång på åkermark och stödrätter samt om det är ett LFA-området jämfört med icke-LFA påverkar i hög grad lönsamheten.

Djurskyddet eller andra särregler är inte den främsta anledningen till dålig lönsamhet. Trots att konsumtionen ökar förtätter produktionen att minska. Den inhemska produktionen från köttdjur är inte tillräckligt lönsam och köttproduktionen från mjölkdjur minskar p.g.a. allt färre mjölkkor. Den småskaliga strukturen i Sverige gör det svårt att konkurrera med importen som hela tiden tar marknadsandelar.

Den låga lönsamheten i nötköttsproduktionen förefaller enligt Jordbruksverket främst bero på komparativa nackdelar (geografi, demografi m.m.) samt den småskaliga produktionsstrukturen. Nivåerna för jordbruksstöden och förändringar av stöden i riktning mot högre grad av frikoppling har påverkat lönsamheten och produktionen i negativ riktning.

### **7.2.2 Konkurrensen**

De intervjuade understryker att nötköttsbönderna måste ha egen vallfoderodling för att kunna klara sig ekonomiskt. Sådan markanvändning konkurrerar med ekologisk odling. Stöd villkoren för ekologisk odling tränger dock undan vallodling till nötköttet. Arealstöden till ekologisk odling är avsevärt större än vad som behövs för lönsamhet.

Stödrätterna är en viktig del av inkomsterna för nötköttsbönderna. För nystartare kan stödrätterna fungera som ett inträdeshinder.

Importkonkurrensen märks mest i offentlig upphandling och industrin där det oftast är priset som avgör. Från producenternas synvinkel vore det önskvärt om kommunerna också kunde väga in fördelar med att köttet är närproducerat och bidrar till öppna landskap. Ursprungsmärkning på charkprodukter som köttbullar skulle kunna möjliggöra bättre betalning för nötkött till industriråvara.

Enligt Jordbruksverket är det motiverat att undersöka hur de olika jordbruksstöden och förändringar av stöden har påverkat och påverkar konkurrensen mellan olika produktionsinriktningar och lönsamheten på produktiv nivå och regionalt.

### **7.2.3 Prissättning**

De intervjuade nötköttsproducenterna beskriver ganska enhetligt hur prissförhandlingar och prissättning går till. Producenterna tar in anbud från olika slakterier och förhandlar sig fram till bästa möjliga villkor och priser. De erhållna priserna varierar beroende på



tillgång och efterfrågan. Tillägg erhålls bl.a. om transporten är full. Betydelsen av pristillägg ökar i bristsituationer.

Intervjusvaren rörande prissättningen visar enligt Jordbruksverket att nötköttsmarknaden från ett konkurrensperspektiv är en fungerande marknad.

#### **7.2.4 Lösningar**

Om kommunernas upphandling förutom lägsta pris även styrs av andra värden såsom närproducerat, öppna landskap etc så skulle marknaden för svenskt nötkött bli bättre. Ursprungsmärkning för charkvaror är ytterligare ett sätt få upp efterfrågan och betalningsviljan för svenskt nötkött från konsumenternas sida men också från industrin.

Intervjuerna och andra underlag visar enligt Jordbruksverket att nötköttsproducenterna har en beesvärlig situation med dålig lönsamhet och minskande marknadsandelar. Djurskyddet eller andra särregler är dock ingen förklaring till den negativa utvecklingen. Eventuellt kan kommunernas offentliga upphandling och industrins inköp påverka utvecklingen liksom eventuell ursprungsmärkning för nötkött i charkprodukter.

## 7.3 Slakterierna

### 7.3.1 Lönsamhet, kostnader, särregler

Den stagnation eller nedgång i köttproduktionen som varit fallet sedan EU-inträdet är enligt de intervjuade en viktig förklaring till slakteriernas försämrade lönsamhet. Importen har tagit och tar andelar eftersom kostnaderna i den svenska primärproduktionen är högre. Svenska särregler och tillämpning är en viktig förklaring.

I slakteriledet är kostnaderna högre p.g.a. mindre volymer, sämre kapacitetsutnyttjande och lägre effektivitet. Sverige är enligt flera intervjuade en bra andrahandsmarknad för överskott från EU. Den låga lönsamheten gör att det svårt att investera och rationalisera.

Intervjuerna indikerar enligt Jordbruksverket att lönsamhetsproblemen i köttbranschen är stora och att problemen sammanhänger med vikande primärproduktion och ökande andelar för importen.

### 7.3.2 Konkurrensen

Flera intervjuade anser att koncentrationen i handeln leder till ökad import. De stora kedjornas ökande andelar av EMV i sin försäljning är ett problem främst för mindre tillverkare på charksidan, Centralpackat har möjliggjorts av den höga koncentrationen i detaljhandeln och påverkar styrkeförhållandena.

Inställningen till de stora kedjorna varierar mellan intervjuföretagen beroende på hur de aktuella relationerna ser ut mellan respektive intervjuföretag och detaljhandelsföretag.

Alla har förståelse för att stora aktörer inom olika led av livsmedelskedjan driver sina frågor annorlunda än små. Det gäller både handelskedjor och slakteriföretag. Den springande punkten är att de stora ibland kan missbruka sin makt.

Koncentrationen i detaljhandel, slakt och styckning och industri gör att alla känner alla vilket gör det svårt att konkurrera. Danish Crown och HK Ruokatalo dominerar den svenska marknaden samt är båda delägare i Sokolow i Polen. Relationerna med handeln har dock blivit mer flexibla de senaste åren tycker vissa slakteriföretag medan andra tycker tvärtom.

Jordbruksverket får intrycket att konkurrensen mellan slakterierna de senaste åren har blivit ytterst livaktig med fusioner, ägarbyten och förändringar av marknadsandelar. I rådande bristsituation för svenskt kött handlar mycket av verksamheten om att ändå nå bra resultat bl.a. genom att öka volymerna för att utnyttja kapaciteten bättre. Slakteriernas positioner har uppenbarligen flyttats tillbaka av detaljhandelskedjornas övergång till centralpackat. Detta är ett steg mot såväl högre koncentration som högre grad av vertikal integration.

### 7.3.3 Priser

Intervjuföretagen är överens om att detaljhandeln betalar bäst men att de inte kan förväntas ta ett helhetsansvar för köttförsäljning. Hur försäljningen till detaljhandeln är utformad varierar för varje enskild relation slakteri-kedja. I en del fall är avtalet långsiktigt, i en del fall veckovis. I en del fall avtalas om pris och volym för hela djurkroppar, i andra fall för specifika kött detaljer. Charkprodukter kan också vara en del i leveransuppgörelserna och påverka priset från kedja till slakteri.

Intervjuföretagen är också överens om att konsumenternas efterfrågan tyvärr endast gäller en del av djurkroppen. Alltså är slakterierna för en stor del av sina volymer hänvisade till att sälja till storhushåll och industri samt export. I dessa kanaler får man dock inte betalt för svenska mervärden. I förlängningen påverkar detta slakteriernas lönsamhet och betalningsförmåga i förhållande till primärproducenterna. När importandelen ökar minskar slakteriernas betalningsförmåga eftersom större del av djurkroppen måste säljas till lägre priser än annars. När importpriserna är extra låga såsom nu efter den tyska dioxinskandalen och kronkursen är stark pressas betalningsförmågan extra mycket.

Enligt Jordbruksverket speglar intervjuaren väl den aktuella situationen. Importen tar kontinuerligt andelar på den svenska marknaden. Detaljhandels betalningsvilja beror både på att konsumenterna endast efterfrågar vissa delar av djurkroppen men för detta svenska kött har en avsevärt högre betalningsvilja än för importerat kött kombinerat med de stora kedjornas möjligheter att sälja billigt importerat kött. Den samlade prisbilden av försäljningen av svenskt kött i konkurrens med billigt importerat kött till detaljhandel, storhushåll, industri och på export är mycket ogynnsam för såväl slakterier som för primärproducenter.

### 7.3.4 Lösningar

Enskilda slakterier försöker så gott de kan att minska sina kostnader genom rationaliseringar. Intervjuföretagen är överens om att minskade leveranser av svenskt kött leder till fortsatta problem med överkapacitet och fortsatt jakt på kostnader. Denna trend kan eventuellt ändras om samma krav ställs på importen som på svensk produktion. Ett sätt att uppnå detta är att primärproducenterna kompenseras för sina högre kostnader. Ett annat sätt är att den offentliga upphandlingen genom kommunerna kunde prioritera andra värden än lägsta pris. Inställningen till ursprungsmärkning varierar men man förmodar att sådan märkning på charkprodukter skulle påverka de priser som industrin är beredd att betala.

Enligt Jordbruksverket kan den problembild som framkommer i intervjuerna överensstämma ganska väl med verkligheten. Om man från samhällets sida vill ändra situationen så att primärproduktionen upphör att minska och lönsamheten hos primärproducenter och slakteriföretagen förbättras är det sannolikt nödvändigt med åtgärder som gör villkoren mer likvärdiga mellan produktion och import och/eller ökar lönsamheten på andra sätt – kompensationsstöd, annan inriktning vid offentlig upphandling eller ursprungsmärkning.

## 7.4 Detaljhandeln

### 7.4.1 Lönsamhet och kostnader

Alla intervjuföretag är överens om att svenskt kött är ett viktigt inslag i utbudet. De vill på olika sätt främja svenskt kött för att tillgodose konsumenternas efterfrågan. Detta är ett svar på lönsamhetsproblemen hos primärproducenterna. Olika satsningar görs för att främja svenskt kött även om inställningen är att den svaga efterfrågan på svenskt kött i andra kanaler än detaljhandeln är producenternas problem. Samtidigt ser flera detaljhandelsföretag som sitt ansvar att tillgodose konsumenternas efterfrågan på kött med importerat kött eftersom det är brist på svenskt kött och importen kan säljas till attraktiva priser. Centralpackat kött är ett annat sätt att tillgodose konsumenternas efterfrågan samtidigt som det också är ett sätt att höja kvalitén och minska kostnader för svinn och kassationer. EMV för charkprodukter är ett sätt att öka lönsamheten samtidigt som handeln lär sig hur marknaden fungerar.

Jordbruksverket kan utifrån intervju svaren och annan information konstatera att svenskt kött har en viktig roll i detaljhandeln. Kedjorna har skaffat sig ett ökat inflytande över varuflödena genom satsningar på centralpackat kött och EMV. Ett fåtal mycket stora detaljhandelskedjor kan på ett annat sätt än en mer småskalig handelsstruktur köpa och sälja importerat kött i stora volymer och genomföra nationella kampanjer. Den största delen av importen går dock sannolikt till andra kanaler än detaljhandeln.

### 7.4.2 Konkurrensen

En del intervjuföretag i detaljhandeln ser ibland problem med den höga koncentrationen bland leverantörerna. Det är också önskvärt att primärproducenterna är lönsamma så att det finns ett varierat utbud av närproducerat kött, kvalitetskött eller ekologiskt kött. Vissa detaljhandelsföretag profilerar sig med att sälja enbart svenskt färskt kött. Olika sätt att hantera köttet - centralpackat eller packat i butik - är ett annat sätt att konkurrera.

Etableringsreglerna är olika i olika kommuner. Detta innebär en snedvridning av konkurrensen lokalt vilket också kan gälla livsmedelsinspektioner, som också kan variera beroende på var i landet de sker.

Den svenska detaljhandeln är ett oligopol där en av aktörerna (ICA) har en mycket stor marknadsstyrka. De andra aktörerna följer ICAs exempel. Konkurrensen mellan de större kedjorna är enligt Jordbruksverket mer inriktad på olika koncept än på priskonkurrens. Konsumentpackat kött har också fått en viktig roll liksom EMV i konkurrensen. Andra mindre kedjor satsar mer på priskonkurrens eller på en blågul profil och/eller på kött från GMO-fritt foder.

### 7.4.3 Betalning till leverantörerna

Intervjuföretagen har nytta av sin storlek. Stora volymer ger låga enhetspriser. Prisförhandlingar avser volymer, kvalitet, villkor av olika slag. I botten finns en grunduppgörelse på årsbasis. Den faktiska betalningen påverkas av många faktorer som kvalitet, kassationer, leveransförsening, problem i själva produktionen,

leveransavvikelser t.ex. glasbitar i köttet etc. I prisförhandlingar om charkvaror har marknadsandelar och varumärken stor betydelse för priserna.

En del avtal kan gälla ett anatomiskt ansvar för hela slaktdjuret. Andra avtal kan gälla enbart speciella kött detaljer. I betalningen av det kött man köper tas hänsyn till de prisnoteringar som finns och de kostnader som redovisas. Det kött som detaljhandeln inte köper säljer slakteriet till andra köpare.

Intervjuerna indikerar att betalningsuppgörelserna kan variera högst väsentligt alltifrån att köparen tar ett s.k. anatomiskt ansvar och ingår långsiktiga leveransavtal med leverantörerna till uppgörelser med en kort planeringshorisont (t.ex. veckovisa). Enligt Jordbruksverket kan sådana skillnader i betalningsvillkor betyda fördelar eller nackdelar för berörda leverantörer.

## 8 Diskussion och slutsatser

De intervjuer som har genomförts under arbetet med denna rapport har handlat om hur de intervjuade i olika led i livsmedelskedjan upplever konkurrensen och konkurrenskraften på marknaderna för nöt- och griskött. Den slutsats som kan dras med ledning av intervjuerna är att svensk gris- och nötköttsproduktion befinner sig i ett ansträngt läge p.g.a. bristande konkurrenskraft. Bristen på konkurrenskraft i primärproduktionen får negativa följd effekter också i slakt- och styckningsled, som riskerar överkapacitet när råvaruunderlaget minskar. I förlängningen kan utbudet av svenskt kött i detaljhandelsledet minska om den negativa utvecklingen fortsätter. Konkurrensen i livsmedelskedjan har vissa brister, framför allt när det gäller maktkoncentrationen i detaljhandelsledet och slakteriernas geografiska koncentration, men även om dessa faktorer kan bidra är det troligen inte de som är huvudorsaken till den allt svagare konkurrenskraften. Ett antal orsaker – främst svenska särregler – har framförts i denna intervjuundersökning och det är sannolikt att dessa bidragit till den situation som näringarna befinner sig i idag.

Jordbruksverket har i en tidigare studie gjort uppskattningar av merkostnader för byggnadsinvesteringar för gris till följd av bl.a. högre ambitioner på djurskyddsområdet. Motsvarande beräkningar har inte gjorts för nötköttsproduktionen. Det behöver tydligare klarläggas vilken betydelse högre djurskyddskrav och andra svenska särregler har för lönsamheten och näringens utveckling. I intervjuundersökningen framhålls kompensation för högre svenska djurskyddskrav som en viktig lösning för att komma till rätta med bristen på konkurrenskraft, framför allt på grissidan. Jordbruksverkets uppfattning är att den bristande konkurrenskraften endast till en del beror på de högre svenska djurskyddskraven. Lösningar som syftar till att kompensera för effekterna av dessa krav skulle enligt verkets uppfattning därför inte innebära några helhetslösningar på konkurrenskraftsproblematiken.

De idéer som har framkommit i intervjuundersökningen om hur man kan lösa problemen som blir effekten av högre djurskydd och andra särregler kan delas in i följande:

1. Statliga åtgärder – Regelverk (djur- och smittskydd, miljö, arbetsmiljö m.m), stöd, obligatorisk ursprungsmärkning
2. Statliga/kommunala åtgärder – Offentlig upphandling
3. Marknadsåtgärder – Frivillig ursprungsmärkning

Den del av den ekonomiska verkligheten som beror på naturgivna förutsättningar såsom geografi, befolkningstäthet och klimat eller beror på t.ex. företagsstruktur diskuteras inte här.

Sverige driver i EU-samarbetet ända sedan EU-inträdet linjen att höja den gemensamma nivån inom EU till Sveriges nivå inom djur- och smittskydd och miljöområdet<sup>3</sup>. I flera fall har detta arbete också varit framgångsrikt. En del viktiga ändringar av EUs regler för djurskydd har på svenskt initiativ blivit verklighet t.ex. förbud mot burhöns och restriktioner mot långa djurtransporter. EUs nya direktiv för grisar, som träder i kraft 2013, kommer att innebära stora förändringar i linje med de strängare svenska reglerna. Det innebär bl.a. att samtliga sinsugor inom EU ska hållas i grupp och att särskilda ytkrav införs för dem. Ett stort antal producenter i EU har ännu inte anpassat sina anläggningar efter de kommande djurskyddskraven och måste därför göra betydande investeringar före 2013. Hur många som i stället kommer att välja att avveckla sin verksamhet är osäkert, men sannolikt påskyndas strukturrationaliseringen. I Sverige har anpassningen till EUs djurskyddskrav i hög grad redan skett, vilket kan bli en fördel för svenska producenter i förhållande till producenter i många andra länder i EU. Samtidigt kommer en del skillnader i djurskydd att bestå mellan svenska och EUs regler.

Jordbruksverket bedömer att det finns ett starkt stöd för höga djurskydds-, smittskydds- och miljökrav i näringen, och att det framför allt är kostnaderna för dessa som anses vara ett stort problem. Det har också framkommit i många undersökningar att dessa krav är viktiga anledningar till att svenska konsumenter är beredda att betala mer för svenska produkter. Det visar sig också i faktiskt agerande, åtminstone när det handlar om kött i detaljhandeln, där många konsumenter köper svenskt kött, trots att det ofta är dyrare än det importerade. Ett problem som förs fram i denna intervjuundersökning är att det är betydligt svårare att få en merbetalning på marknaden för svenska djurskydds- och miljökrav när köttet säljs till livsmedelsindustri och storhushållssektorn.

I denna intervjuundersökning och även i andra sammanhang framförs nu emellertid krav på kompensation för fördyrande särregler. Detta krav har framför allt ställts från grisproducenterna och mer specifikt som kompensation för det svenska högre djurskyddet, som en konsekvens av att grisproducenternas ekonomiska situation har varit särskilt pressad den senaste tiden.

Enligt gällande EU-regelverk får medlemsstaterna endast ge ersättning för djurskydds- och miljöåtgärder som går utöver lagstiftningen (nationell eller EU-gemensam) eller praxis. Det är möjligt att tillämpa ett stöd i samband med införande av ny lagstiftning för att underlätta anpassning. Investeringsstöd används i Sverige och andra EU-länder för att delfinansiera ny- och ombyggnader generellt. Detta kan även användas för investeringar i djurskydd.

För löpande kostnader p.g.a. högre djurskydd saknas idag möjligheter att ge stöd om djurskyddsreglerna är inlemmade i nationell lagstiftning eller om djurhållningen sker enligt praxis. Ett system med ersättningar för löpande kostnader måste enligt nuvarande regelverk därför baseras på frivilliga åtgärder, d.v.s. åtgärder som görs utöver lagkrav eller utöver praxis.

Sverige har varit negativt till obligatorisk ursprungsmärkning av förädlade produkter i det gemensamma EU-arbetet p.g.a. att det beräknas bli kostsamt och lägga ytterligare administrativa bördor på företagen. Nu pågår emellertid ett initiativ inom branschen att

---

<sup>3</sup> Det bör understrykas att det finns särregler på många andra områden som också kan få effekter på primärproducenters och slakteriers konkurrenskraft t.ex. skattelagstiftning och arbetsrätt. Dyliga särregler och effekter därav omfattas inte av denna diskussion.

införa en gemensam frivillig märkning av charkprodukter. Jordbruksverket konstaterar att en sådan marknadslösning efterfrågas av konsumenter och andra aktörer och ligger i linje med de stämningar som finns i samhället.

Också offentlig upphandling har diskuterats flitigt det senaste året och frågan lyfts fram av flertalet intervjuade i denna undersökning. Om krav på gott djurskydd, smittskydd eller miljö även ställs på kött och charkprodukter som serveras i t.ex. skolmåltider så skulle det svenska köttet kunna hävda sig bättre mot importen. Detta är en viktig fråga för svensk konkurrenskraft och även en symbolfråga för trovärdigheten i de höga svenska ambitionerna för djurskydd, smittskydd och miljö. Jordbruksverket anser också att det bör gå att ställa kraven i en upphandling på ett sådant sätt att man inte äventyrar principerna för den inre marknaden och inte heller diskriminerar import från tredje land.



## 9 Bilaga 1. Följebrev till företagen

Följebrev som skickades till företag i samband med förfrågan om företaget ville medverka i intervjuundersökningen.

### Köttbranschen – intervjuer

#### Bakgrund

Jordbruksdepartementet har gett i uppdrag till Konkurrensverket att granska konkurrensen och andra marknadsförhållanden i livsmedelskedjan<sup>4</sup>. Jordbruksverket är en av de myndigheter som Konkurrensverket samråder med. Jordbruksverket kommer att bistå Konkurrensverket med underlag för att kunna besvara de specifika frågor som ställs i regeringsuppdraget med en avgränsning till bl.a. köttbranschen. Ett led i Jordbruksverkets arbete är att gå mer på djupet via intervjuer med ett begränsat antal företag i köttbranschen i olika delar av livsmedelskedjan. Intervjuerna kommer att genomföras i oktober - december.

De specifika frågorna i regeringsuppdraget är följande

”En beskrivning av konkurrens- och marknadssituationen i livsmedelskedjans olika led. Här bör faktorer som t.ex. aktörer, struktur, koncentration, förekomst av vertikal integration samt konsumenternas förutsättningar närmare analyseras.

En analys av hur utbudet av varor, prissättningen och lönsamheten i de olika leden påverkas av konkurrens- och marknadssituationen utifrån de ovan nämnda faktorerna.

Hur konkurrens- och marknadssituationen i livsmedelskedjan ser ut i jämförbara länder.

Vilka de viktigaste inträdeshindren till respektive led av den svenska livsmedelskedjan är, exempelvis inlåsnings effekter som följer av handelsledets inköpsvillkor, ägarkoncentration och marknadsdominans, begränsningar i tillgång till försäljningsställen etc.

Hur konkurrensen påverkas av t.ex. förekomsten av närproducerade, småskaliga och ekologiska livsmedel.”

Jordbruksverket kommer att hantera intervju svaren i enlighet med sekretesslagen

(främst 8 kap. 6§). Resultat från intervjuerna kommer att redovisas utan att svar

från enskilda företag kan identifieras.

I punkt 2 har vi satt ner ett antal punkter, som vi har tänkt att intervjuerna skall handla om.

---

<sup>4</sup> Regeringsbeslut dnr Jo2010/1659, 2010-05-20.

Vid frågor om intervjuerna, kontakta Håkan Loxbo, 036-15 58 69, [hakan.loxbo@sjv.se](mailto:hakan.loxbo@sjv.se) , mobil 070 - 399 6523 .

## Frågor (för 1-2 timmars intervju)

### Allmänt

Organisation, antal anställda, omsättning, aktuella förändringar, förväntad utveckling, lönsamhet m.m. Försäljning till detaljhandel, storkök, industri, export. Export lönsam eller kvittblivning?

### Konkurrens

Det finns en rad faktorer som har betydelse för konkurrensen inom köttbranschen t.ex. primärproduktionen och importen, strukturen i olika led av livsmedelskedjan, de tre stora kedjorna, kampanjvaror i handeln, EMV/private brands, lantbrukskooperationen kontra privata företag respektive utlandsägande kontra svenskt. vertikal/horisontell integration, finansiering, investeringar, marknadsföring, reklam etc.

Vilken betydelse har dessa faktorer för Ert företag?

Hur ser Ni på olika konsumentaspekter såsom utbud, rimliga priser, produktutveckling, produktpassning, säkra livsmedel, märkning, information?

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

Vad betyder det att marknadsandelarna på hemmamarknaden minskar?

### Politiken

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

Hur påverkar skatter, skattesatser etc?

Arbetslagstiftning, kollektivavtal

Bemanningsföretag, treskift i andra länder

Påverkar det att Sverige står utanför euron? Den stärkta kronkursen?

Det kanske finns anledning att kommentera de frivilliga restriktionerna mot GMO?

Offentlig upphandling

Ursprungsmärkning – frivillig eller obligatorisk

Hur påverkas Ert företag av andra konkurrensfaktorer?

Komparativa fördelar och nackdelar i Sverige såsom geografi, avstånd, klimat, tillgång på vatten, råvaror

Förpackningar, knowhow, forskning, patent, utbildning, teknisk utveckling, logistik,

Status för djursjukdomar

Tillgång på och kompetens hos arbetskraft, produktivitet etc

Förädling utomlands t.ex. styckning? Tagit in billig arbetskraft?

Produktutveckling, marknadsföring.

Konsumentpreferenser såsom etiska krav, ekologiska produkter, GMO, ursprungsmärkning, kvalitet, pris och utbud

### Inträdeshinder

Vilka de viktigaste inträdeshindren till de olika leden i livsmedelskedjan för kött?

Förekommer inlåsnings effekter som följer av handelsledets inköpsvillkor?

Inlåsningshinder i tidigare led?

Hur påverkas konkurrensen av ägarkoncentration och marknadsdominans?

Hur påverkas konkurrensen av begränsningar i tillgång till försäljningsställen?

Hur påverkas konkurrensen av t.ex. förekomsten av närproducerade, småskaliga och ekologiska livsmedel?

Rapporten kan beställas från

Jordbruksverket • 551 82 Jönköping • Tfn 036-15 50 00 (vx) • Fax 036 34 04 14  
E-post: [jordbruksverket@jordbruksverket.se](mailto:jordbruksverket@jordbruksverket.se)  
[www.jordbruksverket.se](http://www.jordbruksverket.se)