

Från gård till köttdisk

– Konkurrenten på den svenska köttmarknaden



- Större delen av svensk slakt, styckning och detaljhandel är koncentrerad till ett fåtal aktörer. Konkurrenten har dock gynnats av att nya aktörer etablerats under senare år.
- Relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad har minskat i primärled och detaljhandel. Det tyder på att konkurrenten har förbättrats över tiden.
- Inträdet på EU:s inre marknad har medfört ökad konkurrens. Svenska uppfödare av nöt och gris samt slakterinäring har förlorat marknadsandelar.

Rapporten beskriver konkurrensförhållandena i den svenska förädlingskedjan för nöt- och griskött. Med hjälp av deskriptiv statistik, beräkningar av koncentration och ett index över relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad studeras hur konkurrensförhållandena har utvecklats över tiden under perioden 1990–2008.

Analysen omfattar primärled, slakteri- och styckningsled samt detaljhandel.

Bakgrunden till rapporten är en överenskommelse mellan Konkurrensverket och Jordbruksverket. Innebörden är att Jordbruksverket ska bidra (till KKV:s regeringsuppdrag) med fördjupningsstudier om bl.a. köttbranschen.

Författare
Camilla Burman
Eva Jirskog
Åsa Lannhard Öberg
Annelie Rosell

This report describes market structures and market power in the Swedish processing chain for beef and pork. Using descriptive data, concentration calculations and an index of the relationship between sales prices and marginal costs we study how competition has developed in the period 1990–2008.

The analysis comprises primary production, slaughterhouses/cutting plants, and retailers.

Author(s)
Camilla Burman
Eva Jirskog
Åsa Lannhard Öberg
Annelie Rosell

Sammanfattning

Marknadsförhållanden och konkurrens inom livsmedelskedjan har allt mer uppmärksamats inom EU. Syftet med rapporten är därför att studera hur konkurrensförhållandena i den svenska förädlingskedjan för nöt- och griskött har utvecklats under perioden 1990 till 2008. Analysen fokuserar på tre led (primärled, slakteri- och styckningsled samt detaljhandel).

Studien beskriver inledningsvis marknadsstrukturen i de olika produktionsleden och analyserar därefter förändringar i det beräknade index som visar relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad under den studerade tidsperioden. Från dessa analyser kan följande slutsatser dras:

Primärledet kännetecknas av låg koncentration och många aktörer, om än med regionala skillnader. Under den studerade tidsperioden har sektorns beräknade index försämrats, vilket indikerar att konkurrenssituationen har skärpts. Utvecklingen hänger samman med ökad importkonkurrens från andra EU-länder.

Svensk **slakterinäring** är starkt koncentrerad till ett fåtal aktörer, även om marknadsandelarna för Scan, som är marknadsledande, har minskat. Under den studerade tidsperioden har ägarförhållandena förändrats och privata ägandeformer dominerar nu slakterinäringen. Övergången har medfört att prisförhandlingar blivit vanligare. I södra Sverige där det största antalet uppfödare och djur finns har uppfödarna flera alternativa slakterier att välja på, samtidigt som alternativen är få i norra Sverige. I slutet av 1990-talet ökade det beräknade indexet kraftigt vilket kan tyda på försämrad konkurrens, men även på den kostsamma strukturrationalisering som branschen genomgick under denna period.

Köpare av nöt- och griskött har, i och med EU-medlemskapet, ett stort antal europeiska leverantörer att välja mellan utöver de svenska slakteri- och styckningsanläggningarna. Det finns inga tydliga indikationer på att den ökade importkonkurrensen har resulterat i sjunkande försäljningspriser i slakteriledet.

Det beräknade indexet för nötköttsslakterier har stigit över tiden, samtidigt som indexet har sjunkit för primärproducenterna. Det verkar som om slakteriföretagen över tiden behållit en större andel av förädlingsvärdet för nötkött jämfört med griskött. Nötköttsproducenterna erhåller dock en del av sina intäkter i form av jordbrukarstöd. Motsvarande stödformer finns inte för grisköttsproducenterna.

Detaljhandeln kännetecknas också av en hög koncentration, även om nya lågpriskedjor har inträtt på marknaden under de senaste åren. Det beräknade indexet för sektorn minskade kraftigt under 1990-talet då sektorn genomgick en strukturrationalisering som resulterade i färre men större butiker. Utvecklingen har därefter fortsatt om än i långsammare takt.

Avslutningsvis bör påpekas att studien inte kan ge svar på frågan om konkurrensen i de olika leden är tillfredställande eftersom den tillgängliga statistiken inte kan avslöja absoluta vinstmarginaler utan endast kan användas för att studera förändringar över tiden. Denna analys visar dock att utvecklingen gått mot ökad konkurrens – mycket på grund av inträdet på EU:s inre marknad. I den tilltagande importkonkurrensen har svenska uppfödare samt slakteri- och styckningsföretag haft svårt att hävda sig.

Innehåll

1	Inledning	1
1.1	Syfte	1
1.2	Avgränsningar	2
1.3	Metod	3
1.3.1	Val av data.....	3
1.4	Disposition	3
2	EU-kommissionens arbete med konkurrensfrågor	5
2.1	Europa 2020 – en ny strategi för smart, hållbar och involverande tillväxt	5
2.2	Kommissionens högnivågrupp för livsmedelsindustrins konkurrenskraft	5
2.3	Kommissionens rapport om en bättre fungerande livsmedelskedja	6
2.4	Kommissionens högnivågrupp för mejerisektorn	6
2.5	Kommissionens Forum för en bättre fungerande livsmedelskedja	7
2.5.1	Forumets rapporter och utredningar	7
3	Vinstmaximering under olika marknadsstrukturer	8
3.1	Perfekt konkurrens	8
3.1.1	Vinstmaximering	9
3.2	Monopol	9
3.3	Monopolistisk konkurrens	10
3.3.1	Produktdifferentiering	10
3.4	Oligopol	11
3.5	Monopsoni	11
3.6	Hur kan man mäta konkurrens?	12
4	Konkurrens i primärled	14
4.1	Antal aktörer	14
4.1.1	Nötkött	14
4.1.2	Griskött	17

4.2	Importkonkurrens	20
4.2.1	Nötkött.....	20
4.2.2	Griskött.....	21
4.3	Prissättning.....	22
4.4	Produktdifferentiering och breddning av verksamhet.....	23
4.5	EU:s jordbrukspolitik och dess betydelse för konkurrensen.....	24
4.5.1	Gränsskydd.....	25
4.5.2	Subventioner.....	25
4.5.3	Ursprungsmärkning	25
4.6	Beräkning av konkurrensens utveckling	26
4.6.1	Pris- och kostnadsutveckling.....	27
4.7	Slutsatser	30
5	Konkurrens i slakteri- och styckningsled.....	32
5.1	Aktörer.....	32
5.1.1	Nötkött.....	34
5.1.2	Griskött.....	35
5.2	Importkonkurrens	37
5.3	Produktdifferentiering och breddning av verksamhet.....	38
5.4	Beräkning av konkurrensens utveckling	39
5.4.1	Pris- och kostnadsutveckling.....	40
5.5	Slutsatser	43
6	Konkurrens i detaljhandeln	45
6.1	Aktörer i Sverige	45
6.2	Dagligvaruhandelns utveckling.....	48
6.3	Beräkning avseende konkurrensens utveckling	49
6.3.1	Pris- och kostnadsutveckling.....	51
6.4	Slutsatser	53

7	Slutsatser	54
	Bilaga 1. Statistik.....	57
	Bilaga 2. Nötkött: produktionssystem, produktionsförutsättningar	60
	Bilaga 3. Griskött: produktionssystem, produktionsförutsättningar	61
	Bilaga 4. Nötkött: EU:s jordbrukspolitik.....	62
	Bilaga 5. Griskött: EU:s jordbrukspolitik	66
	Bilaga 6. Kött kontra chark.....	68
	Referenser	69

1 Inledning

Konkurrens leder till effektivare företag, vilket skapar förutsättningar för större utbud och högre kvalitet samtidigt som priserna hålls nere. Detta gynnar såväl konsumenterna som samhället i stort. Om konkurrensen däremot fungerar dåligt kan det leda till högre priser och sämre utbud.

På senare år har konkurrensen i olika led uppmärksamats inom EU. Som exempel kan nämnas att Europaparlamentet i mars 2009 antog en rapport om matpriserna i Europa. Rapporten innehöll flera rekommendationer för att öka insynen i livsmedelskedjan när det gäller prissättning och marginaler för olika aktörer. Ett annat exempel är att EU-kommissionen sommaren 2010 beslutade att inrätta en Högnivågrupp för en bättre fungerande livsmedelskedja.

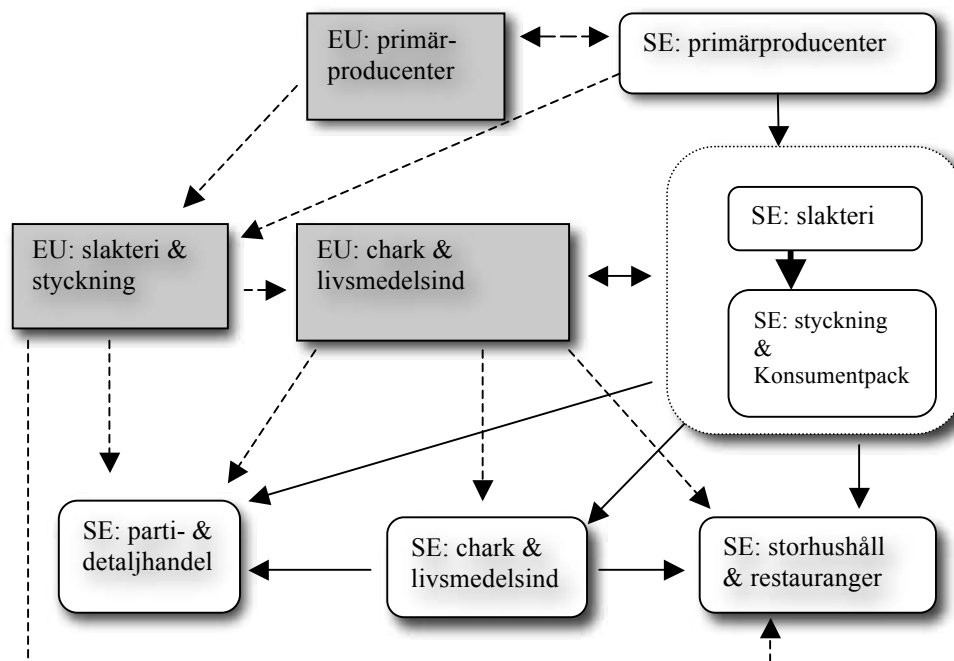
Under den senaste tjugoårsperioden har flera separata studier gjorts i Sverige om konkurrensen i bl.a. dagligvaruhandeln, men en heltäckande bild saknas. Den här studien undersöker hur konkurrensen ser ut i olika led av den svenska livsmedelskedjan för nöt- och griskött.

1.1 Syfte

Konkurrensverket fick i maj 2010 i uppdrag av regeringen att göra en studie avseende konkurrensen och andra marknadsförhållanden i hela livsmedelskedjan. Konkurrensverket ska enligt uppdraget samråda med berörda myndigheter. Enligt en överenskommelse med Konkurrensverket ska Jordbruksverket bidra med fördjupningsstudier inom bl.a. köttbranschen.

Syftet med denna rapport är att studera hur konkurrensförhållandena i den svenska förädlingskedjan för nöt- och griskött har utvecklats under perioden 1990 till 2008. Analysen fokuserar på tre olika led: primärled, slakteri- och styckningsled samt detaljhandeln.

I figur 1 illustreras vilka aktörer som finns i livsmedelskedjan för nöt- och griskött och hur flödet mellan dessa ser ut. Figuren syftar till att visa aktörer och handelsflöden på framförallt den svenska marknaden. Det bör noteras att handel med länder utanför EU förekommer (gäller endast nötkött). Importen till Sverige och EU från länder utanför gemenskapen sker ofta inom ramen för olika förmånskvoter och det är i regel dyrare styckningsdetaljer som importeras.



Figur 1 Aktörerna i livsmedelskedjan för kött

Not: De streckade pilarna visar handeln med EU och de heldragna linjerna flödena inom Sverige.

Not: Handel förekommer även med tredje land och då främst från slakteri- och styckning i utlandet till svenska parti- och detaljhandeln, chark- & livsmedelsindustrin samt storhushåll och restauranger.

Källa: Jordbruksverket (egen bearbetning)

1.2 Avgränsningar

Jordbruksverket ska enligt överenskommelsen med Konkurrensverket göra fördjupningsstudier för bl.a. köttbranschen. Branschen är mycket omfattande och därför måste vissa avgränsningar göras.

Det finns flera olika sorters kött och denna studie omfattar nöt- och griskött, eftersom de har stor betydelse för den svenska jordbruksproduktionen¹ och utgör en stor andel av den totala konsumtionen av kött.

Livsmedelskedjan omfattar flera olika led. På grund av bl.a. bristande tillgång till statistik har det inte varit möjligt att studera varken grossistledet eller storhushåll och restauranger.

I regeringsuppdraget ombeds Konkurrensverket bl.a. att beskriva vilka regler i konkurrenslagstiftningen som behöver ses över för att förbättra konkurrensen inom livsmedelsområdet. Denna rapport beaktar inte denna fråga, då den ligger utanför Jordbruksverkets ansvarsområde.

Slutligen bör det framhållas att konkurrens och konkurrenskraft är två begrepp som ofta blandas ihop. Konkurrens avser situationen på marknaden om det t.ex. finns flera företag som bjuder ut varor som konsumenterna betraktar som perfekta (eller nästan

¹ Drygt 30 procent av jordbrukets totala produktionsvärde kommer från uppfödarna av nötkreatur och grisar.

perfekta) substitut för varandra. Konkurrenskraft avser det enskilda företags eller hela branschens förmåga att klara sig i konkurrensen. Det kan mycket väl råda väl fungerande konkurrens samtidigt som konkurrenskraften för t.ex. svenska företag är dålig. Detta kan innebära att konsumenterna föredrar de importerade produkterna, vilket leder till att de svenska företagen inte klarar sig i konkurrensen på marknaden. Om det inte finns någon konkurrens spelar företagens konkurrenskraft ingen roll eftersom konkurrenskraften mäts i förhållande till någon annan. Den här studien fokuserar på konkurrensen i livsmedelskedjan och behandlar inte företagens konkurrenskraft.

1.3 Metod

Konkurrenssituationen på varje given marknad styr i hög grad företagens handlingsfrihet. Företag med många konkurrenter kan inte påverka sin marknad på samma sätt som ett företag som har få konkurrenter. Detta avspeglar sig i storleken på prispåslag och vinstmarginaler. Konkurrenssituationen på en given marknad studeras därför oftast genom en analys av vilka genomsnittliga påslag och vinster företagen i en viss bransch kan uppnå.

Denna studie baseras på deskriptiv statistik kompletterat med beräkningar av koncentration av marknadsandelar och ett index som visar hur relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad har utvecklats över tiden (se avsnitt 3.6) i de olika produktionsleden. Indexets utveckling används som en approximation på vinstmarginalernas utveckling. Ökande vinstmarginaler kan ses som tecken på bristande konkurrens.

1.3.1 Val av data

När man analyserar konkurrens kommer man in på uppgifter som av berörda företag anses vara känsliga, liksom sekretessbelagda uppgifter som det är svårt att få del av. En möjlighet är därför att använda registerdata (officiell statistik) som tas fram av en statlig myndighet, eftersom företag har en skyldighet att besvara dessa enkäter.

De registerdata som används är avräkningsprisindex (A-index), producentprisindex för jordbruksreglerade produkter (PPI-J), konsumentprisindex för jordbruksreglerade produkter (KPI-J) och uppgifter från SCB (Företagsstatistiken/Företagens ekonomi) som skattningar av pris respektive marginalkostnad. Det finns ingen officiell statistik som kan användas som närmevärde för marginalkostnaden i primärledet. Därför används områdeskalkyler från Sveriges lantbruksuniversitet (SLU).

De data som används beskrivs mer utförligt i kapitel 4, 5 och 6.

1.4 Disposition

I nästa kapitel beskrivs översiktligt delar av EU-kommissionens arbete med konkurrensfrågor inom livsmedelsektorn som gjorts inom olika direktorat. Kapitel 3 är ett teoriavsnitt som kortfattat beskriver marknadens funktionssätt och de marknads-tillstånd som kan råda, liksom ett sätt att mäta konkurrens. Kapitel 4, 5 och 6 behandlar de olika leden i livsmedelskedjan (primärled, slakteri- och styckningsled samt detaljhandeln). Då konkurrensen påverkas av bl.a. antal aktörer, importkonkurrens,

politik, produktdifferentiering så beskrivs detta i kapitlen. Även försäljningspriser och marginalkostnader studeras och ett index beräknas som visar hur relationen mellan dessa har förändrats över tiden. Slutsatser presenteras slutligen i kapitel 7.

2 EU-kommissionens arbete med konkurrensfrågor

EU-kommissionen har under de senaste åren arbetat med konkurrensfrågor inom livsmedelssektorn i olika direktorat (bl.a. DG Näringsliv och Industri, DG Ekonomi och Finans samt DG Jordbruk). Eftersom kommissionens fokus på konkurrensfrågor har gjort att medlemsländerna på olika vis uppmärksammat konkurrensläget på de egna marknaderna, kan det vara lämpligt att beskriva hur kommissionen arbetat och vilka teman som tagits upp.

2.1 Europa 2020 – en ny strategi för smart, hållbar och involverande tillväxt

Europeiska rådet formulerade vid ett möte den 26 mars 2010 en tillväxtstrategi för Europa 2020. Tillväxtstrategin är en del av det arbete som pågår för att förbättra EU-företagens konkurrenskraft, öka tillväxten och skapa fler arbetstillfällen. Ledorden är ”smart, hållbart och involverande” och de konkreta målen avser tillväxt inom områdena sysselsättning, forskning, utbildning, social tillhörighet och klimat/energi.

Varje enskilt medlemsland ska bygga upp nationella program för att uppnå målen. I genomförandet av de nationella programmen ska regionala och lokala organisationer involveras och återrapportering ska ske årligen till kommissionen, som stödjer med kompletterande åtgärder genom DG Näringsliv och Industri samt DG Ekonomi och Finans.

2.2 Kommissionens högnivågrupp för livsmedelsindustrins konkurrenskraft

Våren 2008 bildade kommissionen (DG Näringsliv och Industri) en högnivågrupp (HLG) med uppdrag att bevaka konkurrensfrågor i EU:s livsmedelsindustri. Anledningen till att kommissionen satte samman denna temporära grupp var att rapporter visade att EU:s livsmedelsindustri halkade efter konkurrensmässigt gentemot andra länder.

Kommissionen publicerade flera konkurrensstudier i samband med att högnivågruppen skapades. Som exempel kan nämnas att en av dessa handlade om hur ökad användning av bioenergi påverkar livsmedelsindustrins konkurrenskraft.

I mars 2009 antog gruppen en rapport med 30 rekommendationer samt en handlingsplan för hur dessa ska genomföras. Rekommendationerna riktar sig till beslutsfattare i stat och näringsliv inom följande områden: forskning och innovation, handel och export, livsmedelskedjans funktion, den inre marknaden för livsmedel samt jordbruks- och miljöpolitik.

Kopplat till Högnivågruppens arbete arrangerades det fram till och med december 2010 nio konferenser i olika medlemsländer, med olika konkurrensteman. Under det svenska

ordförandeskapet, hösten 2009, arrangerade Jordbrukverket och EU-kommissionen en konferens i Malmö på temat handelsfrågor och kvalitet.

2.3 Kommissionens rapport om en bättre fungerande livsmedelskedja

Hösten 2009 publicerade EU-kommissionen (DG Ekonomi och Finans) en rapport med rubriken ”En bättre fungerande livsmedelskedja i Europa”, med anledning av att priset på råvaror sjunkit snabbt efter en pristopp 2007–2008 men att konsumentpriserna på livsmedel inte följt med neråt. I rapporten beskriver EU-kommissionen betydande spänningar i kontraktsrelationerna mellan aktörerna i kedjan och det rekommenderas att en konstruktiv dialog med kedjans aktörer upprättas. Det konstateras också att höga konsumentpriser är ett betydande problem för invånarna i EU, som i snitt lägger 16 procent av den disponibla inkomsten på livsmedel. Det faktum att sänkta priser i primärledet inte fullt ut slår igenom på konsumentpriserna tas också upp som ett problem.

Kommissionen föreslår i rapporten tio konkreta åtgärder för att effektivisera livsmedelskedjan och dessa är uppdelade i fyra olika paket. I syfte att främja långvariga och marknadsmässiga relationer vill kommissionen ta fram standardkontrakt som på frivillig basis kan användas mellan marknadens aktörer. Man vill även öka insynen i livsmedelskedjan, vilket bland annat kan ske genom att medlemsstaterna rekommenderas att inrätta en service på Internet för jämförelse av konsumentpriser. För att komma till rätta med förfaranden som splittrar den inre marknaden vill kommissionen genomföra en översyn av miljöstandarder och regler för ursprungsmärkning som kan hindra den fria rörligheten för varor. Slutligen kommer kommissionen att arbeta för en anpassning av jordbrukspolitiken efter 2013 så att den främjar livsmedelsföretagens konkurrenskraft. Bland annat anser man att systemet med producentorganisationer bör användas mer flitigt.

I januari 2010 publicerades en rapport i vilken prisutvecklingen till och med hösten 2009 studeras.

2.4 Kommissionens högnivågrupp för mejerisektorn

Sommaren 2008 publicerades en rapport om livsmedelslagstiftningen och konkurrenskraften i livsmedelsindustrin. Mjölk var särskilt i fokus och en högnivågrupp enbart för denna sektor tillsattes hösten 2009. Högnivågruppens arbete kunde hösten 2010 sammanfattas i rekommendationer som rör tre områden: kontraktsförhållanden, mjölkproducenternas förhandlingsförmåga och interprofessionella organisationer (IPO). Kommissionen uppmanades även att arbeta för bättre marknadsstatistik. I syfte att begränsa de kraftiga prissvängningar som drabbat mjölksektorn de senaste åren uppmanades kommissionen även att införa nya stöd som är förenliga med gröna boxen², samt att främja användandet av terminshandel. Högnivågruppen rekommenderar slutligen att befintliga stöd till mjölksektorn finns kvar som ett extra säkerhetsnät.

² WTO:s klassificering av stöd. De stöd som återfinns i den sk. gröna boxen ska ha minimal påverkan på produktion och handel.

2.5 Kommissionens Forum för en bättre fungerande livsmedelskedja

I juli 2010 utvecklades arbetet med Livsmedelsindustrins konkurrenskraft till ett ”Forum för en bättre fungerande livsmedelskedja”. Forumet leds av kommissionären för Näringsliv och Industri och flankeras av ytterligare tre kommissionärer (Ekonomi, Jordbruk, och Hälsa). Det är meningen att arbetet, genom att involvera flera direktorat, ska få bättre helhetssyn och samordning. Enligt förordningen inrättas Forumet för en period som sträcker sig till den 31 december 2012. Forumet ska arbeta utifrån de 30 rekommendationer som högnivågruppen fastställde 2009, samt de konkreta åtgärder som föreslogs i rapporten ”En bättre fungerande livsmedelskedja i Europa”.

Forumet bemannas med 45 medlemmar enligt följande:

- 13 medlemsländer har en representant på ministernivå (*DK, FR, DE, EL, HU, IR, IT, PL, SL, ES, SE, NL samt UK*)
- 16 företagsrepresentanter (*bl.a. Ahold, Barilla, Lidl, Nestlé, Pernod Ricard, Sudsocker och Unilever*)
- 10 branschorganisationer (*bl.a. CIAA, COPA-COGECA och EuroCoop*)
- 6 övriga organisationer (*bl.a. EPHA och EuroGroup for Animals and Slow Food*)
- 1 representant från Parlamentet
- Norge som observatör

Fyra plattformar har bildats för att arbeta med frågor kring logistik, konkurrensen i livsmedelskedjan, prismätning samt ”business to business”-relationer i livsmedelskedjan. Medlemmarna i de olika plattformarna ska tillsättas utifrån behov och lämplighet att hantera den aktuella frågan.

2.5.1 Forumets rapporter och utredningar

Flera rapporter håller på att tas fram i anknytning till de olika plattformarna. Den första som kommer att publiceras inriktar sig på gris- och fjäderfäsektorerna i Storbritannien, Tyskland, Holland, Polen och Spanien. Dessa länder har valts ut eftersom marknaderna är störst där. Rapporten fokuserar på konkurrenskraften och priser i olika led.

Andra utredningar som är på gång inom forumet är:

- egna varumärkens påverkan på lönsamheten inom livsmedelsindustrin (DG Näringsliv och Industri),
- råvaruförsörjning kopplat till geografisk ursprungsmärkning (DG Ekonomi och Finans).

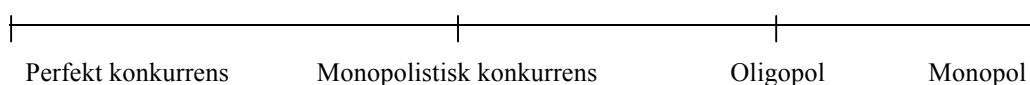
3 Vinstmaximering under olika marknadsstrukturer

Den nationalekonomiska teoribildningen utgår från antagandet att alla företag är vinstmaximerande, d.v.s. väljer den produktmix, produktionsvolym och produktionsmetod som ger maximal vinst. Ur detta perspektiv är det rationellt för alla företag att sträva efter att få så stort inflytande på sin marknad som möjligt. Med marknadsinflytande avses här möjligheten för enskilda företag att kunna prissätta sin produkt oberoende av vilka priser andra företag sätter på sina produkter. Att det finns en väl fungerande konkurrens mellan företag bidrar emellertid till att samhällets resurser används effektivt, vilket inte är fallet i en monopolsituation.

Konkurrenssituationen på en given marknad styr i hög grad företagens handlingsfrihet. Företag som har många konkurrenter kan inte påverka sin marknad på samma sätt som ett företag som har få konkurrenter. Detta avspeglar sig i storleken på prispåslag och vinstmarginaler. Konkurrenssituationen på en given marknad studeras därför oftast genom en analys av vilka genomsnittliga påslag och vinster företagen i en viss bransch kan uppnå.

Företagens beteende styrs i hög grad av de faktorer som påverkar marknadens efterfrågekurva. Företag som möter en horisontell efterfrågekurva har litet inflytande på sin marknad eftersom det måste till stora förändringar i utbudna kvantiteter för att marknadspriset ska förändras. Företag som däremot möter en fallande efterfrågekurva har ett visst mått av marknadsinflytande eftersom relativt små förändringar i utbudna kvantitet resulterat i justeringar av marknadens jämviktspris. Efterfrågekurvans lutning är således avgörande eftersom den styr i vilken grad företagen kan påverka marknadspriset på sin vara genom förändringar i den utbudna kvantiteten.

I analyser av marknadens funktionssätt brukar ekonomer relatera till olika situationer, marknadsstrukturer, där perfekt konkurrens är den ena ytterligheten och monopol den andra (se figur 2). I detta avsnitt beskrivs de olika marknadsstrukturerna och avsnittet börjar med de två ytterligheterna.



Figur 2 Olika marknadsstrukturer

Källa: Egen bearbetning

3.1 Perfekt konkurrens

Perfekt konkurrens är en marknadssituation som kännetecknas av att företagen är pristagare på marknaden, att det finns ett fritt inträde och utträde på marknaden, att de produkter som företagen bjuder ut uppfattas som likvärdiga av konsumenterna och att det finns många företag på marknaden.

Ett företag som är pristagare möter en horisontell efterfrågekurva. Detta innebär att om företagen avviker allt för mycket från det givna marknadspriset, resulterar det i en

avsevärd minskning i försåld kvantitet. Skulle företagen däremot kunna producera till ett lägre pris kan de vinna marknadsandelar. När perfekt konkurrens råder överlever endast de företag som kan producera till det givna marknadspriset utan att gå med förlust.

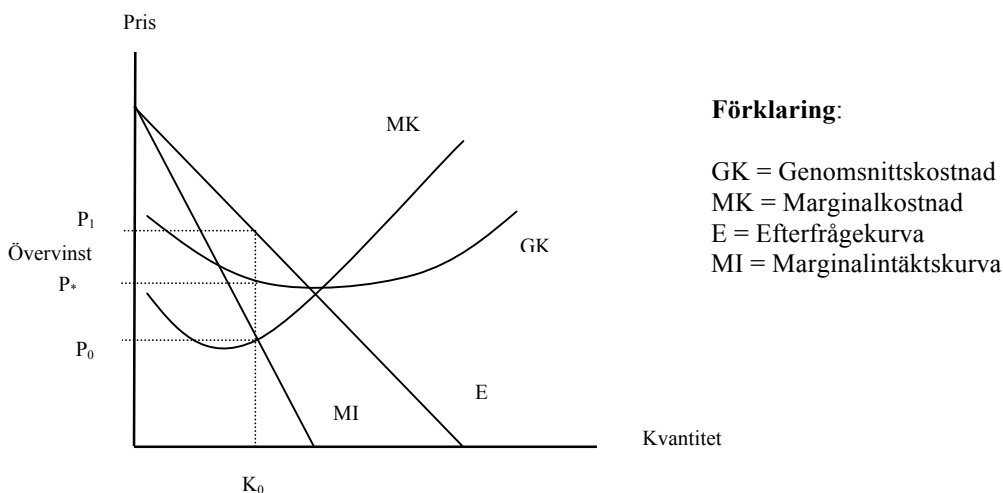
3.1.1 Vinstmaximering

Vid perfekt konkurrens vinstmaximerar företagen när det givna marknadspriset är lika med marginalkostnaden (dvs. kostnaden för att producera ytterligare en enhet). Företagens efterfrågekurva är horisontell samtidigt som deras utbudskurva på kort sikt har samma form som den genomsnittliga marginalkostnadskurvan.

På kort sikt uppnås jämvikt när företagens marginalkostnad är lika stor som marginalintäkten. Ett företags marginalintäkt (som i regel är densamma som priset) visar företagets ändrade intäkt till följd av en förändring av en såld enhet. På lång sikt är jämvikt beroende av inträde till och utträde från marknaden. Övervinster leder till ett ökat inträde och kapital, vilket gör att industrin/marknaden expanderar och priserna pressas tills dess att företagen går plus/minus 0. Övervinster kan vara ett tecken på bristande konkurrens. Förluster däremot leder till ett ökat utträde och minskat kapital, vilket medför höjda priser. I regel höjs priserna tills de återstående företagen täcker sina kostnader.

3.2 Monopol

Förenklat kännetecknas en monopolsituation av att en hel bransch domineras av ett enda företag, som självt bestämmer priset utan konkurrens från andra företag. Företaget är prissättare och möter en fallande efterfrågekurva, vilket innebär att de styr priset genom att reglera utbudens kvantitet.



Figur 3 Vinstmaximering vid monopol

Källa: Egen bearbetning

I en monopolsituation vinstmaximerar företaget när den tillverkar den kvantitet vid vilken marginalintäkten är lika stor som marginalkostnaden (dvs. vid P_0 , K_0 i figur 3). Det pris som konsumenterna betalar är dock högre (P_1). Den vinst företaget erhåller motsvarar skillnaden mellan P_0 och P_1 i figuren.

Naturliga monopol uppstår på marknader där produktionen har mycket höga fasta kostnader³, vilket gör att de måste sätta ett pris som motsvarar marginalkostnaden plus ett visst påslag för fasta kostnader. Vid bristande konkurrens kan företagen dock göra större påslag än vad som motiveras av de fasta kostnaderna, vilket leder till övervinster.

3.3 Monopolistisk konkurrens

Monopolistisk konkurrens råder när företagen är prissättare och producerar liknande, men inte identiska, produkter samtidigt som det finns ett stort antal företag, vilket tyder på låga inträdeskostnader. Att företagen är prissättare innebär att de möter en fallande efterfrågekurva och att de har information om vilket pris andra företag sätter. Vanligtvis kan varje företag bestämma både sitt pris och producerad kvantitet utan att påverka hela marknaden. Genom att differentiera sina produkter skaffar sig företagen marknadsinflytande. Eftersom konsumenterna inte betraktar olika produktvarianter som likvärdiga har varje företag monopol på just sin produktvariant.

Ett företags efterfrågekurva är fallande när monopolistisk konkurrens råder, och utbudskurvan har även i denna marknadsstruktur samma form som marginalkostnadskurvan. När monopolistisk konkurrens råder vinstmaximerar företagen på kort sikt när marginalkostnaden är lika stor som marginalintäkten, dvs. vid K_0 i figur 3, men det pris som företaget tar ut motsvaras av P_1 . Produktdifferentiering medför ökade kostnader för företagen och därför kan priset inte motsvara marginalkostnaden. Vanligtvis täcker priset förutom marginalkostnaden även de fasta kostnaderna.

Om företagen skulle ta ut priser som resulterar i övervinster attraheras nya aktörer till marknaden. Detta leder till att fler produktvarianter introduceras. Den marknadsmättnad som då uppstår gör att priserna pressas neråt till dess företagen gör nollvinster dvs. vid P^* i figur 3. En marknadssituation med monopolistisk konkurrens kännetecknas alltså av att det finns många företag och många produktvarianter.

3.3.1 Produktdifferentiering

Produktdifferentiering ger en konkurrensmässig fördel eftersom det är ett sätt för producenten att särskilja sin egen produkt från konkurrenternas genom att visa på det unika i just den egna produkten. Detta gör att den egna produkten inte är perfekt substituerbar med liknande produkter.

Vid produktdifferentiering utnyttjas det faktum att kunderna har olika preferenser. Ett sätt att differentiera varor är att ändra konsumenternas uppfattning av produkten så att den inte framstår som substituerbar. Produktegenskaper, kvalitet eller geografisk lokalisering är tre sätt att differentiera sina produkter på.

När ett företag produktdifferentierar handlar det oftast om att särskilja sin produkt från produkter i samma produktkategori. Man fokuserar på egenskaper, förpackning och marknadsföring samt produktens användningsområden och utformning, allt för att uppfattas annorlunda än andra produkter. Ett exempel på produktdifferentiering är de företag som satsar på miljömärkta och ekologiska varor.

³ Se vidare Carlton och Perloff (2000).

Produktdifferentiering kan även handla om kvalitet. I detta fall fokuserar företagen på de konsumenter som väljer att betala extra för vissa egenskaper hos produkter som de anser höjer värdet på produkten. Detta avspeglas tydligt i priset på produkten, som kan skilja betydligt beroende på vilken kvalitet produkten anses ha. Detta kallas vertikal differentiering och uppstår på en marknad där konsumenterna kan rangordna produkter efter deras objektiva eller subjektiva kvalitet.

Slutligen finns produktens geografiska lokalisering eller geografiska ursprung som är ännu ett sätt att produktdifferentiera och dra nytta av att konsumenterna i olika grad värdesätter närhet och pris.

3.4 Oligopol

Oligopol är ett tillstånd med bara ett fåtal säljande företag, som är prissättare på marknaden och möter en fallande efterfrågekurva. En tydlig skillnad mellan en marknad i perfekt konkurrens och i oligopol är hur priserna sätts. När perfekt konkurrens råder justeras priset för att möta förändringar i utbud och efterfrågan, medan företagen på en oligopolmarknad tar hänsyn till varandras prissättning när de fattar beslut om kvantiteter och priser. Svensk konkurrenslagstiftning förhindrar emellertid att företagen har ett direkt samarbete som ger dem marknadsinflytande.

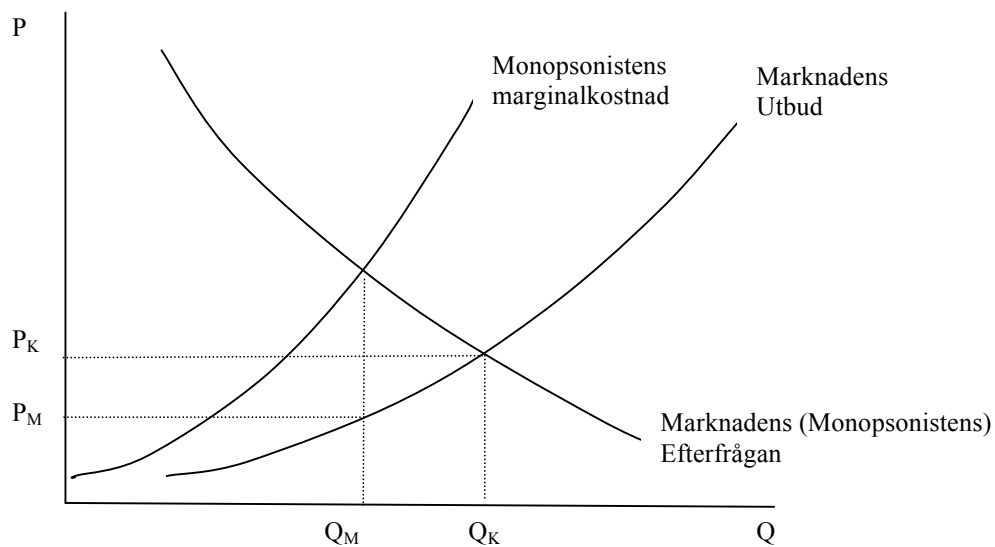
En oligopolsituation uppstår när det finns starka etableringshinder och skalfördelar gentemot omvärlden. Exempel på områden med oligopol är energi- och viss råvaruproduktion där det är mycket dyrt att etablera nya kraftverk, metallsmältverk eller pappersbruk vilket leder till att antalet aktörer begränsas.

3.5 Monopsoni

Det är inte bara företagen (producenterna) som kan ha marknadsinflytande, utan även köparna.

Om en marknad bara har en enda stor köpare som använder sin ställning som ensam köpare till att kontrollera marknadens prisbildning uppstår en situation som kallas för monopsoni, eller köparens monopol. Den ensamma köparen blir här marknadens prissättare genom att reglera den efterfrågade kvantiteten.

Ett monopsoniföretag styr den efterfrågade kvantiteten på en marknad på samma sätt som ett monopolföretag styr över utbudet på en marknad. Ju större kvantitet en monopsonist vill köpa desto högre pris måste monopsonisten erbjuda. Monopsonistens kostnad för att köpa ytterligare en enhet är därför en stigande kurva som ligger över marknadens utbudskurva (se figur 4). Monopsonistens marginalnytta av att köpa ytterligare en enhet motsvarar monopsonistens efterfrågan. Monopsonisten vinstmaximerar således genom att efterfråga den kvantitet där marginalkostnaden motsvarar marginalnyttan (d.v.s. efterfrågan), vilket är en mindre kvantitet än vad som skulle varit fallet om det varit en marknad med många köpare.



Figur 4 Monopsoni

Källa: Egen bearbetning

Figur 4 visar att vid den kvantitet som efterfrågas i en monopsonisituation, Q_M , betalas också lägre priser, P_M , än vad som varit fallet om det funnits många köpare på marknaden, P_K . Genom att använda sitt marknadsinflytande kan ett monopsonistföretag alltså pressa ner priserna till en nivå som ligger under det jämviktspris som skulle etableras på en marknad med perfekt konkurrens.

Om marknaden har ett fåtal köpare brukar den uppkomna marknadssituationen kallas oligopsoni. När oligopsoni råder delar köparna upp markaden emellan sig och priserna bestäms på liknande sätt som för oligopolföretag.

3.6 Hur kan man mäta konkurrens?

Det som skiljer mellan olika marknadsförhållanden är prisnivåer, men även vinstmarginaler. Kännetecknande för en marknad med perfekt konkurrens är att genomsnittsföretaget gör nollvinst medan monopolmarknader kännetecknas av att en ensam aktör gör övervinster.

Om man ska studera konkurrensen men inte har tillgång till vinstmarginalerna kan man basera studierna på hur företagens efterfrågekurva och marginalkostnadskurva kan se ut. Efterfrågekurvan visar vilken kvantitet köparna är beredda att köpa vid ett givet pris. Lutningen på företagens efterfrågekurva beror på flera faktorer, bl.a. den aktuella produktens pris, priser på varor som antingen är substitut eller komplement samt andra variabler (t.ex. inkomst).

Företagens marginalkostnadskurva visar kostnaden för företagen att producera ytterligare en enhet. Vanligtvis är marginalkostnadskurvan avtagande när kvantiteten ökar, vilket beror på stordriftsfördelar. När en viss kvantitetsnivå uppnås ökar även

marginalkostnaden eftersom vissa produktionsresurser är mer eller mindre fasta och ytterligare ökning av produktionen då leder till en höjning av marginalkostnaden.

Genom att använda sig av uppgifter om pris och marginalkostnad kan det sk. Lernerindexet beräknas. Detta index visar hur stort prispåslag som företagen på en viss marknad gör.

$$L = \frac{P - MK}{P}$$

Förklaring:

L = Lernerindex

P = Pris

MK = Marginalkostnad

Indexet varierar mellan 0 och som högst 1 och högre värden innebär större inflytande på marknaden. Om företagen är pristagare på marknaden (perfekt konkurrens) är $L=0$ och företagen har då inget marknadsinflytande alls, men om företagen är prissättare (monopol) är L närmare 1 vilket visar att företagen har marknadsinflytande. När företagen agerar på antingen en oligopolmarknad eller på en marknad med monopolistisk konkurrens varierar L mellan 0 och 1.

I denna analys har det inte varit möjligt att beräkna Lernerindexet, eftersom uppgifter om de absoluta nivåerna på försäljningspris och marginalkostnad saknas.

Relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad och dess utveckling över tiden kan emellertid studeras genom att beräkna kvoten mellan dem. En sådan kvot visar hur mycket varje såld enhet bidrar till att täcka de fasta kostnaderna (inkl. avskrivningar, räntor och vinst) och kan betraktas som en form av rörelsemarginal. Denna beräkning är möjlig att göra utifrån index-serier, där försäljningspriser och marginalkostnader har normerats till samma basår. I studien presenteras utvecklingen av kvoten i indexform eftersom uppgifter om de absoluta nivåerna på försäljningspris och marginalkostnad saknas. Kvoten beräknas enligt:

$$\text{Index} = \frac{(P_{t+n} / P_t)}{(MK_{t+n} / MK_t)} \quad \begin{matrix} t = 1990 \\ n = 1, 2, 3 \dots n \end{matrix}$$

Ett ökat index kan tyda på att konkurrensen har minskat över tiden, vilket kan bero på att priset ökat och/eller att marginalkostnaden har minskat. Om indexet minskar indikerar det att relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad har minskat, vilket i sin tur kan tyda på att konkurrensen skärpts.

4 Konkurrens i primärled

I rapporten avses med primärled uppfödarna av nötkreatur och grisar. Värdet av deras produktion uppgick 2008 till 7 924 miljoner kronor, vilket motsvarar 17 procent av jordbrukets totala produktionsvärde (inkl. tjänster). Jordbruket tillsammans med fisket och skogsbruket uppgick 2009 till 1,5 procent av BNP⁴. Tillsammans med utländska uppfödare utgör de det första ledet i den svenska livsmedelskedjan för nöt- och griskött.⁵

4.1 Antal aktörer

Konkurrensen påverkas av hur många företag det finns på marknaden som säljer varor som köparna uppfattar som likvärdiga. I avsnittet redovisas därför utvecklingen över tiden av antalet företag och antalet djur.

4.1.1 Nötkött

Svensk nötköttsproduktion är nära sammankopplad med mjölkproduktionen. Cirka 65 procent av det nötkött som produceras i Sverige kommer från utslagskor⁶ samt mjölkkraskalvar av hankön. Resterande 35 procent av nötköttet kommer från specialiserad nötköttsproduktion.

Under 2009 fanns det 21 733 företag i Sverige med nötkreatur. 6 200 av dessa hade mjölkkor och var i första hand mjölkproducenter. Under perioden 1990–2009 har antalet företag med nötkreatur (inkl. mjölkkor) minskat med 54 procent samtidigt som det totala antalet nötkreatur minskat med måttligare 10 procent. Minskningen av antalet företag med mjölkkor var drygt 75 procent, vilket innebär att andelen företag med specialiserad nötköttsproduktion har ökat.

Att antalet företag minskat så mycket mer än antalet djur beror på strukturrationaliseringar som resulterat i större besättningar. Det bör dock noteras att merparten av nötköttsproduktionen fortfarande är småskalig; framförallt i den specialiserade nötköttsproduktionen. I sammanhanget kan även nämnas att många nötköttsproducenter är deltidsjordbrukare. Trots kraftiga minskningar av antalet företag finns det fortfarande många nötköttsproducenter (företag) på den svenska marknaden, men antalet företag är inte jämnt fördelat över landet. Att det finns få företag i vissa regioner beror exempelvis på att det finns alternativ mer lönsam användning av marken, långa transportavstånd till kund, tradition och bristande tillgång på betesmark. Det brukar också uppmärksammas att psykologiska faktorer spelar roll. Detta innebär att en region kan få draghjälp genom att någon eller några företagare vågar satsa stort och därmed lockar andra företagare att göra likadant och vice versa.

⁴ Endast jordbrukets andel av BNP uppgick 2009 till 0,5 procent.

⁵ Källa: SCB (Nationalräkenskaperna)

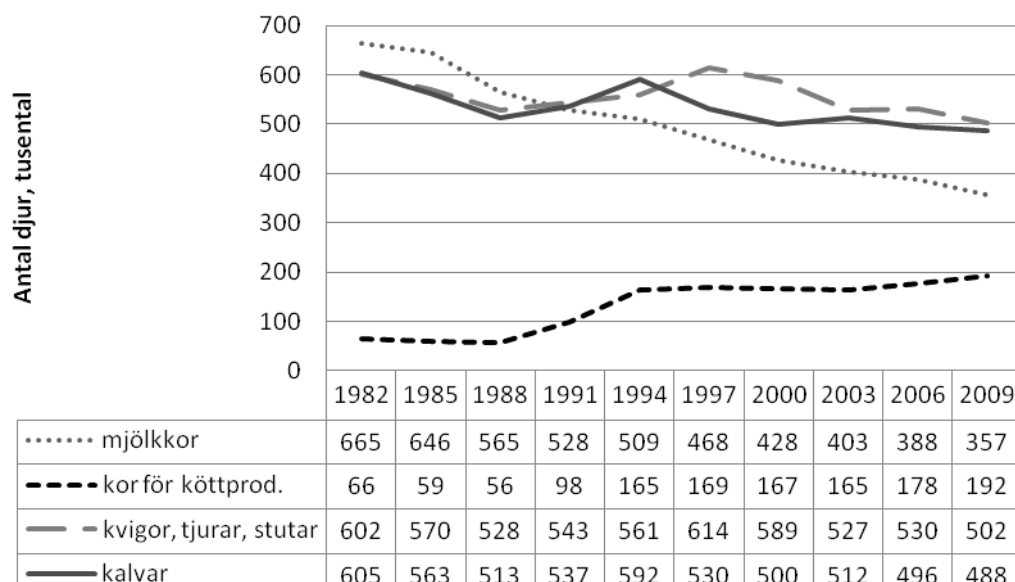
⁶ Dvs. mjölkkor som är färdiga för slakt.

Minst antal företag med djur finns i Götalands södra slättbygder och Övre Norrland. Att det finns få företag i slättbygderna hänger huvudsakligen samman med att spannmålsodlingen har en bättre lönsamhet än nötköttsproduktionen. Renodlade ungtjursföretag med stallbaserad drift kan visserligen etableras var som helst, men närheten till rekryteringsdjur i skogsbygderna har sannolikt påverkat även placeringen av dessa företag. I norra Sverige är transportavstånden långa, vilket påverkar lokaliseringen av företagen. De få företag som finns ligger huvudsakligen utefter kusten.

Det är inte bara antalet företag som är av betydelse för hur väl konkurrensen fungerar i primärledet, utan även produktionens omfattning. Sedan 1980 har antalet nötkreatur minskat med 21 procent, vilket huvudsakligen beror på ett fallande antal mjölkkor. Som exempel på faktorer som inverkat i början av den studerade perioden kan nämnas att införande av tvåprissystemet för mjölk 1985 ledde till ökad utslaktning av mjölkkor.

Sedan EU-medlemskapet 1995 har mjölkkvoten i kombination med ökad avkastning per ko inneburit fortsatt minskning av mjölkkobeståndet. I början av 2000-talet började den svenska mjölkproduktionen sjunka allt längre under kvottaket. En förklaring till att antalet mjölkkor ändå fortsatt att minska är att ökad importkonkurrens och allt kraftigare prisvariationer gett minskad och osäker lönsamhet i sektorn.

Till skillnad från mjölkkorna har antalet kor för köttproduktion ökat under perioden (se figur 5). Med den svenska avregleringen i början av 90-talet infördes djurbidrag som stimulerade den specialiserade nötköttsproduktionen. Detta ledde till en ökning av antalet köttkor, kvigor, tjurar, stutar och kalvar. Även efter EU-inträdet fick nötköttsproducenterna djurbidrag inom en fastställd landskvot. Idag är flera av djurbidragen omvandlade till ett frikopplat gårdsstöd. Nötköttsproducenterna erhåller emellertid 75 procent av handdjurbidraget fram till 2012 och drar även nytta av befintliga miljöersättningar (se bilaga 4 och avsnitt 4.5 för mer information).

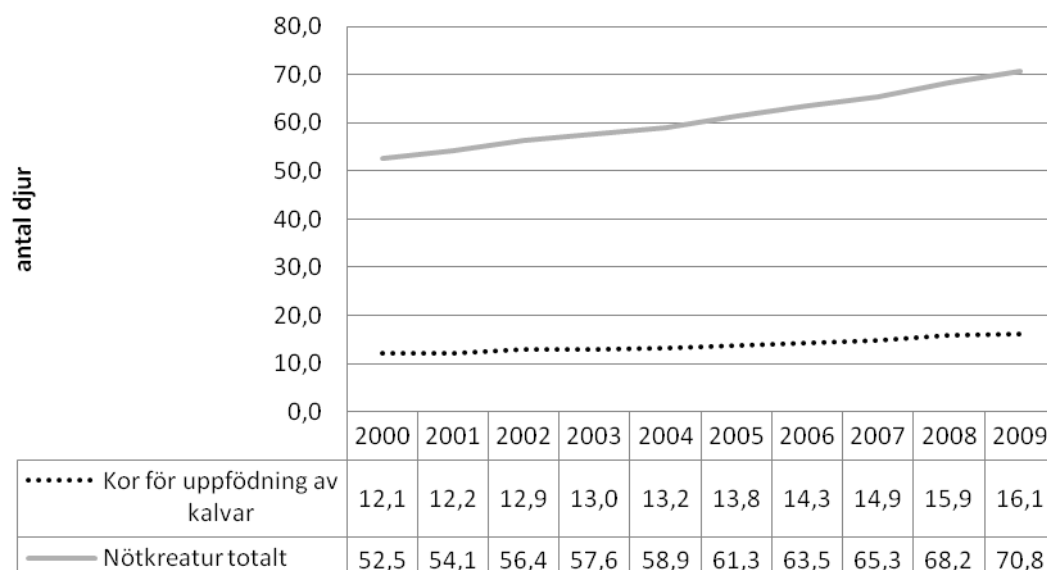


Figur 5 Antal nötkreatur i Sverige

Källa: Jordbruksverket

Den småskaliga dikalvsproduktionen är basen för den specialiserade nötköttsproduktionen i Sverige, men det finns större gårdar med upp till flera hundra dikor.

Figur 6 visar utvecklingen av den genomsnittliga besättningsstorleken för dikor (specialiserad nötköttsproduktion) och för nötkreatur totalt (inklusive mjölkkor). Möjligheterna att bedriva storskalig dikalvsproduktion är begränsade, eftersom det krävs stora naturbetesmarker för att det ska vara lönsamt. Som nämnts tidigare ger slättbygder i regel bäst lönsamhet vid produktion av spannmål och andra grödor. Utifrån ansökningar om handjursbidrag kan det konstateras att producenter som födde upp handjur (tjurar och stutar) till slakt 2009 hade en medelbesättning som var något större än den genomsnittliga dikobesättningen på 16,1 kor. År 2000 betalades det i snitt ut bidrag för 11,4 handjur, 2006 hade siffran växt till 16,6 handjur och 2009 landade den på 17,5 handjur.

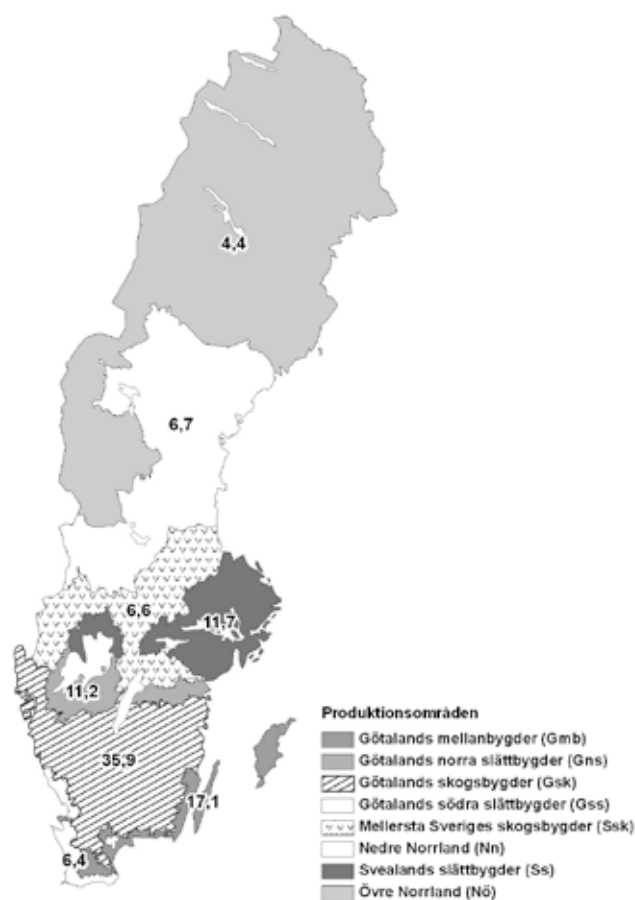


Figur 6 Genomsnittlig besättningsstorlek nötkreatur (totalt) och kor för uppfödning av kalvar

Källa: Jordbruksverket

Figur 7 beskriver den procentuella andelen nötkreatur i Sveriges produktionsområden 2009. Den visar att det största antalet nötkreatur samt am- och dikor finns i Götalands skogsbygder följt av Götalands mellanbygder, Svealands slättbygder och Götalands norra slättbygder. Totalt återfinns drygt tre fjärdedelar av landets nötkreatur i dessa fyra produktionsområden.

Den procentuella andelen nötkreatur i varje produktionsområde har varit relativt konstant under lång tid, d.v.s. minskningen av antalet företag har varit jämnt fördelad mellan de svenska produktionsområdena.



Figur 7 Fördelning av nötkreatur på Sveriges produktionsområden 2009

Källa: Jordbruksverket

4.1.2 Griskött

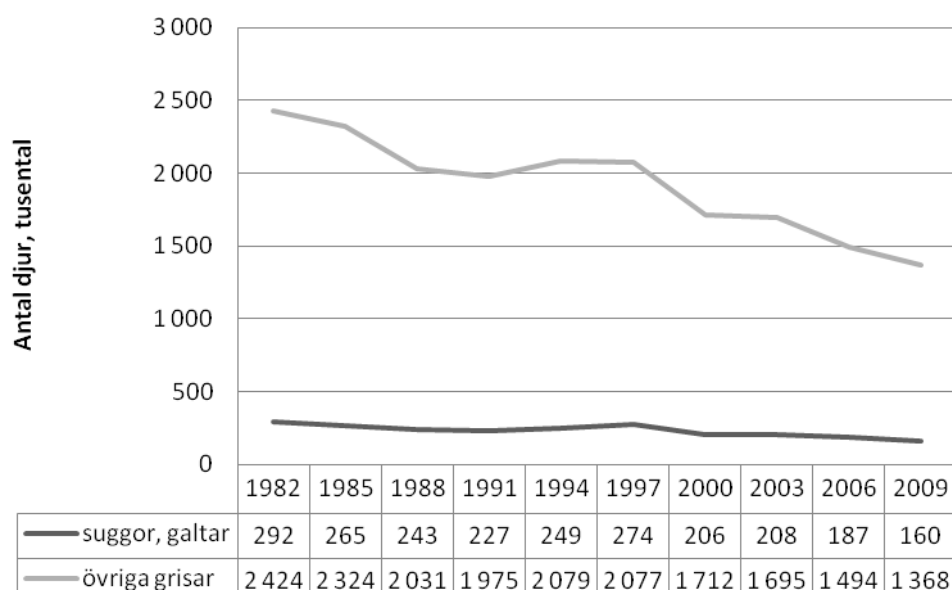
Sett till volym är griskött det köttslag som konsumeras mest i Sverige. Företagen (uppfödarna) kan ha lite olika inriktning på produktionen. Det finns företag som ägnar sig åt uppfödning av smågrisar, företag som göder upp slaktsvin och företag som har integrerad produktion.

Under 2009 fanns det 2 027 företag i Sverige med grisproduktion. Mellan 1990 och 2009 har antalet företag med grisar minskat kraftigt (85 procent) samtidigt som antalet grisar minskade med drygt 30 procent under samma tidsperiod. Liksom för nötköttsproduktionen beror även denna minskning på strukturrationaliseringar. Till skillnad från nötköttsproduktionen där deltidsjordbrukare är vanligt, är grisuppfödarna till största delen heltidsjordbrukare⁷.

⁷ LBR 2007

Flest företag återfinns i de regioner av landet som har hög produktion av spannmål till foder, vilket gör att andelen företag med grisar är flest i Götaland⁸ (cirka 70 procent). Den minskning av antalet företag som skett har varit relativt jämnt fördelad mellan de svenska produktionsområdena, det vill säga varje produktionsområde behåller alltså ungefär samma procentuella andel av det totala antalet företag i Sverige.

Som nämnts i tidigare avsnitt har även produktionens omfattning betydelse för konkurrensen. I Sverige har antalet grisar uppvisat en neråtgående trend sedan början av 1980-talet. Under den beaktade perioden har det totala antalet suggor och galtar minskat med 42 procent medan antalet övriga grisar minskat med 44 procent (se figur 8). Utvecklingen av antalet djur och därmed produktionen av griskött, hänger nära samman med den ökande importkonkurrensen i och med EU-inträdet.

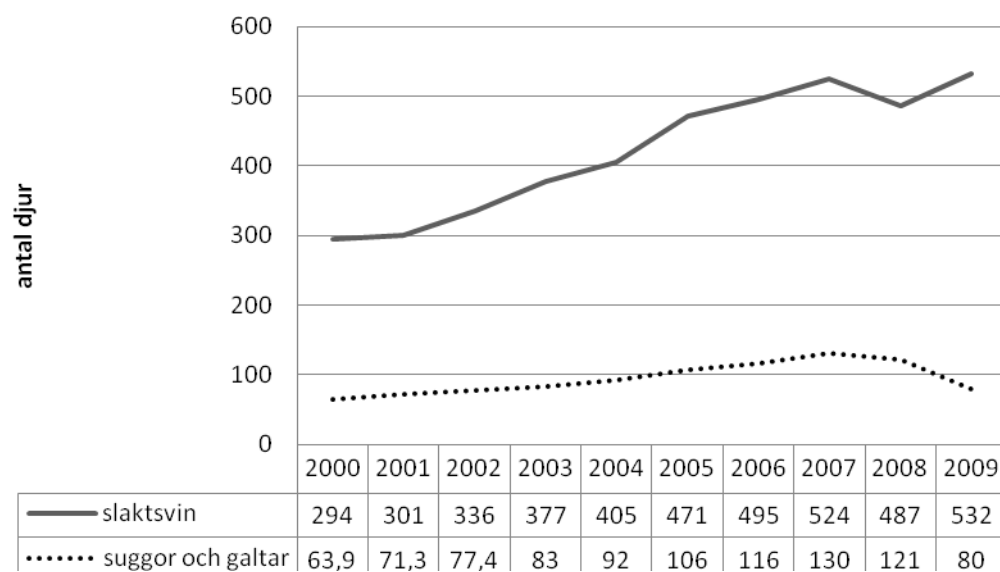


Figur 8 Antalet grisar i Sverige

Källa: Jordbruksverket

Samtidigt som antalet grisar minskat över den beaktade tidsperioden så har den genomsnittliga besättningsstorleken ökat, även för denna sektor (se figur 9).

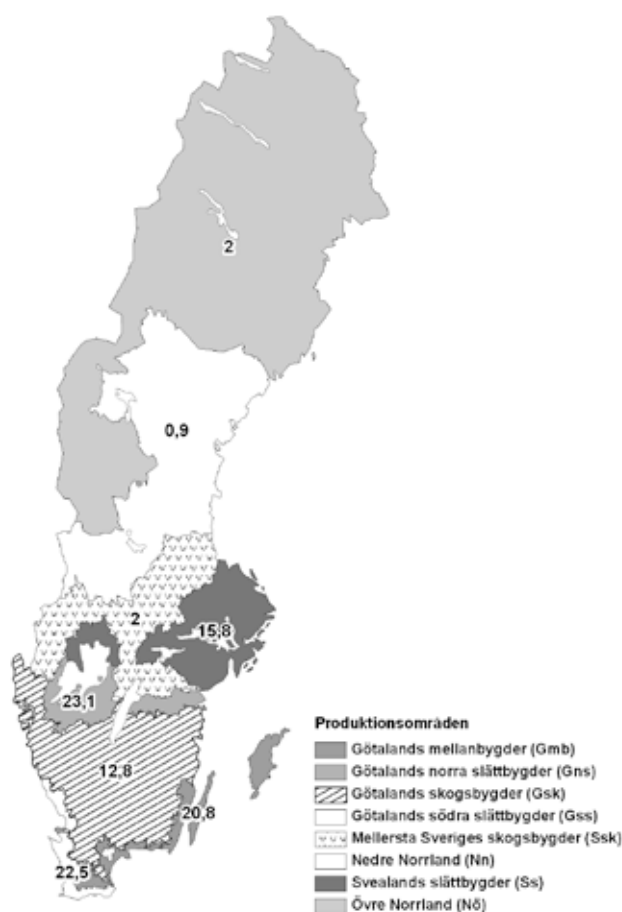
⁸ Götlands södra slättbygder, Götalands skogsbygder och Götalands mellanbygder.



Figur 9 Genomsnittlig besättningsstorlek för slaktsvin samt sugor och galtar

Källa: Jordbruksverket

Flest grisar finns i Götalands södra slättbygder, följt av Götalands norra slättbygder, Götalands mellanbygder och Svealands slättbygder (se figur 10). Sammanlagt står dessa fyra produktionsområden för drygt 80 procent av grisproduktionen. Antalet grisar är däremot litet i skogsbygderna, liksom i Norrland.



Figur 10 Procentuell andel grisar i landets olika regioner

Källa: Jordbruksverket

4.2 Importkonkurrens

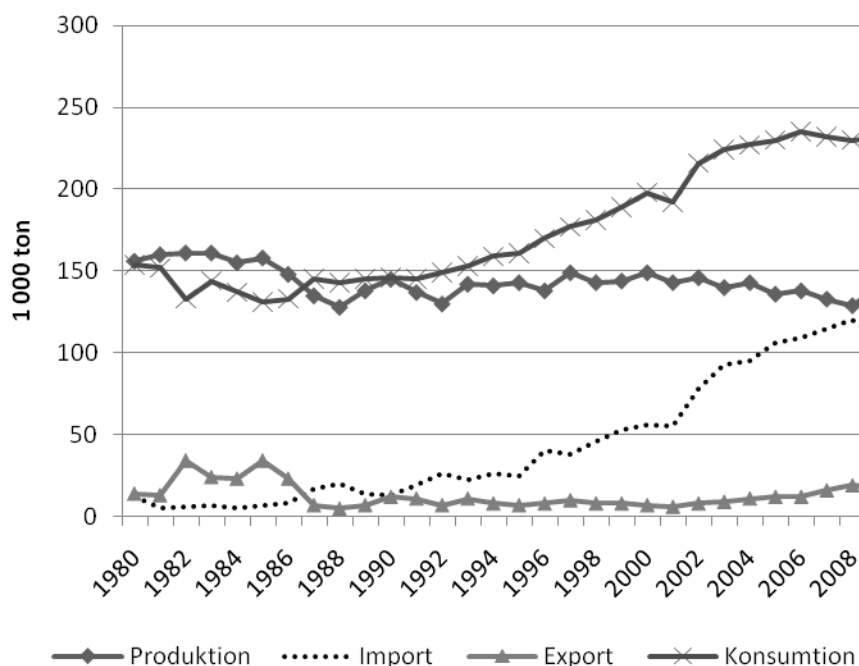
Förutom att svenska primärproducenter konkurrerar sinsemellan möter de även konkurrens från producenter i andra länder. Till största del rör det sig om import från andra EU-länder. Deras andel av den totala köttimporten har ökat successivt sedan Sveriges EU-medlemskap och uppgick till 93 procent för nötkött och 100 procent för griskött under 2009. Den ökade importen från andra medlemsländer förklaras av anslutningen till den inre marknaden (se avsnitt 4.5 för mer information).

Till störst del importeras styckningsdetaljer. Importen av livdjur har varit begränsad pga. transportkostnader och smittskyddsregler. Den import som sker av levande djur avser främst avelsdjur. Under något år har det förekommit begränsad import av smågrisar.

4.2.1 Nötkött

I figur 11 visas Sveriges produktion, konsumtion och handel i med nötkött för de senaste trettio åren. Konsumtionen har räknats ut på följande vis: produktion + import -

export. Eventuella lagerförändringar återspeglas inte i siffrorna när denna metod används. Balansen avser vara med ben och inkluderar rent kött liksom kött som ingår i beredningar t.ex. korv.



Figur 11 Nötköttsbalans 1980–2009, 1000 ton

Not: Avser vara med ben

Källa: Jordbruksverket

EU-inträdet medförde att den svenska nötköttskonsumtionen ökade, vilket till stor del berodde på att priserna sjönk då tullarna mot övriga EU-länder avskaffades. Därtill genomfördes en momssänkning på livsmedel från 21 till 12 procent den 1 januari 1996. Den ökade konsumtionen har framför allt täckts av importerat nötkött, vilket inneburit en sjunkande självförsörjningsgrad. Exporten är alltjämt blygsam i sammanhanget.

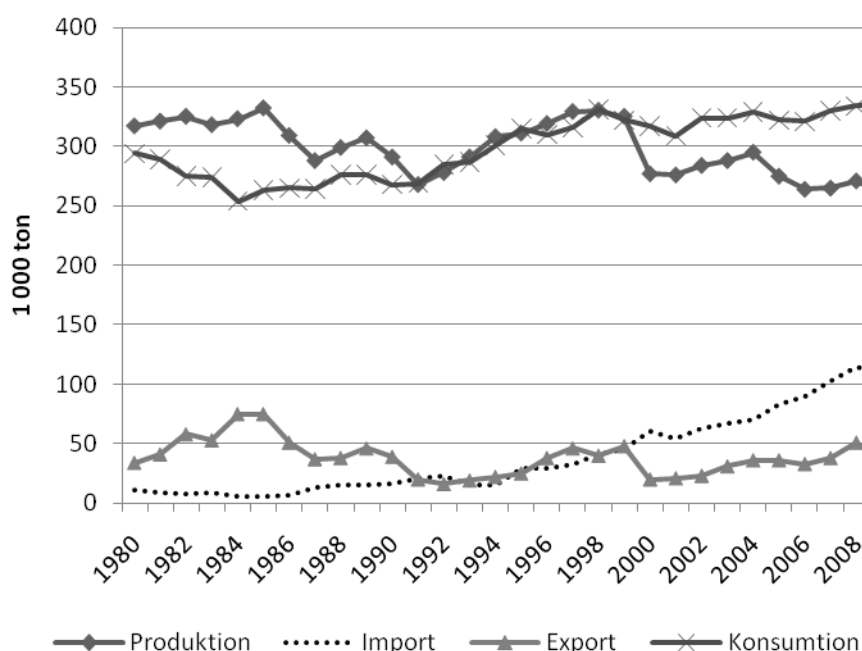
Den svenska produktionen av nötkött har legat runt 150 000 ton sedan 1980, men med en svagt nedåtgående trend som hänger samman med ett minskat djurunderlag då antalet mjölkkor reducerats (se avsnitt 4.1.1). Under 2009 ökade produktionen med 8,5 procent. Detta berodde på ökad utslaktning av kvigor och kor. Det gör att det framtida djurunderlaget och sedermera produktionen blir mindre.

Importen av nötkött kommer främst från Irland, Tyskland och Brasilien. Importstatistiken visar inte om det rör sig om ädlare detaljer eller sorteringar/köttfärskött. Importföretagen hävdar dock att importen från länder utanför EU (via kvoter eller till full tull) domineras av entrecôte, ryggbiff, innanlår, rostbiff och oxfilé. Att importera produktionskött med tull är inte lönsamt. Importen från andra EU-länder avser i stor utsträckning köttfärskött och sorteringar till industrin, men i viss mån även ädlare detaljer.

4.2.2 Griskött

Sveriges produktion, konsumtion och handel med griskött illustreras i figur 12. Konsumtionen har räknats ut på följande vis: produktion + import - export. Eventuella

lagerförändringar återspeglas inte i siffrorna när denna metod används. Även för detta köttslag avser den sk. balansen vara med ben och inkluderar rent kött liksom kött som ingår i beredningar, exempelvis korv.



Figur 12 Grisköttsbalans 1980–2009, 1 000 ton

Källa: Jordbruksverket

Grisköttsbalansen visar ungefär samma trend som nötköttsbalansen, dock inte lika tydlig. Både konsumtionen och importen av griskött började öka redan före Sveriges EU-inträde. De senaste tio åren har importen ökat i snabbare takt än konsumtionen. Det är alltså importerat kött som tagit nya marknadsandelar medan svensk produktionen sjunkit.

Importen från tredje land av griskött är liten, medan införseln domineras av sk. produktionskött. Det förekommer även import av exempelvis kotlett och filé.

4.3 Prissättning

I detta avsnitt ges en översiktlig bild av hur prissättningen (som är fri) går till mellan uppfödare och slakteri.

I de allra flesta fall upprättas ett leverensavtal mellan uppfödare och slakteri. Det förekommer både avtal som löper på korta, exempelvis enskild sändning, och långa perioder. Det finns både standardkontrakt och individuellt utformade kontrakt. I vissa fall förmedlar slakteriet livdjur⁹ till uppfödaren och uppfödaren kan då vara skyldig att återleverera djuret vid slakt.

Merparten av slakteriföretagen baserar grundnoteringen på klassningsresultatet. Samtliga stora slakterier publicerar officiellt sina grundnoteringar. Hur klassningen går

⁹ Dvs. kalven som ska födas upp.

till beskrivs mer utförligt i bilaga 4 och 5. Grundnoteringen kan även, enligt uppgift från branschen, styras av vikt eftersom slakterierna vill ha så jämnstora slaktkroppar som möjligt. Vid brist på djur förekommer att slakterierna tänjer på det bäst betalda viktintervallet. Till grundnoteringen läggs olika tillägg beroende på det avtal som tecknats mellan uppfödaren och slakteriet. Det förekommer t.ex. kötttrastillägg (vilket kan variera med säsong), lastningstillägg, volymtillägg och fasta tillägg (som är beroende av konkurrenssituationen vid givet tillfälle). Från grundnoteringen görs även avdrag för t.ex. smutsiga djur. Tillägg och avdrag är ett sätt att styra leveranserna så att volym och leveranstillfälle med mera passar det enskilda slakteriföretaget. Enligt uppgift från branschen används tillägg flitigare i södra Sverige. Det bör dock noteras att det finns slakteriföretag som valt att inte alls använda sig av tillägg.

Förfarandet vid prissättning är i stort sett detsamma för nöt- och griskött, men typ av tillägg kan variera. Enligt uppgift från branschen finns ingen större skillnad i viljan att förhandla mellan nöt- och grisproducenter.

Förhandlingar om priser och villkor mellan djuruppfödare och slakteriföretag har under det senaste decenniet ökat. En anledning är att ägarförhållandena har förändrats under den studerade tidsperioden och privata ägandeformer nu dominerar slakterinäringen¹⁰. Under bondekooperativens tid rådde sk. mottagningsplikt¹¹ för slakterierna. I dag finns ingen sådan, men enligt uppgift från branschen tas alla djur emot. Tidpunkt och betalning är dock förhandlingsbart.

Producenternas förhandlingsmakt har varierat över åren, beroende på hur stor efterfrågan är. Idag uppges producenterna ha bra förhandlingsmöjligheter eftersom det ofta är brist på djur i Sverige. Vissa aktörer menar att många producenter har dialog med flera slakteriföretag (gäller södra Sverige) och att stora producenter löpande levererar djur till flera slakterier.

4.4 Produktdifferentiering och breddning av verksamhet

I detta avsnitt diskuteras två strategier som vissa producenter valt för att öka förädlingsvärdet.

Produktdifferentiering är ett sätt för företagen att separera sin egen produkt från konkurrenternas genom att visa på det unika i sin produkt och därigenom kunna ta bättre betalt. Vid produktdifferentiering utnyttjas det faktum att kunderna har olika preferenser.

Produktdifferentiering kan göras utifrån bl.a. produktens egenskaper och geografiska lokalisering. Olika sätt för producenterna att differentiera sina varor är t.ex. naturbeteskött (nöt), närproducerat och ekologisk produktion. Det är dessvärre svårt att få fram uppgifter om produktions- eller försäljningsvolymerna för produktdifferentierade

¹⁰ Se avsnitt 5.1.

¹¹ Dvs. slakterierna var skyldiga att (inom rimlig tid) ta emot de djur som uppfödaren levererade.

varor. Enligt uppgift från branschen utgör dock ekologisk produktion och premiumsegment¹² mindre än 10 procent av den totala marknaden för kött.

Företagen kan även lyfta fram det svenska ursprunget för att attrahera de konsumenter som särskilt efterfrågar svenskt kött exempelvis på grund av striktare djurskydds- eller smittskyddsregler. Intresset för det svenska ursprunget skiljer sig åt mellan kundgrupperna (livsmedelsindustrin, storhushåll/restaurang, detaljhandeln) p.g.a. olika preferenser och kostnadsramar. Importandelen är större för storhushåll och restaurang jämfört med detaljhandeln. Enligt uppgift från branschen uppgår denna andel till mellan 65–80 procent.

I avsikt att öka sin lönsamhet för köttet väljer en del uppfödare att bredda sin verksamhet vertikalt i livsmedelskedjan, dvs. förädla produkten och eventuellt även sälja produkten till slutkonsument. Antalet mindre slakterier som slaktar egna djur har fördubblats den senaste 10-årsperioden och uppgick till 21 stycken 2009. En del av dessa slaktar också åt andra producenter. Några gårdsslakterier säljer själva sitt kött direkt till konsument medan andra levererar till lokala butiker.

De gårdsslakterier som finns idag slaktar till största delen nöt och/eller lamm. Det finns också producenter som återtar sina slaktkroppar från slakteriet och själva säljer köttet direkt till konsument i gårdsbutiker. De senaste fem åren har denna verksamhet varit förhållandevis stabil.

4.5 EU:s jordbrukspolitik och dess betydelse för konkurrensen

Grunden för EU:s jordbrukspolitik lades i Romfördraget. Målet är bl.a. att stabilisera marknaderna för jordbruksprodukter liksom att garantera konsumenterna jordbruksprodukter till rimliga priser.

För att nå målen upprättades gemensamma bestämmelser för marknaden inom EU som grundar sig på tre principer:

- Gemensamma priser, EU garanterar lantbrukarna lägsta priser för deras varor,
- Gemenskapspreferens, varor som är producerade inom EU ska först och främst säljas på EU:s marknad framför varor som producerats i länder utanför,
- Gemensam finansiering genom en EU-budget som alla medlemsländer bidrar till.

För de olika jordbruksprodukterna upprättades marknadsregleringar med diverse instrument vilka beskrivs närmare i bilaga 4 och 5. Noteras kan att grissektorn inte har varit lika reglerad som nötsektorn. Alla marknadsordningar samlades 2007 i en gemensam marknadsordning.

EU:s jordbrukspolitik har sedan 1980-talet genomgått flera reformsteg. Stödprisnivån har successivt sänkts, och kompensation har utgått i form av direkta inkomststöd baserade på begränsade arealer och antal djur. Direktstöden har sedermera frikopplats

¹² Exempelvis hängmörat eller naturbeteskött.

från produktionen även om vissa kopplade stöd kvarstår (exempelvis handjursbidraget fram till 2012). Utbetalning av de frikopplade stöden villkoras av att olika krav om bl.a. miljö, livsmedelssäkerhet, djurhälsa och markskötsel (sk. tvärvillkor) uppfylls.

I detta avsnitt kommenteras närmare tre olika politikåtgärder som är av betydelse för konkurrensen.

4.5.1 Gränsskydd

EU:s gränsskydd är kopplat till idén med gemenskapspreferens. Genom att ta ut tullar vid import från länder utanför EU fördyras dessa produkter. EU har genom vissa bilaterala och multilaterala avtal ingått överenskommelser om förmånsbehandling, vilket innebär sänkt gränsskydd inom vissa ramar. Tullarna medför ingen utbetalning till EU:s jordbrukare, men det faktum att de existerar skyddar EU:s producenter från viss konkurrens från länder utanför EU.

Av betydelse för konkurrensen inom EU är även bildandet av tullunionen och den inre marknaden. I och med detta tas inga tullar ut vid handel mellan medlemsstaterna. Det kan emellertid finnas andra faktorer (exempelvis smittskydd) som gör att handeln mellan medlemsländerna försvåras. Som exempel kan nämnas att Sverige i samband med EU-inträdet erhölet en sk. salmonellagaranti som innebär att varje leverans av kött (nöt-, gris- och fågelkött) som förs in till Sverige måste ha kontrollerats för salmonellabakterier i avsändarlandet.

4.5.2 Subventioner

Subventioner ges som ovan nämnts i olika former och de påverkar konkurrensen i olika grad inom Sverige, EU och i förhållande till världsmarknaden. Marknadsprisstöd¹³ (exempelvis intervention) anses vara mest snedvridande för konkurrensen.

Produktionskopplade direktstöd (areal- och djurbidrag) påverkar också konkurrensen, men inte i lika stor utsträckning eftersom de begränsas i förhållande till historisk produktionsnivå. Minst snedvridande är de frikopplade stöden (exempelvis gårdsstödet) eftersom de inte förutsätter produktion för att utbetalas.

Alla former av stöd till EU:s jordbrukare kan medföra fler aktörer, men samtidigt kan konkurrensen snedvridas. Anledningen är att fler producenter med hjälp av subventioner kan bli lönsamma. Detta gör att strukturrationaliseringar inom sektorn kan motverkas.

4.5.3 Ursprungsmärkning

För nötkött innehåller den gemensamma marknadsordningen regler avseende obligatorisk ursprungsmärkning i samtliga försäljningsled av färskt, fruset och malet nötkött. Ursprungsmärkning krävs inte för charkprodukter och bearbetat kött. För griskött finns idag inga motsvarande regler.

Ur konkurrenssynpunkt är ursprungsmärkning ett sätt för producenterna att särskilja sin egen produkt och visa att den inte är helt jämförbar med andra produkter

¹³ Se bilaga 4

(produktdifferentiering). Ursprungsmärkning kan förstås vidtas på frivillig basis men ett gemensamt regelverk kan uppfattas som mer vederhäftigt av konsumenten.

4.6 Beräkning av konkurrensens utveckling

Åsikter om huruvida konkurrensen är bra, dålig, tillräcklig eller bristande kan skilja sig åt beroende på vem som uttalar sig. Genom att basera analysen på beräkningar som bygger på officiell statistik (registerdata) kan diskussionen bli mer neutral.

Genom att studera avräkningspriser och marginalkostnader och beräkna relationen mellan dessa ges en indikation på det prispåslag som diskuteras i avsnitt 3.6. Beräkningarna i denna analys är baserade på index över priser och kostnader vilket gör att de inte anger några nivåer. Därför kan inget sägas om konkurrenssituationen är bra eller dålig, utan bara om relationen mellan dem har ökat eller minskat under den studerade tidsperioden. Noteras bör dock att marginalkostnaden endast täcker de rörliga kostnaderna.

Det index som beräknas i rapporten visar relationen mellan avräkningspriset (P) och marginalkostnaden (MK) och hur den har utvecklats över tiden. Relationen visar hur mycket varje såld enhet bidrar till att täcka de fasta kostnaderna (inkl. avskrivningar, räntor och vinst). Indexet beräknas enligt:

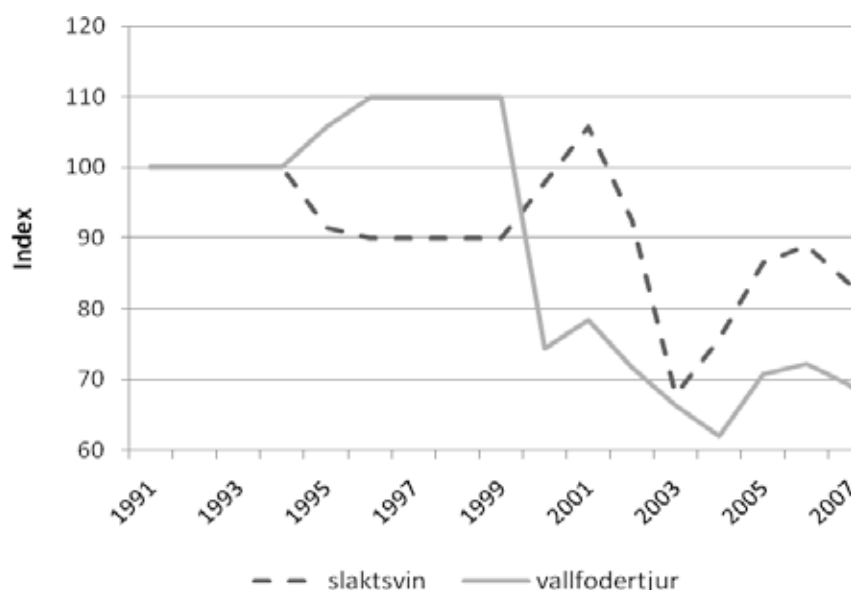
$$\text{Index} = \frac{(P_{t+n} / P_t)}{(MK_{t+n} / MK_t)} \quad \begin{array}{l} t = 1990 \\ n = 1, 2, 3 \dots n \end{array}$$

Med tanke på att inga nivåer anges redovisas endast förändringarna av indexet i figur 13.

Om indexet ökar kan det tyda på att konkurrensen har minskat över tiden, vilket kan bero på att priset ökat och/eller att marginalkostnaden har minskat. Om indexet är fallande indikerar det att relationen mellan avräkningspris och marginalkostnad har minskat, vilket i sin tur kan tyda på att konkurrensen skärpts. Beräkningsmässigt kan det bero på att priset har minskat och/eller marginalkostnaden har ökat. Pris och kostnadsutvecklingen kommenteras i avsnittet nedan.

Det bör noteras att ett ökat index inte alltid behöver vara negativt för konkurrensen eftersom de fasta kostnaderna¹⁴ inte är inkluderade. Företagen kan exempelvis ha valt att reinvestera för att öka effektiviseringen, vilket i sin tur pressar priserna och kan gynna kunderna.

¹⁴ Inklusive avskrivningar och räntor.



Figur 13 Utvecklingen av index i primärled (nöt- och griskött)

Index 1991=100

Källa: SCB, SLU (egna beräkningar)

Figur 13 visar att indexet har minskat inom primärledet under den studerade perioden även om vissa variationer förekommit, speciellt för slaktsvin. Tidigare har det konstaterats att konkurrensen från importerade produkter ökat sedan EU-medlemskapet till följd av den inre marknaden, vilket stämmer med vad som observeras i figuren.

De skarpa skiftena i början av tidsserien beror troligen på det faktum att områdeskalkylerna endast finns att tillgå för 1990 och 1995.

4.6.1 Pris- och kostnadsutveckling

Indexets utveckling i primärledet är en effekt av hur avräkningspris och rörliga kostnader har förändrats över tiden, och därför beskrivs i avsnittet hur och varför dessa har utvecklats som de gjort.

4.6.1.1 Val av data

För att följa prisutvecklingen på jordbruks- och livsmedelsområdet tas olika index fram (se bilaga 1). Avräkningsprisindex (A-index) visar utvecklingen av avräkningspriser för jordbruksprodukter. I figur 14 och 15 visas utvecklingen av A-index för nötkött respektive griskött, liksom ett index över hur marginalkostnaden har utvecklats under den studerade tidsperioden.

Indexserien visar prisutvecklingen och säger inget om hur de absoluta prisnivåerna ligger i förhållande till varandra. A-index mäter prisutvecklingen på varor som det svenska jordbruket producerar. Indexet baseras på det pris som jordbrukaren får efter att tillägg och avdrag är gjorda. Vissa indextal är därför preliminära tills dess att alla slutbetalningar, efterlikvider och liknande är färdigställda, vilket kan ta 15–16 månader.

Inga inkomsthöjande ersättningar ingår (t.ex. gårdsstöd). Förändringar av momsen påverkar inte A-index och vart femte år ändras vikterna¹⁵.

Som närmevärde för marginalkostnaden i primärledet används områdeskalkyler från Sveriges Lantbruksuniversitet¹⁶ för vallfodertjur och slaktsvin, eftersom det inte finns någon registerdata att använda. Då områdeskalkylerna finns för flera olika djurslag har kontrollberäkningar gjorts för ungtjur¹⁷ och denna har haft samma kostnadsutveckling. Det är inte möjligt att göra samma åtskillnad per djurslag på prissidan, eftersom A-index avser ett genomsnitt för landet och för kvalitet. Gemensamt för alla områdeskalkyler är att ”särkostnader 2”¹⁸ plus arbetskostnaden används som skattning av marginalkostnaden, samt att de absoluta talen räknas om till index eftersom det är det som priserna anges i. Områdeskalkyler finns årligen från och med år 2000 och dess för innan för två år 1990 och 1995. För åren 1991–1994 har därför uppgifterna från 1990 använts, och för åren 1996–1999 har uppgifterna för 1995 använts.

Områdeskalkylen för vallfodertjur kommer från Götalandsskogsbygder (Gsk), eftersom detta område har störst andel nötkreatur. Kalkylen avser vallfodertjurar som är stallutfodrade, har en produktionstid på 15–16 månader (1990–2002) eller 13 månader (2003–2008) och en slaktvikt på 266–285 kg¹⁹.

Områdeskalkylen för slaktsvin kommer från Götalands norra slättbygder (Gns) eftersom detta område har störst andel grisar. Kalkylen avser slaktsvin som torrutfodras, har ett slaktutbyte på 73 procent och en levande vikt på 107 kg (1990–1999) och 117 kg (2000–2008) samtidigt som det produceras 2,8 omgångar per år.

4.6.1.2 Nötkött

Avräkningspriserna på nötkött sjönk i samband med EU-medlemskapet, vilket var en anpassning till den lägre nivån i många EU-länder. I Agenda 2000 beslutades om interventionsprissänkningar med totalt 20 procent vilket kompenserades genom höjda djurbidrag. Beslutet om interventionsprissänkningar gav också spår genom fortsatt sjunkande avräkningspriser. De höjda djurbidragen kommer lantbrukaren till gagn utöver avräkningspriset och syns således inte i figur 14.

Att avräkningspriset vände uppåt 2004 är sannolikt en följd av att EU gick från att vara nettoexportör av nötkött till att bli nettoimportör. Det begränsade utbudet medförde stigande priser på EU-marknaden och därmed även på den svenska marknaden.

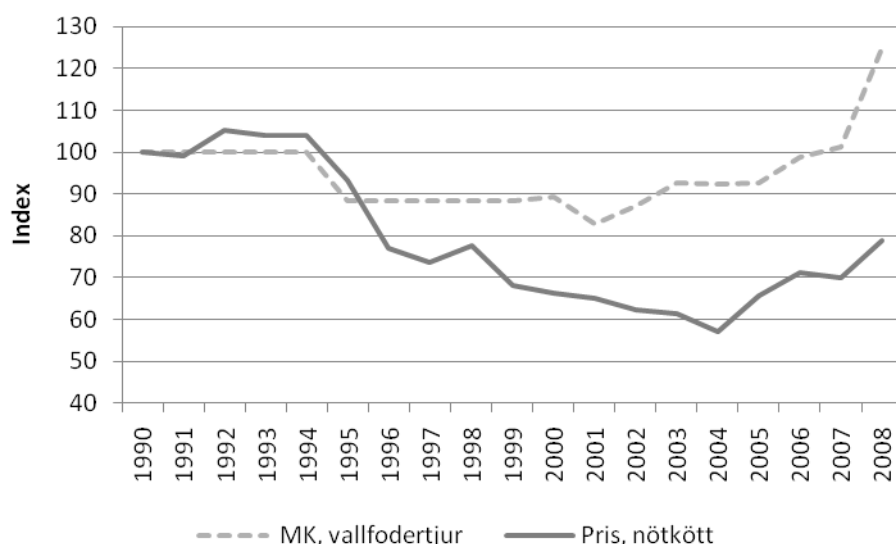
¹⁵ De ändrade vikterna torde inte medföra några större jämförbarhetsproblem över tiden för de indexserier som används i denna rapport, eftersom de avser homogena produkter

¹⁶ SLU Tillgänglig (online) <http://www.agriwise.org/> Tillgänglig (22 november 2010).

¹⁷ Områdeskalkylen avser ungtjur från Götalands södra slättbygder med en slaktvikt på 300 kg, en betessäsong.

¹⁸ Särkostnader 2 inkluderar underhåll på byggnader och ränta på djur- och rörelsekapital.

¹⁹ Slaktvikten är: 275 kg (1990), 265 kg (1995), 266 kg (2000–2005) och 285 (2006).



Figur 14 Pris- och marginalkostnadsutveckling för nötkött 1990–2008

Index 1990=100

Not: MK = marginalkostnad, P = pris

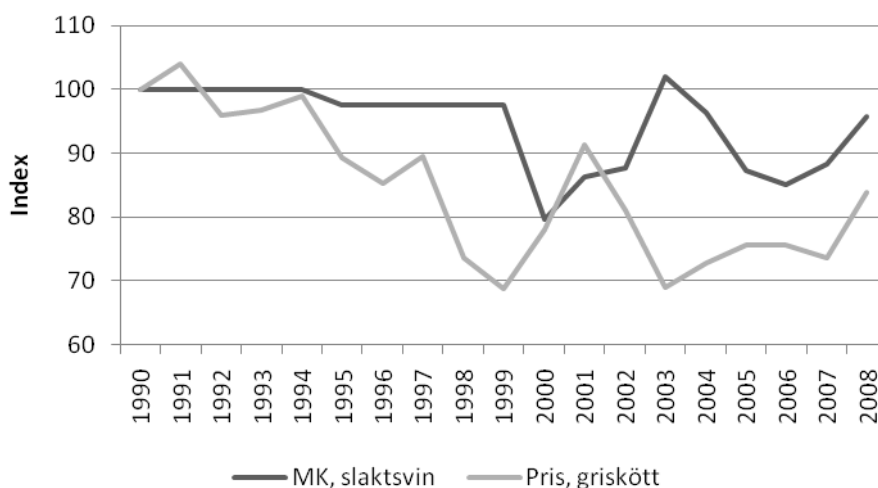
Not: Marginalkostnaden för ungtjur har haft samma utveckling som motsvarande för vallfodertjur.

Källa: Jordbruksverket

Den till synes stabila nivån på marginalkostnaden de första tio åren beror på att områdeskalkyler endast finns att tillgå för 1990 och 1995. Troligtvis har vissa fluktuationer förekommit även under denna period. Höjda marginalkostnader mot slutet av den studerade perioden beror på kraftigt stigande foderkostnader.

4.6.1.3 Griskött

Man brukar säga att produktionen av och avräkningspriset på griskött varierar i återkommande cykler på ca fem år. Vid produktionsöverskott i sektorn sjunker priserna och besättningar slaktas ut eller minskas, och när konjunkturen vänder tar det en viss tid att bygga upp produktionen på nytt. Troligtvis är det dessa cykler som återspeglas i indexserierna i figur 15. Variationer i avräkningspriset enskilda år kan även förklaras av sjukdomsutbrott. T.ex. kan ökningen av avräkningspriserna 1997 bero på att delar av EU drabbades av svinpest.



Figur 15 Pris- och kostnadsutvecklingen för griskött 1990–2008

Index 1990=100

Not: MK = marginalkostnad, P = pris

Källa: SCB, SLU (egna beräkningar)

Figur 15 visar på en nedåtgående trend för avräkningspriset under de första tio åren. Även för griskött noteras ökad importkonkurrens i och med EU-medlemskapet vilket troligen förklarar den nedåtgående trenden. Pristoppen 2001 hänger åtminstone delvis samman med BSE-krisen inom nötköttssektorn. Anledningen är att flera konsumenter på grund av sjukdomsutbrottet ökade sin efterfrågan av bland annat griskött istället för nötkött. Antagligen hänger prisökningen i slutet av perioden direkt samman med de ökade foderkostnaderna.

Att marginalkostnaden är i stort sett oförändrad de första tio åren beror på att områdeskalkyler endast finns att tillgå för 1990 och 1995. Fluktuationer har sannolikt förekommit även under denna period. De stigande marginalkostnaderna från 2000–2003 orsakades av höjda priser på smågris. Stigande foderkostnader bidrar till ökade marginalkostnader i slutet av den studerade perioden.

4.7 Slutsatser

- Primärledet kännetecknas av låg koncentration. Totalt sett finns det många uppfödare i Sverige, men regionala skillnader förekommer.
- Svenska uppfödare möter konkurrens från importerat kött, huvudsakligen från andra EU-länder. Importen har ökat successivt sedan EU-inträdet.
- Uppfödarna försöker erhålla en allt större del av förädlingsvärdet, vilket bl.a. görs genom att starta gårdsslakterier och produktdifferentiera. Dessa fenomen har ökat under senare år, men står för en liten del av marknaden.
- Förekomsten av priset förhandlingar mellan uppfödare och slakteri har ökat över tiden. Uppfödarnas förhandlingsmakt är beroende av rådande utbud och efterfrågan på marknaden samt uppfödarens besättningsstorlek och leveransförmåga. Under senare år har brist på djur medfört gott förhandlingsläge för primärproducenterna.

- Det beräknade indexet har minskat över tiden både för nöt- och griskött, minskningen är dock större för nötkött. Indexets utveckling för nötkött drivs framförallt av sänkta avräkningspriser. Att indexet inte ökat under slutet av perioden oaktat höjda avräkningspriser beror på att marginalkostnaden (foderkostnaden) stigit kraftigt. Indexets utveckling är inte lika tydlig för griskött, vilket beror på variationer i både pris och marginalkostnad som kan hänföras till exempelvis sjukdomsutbrott.

5 Konkurrens i slakteri- och styckningsled

Under 2007 var slakteri- och köttvaruindustrins bidrag till BNP 0,2 procent. Slakt och styckning kan förekomma inom ett och samma företag, eller i två separata företag. I detta avsnitt diskuteras företagens konkurrenssituation både i förhållande till det tidigare och senare ledet i livsmedelskedjan.

5.1 Aktörer

Konkurrensen påverkas av hur många företag det finns på marknaden som säljer varor som konsumenterna uppfattar som likvärdiga. I avsnittet redovisas därför utvecklingen över tiden av antalet företag och antalet anläggningar.

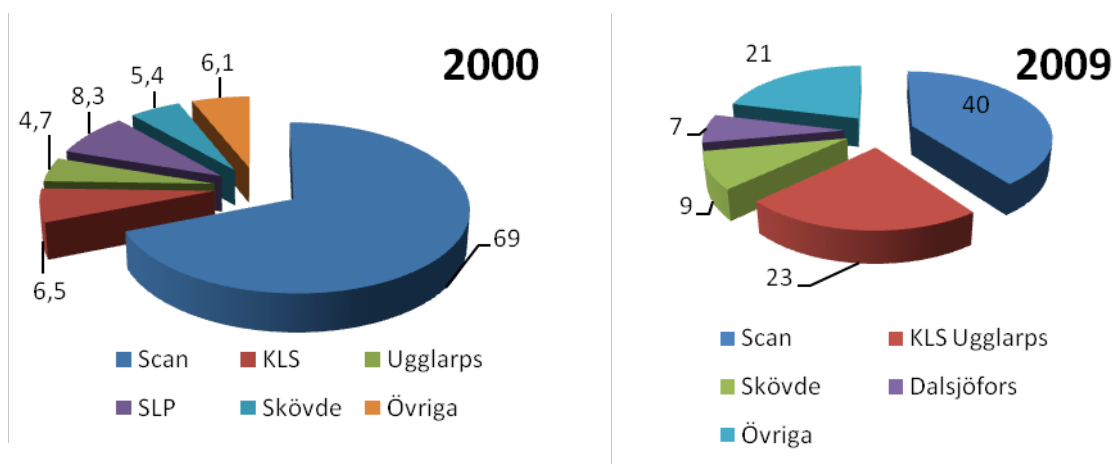
Den svenska slakterinäringen dominerades tidigare av två stora bondekooperativ, Scan (tidigare Swedish Meats) och KLS. Under de senaste åren har de kooperativa föreningarna försvunnit och slakteribranschen är idag privatägd med aktiebolag som den dominerande företagsformen.

Scan ägs sedan 2007 till största delen av HK Scan (tidigare HK Ruokatalo) som är ett finskt aktiebolag. Verksamheten i Sverige drivs genom dotterföretaget Scan AB. Före 2007 drevs Scan som ekonomisk förening. KLS Ugglarps AB ägs sedan 2008 av det danska företaget Danish Crown. KLS drevs före 2008 som ekonomisk förening. Flertalet av de övriga slakterierna i Sverige är privatägda bolag. Bland de slakterier där svenska ägarintressen dominerar har Skövde slakteri AB och Dalsjöfors slakteri AB störst verksamhet.

Scan, som tidigare haft en starkt dominerande ställning på marknaden, har under de senaste åren genomgått en omstrukturering som inneburit nedlagda anläggningar och minskad slakt. Trenden inom slakterinäringen är att Scan tappas marknadsandelar och att medelstora och små slakterier som KLS Ugglarps, Dalsjöfors och Skövde slakteri ökar sina marknadsandelar. Se figur 16 och 17.

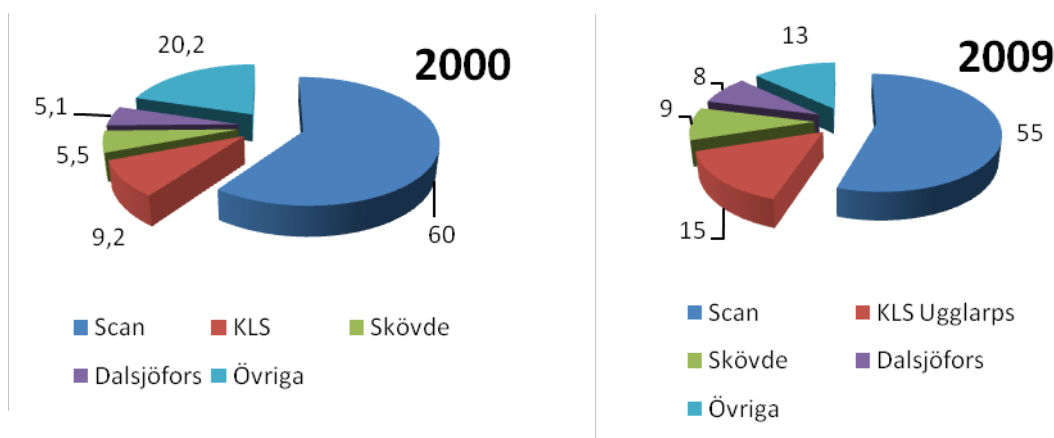
De senaste årens trend, att de riktigt småskaliga slakterierna tar en större andel av marknaden, förstärktes under 2009 och 2010. De småskaliga slakterierna står dock fortfarande för en liten del av marknaden på gris (1,3 procent) och nöt (6,5 procent)²⁰. Av de småskaliga slakterierna 2009 var 21 stycken gårdsslakterier. Se även avsnitt 4.4.

²⁰ Källa: Kött och Charkföretagen



Figur 16 Procentuell andel av Sveriges totala slakt (nötkött) 2000 resp 2009, procent

Källa: Jordbruksverket



Figur 17 Procentuell andel av Sveriges totala slakt (griskött) 2000 resp 2009, procent

Källa: Jordbruksverket

Gentemot primärledet så finns det i Sverige totalt sett många företag som sysslar med slakt och styckning. I den meningen har primärproducenterna flera företag att välja mellan. Djurskyddsregler i samband med transport av levande djur slår fast att djuren inte får färdas längre än åtta timmar utan att rastas och utfodras. Denna regel innebär avsevärt dyrare transporter om de överstiger åtta timmar, vilket i praktiken begränsar lantbrukarnas valmöjligheter. I norra Sverige finns det få alternativa slakterier att välja mellan (se figur 19 och 21).

Slakteriföretag finns företrädesvis nära primärproduktionen. Ändå är det ett problem för slakterierna att konstant fylla sin kapacitet. Producenter som byter slakteriföretag och strukturella liksom säsongsmässiga variationer som innebär variationer i antalet levererade djur, gör att det både kan bli brist och överskott på kapacitet. Det är knappast lönsamt för svenska slakterier att köpa in livdjur för slakt från kringliggande EU-länder. Statistiken visar att det de senaste åren inte importerats ett enda nötkreatur för slakt till Sverige, medan en liten kvantitet smågris importerats från Norge och Finland. Förutom klinisk undersökning av veterinär kräver de svenska smittskyddsreglerna provtagning för exempelvis salmonella vid två tillfällen med två veckors mellanrum. Kostnaden för själva provtagningen är för närvarande 520 kr per djur, och till detta tillkommer veterinärkostnaden. Isolerat är kostnaden för detta en konkurrensnackdel för svenska

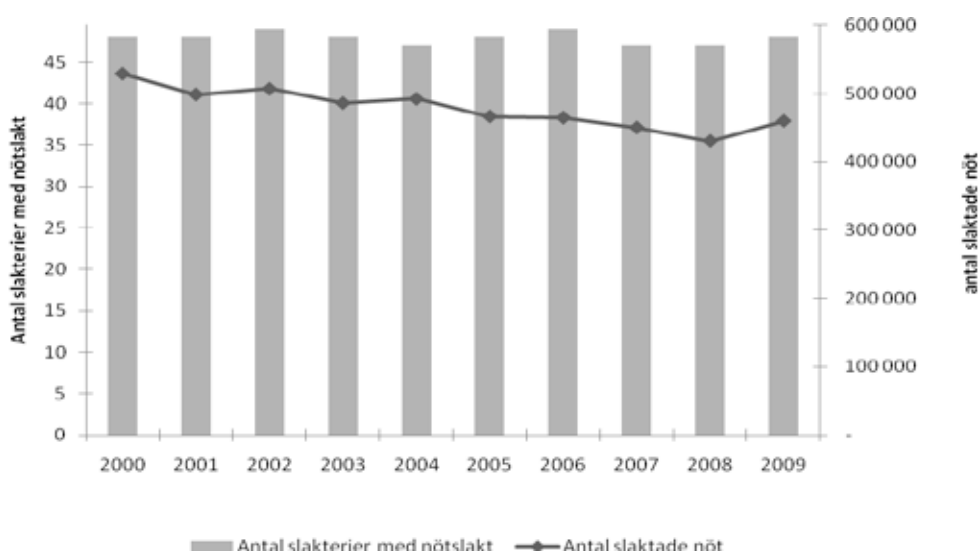
slakteriföretag. I ett större perspektiv måste det dock tas med i beräkningen att smittor som drabbar både djur och människor, och som är vanliga i andra länder, hålls på avstånd. För att parera överskottskapacitet utför många slakterianläggningar i Sverige legoslacht åt konkurrerande slakteriföretag.

Även i förhållande till efterföljande led (storhushåll, restaurang, industri, detaljhandel) finns det flera aktörer att välja mellan. För detta led utgör transporter inte samma begränsning som för djuruppfödarna, eftersom det inte krävs samma hänsyn vid transport av kött som levande djur, samtidigt som smittskyddsreglerna inte utgör en begränsning. Det innebär att handel över gränserna är vanligt förekommande.

I de två följande avsnitten visas hur många slakterianläggningar som aktörerna förfogar över. Hösten 2010 fanns det enligt Livsmedelsverket 72 godkända slakterianläggningar i Sverige för tama hov- och klövdjur. Det fanns dessutom 201 godkända styckningsanläggningar. De allra flesta styckningsanläggningar har även slakteri- eller charkverksamhet. Vanligtvis slaktas flera djurslag vid respektive slakterianläggning. Det finns dock några stora anläggningar som är specialiserade på nötslacht respektive grisslacht

5.1.1 Nötkött

Att antalet anläggningar varit stabilt under perioden beror på att antalet mindre slakterier ökat. I figur 18 görs ingen åtskillnad med hänsyn till storlek på anläggning, vilket däremot görs i figur 19.



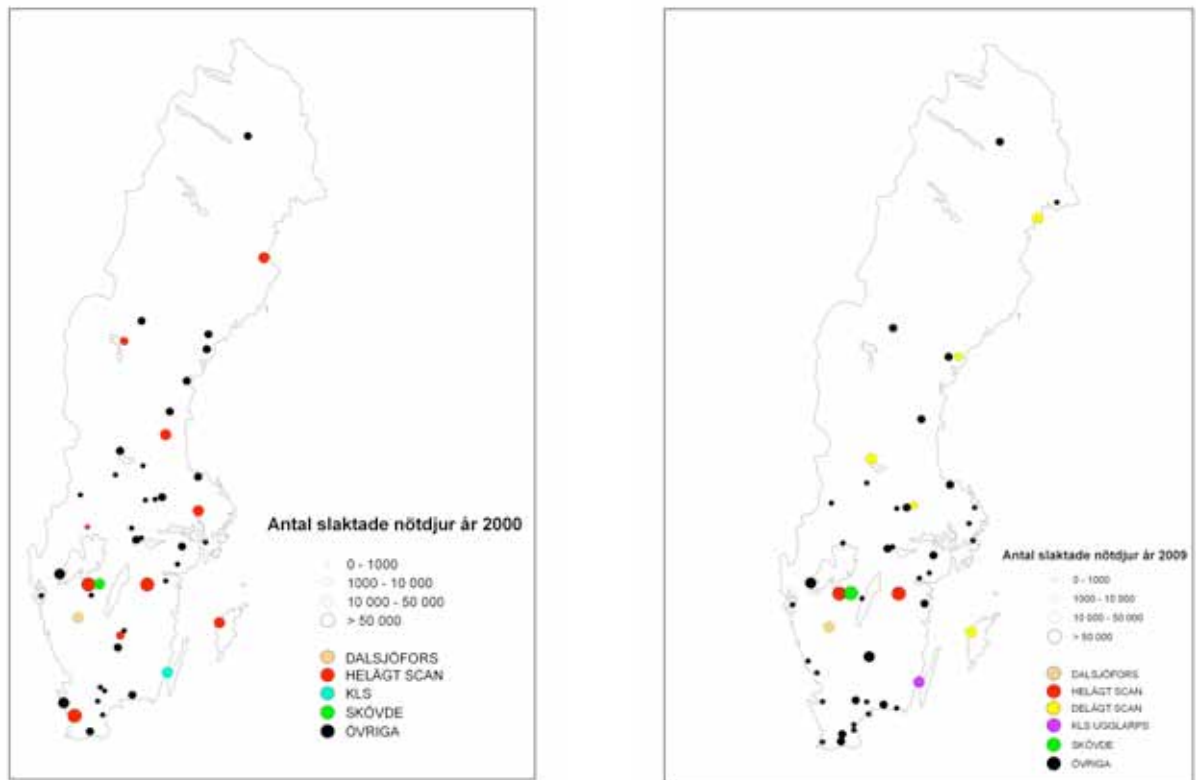
Figur 18 Antal slakterier med nötslacht och antal slaktade nötar år 2000–2009

Källa: Jordbruksverket

Antalet slaktade djur har minskat samtidigt som antalet anläggningar varit i stort sett oförändrat, vilket kan tyda på försämrad effektivitet totalt sett. Det har inte varit möjligt att ta fram statistik över antalet anställda i slakterier, vilket gör det svårt att säga något säkert om produktiviteten. Antalet anställda i slakteri- samt köttvaruindustri har dock minskat mellan 1993 och 2009, samtidigt som produktionsvärdet i löpande priser har

ökat²¹. Produktiviteten mätt i miljoner kronor har således ökat över tiden för slakteri och köttvaruindustri, men det bör noteras att ingen hänsyn tagits till inflationsutvecklingen. Det bör även noteras att utvecklingen av antalet sysselsatta i endast slakteriledet är oklar.

Figur 19 visar hur anläggningarnas storlek, ägande och placering i landet har förändrats mellan 2000 och 2009.



Figur 19 Antal slakterianläggningar för nöt 2000 resp. 2009

Källa: Jordbruksverket

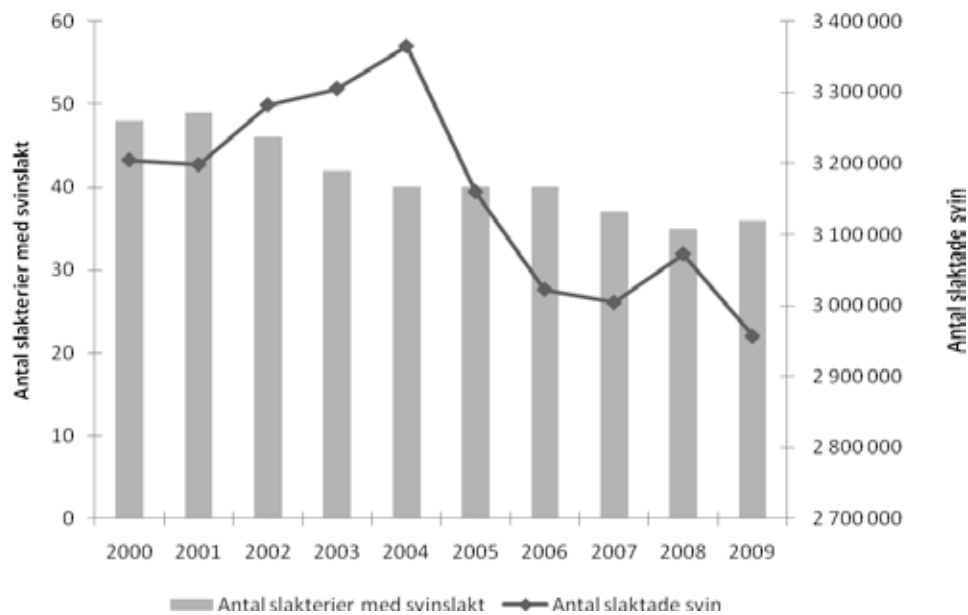
Som framgår av figur 19 har antalet anläggningar inte förändrats i någon större utsträckning. Däremot syns Scans strukturrationalisering tydligt i och med att anläggningar har lagts ner och deläggande har etablerats. I norra Sverige finns det färre alternativa slakterier att välja mellan, jämfört med hur det ser ut i södra Sverige, vilket påverkar både konkurrensen och producenternas möjlighet att förhandla. Samtidigt bör nämnas att det stora flertalet nötkreatur finns där slakterierna finns.

5.1.2 Griskött

Antalet anläggningar som slaktar gris har minskat mellan 2000 och 2009. Till skillnad från nötsektorn så har tillkomst av småskaliga slakterier inte kompenserat fullt ut för nedläggningen av större anläggningar. Anledningen till detta är att stordriftsfördelarna är mer påtagliga vid slakt av gris, eftersom en slaktkropp av gris betingar ett lägre pris

²¹ Källa: SCB

än en slaktkropp av nöt. I figur 20 görs ingen åtskillnad med hänsyn till storleken på anläggningen, vilket däremot görs i figur 21.

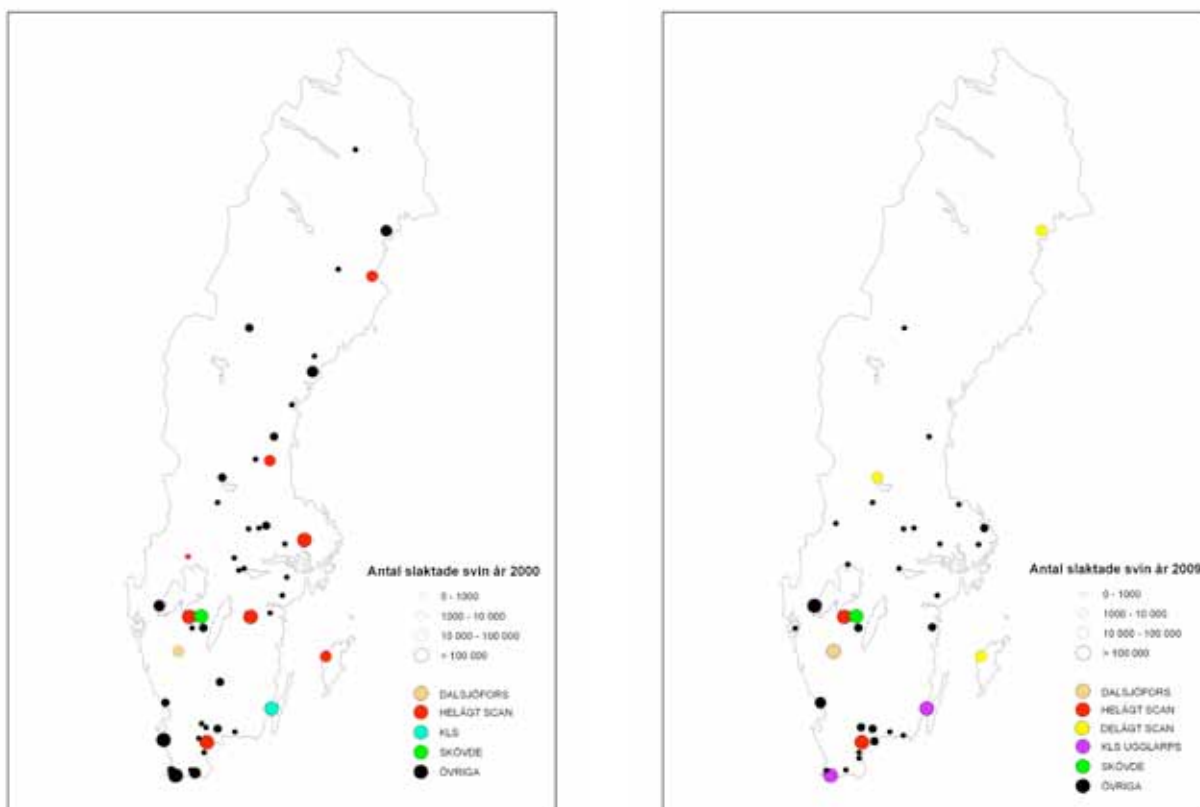


Figur 20 Antal slakterier med grisavlakt och antal slaktade grisar år 2000–2009

Källa: Jordbruksverket

Under 2009 slaktades det grisar på 38 slakterianläggningar (se figur 20). Variationerna på antalet slaktade grisar hänger samman med den sk. griscykeln som beskrivits i avsnitt 4.6.1.3. Det är sannolikt svårare att dimensionera verksamheten för grisavlakten jämfört med nötslakten på grund av fluktuationerna i produktionen. Anläggningarna måste klara av även topparna.

På samma sätt som för nötkött visar figur 21 hur anläggningarnas storlek, ägande och placering i landet har förändrats mellan 2000 och 2009.



Figur 21 Antal slakterianläggningar för grisar 2000 resp. 2009

Källa: Jordbruksverket

Som framgår av figur 21 har antalet anläggningar med grisslakt minskat under perioden. Liksom för nötkött finns det få alternativa slakterier i norra Sverige, men å andra sidan finns det endast ett par procent av det totala antalet grisar i regionen. Scans strukturrationalisering syns tydligt även här.

5.2 Importkonkurrens

Till följd av Sveriges anslutning till EU:s inre marknad har importen av nöt- och griskött från andra EU-länder ökat successivt. Köpare av nöt- och griskött (storhushåll, restaurang, industri, detaljhandel) har utöver svenska slakteri- och styckningsanläggningar ett stort antal europeiska leverantörer att välja mellan.

Efterfrågan av olika styckningsdelar kan skilja sig åt mellan olika medlemsländer på den inre marknaden. I Sverige är exempelvis fläskfilé en efterfrågad detalj. Eftersom utbudet av svenska filéer (två per slaktat djur) är begränsat och efterfrågan stor stiger priset, vilket gör att aktörer från andra länder har incitament att avsätta dessa styckningsdelar i Sverige. Det är därför rationellt att företagen försöker att sälja respektive styckningsdetalj där de får bäst pris, eftersom slakteri- och styckningsanläggningar i Sverige liksom i övriga länder måste avsätta hela slaktkroppen.

Konkurrens förekommer om det finns flera oberoende aktörer inom en viss sektor som bjuder ut varor som konsumenterna tycker är likvärdiga, vilket ger dem möjlighet att

välja produkt. Om konsumenterna anser att varorna är likvärdiga spelar det ingen roll ur konkurrenssynpunkt om det är en inhemskt producerad eller en importerad produkt. Däremot kan vissa konsumenter föredra svenskt framför importerat oavsett pris, vilket innebär att varorna då inte är likvärdiga.

5.3 Produktdifferentiering och breddning av verksamhet

Liksom för primärledet diskuteras två strategier som vissa producenter valt för att öka förädlingsvärdet.

Produktdifferentiering kan göras utifrån bl.a. geografisk lokalisering. Som nämnts tidigare vid flera tillfällen är trenden inom slakterinäringen (framför allt nötkött) att de mindre slakterierna, men även de riktigt småskaliga, ökar sina marknadsandelar. Detta är möjligt tack vare produktdifferentiering med fokus på närproducerat samt ekologisk och småskalig produktion.

Produktdifferentiering kan även ske med hänsyn till köttets produkttegenskaper t.ex. hängmörat. Vissa produkttegenskaper förutsätter dock ett samarbete och överenskommelse med primärproducenten. Ekologisk produktion är ett exempel på detta. Om anläggningarna lyfter fram kvalitetsegenskaper så förutsätts att köttet skiljs ut genom sortering och märkning.

De större slakterierna (Scan, KLS Ugglarps, Skövde, Dalsjöfors och Dahlbergs) har breddat sin verksamhet vertikalt, dvs. de slaktar, styckar och förpackar köttet. Den vertikala breddningen har ökat den senaste 10-årsperioden. Innan dess var det vanligare att merparten av slaktkropparna levererades till en styckningsanläggning. Idag är det bara ett fåtal företag (exempelvis Hilton Food Group), företrädesvis i storstadsregionerna, som sysslar enbart med styckning.

Det har sedan 2004 blivit allt vanligare med konsumentpackat skivat eller malet kött (k-pack). Konsumentpackat kött har betydligt längre hållbarhet än kött som packas i tråg med vanlig plastfilm. Detta beror på de stränga hygienkraven i produktionen av k-pack, den obrutna kylkedjan och den speciella atmosfär som köttet packas i. Atmosfären i förpackningen innehåller syre för att köttet ska behålla sin röda färg, samt extra tillsats av koldioxid för att hämma bakterietillväxten. Förutom att den längre hållbarheten innebär en extra service mot konsumenterna så minskar svinnet och arbetskostnaden för detaljhandelsföretagen. Den minskade arbetskostnaden förtas till viss del av det högre inköpspriset för k-packat kött.

En företeelse som har ökat under den studerade tidsperioden men som försvårat för slakteri- och styckningsföretag att marknadsföra sig själva är egna märkesvaror inom detaljhanden, sk. EMV. Genom att använda EMV erhåller detaljhandelskedjorna en större andel av förädlingsvärdet, fast de inte tillverkar varan själva.

5.4 Beräkning av konkurrensens utveckling

Liksom för primärledet har analysen baserats på beräkningar av ett index som visar relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad som bygger på officiell statistik i ett försök att göra diskussionen mer neutral.

Ett sätt att mäta konkurrenssituationen på en marknad är att beräkna storleken på det genomsnittliga prispåslaget i en given bransch. Genom att studera priser och marginalkostnader och beräkna förhållandet mellan dessa ges en indikation på det prispåslag som diskuteras i avsnitt 3.6. Beräkningarna i denna analys är baserade på index över priser och kostnader vilket gör att de inte anger några nivåer. Därför kan inget sägas om huruvida konkurrenssituationen är bra eller dålig, utan bara om indexet har ökat eller minskat under den studerade tidsperioden. Det bör dock noteras att marginalkostnaden endast täcker de rörliga kostnaderna.

Det index som beräknas i rapporten visar relationen mellan försäljningspris (P) och marginalkostnad (MK) och hur den har utvecklats över tiden. Relationen visar hur mycket varje såld enhet bidrar till att täcka de fasta kostnaderna (inkl. avskrivningar, räntor och vinst). Indexet beräknas enligt:

$$\text{Index} = \frac{(P_{t+n} / P_t)}{(MK_{t+n} / MK_t)} \quad \begin{matrix} t = 1990 \\ n = 1, 2, 3 \dots n \end{matrix}$$

Med tanke på att inga nivåer anges redovisas endast förändringarna av indexet i figur 22.

Om indexet ökar kan det tyda på att konkurrensen har minskat över tiden, vilket kan bero på att priset ökat och/eller att marginalkostnaden har minskat. Om indexet är fallande indikerar det att relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad har minskat, vilket i sin tur kan tyda på att konkurrensen har skärpts. Beräkningsmässigt kan det bero på att priset har minskat och/eller marginalkostnaden har ökat. Pris och kostnadsutvecklingen kommenteras i avsnittet nedan.

Det bör noteras att ett ökat index inte alltid behöver vara negativt för konkurrensen eftersom de fasta kostnaderna²² inte är inkluderade. Företagen kan exempelvis ha valt att reinvestera för att öka effektiviseringen, vilket i sin tur pressar priserna och kan gynna kunderna.

Figur 22 visar hur det beräknade indexet har förändrats mellan 1991 och 2008 i slakteriledet för nöt- och griskött.

²² Inklusive avskrivningar, räntor och vinst.



Figur 22 Utvecklingen av index i slakteriledet för nötkött och griskött, index 1991=100

Index 1991=100

Källa: Egna beräkningar

Det bör poängteras att förändringen av indexet som visas i figur 22 inte säger något om sektorns lönsamhet. Det kan dock konstateras att indexets förändring i stort sett gått i samma riktning för nötkött och griskött under den studerade tidsperioden.

I slutet av 1990-talet ökade indexet kraftigt, vilket kan tyda på försämrad konkurrens. Ökningen drevs huvudsakligen av en minskad marginalkostnad men även av en prisökning till efterföljande led. Marginalkostnaden består till största del av rå- och handelsvaror, varav ersättning till djuruppfödarna är en post. Under slutet av 1990-talet sjönk avräkningspriserna på samtliga köttslag, vilket var en effekt av EU-medlemskapet. Med andra ord resulterade de ökade försäljningspriserna i slakteriled inte i höjda avräkningspriser under denna period.

Det ökade indexet i slutet av 1990-talet kan även hänga samman med den kostsamma strukturrationalisering som branschen genomgick under denna period. Hur företagen kan täcka de kostnader som är förknippade med strukturrationaliseringar beror på om det enskilda företaget har marknadsinflytande eller inte. Om företaget har marknadsinflytande kan det få direkt täckning för de ökade kostnaderna. I annat fall går företagen med förlust till dess att effektiviseringar genererat bättre resultat.

Anledningen till att indexet ökade snabbare för nötkött än gris berodde på prisutvecklingen (se bilaga 1).

5.4.1 Pris- och kostnadsutveckling

Indexets utveckling i slakteriledet är en effekt av hur producentprisindex och rörliga kostnader har förändrats över tiden, och därför beskrivs i avsnittet hur och varför dessa har utvecklats som de gjorts.

5.4.1.1 Val av data

För att följa prisutvecklingen på jordbruks- och livsmedelsområdet tas olika index fram (se bilaga 1). I figur 23 och 24 visas utvecklingen av producentprisindex för nöt- respektive griskött, liksom ett index över hur marginalkostnaden har utvecklats under den studerade tidsperioden. Indexserierna visar utvecklingen och säger inget om hur de absoluta pris- och kostnadsnivåerna ligger i förhållande till varandra. Av betydelse för utvecklingen är vad som inkluderas i beräkningarna.

PPI-J används för att visa prisutvecklingen på de livsmedel som lämnar livsmedelsindustrin och avser jordbruksprodukter som tidigare ingick i den svenska jordbruksprisregleringen. Indexserien omfattar konsumtionsvaror som helt eller delvis har sitt ursprung i svenska jordbruksprodukter. PPI-J grundar sig på en urvalsundersökning, både vad gäller företag och KN-nummer på åttaställig nivå. I 2010 års urval ingick 19 rapporterade företag för nöt- och fläskkött. De rapporterade företagen väljer ut för dem representativa produkter inom respektive KN-nummer²³. De priser som rapporteras in är försäljningspriser och endast produkter avsedda för inhemsk konsumtion ingår i PPI-J. I mätningarna ingår inte försäljning till storhushåll eller kampanjbidrag som ger lägre konsumentpriser. Som ett närmevärde för priset i slakteriledet används PPI-J för nötkött respektive griskött i beräkningarna.

Som närmevärde för marginalkostnaden i slakteriled²⁴ används registerdata från SCB (Företagsstatistiken/Företagens ekonomi) som räknas om till index eftersom priserna är indexerade. Indexet baseras på ”summa rörelsekostnader” som inkluderar kostnader för rå- och handelsvaror, externa kostnader²⁵, personalkostnader och övriga rörelsekostnader. Vi har valt att använda ”summa rörelsekostnader” för att få en längre jämförbar serie (1990–2008), då uppdelningen mellan olika kostnader kom först 1997. Det har inte varit möjligt att särskilja marginalkostnaden för olika köttslag. Därför används samma marginalkostnad för både nöt- och griskött.

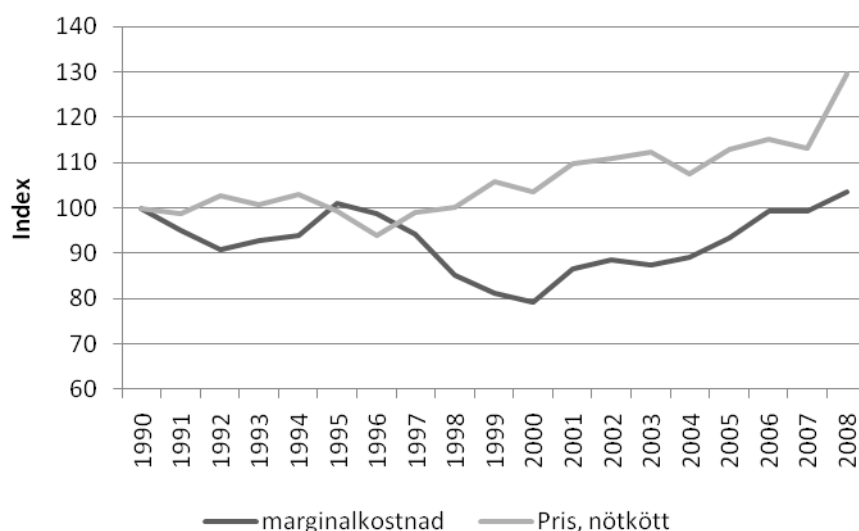
5.4.1.2 Nötkött

Pristrenden har varit stigande sedan 1996 (se figur 23), vilket kan förklaras av en minskad tillgång på nötkött i Sverige och EU. Samtidigt har konsumtionen ökat stadigt i Sverige. Konsumtionsökningen har inte varit lika tydlig i Europa till följd av sjukdomsutbrott.

²³ I 2010 års urval ingick följande KN-nummer för nötkött; 0201 20 90, 0201 30 00, 0202 30 90. Motsvarande för fläskkött var; 0203 12 11, 0203 12 19, 0203 19 13, 0203 19 15, 0203 19 55, 0203 19 59, 0206 30 00.

²⁴ SNI 2002 15.1 Slakterier och köttvaruindustri.

²⁵ I posten ingår bl.a. hyror, el, bilkostnader och frakter. Vissa kostnader kan beroende på avtal betraktas som fasta på mellanlång sikt (t.ex. hyreskostnader), medan andra (t.ex. fraktkostnader) varierar med produktionen.



Figur 23 Pris- och kostnadsutvecklingen i slakteriled för nötkött 1990–2008

Index 1990=100

Not: Marginalkostnaden i slakteriled är densamma för nöt- och griskött.

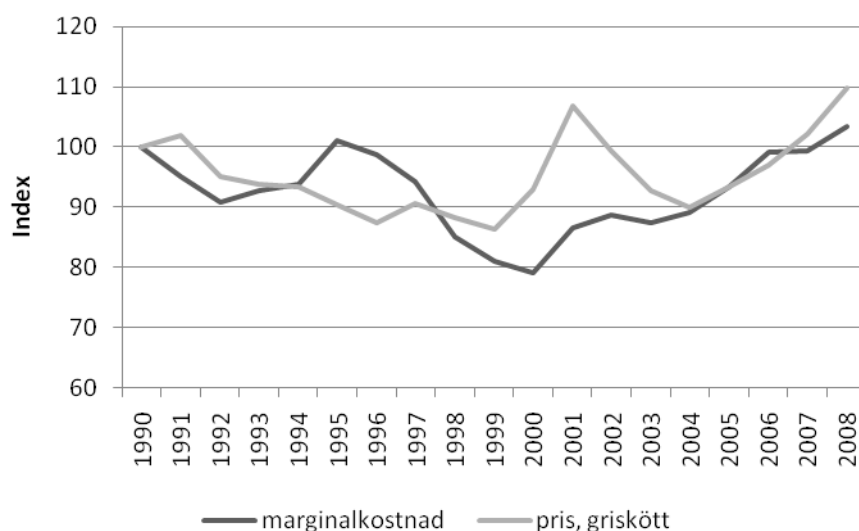
Källa: SCB (egna beräkningar)

Den kraftiga ökningen av indexet i slutet av 1990-talet drevs till största del av en sjunkande marginalkostnad, som består till mellan 66 och 75 procent av rå- och handelsvaror. Det var denna kostnadspost som stod för hela kostnadsminskningen. Dessvärre kan avräkningsprisernas²⁶ andel av kostnadsposten inte särskiljas, men under den aktuella perioden minskade avräkningspriset för samtliga köttslag. A-index minskade för nötkött med elva procentenheter mellan 1996 och 2000 (se bilaga 1).

5.4.1.3 Griskött

Utvecklingen av såväl priser som kostnader speglas av att produktionen går i cykler (se figur 24). Pristoppen 2001 hänger samman med BSE-krisen för nötkött i Europa, eftersom flera konsumenter ökade efterfrågan på bl.a. griskött.

²⁶ Se avsnitt 4.6.1.



Figur 24 Pris- och kostnadsutvecklingen i slakteriled för griskött 1990–2008

Index 1990=100

Not: Marginalkostnaden i slakteriled är densamma för nöt- och griskött.

Källa: SCB (egna beräkningar)

Som nämnts under nötköttsavsnittet består marginalkostnaden i slakteriled till mellan 66 och 75 procent av rå- och handelsvaror. Dessvärre kan just avräkningsprisernas andel inte särskiljas. Utvecklingen av marginalkostnaden följer i stort sett utvecklingen av avräkningspriset för griskött. Avräkningspriset steg dock kraftigt 1999 för att sedan falla kraftigt (figur 15), vilket inte syns lika tydligt i marginalkostnaden. En anledning till detta kan vara att marginalkostnaden avser hela slakteri- och köttvaruindustrin.

Som nämnts under nötköttsavsnittet drevs den kraftiga ökningen av indexet i slutet av 1990-talet av en sjunkande marginalkostnad, som består till ungefär $\frac{3}{4}$ -delar av rå- och handelsvaror. Det var denna kostnadspost som stod för hela kostnadsminskningen. Dessvärre kan avräkningsprisernas²⁷ andel av kostnadsposten inte särskiljas, men under den aktuella perioden minskade avräkningspriset för samtliga köttslag. A-index minskade för griskött med sju procentenheter mellan 1996 och 2000.

5.5 Slutsatser

- Den svenska slakterinäringen är starkt koncentrerad, även om Scan minskat sina andelar under de senaste tio åren. Mätt i antal slaktade djur svarar de tre största slakteriföretagen för mellan 70 och 80 procent.
- Slakterianläggningarna finns där djuren finns. I södra Sverige har djuruppfödarna fler alternativa slakteriföretag att välja mellan, samtidigt som valmöjligheterna är begränsade i norra Sverige.
- Under den studerade tidsperioden har ägarförhållandena förändrats och privata ägandeformer dominerar nu slakterinäringen. Bytet av ägandeform tycks ha stimulerat till prispförhandling mellan slakteriföretag och primärled.

²⁷ Se avsnitt 4.6.1.

- Till följd av Sveriges anslutning till EU:s inre marknad har importen av nöt- och griskött från andra EU-länder ökat successivt. Köpare av nöt- och griskött har utöver svenska slakteri- och styckningsanläggningar ett stort antal europeiska leverantörer att välja mellan. Den ökade importkonkurrensen har dock inte resulterat i att slakteriernas försäljningspris har sänkts. Prisökningen för griskött (PPI-J) är i paritet med den genomsnittliga prisökningen för livsmedel (KPI-J), medan prisökningen för nötkött (PPI-J) är betydligt kraftigare. Med andra ord har varken nöt- eller griskött haft en sämre prisutveckling till följd av ökad importkonkurrens än livsmedel totalt sett.
- Förändringen av det beräknade indexet har i stort sett gått i samma riktning för nöt- och griskött. I slutet av 1990-talet ökade indexet kraftigt. Ökningen drevs huvudsakligen av en minskad marginalkostnad men även av ökande försäljningspriser till detaljhandel. Det ökade indexet under slutet av 1990-talet kan tyda på försämrad konkurrens, men kan även hänga samman med den kostsamma strukturrationalisering som branschen genomgick. Dessa kostnader kan företaget endast få direkt täckning för om det har ett visst marknadsinflytande.

6 Konkurrens i detaljhandeln

Parti- och detaljhandelns bidrag till BNP uppgick 2009 till 10 procent²⁸. I detta avsnitt diskuteras företagens konkurrenssituation för hela detaljhandeln både i förhållande till det tidigare ledet i livsmedelskedjan och till slutkonsument. Avsnittet avser inte specifikt handeln med köttprodukter till slutkonsument.

6.1 Aktörer i Sverige

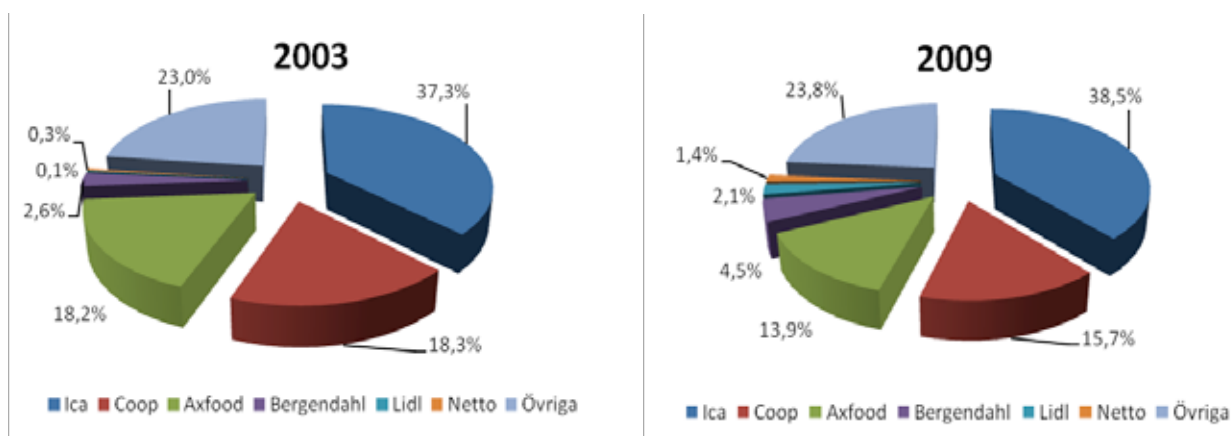
Konkurrensen påverkas av hur många företag det finns på marknaden som säljer varor som konsumenterna uppfattar som likvärdiga. I avsnittet redovisas därför antalet företag och antalet butiker och i den mån det är möjligt, utvecklingen över tiden. Det är svårt att få fram jämförbar statistik över tiden och därför används olika källor, vilket gör att vissa uppgifter skiljer sig åt beroende på källa.

Vanligtvis delas detaljhandeln in i två huvudgrupper; dagligvaror och sällanköpsvaror samtidigt som dagligvaror delas in i flera grupper, bl.a. livsmedel (exkl. restauranger/caféer).

Detaljhandeln (med brett sortiment)²⁹ domineras i Sverige av ICA, Axfood och Coop vars marknadsandelar minskade med fyra procentenheter mellan 2003 och 2009 (se figur 25). Under 2000-talet har två lågprisaktörer, Lidl och Netto, tillkommit och de står för en stor andel av nyetableringarna. Deras marknadsandelar ökade med tre procentenheter under samma period.

²⁸ SCB Tillgänglig (online) http://www.scb.se/Pages/ProductTables____22918.aspx Tillgänglig (11 januari 2011)

²⁹ I detaljhandeln ingår förutom de sex detaljhandelskedjorna, trafik- och servicebutiker utan koppling till dem, kiosker, postorder, torghandel, hemförsäljning, hälsokosthandel, apotek, dagligvaruförsäljningen hos branschblandade företag (t.ex. Överskottsbolaget, Rusta, EKO och fackhandelns försäljning av kosmetik, blommor och gröna växter som definitionsmässigt räknas in i dagligvarumarknaden).



Figur 25 Marknadsandelar i detaljhandeln baserat på omsättning (bred marknadsdefinition)

Not: 2003 innehåller gruppen övriga: 1) Trafik- och servicebutiker utan kopplingar till de fyra stora säljgrupperna + fristående dagligvarubutiker, samt 2) Bli kiosker, postorder, torghandel, hemförsäljning, hälsokosthandel, apotek, dagligvaruförsäljningen hos branschblandade företag (t.ex. Överskottsbolaget, Rusta, EKO och fackhandelns försäljning av kosmetik, blommor och gröna växter som definitionsmässigt räknas in i dagligvarumarknaden.)

2009 innehåller gruppen övriga: 1) Bekvämbutiker som inte ingår i de fyra stora säljgrupperna, 2) Övriga fristående dagligvarubutiker utan kopplingar till de övriga aktörerna eller butikstyperna, 3) Restpost bestående av försäljning genom kiosker, distanshandel, hemförsäljning, hälsokosthandel, apotek, torghandel, dagligvarusäljande fackhandelsbutiker samt all övrig försäljning – inkl. parfym/kosmetik.

Källa: Market magasin

Som framgår av figur 25 dominerar ICA detaljhandeln med knappt 40 procent av marknadsandelarna. ICA har 1 359 egna och handlarägda butiker. De butiker som ingår i Ica Sverige är Ica Nära, Ica Supermarket, Ica Kvantum och Ica Maxi stormarknad. Enligt samtal med branschen behöver de handlarägda butikerna inte handla från inköpscentralen, utan kan själva välja leverantör. Diverse royalties gör dock att handlarna tjänar på att handla från deras egen inköpscentral. Enligt uppgift väljer de handlarägda butikerna att köpa knappt en tredjedel av varorna från en annan leverantör och andelen är något högre för kött.

Mellan 2003 och 2009 minskade Axfoods marknadsandelar med cirka fyra procentenheter och antalet butiker uppgick 2009 till 727 stycken. De kedjor som ingår i Axfood är Willys, Hemköp och PrisXtra och det totala antalet butiker uppgick 2009 till 225, men de samverkar med ytterligare 840 handlarägda butiker.³⁰

Coop ingår i Kooperativa Förbundet, KF och deras marknadsandelar minskade med cirka tre procentenheter mellan 2003 och 2009. Detaljhandelskoncernen är en del av KF och 2009 hade de 727 butiker som antingen var Coop-butiker och stormarknader eller detaljhandelsdrivande föreningar.

Under slutet av 1980-talet men framförallt under 1990-talet dök stormarknader och externa köpcentrum upp och började ta marknadsandelar. Antalet butiker i Sverige minskade kraftigt, från runt 30 000 år 1970 till cirka 6 800 år 2000³¹. Under början av 2000-talet fortsatte antalet butiker att minska i Sverige och 2009 fanns det cirka 3 500

³⁰ Axfoods årsredovisning 2009

³¹ HUI (2003)

butiker³². Det var främst de mindre butikerna i stadsdels- och bostadsområdescentrum som tappade marknadsandelar till butiker i stadskärnor och externhandelsområden.

Tabell 1 Antal butiker per kedja 2003 resp. 2009

	2003	2009
ICA	1 791	1 359
Coop	879	727
Axfood	890	979
Bergendahl	129	185
Lidl	28	144
Netto	28	117
Vi	-	59
Totalt	3 745	3 570

Källa: Supermarket, Market Magasin

Etableringstakten har varit hög, men trots det har antalet butiker minskat kraftigt under de senaste 15 åren. Den genomsnittliga butiksytan har ökat med 150 procent och omsättningen per butik har mer än fördubblats.

Det finns flera aktörer och ett stort antal butiker i hela landet, men liksom i tidigare led förekommer det regionala skillnader vilket tabell 2 indikerar.

³² Market Magasin

Tabell 2 Regional fördelning av antalet försäljningsställen inom dagligvaruhandeln

Län	Antal		Andel (%)		Län	Antal		Andel (%)	
	2002	2008	2002	2008		2002	2008	2002	2008
Stockholm	2 906	2 776	20,4	22,7	Västra Götland	2 711	2 309	19,0	18,9
Uppsala	366	316	2,6	2,6	Värmland	416	352	2,9	2,9
Södermanland	376	299	2,6	2,4	Örebro	376	293	2,6	2,4
Östergötland	566	506	4,0	4,1	Västmanland	329	248	2,3	2,0
Jönköping	500	386	3,5	3,2	Dalarna	457	333	3,2	2,7
Kronoberg	221	175	1,5	1,4	Gävleborg	426	329	3,0	2,7
Kalmar	454	332	3,2	2,7	Västernorrland	323	269	2,3	2,2
Gotland	122	96	0,9	0,8	Jämtland	238	193	1,7	1,6
Blekinge	230	214	1,7	1,8	Västerbotten	352	282	2,5	2,3
Skåne	2 042	1 818	14,3	14,9	Norrbottn	406	320	2,8	2,6
Halland	444	380	3,1	3,1	Totalt	14 271	12 226	100,0	100,0

Källa: HUI (2002), HUI (2009)

Anledningen till minskningen av antalet butiker är, enligt HUI, att många mindre detaljhandelsföretag inte kunnat möta den ökade konkurrensen. Detta har lett till att företag med låg lönsamhet, produktivitet och förändringsbenägenhet slagits ut och ersatts av företag med bättre lönsamhet och produktivitet.

6.2 Dagligvaruhandels utveckling

Strukturomvandlingen inom detaljhandeln har pågått i mer än 60 år och utvecklingen har gått från småskaliga bostadsnära butiker till stormarknader och större lågprisbutiker i trafikorienterade lägen.

Statistik från Handelns Utredningsinstitut³³ visar att större butiker har vunnit marknadsandelar på mindre butikers bekostnad. 1994 svarade butiker med omsättning upp till 5 miljoner kr för 8,4 procent av marknaden för dagligvaror. 2007 hade dessa butikers andel sjunkit till 5,2 procent. Större butiker i storleksklassen 25 miljoner kr och mer svarade 1994 för 59,4 procent av marknaden. 2001 hade denna andel ökat till 72,2 procent. 2003 svarade butiker med omsättning över 20 miljoner kr för 80,8 procent av marknaden. 2007 hade deras andel vuxit till 85,2 procent.

³³ HUI (2002) och (2009)

Detaljhandeln konkurrerar på flera olika nivåer; med andra branscher, mellan olika detaljhandelsbranscher och mellan olika handelsplatser³⁴.

Konkurrensen mellan olika detaljhandelsbranscher blev mer påtaglig under 1990-talet och bidrog till en sk. branschglidning som fortfarande pågår. Exempel på detta är kedjor som konkurrerar med de traditionella företagen och säljer allt från TV-apparater till vitvaror, liksom de kedjor som säljer både sportartiklar och kläder.³⁵

När det gäller konkurrensen mellan olika handelsplatser blir det allt viktigare att vara etablerad på rätt plats. Anledningen är att konsumtionsbeslutet ofta grundas på fler faktorer än bara varan och priset. Viktiga inslag i beslutet är hur stora sök- och transportkostnaderna är. Ytterligare en trend som förstärkts under 1990-talet är att handeln koncentreras till mer befolkningstäta områden.³⁶

Sett över tiden har förekomsten av egna märkesvaror (EMV) ökat. EMV innebär att varorna inom aktuellt segment blir mer heterogena, vilket gör att konsumenterna inte uppfattar dem som likvärdiga. Genom att använda EMV kan detaljhandelskedjorna bibehålla en större andel av förädlingsvärdet.

Utöver EMV har konsumentpackat kött blivit allt vanligare under 2000-talet. Det konsumentpackade köttet har en längre hållbarhetstid, vilket minskar svinnet och arbetskostnaden för detaljhandelsföretagen.

Det kan noteras att omsättningen i detaljhandeln mer än fördubblades mellan 1997 och 2007 till 490 miljarder kronor. Observera att dessa siffror avser hela detaljhandeln och inkluderar både dagligvaror och sällanköpsvaror, dvs. inte bara livsmedel. Nästan all tillväxt (85%) skedde i 70 av landets kommuner, vilket bekräftar att strukturomvandling är starkt geografiskt koncentrerad.³⁷

6.3 Beräkning avseende konkurrensens utveckling

Liksom för tidigare led har analysen baserats på beräkningar av ett index, som visar relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad, som bygger på officiell statistik i ett försök att göra diskussionen mer neutral.

Ett sätt att mäta konkurrenssituationen på en marknad är att beräkna storleken på det genomsnittliga prispåslaget i en given bransch. Genom att studera priser och marginalkostnader och beräkna förhållandet mellan dessa ges en indikation på det prispåslag som diskuteras i avsnitt 3.6. Beräkningarna i denna analys är baserade på index över priser och kostnader vilket gör att de inte anger några nivåer. Därför kan inget sägas om konkurrenssituationen är bra eller dålig, utan bara om indexet har ökat eller minskat under den studerade tidsperioden. Det bör dock noteras att marginalkostnaden endast täcker de rörliga kostnaderna.

³⁴ HUI (2003)

³⁵ HUI (2003)

³⁶ HUI (2003)

³⁷ HUI (2003)

Det index som beräknas i rapporten visar relationen mellan försäljningspris (P) och marginalkostnad (MK) och hur den har utvecklats över tiden. Relationen visar hur mycket varje såld enhet bidrar till att täcka de fasta kostnaderna (inkl. avskrivningar, räntor och vinst). Indexet beräknas enligt:

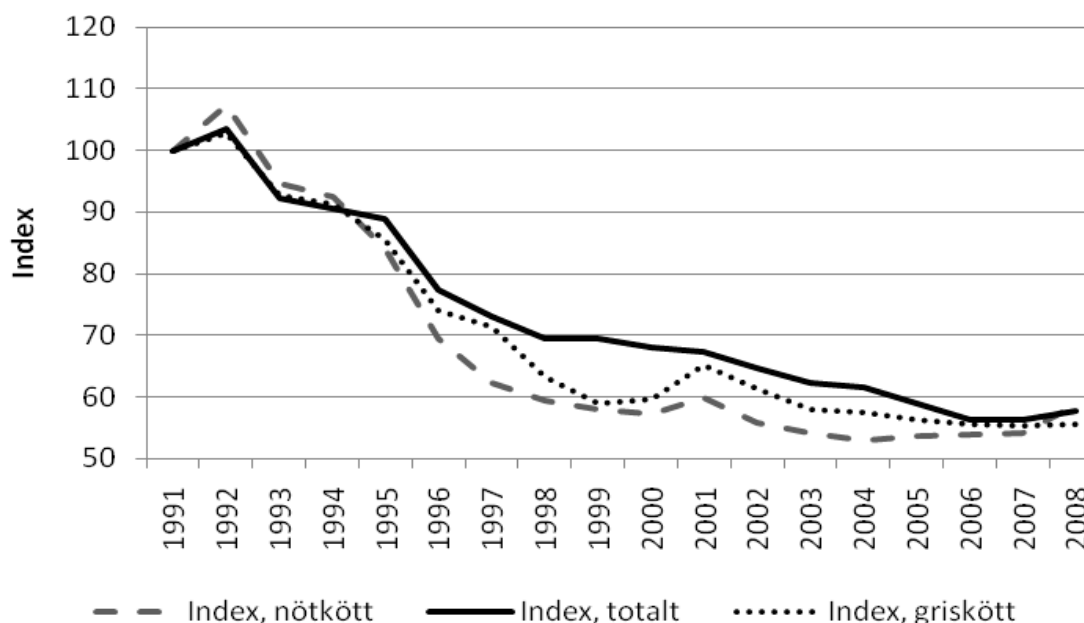
$$\text{Index} = \frac{(P_{t+n} / P_t)}{(MK_{t+n} / MK_t)} \quad \begin{array}{l} t = 1990 \\ n = 1, 2, 3 \dots n \end{array}$$

Med tanke på att inga nivåer anges redovisas endast förändringarna av indexet i figur 26.

Om indexet ökar kan det tyda på att konkurrensen har minskat över tiden, vilket kan bero på att priset ökat och/eller att marginalkostnaden har minskat. Om indexet är fallande indikerar det att relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad har minskat, vilket i sin tur kan tyda på att konkurrensen har skärpts. Beräkningsmässigt kan det bero på att priset har minskat och/eller marginalkostnaden har ökat. Pris och kostnadsutvecklingen kommenteras i avsnittet nedan.

Det bör noteras att ett ökat index inte alltid behöver vara negativt för konkurrensen eftersom de fasta kostnaderna³⁸ inte är inkluderade. Företagen kan exempelvis ha valt att reinvestera för att öka effektiviseringen, vilket i sin tur pressar priserna och kan gynna kunderna.

Figur 26 visar förändringen av indexet för detaljhandeln mellan 1991 och 2008.



Figur 26 Utvecklingen av index i detaljhandeln (brett sortiment) 1991–2008

Index 1991=100

Källa: Jordbruksverket

³⁸ Inklusive avskrivningar och räntor.

Figur 26 visar att indexet successivt minskat under den studerade perioden. Minskningen var kraftigast under 1990-talet då antalet stormarknader ökade. Det finns enligt HUI (2003) en tydlig trend inom både dagligvaru- och sällanköpshandeln att butikerna och butikskedjorna blir allt större. En av anledningarna är att de stora kedjorna drar nytta av stordriftsfördelar för att bl.a. kunna pressa inköpspriser, effektivisera lagerhållning och marknadsföring. Det finns dock mer traditionella butiker som har hittat sin nisch och lyckats överleva tack vare en ökad specialisering och högre prisnivåer.

Vid samtal med enskilda aktörer har framkommit att handeln i början av 2000-talet började inse hur viktig distributionen var. Flera detaljhandelsföretag började då bygga upp en egen lagerstruktur med centrala kundavtal. Detta initiativ avspeglas ännu inte i förändrade index.

6.3.1 Pris- och kostnadsutveckling

Indexets utveckling i detaljhandelsled är en effekt av hur konsumentpris och rörliga kostnader har förändrats över tiden och därför beskrivs i avsnittet hur och varför dessa har utvecklats som de gjort.

Index-serierna visar utvecklingen och säger inget om hur de absoluta pris- och kostnadsnivåerna ligger i förhållande till varandra (se bilaga 1). Av betydelse för utvecklingen är vad som inkluderas i beräkningarna

6.3.1.1 Val av data

För att kunna följa prisutvecklingen i konsumentledet använder vi oss av KPI-J för nötkött³⁹, griskött⁴⁰ och totalt, som en approximation på prisutvecklingen i detaljhandeln. KPI-J används för att visa prisutvecklingen på priser till konsument för samma produkter som ingår i producentprisindex (PPI-J). Förändringar av momsen påverkar konsumentprisindex, men inte avräkningsprisindex och producentprisindex.

Figur 27 och 28 visar hur KPI-J har utvecklats mellan 1990 och 2008. I figurerna visas även hur marginalkostnaden har utvecklats under den studerade tidsperioden. Som ett närmevärde på marginalkostnaden i detaljhandeln⁴¹ används registerdata från SCB (Företagsstatistiken/Företagens ekonomi) som räknas om till en indexserie. Indexet baseras på ”summa rörelsekostnader” som inkluderar kostnader för rå- och handelsvaror, externa kostnader⁴², personalkostnader och övriga rörelsekostnader. ”Summa rörelsekostnader” har valts för att få en längre jämförbar serie (1990–2008), då uppdelningen mellan olika kostnader kom först 1997.

³⁹ Inkluderar inte charkuterivaror och köttkonserver.

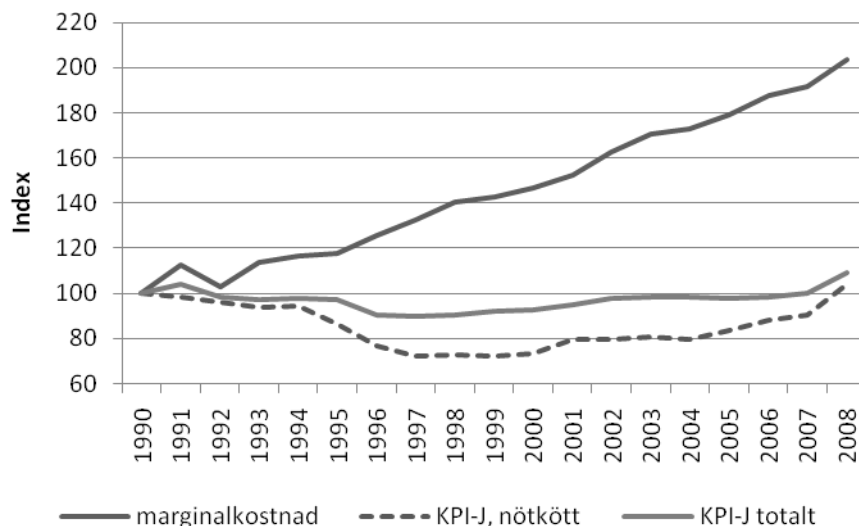
⁴⁰ Inkluderar inte charkuterivaror och köttkonserver.

⁴¹ SNI 2002 52.1 Detaljhandel med brett sortiment. SNI-koden omfattar detaljhandel i butik, varuhus eller stormarknad med ett brett sortiment, dvs. ett sortiment som kan hänföras till minst fem av undergrupperna 5221-5249.

⁴² I posten ingår bl.a. hyror, el, bilkostnader och frakter. Vissa kostnader kan beroende på avtal betraktas som fasta på lite mellanlång sikt (t.ex. hyreskostnader), medan andra (t.ex. fraktkostnader) varierar med produktionen.

6.3.1.2 Nötkött

I samband med EU-medlemskapet skedde en justering av konsumentpriserna totalt sett (se figur 27). Noteras kan att priset på nötkött sjönk än mer än det totalt sammanvägda konsumentpriset. Under 2000-talet har konsumentpriserna stigit något.



Figur 27 Utvecklingen av pris och marginalkostnad i detaljhandeln (nötkött) 1990–2008

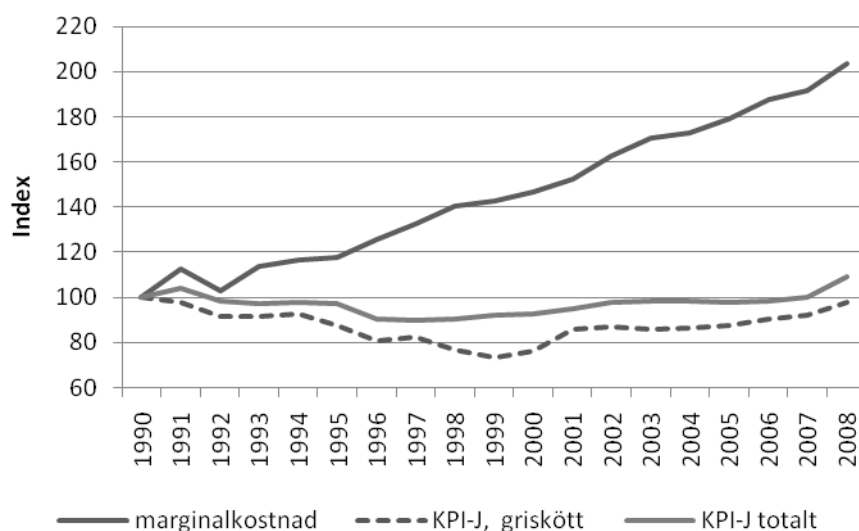
Index 1990=100

Källa: Jordbruksverket

Under den studerade tidsperioden har marginalkostnaden för detaljhandeln fördubblats. De data som beräkningarna grundas på visar att samtliga kostnadsposter ökat, men det var kostnaden för ”rå- och handelsvaror” som stod för den absoluta merparten av kostnadsökningen.

6.3.1.3 Griskött

Vad gäller konsumentpriset för griskött har trenden varit nedåtgående under 1990-talet. Under 2000-talet har priset även för detta köttslag (se figur 28) stigit, men inte lika mycket som det genomsnittliga totala konsumentpriset.



Figur 28 Utvecklingen av pris och marginalkostnad i detaljhandeln (nötkött) 1990–2008

Index 1990=100

Källa: Jordbruksverket

Som nämnts tidigare kan marginalkostnaden inte särskiljas för köttslagen utan den gäller hela detaljhandeln. Marginalkostnaden för detaljhandeln har under den studerade tidsperioden fördubblats, och det var kostnaden för ”rå- och handelsvaror” som stod för den absoluta merparten av kostnadsökningen.

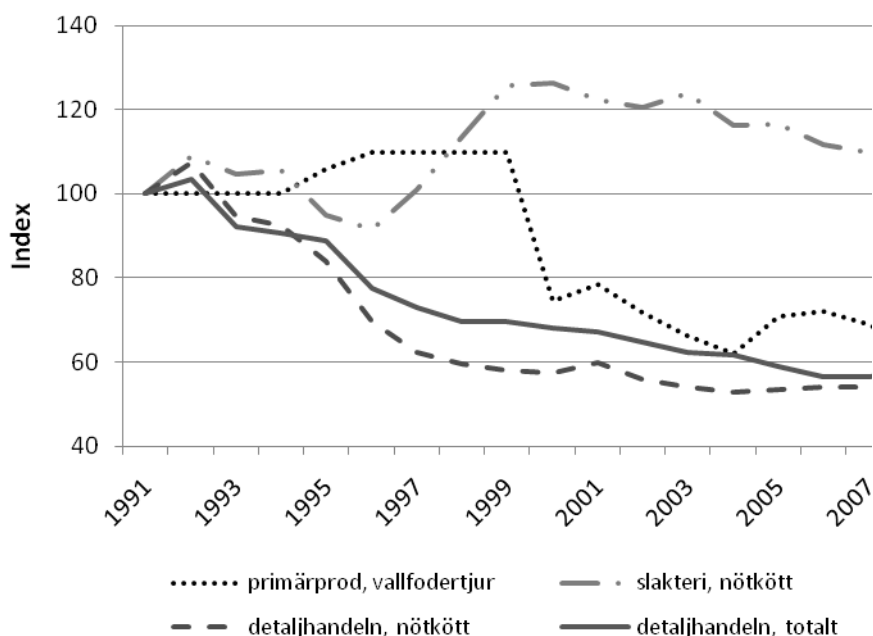
6.4 Slutsatser

- Svensk detaljhandel (med brett sortiment) kännetecknas av hög koncentration av marknadsandelar. De tre största företagen står tillsammans för runt 70 procent av marknaden.
- Under 2000-talet har två nya sk. lågprisaktörer (Lidl och Netto) etablerats. Deras sammanlagda marknadsandel har ökat över tiden, men de står fortfarande för en liten andel av marknaden.
- Antalet butiker har minskat kraftigt över tiden, samtidigt som sektorns omsättning har mer än fördubblats. Tillväxten har varit starkt geografiskt koncentrerad till storstadsregionerna.
- Det beräknade indexet för detaljhandeln har minskat successivt under de senaste 20 åren. Minskningen var kraftigast under 1990-talet då antalet stormarknader ökade samtidigt som antalet mindre butiker minskade. Sannolikt kan det beräknade indexet fortsätta att minska till följd av etableringen av lågpris-kedjorna.

7 Slutsatser

Gemensamt för samtliga studerade led är att de har genomgått omfattande strukturaliseringar. Det har funnits en stark koncentration under den studerade tidsperioden i två av de studerade leden; slakteri och styckning samt detaljhandel. Trots detta har nya lågpriskedjor etablerats i detaljhandeln samtidigt som ett antal mindre slakterier startat upp. Konkurrensen kan betraktas som god när koncentrationen är låg och flera aktörer producerar likvärdiga varor, vilket är fallet inom primärledet även om regionala skillnader förekommer.

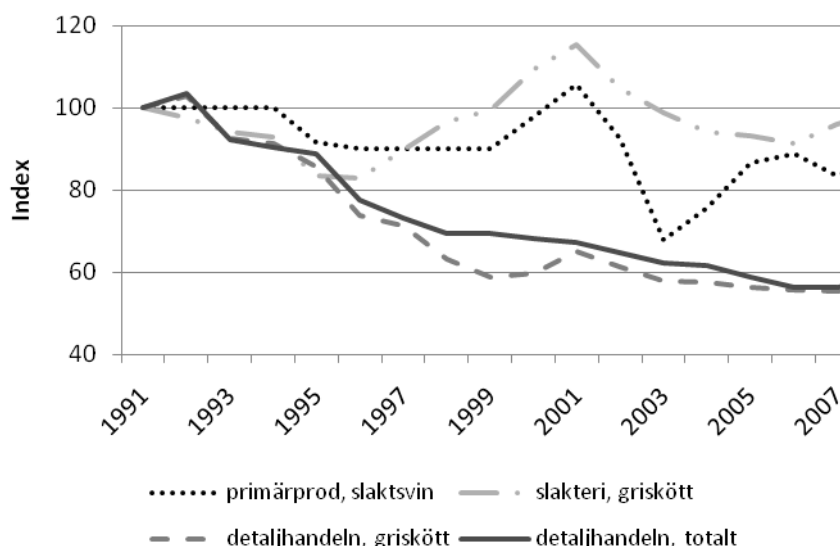
Konkurrenssituationen på en marknad kan mätas genom att studera marknadsinflytandet och beräkna storleken på det genomsnittliga prispåslaget i en given bransch. Det i studien beräknade indexet⁴³ (se figur 29 och 30) sjunker över tiden för såväl detaljhandel som primärled, vilket tyder på att konkurrenssituationen har skärpts.



Figur 29: Utvecklingen av det beräknade indexet i de olika leden för nötkött, index 1991=100

Källa: Jordbruksverket (egna beräkningar)

⁴³ Det beräknade indexet visar relationen mellan försäljningspris och marginalkostnad och hur den har utvecklats över tiden. Relationen visar hur mycket varje såld enhet bidrar till att täcka de fasta kostnaderna (inkl. avskrivningar och ränta) och eventuell vinst.



Figur 30 Utvecklingen av det beräknade indexet i de olika leden för griskött, index 1991=100

Källa: Jordbruksverket (egna beräkningar)

Indexet för slakterierna steg kraftigt i slutet på 1990-talet. Ökningen drevs huvudsakligen av en minskad marginalkostnad men även av en prisökning till efterföljande led. Marginalkostnaden består till största del av rå- och handelsvaror, varav ersättning till djuruppfödarna är en post. Under slutet av 1990-talet sjönk avräkningspriserna på samtliga köttslag, vilket var en effekt av EU-medlemskapet.

EU-inträdet har medfört ökad importkonkurrens för såväl djuruppfödare som slakteri- och styckningsföretag. Det finns emellertid inga tydliga indikationer på att den ökade importkonkurrensen har resulterat i sjunkande försäljningspriser för slakteri- och styckningsföretag. Deras försäljningspriser har stigit i minst samma takt som priserna för andra livsmedel.

Vissa primärproducenter har under perioden aktivt försökt att få ut ett bättre pris för sina djur. Detta har bl.a. gjorts genom att utveckla produkter och/eller verksamheten. Företeelser som ekologisk produktion, närproducerat, hängmörat, gårdslakt och gårdsförsäljning har ökat över tiden. Nötköttsproducenterna har även fått ut ett högre pris under 2000-talet då EU gick från att vara nettoexportör till att bli nettoimportör av nötkött. Den begränsade tillgången på nötkött medförde stigande priser på hela EU-marknaden, vilket gynnat även svenska producenter. Under samma period steg dock även marginalkostnaden för primärproducenterna och därför fortsatte indexet att sjunka.

Det förefaller som om slakteriföretagen över tiden behållit en större andel av förädlingsvärdet för nötkött jämfört med griskött. Indexet för nötköttsproducenterna (se figur 29) har haft en nedåtgående trend under den studerade tidsperioden, samtidigt som trenden varit stigande för de slakteriföretag som slaktar nötkött. Nötköttsproducenterna erhåller emellertid en del av sina intäkter i form av EU:s jordbrukarstöd⁴⁴. Grisköttsproducenterna får generellt sett en mindre andel av sina intäkter i form av jordbruksstöd och är därför inte lika beroende av stöden.

⁴⁴ Till exempel handjursbidrag, gårdsstöd och miljöersättningar.

För både nöt- och grisproducenter har övergången från bondekooperativ till privat ägande i den svenska slakterinäringen medfört att prisförhandlingar blivit vanligare. I södra Sverige där det största antalet uppfödare och djur finns har uppfödarna flera alternativa slakterier att välja på, samtidigt som alternativen är få i norra Sverige.

Under 2000-talet har sk. egna märkesvaror (EMV) i detaljhandeln ökat. EMV innebär att varorna inom aktuellt segment blir mer heterogena. Med andra ord är EMV en form av produktdifferentiering och ett sätt för detaljhandelskedjorna att särskilja sina produkter från konkurrenternas.

Även om studien inte kan säga något om nivån på konkurrensen i de olika leden kan det konstateras att utvecklingen gått mot skärpt konkurrens, mycket beroende på inträdet på EU:s inre marknad. I den ökade importkonkurrensen har svenska uppfödare samt slakteri- och styckningsföretag haft svårt att hävda sig.

Avslutningsvis kan konstateras att rapporten aktualiserar frågor som är av intresse att studera vidare. Ett exempel är huruvida gårds- och miljöstöd motverkar eller gynnar strukturrationaliseringar i primärled och ett annat exempel är vilka preferenser konsumenterna har för svenskt kött. Det kan även nämnas att Jordbruksverket kommer att publicera resultaten av en serie intervjuer med nöt- och grisproducenter, slakt- och styckningsföretag samt detaljhandelskedjor.

Bilaga 1. Statistik

Tabell 1. Olika prisindex 1990–2009

Index 1990 = 100

	A-index nöt	A-index gris	PPI-J nöt	PPI-J gris	KPI-J nöt	KPI-J gris	KPI-J totalt
1990	100	100	100	100	100	100	100
1991	99	104	99	102	98	98	104
1992	105	96	103	95	96	92	99
1993	104	97	101	94	94	92	97
1994	104	99	103	93	94	93	98
1995	93	89	99	90	86	88	97
1996	77	85	94	87	76	81	90
1997	74	89	99	91	72	82	90
1998	78	74	100	88	73	77	90
1999	68	69	106	86	72	73	92
2000	66	78	104	93	74	76	93
2001	65	91	110	107	80	86	95
2002	62	81	111	99	79	87	98
2003	61	69	112	93	81	86	99
2004	57	73	108	90	80	86	99
2005	66	76	113	93	84	88	98
2006	71	76	115	97	88	91	98
2007	70	74	113	102	90	92	100
2008	79	84	129	110	104	98	109
2009	70	92	125	111	105	102	111

Källa: Jordbruksverket

Tabell 2 Nötköttsbalans, vara med ben, 1 000 ton

	Produktion	Import	Export	Konsumtion
1980	156	12	14	154
1981	160	5	13	152
1982	161	6	34	133
1983	161	7	24	144
1984	155	5	23	137
1985	158	7	34	131
1986	148	8	23	133
1987	135	17	7	145
1988	128	20	5	143
1989	138	14	7	145
1990	145	13	12	146
1991	137	19	11	145
1992	130	26	7	149
1993	142	22	11	153
1994	141	26	8	159
1995	143	25	7	161
1996	138	40	8	170
1997	149	38	10	177
1998	143	46	8	181
1999	144	53	8	189
2000	149	56	7	198
2001	143	55	6	192
2002	146	78	8	216
2003	140	93	9	224
2004	143	95	11	227
2005	136	106	12	230
2006	138	109	12	235
2007	133	115	16	232
2008	129	120	19	230
2009	140	110	18	232

Källa: Jordbruksverket

Tabell 3 Grisköttsbalans, vara med ben, 1 000 ton

	Produktion	Import	Export	Konsumtion
1980	317	11	34	294
1981	321	9	41	289
1982	325	8	58	275
1983	318	9	53	274
1984	323	6	75	254
1985	332	6	75	263
1986	309	7	51	265
1987	288	13	37	264
1988	299	15	38	276
1989	307	15	46	276
1990	291	16	39	268
1991	268	21	20	269
1992	278	23	16	285
1993	291	15	19	287
1994	308	15	22	301
1995	311	29	25	315
1996	319	29	38	310
1997	329	33	46	316
1998	330	41	40	331
1999	325	45	48	322
2000	277	60	20	317
2001	276	54	21	309
2002	284	63	23	324
2003	288	67	31	324
2004	295	70	36	329
2005	275	83	36	322
2006	264	90	33	321
2007	265	103	38	330
2008	271	114	51	334
2009	262	110	37	335

Källa: Jordbruksverket

Bilaga 2. Nötkött: produktionssystem, produktionsförutsättningar

Det finns flera etablerade produktionsinriktningar i den specialiserade nötköttsproduktionen och det brukar sägas att gårdens förutsättningar i form av exempelvis tillgång till betesmark ska avgöra vilken produktionsinriktning som väljs. Nedanstående punktlista visar några översiktliga exempel.

- Specialiserad dikouppfödning i betesdrift och vidareförsäljning av vinter-/vårfödda kalvar efter första betessäsongen.
- Integrerad dikouppfödning i betesdrift och slutuppfödning av de egna kalvarna och/eller rekryterade djur till slakt.
- Slutuppfödning av ungtjurar på stall, antingen mjölkrastjurar rekryterade från mjölkbesättningar eller kötttrastjurar rekryterade från dikobesättningar. Inköp av köttaskalvar efter första betessäsong och mjölkraskalvar vid ca två månaders ålder. Slakt vid ca 14–16 månader. Lämpligt om gården saknar bete.
- Uppfödning av stutar på naturbete. Lång uppfödningstid, ca 2 år. Miljöstöd ges för naturbetesmarken liksom handjursbidrag för två år.
- Uppfödning av ungvigor (ingen stor nisch) på bete. Miljöstöd för naturbetesmarken.
- Produktion av mellankalv. Oftast mjölkraskalvar. Slakt vid 8–10 månaders ålder. Vid senare slakt möjligt att få handjursbidrag för kalvar av hankön.

De flesta nötkreatur behöver tillgång till inomhusmiljö under delar av året. Ett fåtal kötttraser tål dock utegång året runt, vilket innebär att investeringar i byggnader kan begränsas. Olika kötttraser kräver dessutom olika foderstat i form av bete, grovfoder och kraftfoder för att ge bra slaktkroppar och lönsamhet i produktionen.

Möjligheten att snabbt anpassa nötköttsproduktionen till en varierande marknads-situation är begränsad. Utslaktning vid behov att minska verksamheten görs visserligen snabbt, men detta innebär att fasta kostnader fördelas på färre antal djur. Vid utökning tar det flera år att bygga om eller att bygga nytt, om man räknar in tid för förprovning och byggnation. Möjligheten för producenterna att öka sin besättningsstorlek förutsätter att även antalet kor ökar generellt, och om lönsamheten i branschen plötsligt blir god vill många utöka samtidigt. Fler kvigkalvar måste födas samtidigt som färre kor slaktas. Sammantaget är detta en långsam process. De svenska smittskyddsreglerna innebär krav på provtagning för vissa sjukdomar vid import av livdjur, vilket även kan innefatta karantän, och detta hindrar en lönsam import från kringliggande länder.

Bilaga 3. Griskött: produktionssystem, produktionsförutsättningar

Vid grisproduktion är nyttan av att anpassa produktionen till gårdens förutsättningar inte lika tydlig som för nötköttsproducenterna. De flesta grisbesättningar finns dock i närheten av områden med möjlighet att producera foderspannmål. Det finns några grupper av produktionsinriktningar i grisproduktionen. All konventionell grisproduktion är stallbaserad.

- Företag som specialiserat sig på smågrisproduktion, där basen är suggor plus löpande rekrytering av gyltor (dvs. hongrisar till första grisningen).
- Företag som specialiserat sig på slaktsvinsproduktion, och som köper smågrisar från en smågrisproducent.
- Integrerad produktion av smågrisar och slaktsvin, där rekryteringen till slaktsvinsuppfödningen kan komma både från egen produktion och från inköp från andra smågrisuppfödare. Uppskattningvis en tredjedel av slaktsvinen föds idag upp i integrerade besättningar⁴⁵.
- Suggpooler, dvs. nav i vilket dräktiga suggor befinner sig samt satellitbesättningar är en växande produktionsinriktning. Strax före grisning transporteras suggorna ut till en av de kringliggande satellitbesättningarna för att föda smågrisarna. Efter ca fem veckors diperiod körs suggan tillbaka till navet. Satellitbesättningen och navet ägs vanligtvis av olika företag.
- Ekologisk produktion – antingen EU-ekologisk eller KRAV-certifierad. Det finns flera godkända produktionssystem för ekologiska grisar, men gemensamt för dem alla är att grisarna ska ha möjlighet till utevistelse året runt. Segmentet svarar för cirka 0,6 procent av den svenska slaktvolymen för gris.

Liksom nötköttsproducenterna så har grisköttsproducenter svårt att snabbt anpassa verksamheten till en föränderlig marknad. Intervjuundersökningar visar att bara processen från tanke till handling ofta tar upp till två år. Därefter ska byggnationen ske, vilket tar olika lång tid beroende på hur omfattande de olika momenten är, och slutligen ska stallet fyllas med djur. Vid nyrekrytering av gyltor tar det ca 1 år att få igång produktionen av smågris, och ytterligare 2–3 år innan åldersfördelningen i besättningen är i balans.⁴⁶ Sammantaget tar det alltså ofta ca 5 år från planering (som innefattar nybyggnation) till att full kapacitet uppnåtts i produktionen.

Produktionen av griskött bidrar i viss mån till ett öppet odlingslandskap eftersom produktionen i hög grad är spannmålsbaserad. Den svenska produktionen bidrar även till säkra livsmedel då förekomsten av salmonella är betydligt mindre i svenskt kött än i importerat kött, tack vare ett långtgående smittskyddsarbete i svensk produktion.

⁴⁵ Jordbruksverkets rapport 2009:9, KLURA - konsekvenser av långtgående restriktioner vid epizootiutbrott.

⁴⁶ Svenska Pig, nr 47 maj 2010

Bilaga 4. Nötkött: EU:s jordbrukspolitik

Marknadsregleringen för nötkött omfattar följande delar:

- Gränsskydd (tullar och kvoter)
- Exportbidrag
- Offentlig lagring
- Privat lagring
- Djurbidrag
- Ursprungsmärkning och kalvstandard
- Gemensam klassificeringsskala

EU:s totala utgifter för jordbrukssektorn (garantifonden) 2009 uppgick till 45,696 miljarder euro. Utgifterna för nötköttssektorn uppgick under samma budgetperiod till 1,691 miljarder euro, det vill säga 3,7 procent av totala utgifter i garantifonden. Den svenska andelen av EU:s utgifter i nötköttssektorn har pendlat mellan 1,5 och 2,0 procent 2000–2009 och avser i princip enbart djurbidrag.

Tabell 4 EU:s utgifter¹ inom nötköttssektorn, miljarder euro

Budgetpost	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportbidrag	661,3	362,6	386,7	295,5	250,8	212,0	118,4	46,2	33,1	30,5
Dikobidrag	1 628,5	1 776,8	1 959,2	2 226,1	2 091,8	2 227,9	1 320,0	1 235,1	1 205,6	1 203,8
Handjursbidrag	1 299,3	1 530,0	1 748,4	1 946,0	1 928,5	2 122,2	671,0	99,2	90,5	90,6
Extensifiering	715,5	913,8	942,6	989,1	1 074,8	1 111,3	452,7	12,2	0,0	0,0
Slaktbidrag	-	493,7	1 024,8	1 718,5	1 727,0	1 783,0	646,3	362,8	345,1	338,7
Säsongsutjämning	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Intervention	-82,7	325,8	104,1	3,0	-8,4	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Övrigt	315,1	651,1	906,2	912,8	711,6	719,7	289,2	56,4	14,1	27,5
Totalt	4 539,6	6 054,0	7 071,9	8 090,9	7 776,1	8 176,0	3 497,6	1 812,7	1 688,4	1 691,1
<i>Utgifter i Sverige</i>	<i>74,4</i>	<i>101,2</i>	<i>123,7</i>	<i>167,0</i>	<i>161,4</i>	<i>168,5</i>	<i>28,7</i>	<i>35,8</i>	<i>35,3</i>	<i>31,7</i>

1) Ett budgetår sträcker sig från den 16/10 till den 15/10. I tabellen hänvisas till det år som utgör merparten av budgetåret.

Källa: FEOPA

Gränsskydd

Nötköttssektorn i EU skyddas av såväl värdetullar som specifika tullar (vikttullar). Som exempel kan nämnas att tullen för färskas benfria styckningsdelar uppgår till 12,8 procent värdetull plus 303,4 euro/100 kg specifik tull. Genomsnittlig AVE⁴⁷ för

⁴⁷ AVE = värdetullsekvivalenter som erhålls när specifik tull divideras med världsmarknadspris (AVE = specifik tull/importpris).

nötköttssektorn ligger på 77 procent vilket kan jämföras med 24 procent för hela jordbrukssektorn⁴⁸.

EU har även rätt att ta ut en tilläggstull om importvolymerna överstiger en viss nivå eller när priset faller under en viss nivå. Hittills har denna möjlighet inte utnyttjats i nötköttssektorn.

Den största nötköttsimporten sker inom förmånskvoter med reducerad eller avskaffad tull. De senaste åren har import utanför kvoterna till full tull skett i allt större utsträckning.

Exportbidrag

Exportbidragen finns för att möjliggöra export när EU:s pris är högre än priser på världsmarknaden. Bidrag utgår därför med prisskillnaden mellan EU-priset och världsmarknadspriset. På senare år har betydande sänkningar av exportbidragen genomförts, vilket kommissionen främst motiverat med underskottet av nötkött inom EU, samt att EU:s konkurrenskraft på världsmarknaden ökat. Exportbidrag söks främst för färskt nötkött, därefter kommer levande djur (för avel) och fryst nötkött.

Offentlig lagring / intervention

Till grund för interventionssystemet ligger EU:s institutionella priser. Slaktpriser rapporteras veckovis från varje medlemsland. Offentlig lagring fungerar sedan den 1 juli 2002 som ett extra säkerhetsnät. Systemet aktiveras då priset på vuxna handjur, uttryckt i kategori R3, i en medlemsstat under två på varandra följande veckor understiger 156 euro/100 kg. Eventuella uppköp sker genom anbudsförfarande. Uppköpen stoppas då priset överstigit 156 euro/100 kg under minst en vecka. Detta prisgolv kan ställas mot det faktum att priserna för ungtjurar under hösten 2010 legat på nivåer kring 300 euro/100 kg. Sedan 2003 har ingen offentlig lagring av nötkött förekommit.

Stöd till privat lagring

Från och med den 1 juli 2002 stöttas EU:s nötköttsmarknad i första hand genom stöd till privat lagring. Medan intervention innebär att EU köper upp kött från marknaden och sedan säljer ut detta vid ett senare tillfälle så bibehålls produkterna i privat ägo under privat lagring. Stöd ges då för lagringskostnaden. Stöd till privat lagring kan utlösas då EU:s genomsnittliga marknadspris för vuxna handjur, uttryckt i kategori R3, är lika med eller understiger 103 procent av baspriset på 222,4 euro/100 kg. Stödet till privat lagring av nötkött har sällan tagits i bruk.

Djurbidrag

Den 1 januari 2005 frikopplades djurbidrag och direktstöd till växtodlingen för att uppgå i gårdsstödet. Mjölkkor och ungnöt från mjölkproduktionen står för ca 65 procent av nötköttsproduktionen i Sverige, varför nötköttssektorn påverkas även av de regelverk

⁴⁸ Den högsta tullen inom nötköttsområdet uppgår till 408 procent (njurtapp).

som mjölkproducenterna måste följa. Den 1 januari 2007 frikopplades även mjölkbidraget.

I gårdsstödereformen medgavs möjlighet för varje medlemsland att tillämpa fortsatt koppling av något eller några djurbidrag/direktstöd, och de flesta medlemsländerna bestämde sig för att utnyttja denna möjlighet. Sverige valde att ha 75 procents koppling av handjursbidraget. Det fattades emellertid beslut i gårdsstödsreformen 2005 och i den s.k. hälsokontrollen 2007 om att till 2012 totalt avveckla de produktionskopplade stöden. För nötköttsproducenterna finns ett undantag. De länder som i samband med gårdsstödsreformen valde att ha viss koppling av dikobidraget får ha kvar det även efter 2012.

Miljöersättningar till jordbruket

EU och Sverige beviljar miljöersättningar till jordbruket. Syftet med miljöersättningarna varierar, men generellt utgör de ersättning till lantbrukare som gör samhället en tjänst genom vård och utveckling av odlingslandskapet med miljövänliga produktionsmetoder. Miljöersättningarna bidrar också till att miljömålen kan uppnås.

Ersättningarna delas in i ett tiotal grupper⁴⁹ Ersättningen för vård av betesmarker och slåtterängar, ersättningen för ekologisk produktion, ersättningen för utrotningshotade husdjursraser samt ersättningen för vallodling är exempel som kan komma djurproducenterna till godo, främst på nötkreaturssidan eftersom det där finns en koppling till betesdrift och vallodling. Grisproducenterna kan ta del av ersättningen till ekologisk produktion samt ersättning för hotade husdjursraser, exempelvis för Linderödsvin.

Ursprungsmärkning

Marknadsregleringen innehåller regler om obligatorisk ursprungsmärkning i samtliga försäljningsled av färskt, fruset och malet nötkött. Ursprungsmärkning krävs inte för charkprodukter och bearbetat kött.

Kalvstandard

Det finns regler för försäljning av nötkött från nötkreatur under tolv månader. Dessa djur delas in i två kategorier – kött från nötkreatur yngre än åtta månader och kött från nötkreatur mellan åtta och tolv månader. Åldersindelningen är fastställd på EU-nivå. Däremot har varje medlemsland fått bestämma vilken beteckning kött från de två olika kategorierna ska ha. I Sverige ska kött från nötkreatur upp till åtta månaders ålder märkas som ljust kalvkött, medan kött från nötkreatur mellan åtta och tolv månaders ålder ska märkas som kalvkött. Kött från djur äldre än 12 månader får inte märkas som kalvkött.

⁴⁹ Betesmarker och slåtterängar, bruna bönor på Öland, ekologisk produktion, hotade husdjursraser, miljöskyddsåtgärder, minskat kväveläckage, natur- och kulturmiljöer i odlingslandskapet, skyddszoner, vallodling och våtmarker.

Gemensam klassificeringsskala

Slaktkroppar som marknadsförs som livsmedel ska vara klassade. EU-länderna har ett gemensamt klassningssystem för bland annat nötkreatur. Systemet är uppbyggt av femton klasser där huvudklasserna kallas E, U, R, O och P. Klasserna beskriver slaktkroppens form och fettansättning. Klassningen finns till för att priserna från lantbrukare till slakteri och priserna inom partihandeln ska vara jämförbara. Klassningen underlättar även för uppfödarna att möta marknadens efterfrågan. Prissättningen i Sverige är fri, men merparten av slakterierna grundar avräkningspriset på klassningsresultatet.

Bilaga 5. Griskött: EU:s jordbrukspolitik

EU:s marknadsreglering för griskött omfattar följande instrument:

- Gränsskydd (tullar och kvoter)
- Exportbidrag
- Privat lagring
- Gemensam klassificeringsskala

EU:s totala utgifter för jordbrukssektorn (garantifonden⁵⁰) 2009 uppgick till 45 696 miljoner euro. Utgifterna för grisköttssektorn uppgick under samma budgetperiod till 63,5 miljoner euro, det vill säga endast 0,14 procent av de totala utgifterna i garantifonden.

Tabell 5. EU:s utgifter inom grisköttssektorn 2000–2009¹, miljoner euro

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportbidrag	262,5	55,2	27,4	17,3	42,2	19,2	19,5	20,3	99,0	59,9
Stöd till privat lagring	91,8	4,9	2,7	35,3	30,0	4,2	0,0	0,0	37,0	3,6
Särskilda åtgärder	0,0	9,6	0,1	10,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Summa	354,3	69,7	30,1	62,9	72,2	23,4	19,5	20,3	136,0	63,5
<i>Utgifter i SE</i>	<i>4,5</i>	<i>0,4</i>	<i>0,1</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>1,9</i>	<i>0,2</i>

1) Ett budgetår sträcker sig från den 16/10 till den 15/10. I tabellen hänvisas till det år som utgör merparten av budgetåret.

Källa: Feoga

Gränsskydd

EU:s gränsskydd inom grisköttssektorn består främst av vikt tullar, men det förekommer även värdetullar som anges i procent. Genomsnittlig AVE⁵¹ för grisköttssektorn ligger på 23 procent vilket är i paritet med den genomsnittliga tullen för hela jordbrukssektorn som ligger på 24 procent⁵². Utöver ordinarie gränsskydd kan EU också ta ut tilläggstullar om priserna på importen sjunker under en viss nivå eller om importkvantiteterna stiger över en viss nivå. Denna möjlighet har emellertid inte utnyttjats.

Exportbidrag

För att täcka skillnaden mellan EU:s prisnivå och världsmarknadspriserna, som vanligtvis ligger lägre, betalar EU ut exportbidrag för ett urval av grisköttsprodukter. Exportbidrag för färskt och fryst griskött har ofta varit nollat under senare år, medan det mer regelmässigt har gått att söka exportbidrag för bearbetade grisköttsprodukter.

⁵⁰ Garantifonden omfattar marknadsstöd, direktstöd och gårdstöd medan landsbygdsstöden finansieras via landsbygdsfonden.

⁵¹ Värdetullsekvivalenter som erhålls när den specifika tullen divideras med ett relevant världsmarknadspris (AVE = specifik tull / importpris).

⁵² Den högsta tullen inom grisköttområdet uppgår till 65 procent (fryst skinka med ben).

Stöd till privat lagring

Inom grissektorn finns inte möjlighet att öppna för intervention. Däremot ges stöd för privat lagring när det genomsnittliga marknadspriset på slaktkroppar av gris inom EU ligger under 103 procent av referenspriset på 1 509,39 euro/ton kan EU fatta beslut om att betala ut stöd till privat lagring. EU kan besluta om stödbeloppet i förväg eller bestämma det genom anbudsförfarande. Systemet har utnyttjats vid sex tillfällen sedan Sverige blev medlem, senast hösten 2007 då totalt 97 000 ton kontrakterades. EU:s utgifter för detta stöd uppgick till knappt 41 miljoner euro den senaste omgången, vilket framgår av tabell 5. Danmark är traditionellt den största användaren av stödsystemet. I Sverige har stöd för privat lagring utnyttjats enligt följande: 619 ton 1995, 1 398 ton 1998–1999, 418 ton 2002–2003, 51 ton 2003–2004 och 655 ton 2007–2008. Noteras bör att EU i januari 2011 åter fattat beslut om att nyttja stöd till privat lagring, vilka kvantiteter och belopp det rör sig om är ännu oklart (februari 2011).

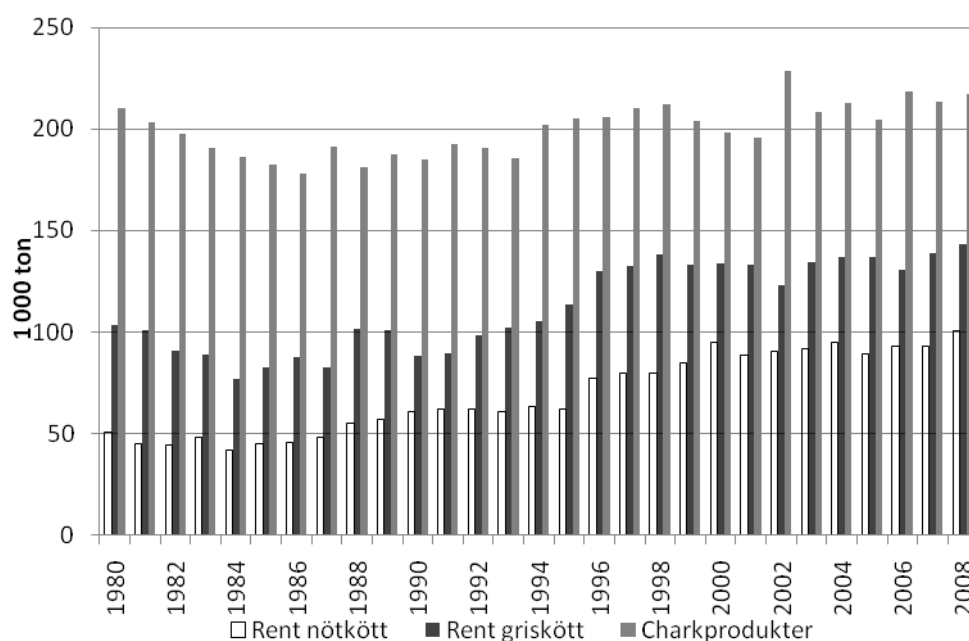
Gemensam klassificeringsskala

Inom EU tillämpas en gemensam klassificeringsskala för slaktkroppar av gris. Slaktkropparna klassificeras efter grad av köttansättning. Svinslaktkroppar indelas i köttprocentgrupper 45 – 65. Kött och fettmått mäts med specialutrustning på definierade mätställen, och räknas om till köttprocent med hjälp av en metod som EU fastställt.

Klassningen finns till för att möjliggöra en jämförelse av avräknings- och partihandelspriser, vilket underlättar för uppfödarna att möta marknadens efterfrågan.

Bilaga 6. Kött kontra chark

I figur 31 visas förhållandet mellan konsumtion av rent nötkött, rent griskött (dvs. styckningdetaljer) och charkprodukter innehållande nöt- och griskött. Charkprodukterna omfattar t.ex. skinka, kassler, korv och köttkonserver. Staplarna för charkprodukter varierar visserligen något mellan åren, men trenden är en svagt ökande konsumtion. Konsumtionen av styckningsdetaljer av nöt och gris har också successivt ökat under perioden. Detta segment ökar dock snabbare än charksegmentet, vilket gör att charkprodukternas marknadsandel minskat från 58 till 47 procent under perioden.



Figur 31 Konsumtion av nötkött, griskött och charkprodukter

Källa: Jordbruksverkets statistikdatabas

Många livsmedelsindustriföretag som tillverkar färdigrätter och charkprodukter har en dominerande andel importerad köttråvara. I dagsläget är det inte obligatoriskt att ursprungsmärka charkprodukter, vilket innebär sämre möjligheter för svenska primärproducenter att få ut ett eventuellt mervärde för svenskt kött i charkprodukter. Det finns dock detaljhandelsföretag som ändå väljer att ursprungsmärka charkvaror.

Referenser

Internetkällor

Axfood. Tillgänglig (online): <http://investor.axfood.se/index.php?p=finrep&lang=sv> (22 november 2010)

Jordbruksverket. Tillgänglig (online):
<http://www.jordbruksverket.se/omjordbruksverket/statistik.4.67e843d911ff9f551db80003060.html>

Statistiska centralbyrån. Tillgänglig (online):
<http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/start.asp>

SLU Tillgänglig (online) <http://www.agriwise.org/> Tillgänglig (22 november 2010).

Böcker och tidsskrifter

Carlton D & Perloff J M (2000), "Modern Industrial Organization", New York.

FEOGA

Handelns Utredningsinstitut (2002), Branschfakta – avsnitt om dagligvaruhandeln.

Handelns Utredningsinstitut (2003), Direkthandeln", Forskningsrapport S91.

Handelns Utredningsinstitut (2008), Hot eller möjlighet? En analys av externhandelns effekter på den etablerade handeln.

Handelns Utredningsinstitut (2009), Branschfakta – avsnitt om dagligvaruhandeln.

Jordbruksverket (2009), KLURA – konsekvenser av långtgående restriktioner vid epizotiebrott, rapport 2009:9.

Market magasin

Supermarket

Svenska Pig (2010), nummer 47 (maj 2010)

Rapporten kan beställas från

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