



Industriens Utredningsinstitut

THE INDUSTRIAL INSTITUTE FOR ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH

En lista över Working Papers finns sist i denna studie

Nr 382, 1993

SVENSK LIVSMEDELSINDUSTRI I ETT EG-PERSPEKTIV

av

Pontus Braunerhjelm

Juni 1993

Postadress
Box 5501
114 85 Stockholm

Gatuadress
Industrihuset
Storgatan 19

Telefon
08-783 80 00
Telefax
08-661 79 69

Bankgiro
446-9995

Postgiro
19 15 92-5

**SVENSK LIVSMEDELSINDUSTRI
I ETT EG-PERSPEKTIV**

av

Pontus Braunerhjelm
Industriens Utredningsinstitut, Juni 1993

1. 1990-talet: Konkurrens, koncentration och kompetens

Svensk livsmedelsindustri kommer under 1990-talet att gå in i ett nytt skede, präglad av öppenhet och intensifierad konkurrens. Detta ställer stora krav på livsmedelsföretagens förmåga att bygga upp relevant kompetens i den radikalt förändrade marknadssituation som väntar. Inhemsk rationalisering och koncentration, kompletterad med en ökad internationalisering, är nyckelfaktorer i denna omstrukturering.

Syftet med föreliggande studie är att belysa förutsättningarna för fortsatt svensk livsmedelsproduktion mot bakgrund av en framtida internationalisering av marknaden - särskilt konsekvenserna av ett framtida EG-medlemsskap - samt att urskilja några av de problem och åtgärder som är nödvändiga i anpassningen till en hårdnande, internationell konkurrens. Svårigheterna i svensk livsmedelsindustri är i första hand relaterade till den kooperativa organisationsformen och avsaknaden av konkurrens i såväl grossist- som detaljistleden. En avreglering i primärledet som inte följs av ökad konkurrens i de senare leden kommer endast leda till en inkomstöverföring från bönder till i första hand grossistledet. Detta stöds av utvecklingen under senare år där prissänkningarna i primärledet ej fått fullt genomslag i detaljistledet.

Kortfattat redovisas strukturomvandling, vinstutveckling och internationalisering av svensk livsmedelsindustri under främst 1980-talet, samt hur denna utveckling ter sig i jämförelse med livsmedelsindustrin inom EG. De resultat och slutsatser som presenteras bygger dels på en omfattande litteraturgenomgång, dels på intervjuer med företrädare för både primär- och sekundärleden i livsmedelsindustrin.¹

¹ Till de 5 intervjuer som genomfördes i en tidigare studie där livsmedelsindustrin ingick (Braunerhjelm 1990), har ytterligare 7 intervjuer fogats.

Välfärsteoretiska resonemang om effekterna av en minskad livsmedelsindustri, i synnerhet med avseende på primärproduktionen, berörs endast översiktligt i denna studie.² Allmänt kan noteras att många ekonomer gör det allt för lätt för sig genom att bortse från de positiva effekterna av livsmedelsproduktion såsom ett öppet landskap och ett upprätthållande av en kulturbyggd. Likaså kan ifrågasättas huruvida den internationella livsmedelsmarknaden även i framtiden kommer att vara en dumping-marknad med mycket låga priser. En trovärdig analys måste innefatta även dessa effekter.

Inte heller kommer effekten av den flytande kronkursen och den faktiska deprecieringen av kronan att beaktas. Generellt innebär detta en fördel för i första hand pris-konkurrerande produkter. Emellertid är det ytterst vanskligt att ännu säga någonting om kronans framtida värde, särskilt som s k "overshooting" fenomen ofta förekommer på finans- och valutamarknaderna, dvs kursen pendlar kraftigt innan ett nytt jämviktsläge etableras. Jordbrukspolitiken har dock i viss mån ändrat inriktning under 1993 vilket inneburit avsteg från den avreglering som beslutades i 1990 års jordbrukspolitiska reform. Det inkomststöd (t o m 1992/93) respektive omställningsstöd (t o m 1993/94) som då beslutades har kompletterats med ett arealstöd för perioden fram till 1995. Dessutom har inlösenpriset för spannmål höjts och exportstödet till nöt- och fläskkött förlängts. Förändringarna ligger i linje med omställningskommissionens (SOU 1992:87) rekommendationer och motiveras med det förväntade framtida medlemskapet i EG.

Studien disponeras så att nästa avsnitt ger en bild av den internationella bakgrunden och den förväntade utvecklingen fram till sekelskiftet. Därefter studeras livsmedelsindustrins struktur, lönsamhet och internationalisering. Avslutningsvis diskuteras de svårigheter som företagen kommer att möta i en avreglerad marknad samt de åtgärder som krävs för att svensk livsmedelsindustri

² Se appendix för en enkel välfärdsanalys.

ska fortleva i Sverige.

2. Den internationella bakgrunden

Produktion och handel med jordbruksvaror har under en lång tid omgärdats av olika restriktioner och nationella särbestämmelser. För flertalet industrialiserade länder, inklusive Sverige, härstammar dessa ingrepp i marknads- och prisbildningen från mellankrigstiden. I regel har inhemska subventioner till producenter av jordbruksvaror kombinerats med ett yttre skydd i form av tullar, kvoter, införselavgifter etc. Den export som förekommit har på motsvarande sätt byggt på särskilda exportsubventioner. Produktionen av jordbruksvaror har därför - till skillnad från de flesta andra varor - till största delen styrts av producentintressen och varit relativt okänslig för efterfrågeförändringar.³ Förädlade livsmedel har dock i högre utsträckning varit utsatta för konkurrens. Det är också i förädlingsledet som konkurrenskraftiga, multinationella livsmedelsföretag bildats.

Den prägel av nationell angelägenhet som livsmedelsindustrin verkat i under lång tid, har under senare år allt mer ifrågasatts. I och med bildandet av den Europeiska Ekonomiska Gemenskapen (EEC) 1957, samt den ökade vikt som tillmätts livsmedel i GATT, har problemen lyfts upp på en internationell nivå. Således deklarerade GATT 1989 att stödet till jordbruket måste minska. Under den s k Uruguayrundan som fortfarande - efter 6 års förhandlingar - pågår, har

³ Enligt Cecchini-rapporten (Cecchini 1988) uppgår kostnaden inom EG för icke-tariffära hinder riktade mot livsmedelsindustrin till mellan 500-1000 miljoner ECU per år. De viktigaste av dessa hinder är bl a specifika importrestriktioner, lagar avseende paketering mm, begränsningar avseende ingående ingredienser, diskriminerande skatter samt regleringar av innehåll och benämningar. Från och med 1993 skall dessa vara eliminerade. Övergripande gäller att är en vara godkänd i ett land så ska den också vara det i de andra EG-länderna (också kallad Cassis de Dijon-principen efter ett uppmärksammat rättsfall).

regleringen av jordbruket varit den ständiga stötestenen.⁴ Redan några år tidigare, 1987, hävdade OECD att en reformerad och liberaliserad jordbrukspolitik var nödvändig av såväl statsfinansiella (budget) som handelspolitiska skäl. Särskilt inom EG, där jordbrukspolitiken utgör en vital del och regleras i The Common Agricultural Policy (CAP), har problemen aktualiserats pga av de brant stigande kostnaderna för att upprätthålla produktionen av jordbruksvaror. Kostnadssidan i EGs budget domineras av subventioner till jordbruket som trendmässigt har ökat. År 1975 uppgick dessa till 4,5 miljarder ECU vilket 1991 hade ökat till 31,5 miljarder ECU, motsvarande knappt 60 procent av EGs budget. Tidigare har kostnaderna för jordbruksproduktionen under lång tid uppgått till ca 75 procent av EGs budget och en betydande sänkning har alltså inträffat. Under 1992 togs formellt beslutet att reformera CAP enligt de riktlinjer som lagts fram i den s k MacSharry planen.

Problemen har alltså varit uppmärksammade internationellt under en längre tid. Även i Sverige har livsmedelspolitiken varit debatterad. Genom 1990 års jordbrukspolitiska beslut påbörjades en avreglering av svenskt jordbruk som ska vara fullt genomförd 1995. Huvudprinciperna i reformen består av att den s k avsättningsgarantin (inlösenpriserna) till producenterna avvecklas, dvs efterfrågan och utbud kommer att slå igenom på priset på råvaran. Under en övergångsperiod kommer jordbrukarna att erhålla inkomst- respektive omställningsstöd för att klara anpassningen till ett mer marknadsinriktat system.

Mätt i termer av livsmedelssubvention per capita var det svenska stödet 1991 förhållandevis lågt i ett europeiskt perspektiv (tabell 1). Mätt som stöd per

⁴ Vid Spaniens och Portugals inträde i EG ersatte dessa länder den tidigare importen från USA med import från EG, ett exempel på sk handelsomfördelning, vilket USA - mot bakgrund av de pågående GATT-förhandlingarna - riktade kraftig kritik mot. Om EFTA-länderna, vars import av t ex vete till överväldigande del (65%) kommer från USA, går med i CAP kan en liknande reaktion förväntas.

lantbrukare var stödet bland de högsta i VästEuropa.⁵ Det vanligaste sättet att mäta jordbrukstödet är dock det s k PSE-talen som anger hur stor andel av livsmedelspriserna som är subventionerade. Flera felkällor gör dock att det är tveksamt om PSE-talen är ett rättvisande internationellt mått.⁶

I tabell 2 åskådliggörs betydelsen av jordbruket i Sverige respektive de 12 EG-länderna. Som väntat är jordbruket av störst betydelse för de EG-länder som har lägst inkomster (Portugal, Grekland, Irland och Spanien), men också har de bästa förutsättningarna för viss jordbruksproduktion. Jämfört med EG förefaller svenskt jordbruk vara förhållandevis välstrukturerat. Effekten av GATT-förhandlingarna, där utfallet nu förefaller vara ytterst osäkert, är för svenskt vidkommande svårt att förutsäga men sannolikt kommer ingen dramatisk förändring märkas inom den närmaste framtiden. Likaså kommer effekterna av EES-avtalet att vara begränsade medan däremot ett inträde i EG medför väsentligt förändrade förutsättningar för svensk livsmedelsindustri. Omvandlingen av det svenska jordbruket styrs den närmaste framtiden i första hand av 1990 års jordbrukspolitiska riksdagsbeslut.

2.1 Perioden 1993-1995/1996: EES-avtalet

Sveriges viktigaste handelspolitiska åtaganden kommer under 1990-talets första

⁵ Det kan tolkas på två sätt: antingen anser svensken att värdet av öppna landskap etc, som följer av ett levande jordbruk uppgår till den subventionerade summan, eller att ett begränsat antal jordbrukare effektivt lyckats sprida kostnaderna för sin verksamhet på ett stort antal individer som har svårt att särskilja dessa från andra kostnader.

⁶ PSE (Producer Subsidy Equivalent)-talen beskriver jordbruksstödet nivå genom att jämföra världsmarknadspriser med inhemska priser. I PSE-talen ingår marknadsprisstöd, direkta stöd, subventioner av insatsvaror, kostnader för statlig rådgivning och FoU, delstatliga och regionala stöd. För länder med stor mjölkproduktion (som Sverige) blir dock jämförelsen skev eftersom mjölk inte handlas på världsmarknaden. Istället relateras det inhemska priset till världsmarknadspriset på mjölkpulver eller smör, vilket tenderar öka PSE-talen.

häft att regleras i EES-avtalet. Med all sannolikhet kommer detta att avlösas av ett EG-medlemskap, eller en liknade fördjupad association till EG, som tidigast träder i kraft 1995.

EES-avtalet syftar till att ge Sverige samma tillgång till den inre marknaden som EG-länderna själva har. I första hand omfattar EES-avtalet de sk fyra friheterna, dvs fri rörlighet för kapital, arbete, varor och tjänster inom den marknad som EG- och EFTA-länderna bildar tillsammans.

EES-avtalet skiljer sig dock markant från ett EG-medlemskap. Den grundläggande skillnaden är att EES-avtalet är ett frihandelsavtal, där Sverige kan välja ett annat gränsskydd gentemot tredje land, medan EG utgör en tullunion med en gemensam yttre tullmur. Redan detta medför skillnader för svensk livsmedelsindustri i förhållande till EG-producenterna men den avgörande skillnaden består i att jordbrukspolitiken, liksom fiskeripolitiken, inte ingår i EES-avtalet.

Även om de övergripande effekterna av ett EES-avtal är begränsade, berörs vissa delar av förädlingsindustrin (protokoll 3 i EES-avtalet). Främst införs ett nytt system för råvarukostnadsutjämning, RÅK, som innebär att skillnader i kostnader för insatsvaror i primärledet utjämnas mellan länderna. Systemet innebär i korthet att exportörer som har ett högre pris för sådana insatsvaror erhåller ett bidrag som motsvarar skillnaden mellan den faktiska kostnaden och lägsta pris i EES-området. Bidraget beräknas utifrån den faktiska råvarukostnaden i produkten. Det är alltså den förädlade produktens egenskaper som ska avgöra konkurrenskraften i produkten.⁷

⁷ I det tidigare frihandelsavtalet mellan EG och Sverige (protokoll 2) ingick bl a choklad- och sockerkonfektyrer, pastaprodukter, bakverk, livsmedelsberedningar av spannmål, vissa såser, soppor, buljong, glass och fruktyoghurt. Mer detaljerade upplysningar kan erhållas i Jordbruksverkets rapport 1992:12. Den exakta utformningen av protokoll 3 är ej ännu färdigförhandlad

Varor som är berättigade till RÅK utökas också i det nya avtalet (protokoll 3). Exempelvis ingår margariner (innehållande mjölkfett), vissa spritsorter samt sylter och marmelader. Likaså har antalet "rena" frihandelsvaror vidgats, dvs tullar och andra fasta avgifter skall avskaffas - i regel under ett visst antal år - för bl a kaffe, vegetabiliska oljor, mineralvatten och vissa spritdrycker. EES-avtalet innehåller också ett förbud mot kvantitativa restriktioner, vilket innebär att de licenskrav som finns vid import till bl a Norge och Danmark avvecklas.

Dessutom har varje EFTA-land upprättat ett bilaterat jordbruksavtal med EG. Enligt detta kommer vissa kvoter av jordbruksvaror att kunna handlas mellan EG och Sverige utan att beläggas med införselavgifter eller andra avgifter.⁸ I förhållande till den totala svenska konsumtionen utgör dessa kvoter fortfarande blygsamma andelar. För vissa produkter, under förutsättning att importen koncentreras till begränsade perioder, kan dock de ökade möjligheterna till import medföra ett icke obetydligt konkurrenstryck.

Den största effekten av EES-avtalet på svensk livsmedelsindustri kommer därför att vara av indirekt natur. Härmed avses att kostnader för arbetskraft, kapital, transporter, insatsvaror etc, kommer att närma sig de nivåer som råder på den inre marknaden och som idag i regel understiger motsvarande svenska nivåer. Likaså kommer olika regleringar och standarder att påverka produktionen och/eller importen till Sverige. Exempelvis kommer vissa tillsatämnen i charkuteriindustrin som inte är tillåtna i Sverige idag ej längre att utgöra grund för att stoppa importen till Sverige. En grundpelare i EES-avtalet är att åtgärder som förhindrar handeln mellan länder är förbjudna. Följaktligen kan Sverige

(vinter 1993).

⁸ Jordbruksavtalet trädde i kraft den 1 april 1993. Bland de varugrupper som ingår kan nämnas nötkött, ost, frysta ärter, margarin, och djurmat (se Jordbrukverkets Internationella Nyhetsbrev (April 1992), för mer detaljerad information).

behålla vissa regleringar så länge de inte påverkar exporten från EG. Sammantaget är effekterna av EES i primärledet, dvs jordbruksproduktionen, mycket små och berör egentligen endast vissa tillsatser i fodret samt användningen av bekämpningsmedel. Även dessa förändringar är dock ofta belagda med övergångstider.

Som ovan nämnts omfattar inte heller EES-avtalet EGs fiskeripolitik, bortsett från vissa specifika undantag. Således kommer direktlandning av fisk bli tillåtet i samtliga EES-hamnar av EES-fiskare och likaså regleras vissa frågor rörande direktinvesteringar och statstöd. Tullar och avgifter är redan låga i ingångsskedet och förändringarna kommer därför endast få marginella effekter. För yrkesfiskarna kommer dock konkurrensen att öka.

Sammantaget innebär EES-avtalet att konkurrensen ökar i begränsad omfattning i de mer högförädlade delarna av svensk livsmedelsindustri samtidigt som exportmöjligheterna utvidgas. Den svenska livsmedelsexporten till EG är dock hänvisad till de kvoter som stipuleras i jordbruksavtalet samt de varor som omfattas av RÅK, de s k protokoll 3 varorna. Totalt sett blir de indirekta effekterna, liksom den inhemska politiken, av störst betydelse för svensk livsmedelsindustri under de närmast kommande åren. Detta gäller särskilt primärledet. Sverige kommer dock redan genom EES-avtalet att överta en stor del av EGs livsmedelslagstiftning och likaså EGs regler för utsäde, genetik, vissa växtodlingsregler samt bestämmelser avseende märkning, tillsatser och hygien (slakteri-anläggningar mm).

2.2 Perioden 1995 - 2000: EG-medlemskap

Vid ett medlemskap i EG övertar Sverige de jordbruksregleringar som gäller inom Gemenskapen. Den tidigare svenska jordbruksregleringen liknade i stor utsträckning EGs regelsystem. Genom 1990 års jordbrukspolitiska beslut kom dels

den svenska avregleringen att påbörjas tidigare än i EG, dels är den mer omfattande än EGs.

Livsmedelssektorn sysselsätter ca 11 miljoner personer inom EG, varav 9 miljoner är lantbrukare. Under perioden 1975-1988 ökade produktionen av jordbruksvaror med i genomsnitt 2 procent per år medan konsumtionsökningen stannade vid en halv procent, vilket förklarar överskottsproblemen. Saluvärdet av livsmedelsindustrins totala produktion uppgick år 1989 till ca 2610 miljarder kronor, vilket kan jämföras med 89 miljarder för Sverige (1989).

EGs nuvarande jordbruksreglering

Enligt Romfördraget från 1957 (EGs "konstitution") är målen för EGs jordbrukspolitik att främja produktiviteten, att upprätthålla en acceptabel levnadsstandard för bönderna, att stabilisera marknaderna och verka för en rimlig prisnivå samt slutligen att svara för att de beredskapspolitiska målen uppnås. Några av dessa mål motverkar varandra och resultatet av EGs jordbrukspolitik har framför allt kunnat avläsas i ett allt större ianspråktagande av den gemensamma budgeten. Till de gemensamma subventionerna fogas också diverse nationella stöd som uppskattas till ungefär samma nivå som de gemensamt finansierade subventionerna. Dessutom är EGs strukturfonder till stor del avsedda för att utveckla EGs jordbruksregioner. Den totala stödnivån är alltså omfattande och svår att beräkna.

Jordbrukspolitiken inom EG baseras på en gemensam marknad, en stark gemenskapspreferens samt en gemensam finansiering. Den sistnämnda baseras på införselavgifter, tullar samt 1,4 procent av momsintäkterna i respektive land. Gemenskapspreferensen innebär att inhemska producenter verkar bakom en skyddsnivå som överstiger världsmarknadspriserna efter införselavgifter. Detta gör exportkonkurrens från utomstående praktiskt taget omöjlig.

Instrumenten för EGs jordbrukspolitik är dels en intern reglering, dels en extern skyddsnivå. Den inre marknadsregleringen består av ett riktpolis på jordbruksprodukter (som beslutas av EGs ministerråd), ett interventionspris (det verkliga uppköpspriset för överskottsproduktionen ligger dock något under interventionspriset) och ett s k tröskelpris. Interventionspriset är i regel lägre än riktpolis och tröskelpriset och det är därför som det föreligger ett överskydd. Tröskelpriset är nämligen grunden för beräkning av import- eller införselavgiften och utgör lägsta möjliga importpris. Exportörer erhåller en motsvarande subvention som dock tillåts variera med den interna marknadsbalansen. Dessutom tillkommer tullar för vissa varor.⁹ För andra produkter finns dessutom särskilda stödregleringar (oljefrön, ärtor m m) medan andra näringar är underkastade kvoteringar (mjölk, socker). Sammantaget leder regleringarna till en praktiskt taget ogenomtränglig mur för icke EG-länder. Paradoxalt nog sammanfaller detta - trots det höga gränsskyddet - med en lägre prisnivå i EG än i Sverige.

De nationella skyddsnivåerna inom EG-länderna är också betydande vilket bl a visas av den outvecklade internhandeln med jordbruksprodukter. Orsakerna står bl a att finna i de s k gröna växelkurserna.¹⁰ Efter den 1 januari 1993 skall dock EGs inre marknad vara öppen för jordbruksprodukter vilket innebär en helt ny situation för EGs lantbrukare.

⁹ Tullsatserna är ofta lägre i Sverige. I EG belastas import av livsmedel med antingen 1) en fast avgift, värdetull eller standardrecept (beräknad råvarumängd), 2) en rörlig avgift (ECU/kg) eller standardrecept, 3) en rörlig avgift där råvaruinnehållet beräknas efter schablon. Standardrecept har i flera fall utnyttjats för att ge de i EG tillverkade varorna ett överskydd, dvs faktiskt ingående råvarumängd har understigit den schablonmässigt beräknade. Exporten erhåller bidrag vanligtvis beräknad efter faktisk råvarumängd. Några varor som ej kan hänföras till livsmedel ingår, t ex vissa kemikalier och läkemedel, smörjmedel och pappersvaror.

¹⁰ Gröna växelkurser, tillsammans med s k monetära utjämningsbelopp, är ett system för att korrigera för växelkursförändringar bland EG-länderna (se Jordbrukspolitik och EG, 1991, för en närmare beskrivning).

MacSharry-planen

Våren 1992 fattade EGs ministerråd det formella beslutet att revidera CAP (The Common Agriculture Policy). Det övergripande målet är en bättre balans på marknaden för att nerbringa kostnaden för CAP. De traditionella regleringarna kommer dock att finnas kvar, men stödnivån minskas. Under 1980-talet var EG samtidigt världens största exportör och importör av livsmedel. Problemen avspeglar sig i konstanta överskott som har resulterat i kostsamma smörberg, mjölkhav etc. Reformförslaget har preciserats i den s k MacSharry-planen som innebär en reformering av EGs jordbrukssektor under perioden 1993/1994-1996/1997. Reformförslaget täcker 75 procent av EGs jordbruksprodukter och de största förändringarna förväntas på spannmålssidan medan animalieproduktionen påverkas mindre.¹¹

MacSharry-planen innebär att ersättningen till spannmålsproducenter kommer att sänkas med 30 procent under en 3 årsperiod.¹² Detta kompenseras med ett arealbidrag under förutsättning att minst 15 procent av åkermarken läggs i träda. För mjölkproducenter kommer kvoterna att minskas. Andra instrument i MacSharry-planen är ökade möjligheter till förmånlig pension samt stöd till mer miljövänlig produktion.

Huvudprincipen i den nya jordbrukspolitiken är alltså en omfördelning från prisstöd till arealbidrag, dvs ett inkomststöd. En målsättning har varit att prioritera småbönder vilket på rent ekonomiska grunder är inkonsekvent eftersom man då främjar produktion av de minst effektiva enheterna. Länder med relativt stora enheter och komparativa fördelar i jordbruksproduktionen som t ex England, Holland och Danmark, missgynnas av förslaget. MacSharry-planen

¹¹ Produkter som inte ingår är t ex olivolja, frukt och grönsaker.

¹² Det riktpolis som beräknats för 1997 uppskattas ligga på samma nivå som ett stabiliserat världsmarknadspris.

innebär dessutom att kostnaderna för CAP kommer att stiga fram till 1997 för att därefter falla. En väsentlig del i förslaget är att marknadssituationen slår igenom i prisbildningen, dvs utbudet kommer att påverka prisnivåerna. Den globala betydelse som EGs jordbrukspolitik har visas bl a av en amerikansk studie som hävdar att marknadsbalans inom EG på jordbruksprodukter leder till stigande världsmarknadspriser 1997-2000 (Center for Agricultural and Rural Development, Iowa University).

Konsekvenser av ett medlemskap

För svenskt vidkommande skulle ett medlemskap i EG medföra att Sveriges livsmedelsindustri utsätts för verklig konkurrens i samtliga led, särskilt i primärleden. Frihandelsprincipen kommer då att omfatta alla livsmedelsprodukter inom EG medan prisutjämnningen (RÅK) kvarstår gentemot tredje land. På kort sikt innebär detta en ökad import från EG-länderna. Huruvida detta kommer att motsvaras av ökade marknadsandelar i EG för svenska producenter, dvs en ökad svensk export, är mer osäkert och kommer under alla omständigheter först att uppstå på lite längre sikt.

Särskilt i primärledet, där kostnaderna idag är betydligt lägre inom EG, måste en svensk kostnadsanpassning genomföras. Sveriges producenter måste inrikta sig på varor med hög förädlingsgrad. Ett medlemskap innebär också att Sverige anpassas till EGs regleringssystem, vilket jämfört med dagsläget framför allt skulle öppna exportmöjligheter till tredje land. Även denna export är underkastad viss marknadsanpassning och utgörs sålunda ej av en mekanisk beräkning av prisskillnader mellan interventionspris och tröskelpris. Exempelvis förekommer i vissa fall anbudsförfarande för kvantiteter som ska exporteras.

Av skäl som sämre naturliga förutsättningar (klimat), högre kostnader pga regleringar för t ex foder och djurhållning, dyrare insatsvaror etc, skulle de idag

rådande kostnadsnivåerna leda till att svensk livsmedelsindustri får svårt att klara konkurrensen med EG-länderna, särskilt i animalieproduktion. Jämfört med den svenska jordbruksreformen kommer dock den totala ersättningsnivån för spannmålsodling att vara högre i EG i slutet av övergångsperioden (SOU 1992:87). Ett medlemskap i EG ökar således förutsättningarna att bedriva spannmålsodling i Sverige. Prisnivåerna kommer dock även i detta fall att pressas ned, med motsvarande påfrestningar för lönsamheten. De reduceringar i kostnaderna som skulle uppstå pga billigare insatsvaror räcker inte för att kompensera för priset. Under t ex 1990 var priserna i EG på spannmål och griskött ca 30 procent lägre än i Sverige. De automatiska kostnadssänkningar som ett medlemskap då hade inneburit begränsas till 2-3 procent på spannmålssidan och drygt 10 procent i grisköttsproduktionen (LRF 1992). Dessutom var lönsamheten i både animalieproduktionen och spannmålsodlingen redan tidigare låg jämfört med flertalet länder i EG (Jordbruksverket 1992:7). I tabell 3 visas den skattade priseffekten i producent- respektive konsumentled i EFTA-länderna vid ett inträde i CAP. Skulle dessutom Öststaterna få tillträde till den inre marknaden - vilket är synnerligen angeläget eftersom detta är ett av de få områden där deras export på kort sikt kan öka - kommer prisnivåerna att ytterligare sänkas (tabell 4).

Följaktligen är en rationalisering och en omstrukturering nödvändig för att höja effektiviteten och pressa ner kostnaderna till EGs nivå. I synnerhet som Sverige kan förväntas vara en intressant exportmarknad för EG-länderna. Konsumenterna är vana att betala höga priser för livsmedel. Färsvaror har visserligen ett begränsat naturligt skydd på den lokala marknaden, dels på grund av begränsad lagringsbarhet, dels på grund av att konsumenterna ofta föredrar lokala eller nationella varumärken och produkter. Oförändrade skillnader i kostnadsläget mellan Sverige och andra europeiska livsmedelsproducenter kommer dock att leda till en stor utslagning i främst primärledet medan sekundärledet får tillgång till billigare råvaror.

3. Livsmedelsindustrins struktur

Primärledet har behandlats i avsnitten ovan och berörs inte mer i det följande. Framställningen kommer istället att koncentreras på de mer industrialiserade delarna av livsmedelsindustrin. Dels belyses struktur, lönsamhet, produktivitet och internationaliseringen, dels studeras de olika branscherna ur ett EG-perspektiv. I den mån internationella data är tillgängliga kommer jämförelser med andra länder att göras.

3.1 Lönsamhet och internationalisering

Den övergripande utvecklingen av svensk livsmedelsindustri framgår av tabell 5-6. Perioden 1970-1990 karaktäriseras av en förhållandevis stark koncentration. Exempelvis har antalet arbetsställen minskat med 50 procent för matvaruindustrin och hela 80 procent för dryckesvaruindustrin. Det är också inom den senare som sysselsättningsminskningen varit störst, medan antal anställda i hela livsmedelsindustrin minskat med endast 9 procent. Bland de olika delbranscherna har särskilt - bortsett från dryckesvaruindustrin - bageri, mejeri, fisk/fiskkonserver minskat vad avser antal arbetsställen. Beträffande sysselsättningen är förändringarna inte alls lika stora vilket indikerar att det finns utrymme för ytterligare rationaliseringar.

Strukturomvandlingen har pågått i 20 år - dock i en låg takt relativt övrig tillverkningsindustri - och pågår fortfarande. Jämfört med Europas livsmedelsindustri är de svenska företagen fortfarande små. Bland de 70 största företagen i Europa fanns i slutet av 1980-talet 13 livsmedelsföretag representerade, varav 2 företag också återfanns bland de 10 största företagen. Dessa 2 företag har vardera en omsättning som överstiger 200 miljarder kronor per år. Flera av de stora europeiska företagen uppvisar också en spektakulär tillväxt, företrädesvis genom uppköp av andra företag.

Den tilltagande koncentrationen inom produktionen har förstärkts av en motsvarande utveckling inom handelsledet - grossist såväl som detaljistledet - där ICA, KF och DAGAB kontrollerar ca 75 procent av marknaden. Detta är avsevärt högre än inom t ex Danmark. Sverige har också en relativt liten andel lågprisbutiker även om dessa verkar vara på stark frammarsch.

Samtidigt har livsmedelsföretagens rörelsemarginal varit krympande under 1980-talets senare hälft. Parallellt med att de 10 största företagen ökade sin omsättning med ca 35 procent halverades bruttomarginalen (tabell 7). Sysselsättningen växte under samma period med knappt 10 procent i dessa företag vilket indikerar en ökad produktivitet. Som framgår av tabell 8 ligger vinstmarginalerna i de mest lönsamma svenska livsmedelsföretagen betydligt under nivåerna i några stora, multinationella livsmedelsföretag. Det är dessa som i framtiden i hög utsträckning kommer att vara de svenska företagens konkurrenter. Inte oväntat så återfinns de mest lönsamma svenska företagen i branscher som utsatts för konkurrens och som tillverkar relativt högförädlade produkter.

Den starka förankringen till Lantbrukskooperationen pekar på problem i en avreglerad marknad. Knappt 50 procent av saluvärdet i livsmedelsindustrin kan således hänföras till Lantbrukskooperationen och marknadsandelar på upp till 75-90 procent är inte ovanligt i de delar som ligger närmast primärproduktionen. Bland övriga producenter svarar Procordia AB (Pripps, Felix, Abba, Lithells m fl) för ca 15 procent av saluvärdet medan KFs andel uppgår till ca 10 procent. Övriga 25 procent är spridda på import och tillverkning av privata, mindre, företag. Den nära kopplingen till jordbruksledet i den kooperativa delen av livsmedelsindustrin innebär sannolikt en belastning som kan försvåra rationella och snabba beslut. Det är följaktligen viktigt att åtgärder genomförs som möjliggör att Lantbruks-kooperationens industridel frigörs från jordbruksledet.

I en rapport framtagen av Lantbrukets Utredningsinstitut (LUI) 1992 visas att

livsmedel i Danmark, som tillsammans med norra Tyskland och Holland blir bland de främsta konkurrenterna till de svenska producenterna, är genomsnittligt ca 15-20 procent lägre än i Sverige. Skillnaden i lönekostnader ligger på ungefär samma nivå utan att detta avspeglas i en högre produktivitet i de svenska anläggningarna (tabell 9).¹³ På samma sätt kan skillnader i kostnadsnivåer redovisas för i princip hela förädlingskedjan. Råvarupriserna är generellt högre, liksom handelsmarginalerna i slutledet. Effektiviteten i de danska anläggningarna stöds också av jämförelser med producenter i Nordtyskland.

I relation till övrig tillverkningsindustri har internationaliseringen inom svenska livsmedelsföretag varit nästan obefintlig (tabell 10). Trots den markanta ökning som skett under senare år (från 6 till 191 miljoner kronor), svarar livsmedelsindustrin inte ens för en halv procent av de totala utlandsinvesteringarna 1991. Likaså är exporten blygsam och har som andel av den totala svenska exporten dessutom sjunkit under 1980-talet medan importen förhållit sig mer konstant. Resultatet är en försvagad handelsbalans för livsmedelsindustrin (tabell 11). Beträffande exportens fördelning på regioner kan konstateras att EG och EFTA utgör de viktigaste marknaderna medan importen till stor del sker från andra regioner (tabell 12). Den övergripande bilden är en blygsam internationalisering i livsmedelsindustrin.

Avslutningsvis kan sägas att utvecklingen i Europa och USA under de senaste decennierna präglats av en stark strukturomvandling som lett till en ökad koncentration, högre internationaliseringsgrad och lönsamhet, kombinerat med kraftiga marknadsföringsinvesteringar. Mindre företag som främst leverar färskvaror har hävdat sig relativt väl i denna process (Braunerhjelm 1990). De mellanstora företagen är de som antingen blivit uppköpta och inlemmade i större

¹³ I en nyligen publicerad studie konstateras att prisskillnaderna under senare tid minskat till 14 procent (Bohlin-Swedenborg 1992). Kronans fall har medfört att skillnaderna är ännu mindre idag.

företag eller tvingats lämna marknaden därför att konkurrensen varit för hård. Den större delen av de svenska livsmedelsföretagen befinner sig i detta segment.

3.2 Branschvisa effekter

Den största branschen mätt i termer av saluvärde är slakt/charkuteribranschen, följt av mejerisidan medan förädlingsvärdet toppas av mejeri-, bageri- och dryckesvaruindustrin (tabell 5). Inom EG råder ungefär samma rangordning (se Jordbruksverket 1992:7).

Inom livsmedelsindustrin är endast tre branscher i egentlig mening konkurrensutsatta, nämligen chokad/konfektyr-, bageri- och dryckesvaruindustri. I EG är livsmedelsindustrins produkter, tillsammans med grönsaker och trädgårdsprodukter, fritt handlade till skillnad från jordbruksprodukter.

Slakt- och charkuteriindustrin har genomgått en kraftig strukturomvandling de senaste 20 åren i Sverige. Lantbrukskooperationen kontrollerar 80 procent av slakten (Slakteriförbundet och regionala dotterbolag), 50 procent av styckningen och 30 procent av charkvarutillverkningen. KFs delar är mer blygsamma utom i charkvaruledet där KF svarar för ca 20 procent. Ett utmärkande drag är alltså att den "privata" andelen till större delen återfinns inom de mer högförädlade leden. Trots den starka ägarmässiga koncentrationen på slakterisidan är de svenska slakterierna småskaliga jämfört med t ex Danmark.

För slakteribranschen förväntas en ökad koncentration sammanfalla med en nerdragning av produktionen med ca 15-20 procent. Konkurrensen kommer på sikt att öka även om EES-avtalet inte innebär några större förändringar. Dock kommer hygienkraven att bli strängare och idag beräknas omkring 10 slakterier och 20 styckningsanläggningar nå upp till de nya kraven. Likaså kommer tillsatser att tillåtas, åtminstone i importen. Följden kan bli ökad import av produkter som

idag är förbjudna om inte svenska företag ges samma möjligheter. Koncentreras importen tidsmässigt och till samma varusortiment kan ett icke obetydligt konkurrenstryck uppstå inom vissa delar i branschen. En EG-anslutning ger väsentligt ökad konkurrens men också ökade exportmöjligheter genom EGs exportsubventioner.

Under budgetperioden 1991-1994 kommer ett övergångssystem för nötkött och griskött att införas. Subventioneringen av exporten kommer att fortgå under övergångsperioden. De viktigaste marknaderna är Mexiko och USA, endast en liten andel går till EG. Nötköttspriset beräknas dock falla med ca 15 procent under dessa tre år. Grisstödet kommer också att minska vilket leder till försämrad lönsamhet i näringen.¹⁴ Sänkta inlösenpriser på spannmål ger visserligen lägre foderpriser, men det räcker inte för att kompensera inkomstbortfallet. Produktiviteten är betydligt lägre än i danska slakterier vilket bl a beror på regleringar avseende bandhastighet (i Sverige 180 svin/timme, i Danmark 300 svin/timme). Stordriftsfördelarna är betydligt bättre utnyttjade i de danska slakterierna och kostnadsnivån ca 30 procent lägre än i Sverige. Samma förhållande råder inom styckningsindustrin, där enbart kostnaderna för arbetskraft är 37 procent lägre i de danska anläggningarna (LUI 1992).

Mejeribranschen domineras helt av lantbrukskooperationen genom SMR och dess 9 mejeriföreningar. De viktigaste produkterna är traditionella mejerivaror, dvs färskvaror, men komplementära produkter som yoghurt, juicer m m tenderar att bli allt viktigare. Inom EG är prisskillnaderna störst för de traditionella färskvarorna pga dels nationella preferenser, dels den begränsade lagringsbarheten. Det naturliga skydd som en färskvara åtnjuter ska dock inte

¹⁴ Under 1992 har avräkningspriset (producentpriset) för griskött fallit med ca 20 procent. Anledningen är att det kraftiga prisfallet hos danska producenter. För att inte styckarna ska övergå till dansk råvara måste det inhemska priset följa med neråt. Detta illustrerar den typ av spänningar som kan uppstå inom Lantbrukskooperationen som dominerar båda dessa led.

överdrivas. Transporter från Danmark når större delarna av södra och mellersta Sverige inom 8-10 timmar och utgör därmed ett faktiskt konkurrenshot.

Den konkurrenskraftiga danska produktionen visas av att Danmark sedan lång tid tillbaka är en betydande exportör av mejeriprodukter, omkring 70 procent av produktionen säljs på utlandsmarknaderna. Jämfört med Danmark är råvarupriset betydligt högre i Sverige. Skillnaderna anses bl a bero på att danska producenter agerar på en mer konkurrensutsatt marknad där särskilt Tyskland är en viktig aktör.

Bland övriga produkter som räknas till mejerisidan är särskilt ost en viktig produkt. Här kommer EES-avtalet att medföra vissa effekter genom ökade handelskvoter. Idag exporteras ca 1000 ton ost, främst till länder utanför EG (USA, Australien m fl), medan EGs andels av exporten uppgår till mellan 5-10 procent. Den svenska importen från EG är däremot betydande och kan förväntas öka. Exempelvis har det danska företaget MD Foods uppgett att de siktar på en 10-procentig marknadsandel i Sverige. Eftersom danska ostproducenter uppvisar en dubbelt så hög produktivitet som de svenska förefaller detta vara en rimlig målsättning.

Matfett, ägg, yoghurt m m kommer inte heller nämnvärt att påverkas av ett EES-avtal. På sikt kommer dock konkurrensen att öka. Som ett exempel på produktivitetsskillnader kan nämnas att en enda yoghurtanläggning i Tyskland producerar mer än Sveriges samtliga anläggningar. Beträffande äggproduktion redovisar de danska producenterna en betydligt högre produktivitet och lägre kostnader per producerad enhet (ca 25 procent). Mot bakgrund av att transportkostnaderna till stora delar av Sverige uppgår till ca 5 procent av produktionskostnaden kommer en avreglerad marknad medföra en avsevärt hårdare konkurrens i äggnäringen.

EES-avtalet ger små effekter på de traditionella mejerivarorna medan ett EG-medlemskap leder till kraftigt ökad importkonkurrens. I primärledet hade lönsamheten varit ännu lägre om Sverige hade varit medlem i EG 1990. EGs reformerade jordbrukspolitik förväntas dock leda till en förändring. Sänkta kvoter kommer mer än väl att kompenseras av direktbidrag (kobidrag), särskilt till de mindre enheterna. Likaså kommer de negativa effekterna av en sänkning av interventionspriset att kompenseras av lägre foderpriser.

Kvarn- och bageriindustrin karaktäriseras av en hög grad av såväl horisontell som vertikal integration. Särskilt kvarnindustrin i Sverige har en jämförelsevis bra struktur. Den är mer koncentrerad än i Danmark och det är en industri där betydande skalekonomier uppstår på anläggningsnivå. Industrin karaktäriseras av fåtalskonkurrens där de viktigaste aktörerna är AB Nordmill och Kungsörns AB.

Även bagerinäringen har genomgått en omfattande omstrukturering. I jämförelse med andra svenska livsmedelsbranscher är dock antalet mindre företag förhållandevis stort. Bland de dominerande företagen märks bland andra Skogaholms AB, Pågens AB, Wasa och Göteborgs Kex. Så kallade leveransbagerier dominerar marknaden och svarar för ca 85 procent av produktionen. Detta är nästan dubbelt så mycket som i Danmark där motsvarande siffra är omkring 50 procent, dvs Danmark har betydligt fler mindre företag.

Den svenska kostnadsnivån inom bagerinäringen överstiger med bred marginal den danska. Detta förklaras bl a av högre distributionskostnader p g a av längre avstånd, högre arbetskraftskostnader, specialregler som rör t ex datummärkning och tillsatser i både slutprodukten och insatsvarorna. En stor del av dessa regler försvinner i och med EES-avtalet. Det är dock sannolikt att vissa av dem kommer att bibehållas på frivillig väg av näringen eftersom de numera betraktas som en

konkurrensfördel, t ex bakdagsmärknigen. En ytterligare förklaringsfaktor till de lägre kostnaderna i Danmark är den högre specialiseringen vid danska bagerier och den betydligt hårdare konkurrensen. Ett EG-medlemskap väntas förstärka koncentrationen och specialiseringen vid svenska bagerier.

En förhållandevis stor handel råder inom näringen. För vissa produkter som klassificeras till denna bransch är importandelen 100 procent (ris). Andra varor med hög importandel är pasta (50 procent), musli, flingor m m (60-70 procent) medan brödimporten ligger strax under 10 procent. Samtliga produkter omfattas av det svenska RÅK-systemet och EES-avtalet kommer inte få någon större inverkan på industrin.

Dryckesvaruindustrin präglas också av stark koncentration och fåtalskonkurrens. Inom bryggerinäringen uppgick antal arbetställen 1970 till drygt 150, vilket 20 år senare hade reducerats till 24. Dominerande aktörer är AB Pripps Bryggerier (Procordia), Spendrup Bryggeri AB och Falcon AB (Unilever). Lokala tillverkare skyddas ofta indirekt genom sina distributionssystem och krav på återanvändning av dricksglas. Detta har lett till att licenstillverkning är vanligt förekommande inom branschen och ofta ersätter import. Direktimporten har dock ökat vilket tenderar öka konkurrensen. Av den totala konsumtionen av öl importeras ca 10 procent medan motsvarande siffra för läskedrycksimporten är ca 3 procent. Omkring 2 procent av bryggeriproduktionen exporteras.

EES-avtalet kommer att innebära vissa exportlättnader genom att malttullen avskaffas. Mineralvatten blir dessutom en frihandelsvara. I EG är bryggerinäringen den tredje största branschen inom livsmedelsindustrin och ett medlemskap kommer att öka konkurrensen för Sveriges producenter. Inom EG är bryggerierna betydligt mer specialiserade än de svenska företagen.

Avslutningvis kan nämnas att statens monopol avseende vin- och spritförsäljning

är oförenligt med EGs stadgar för detaljistförsäljning. Däremot är situationen mer oklar beträffande grossistmonopolet eftersom det ej påverkar den gränsöverskridande handeln. Å andra sidan strider monopolet mot konkurrensreglerna i EES-avtalet. Sannolikt öppnar sig en ny marknad för privata aktörer som bör kunna exploateras av företagen inom dryckesvaruindustrin. Exempelvis har Spendrups redan bildat ett bolag för vinimport.

Konservindustrin omfattar främst grönsaker, fisk och köttprodukter. Även djupfrysta produkter kan hänföras till denna kategori. Inom Europa har denna tillverkning uppvisat en stadig tillväxt under senare år och beräknas i framtiden fortsätta växa med ca 5 procent per år. Industrin är koncentrerad till södra Europa och konkurrensen mellan EGs interna producenter - men även externa - är påtaglig. I Sverige uppgick marknaden 1990 till knappt 9 miljarder kronor.

Branschen kännetecknas av ett relativt högt förädlingsvärde där råvaruprisets andel är relativt liten i förhållande till arbetskraftskostnader, marknadsföring och emballage. Produktionen är sammansättningsinriktad och en viktig konkurrensfaktor är de relativa tillverkningskostnaderna, dvs ersättningen till arbetskraft och kapital. Avgörande är dock varumärkeskonkurrens. Ofta föreligger en stark nationell preferens för inhemska varumärken.

EES-avtalet medför få förändringar för branschen. Först i och med en EG associering ökar konkurrenstrycket. Utländska varumärken, särskilt kända "eurobrands", förväntas öka sina andelar i svenska butiker. Den avgörande konkurrensfaktorn kommer dock vara tillgång till ett inarbetat och känt, i regel svenskt, varumärke. För dessa öppnas samtidigt en mycket stor potentiell utländsk marknad.

Choklad- och konfektyrindustrin är en av de mest konkurrensutsatta branscherna. Ett fåtal stora aktörer (Marabou AB (Freia-Phillip Morris), Cloetta AB, Fazer

AB, Ahlgren AB (Procordia), Svea Choklad AB, Nordchoklad AB m fl) dominerar branschen. Inslaget av utlandsägda företag är förhållandevis stort. Likaså är importen omfattande och uppgår till ca 30 procent av tillförseln. En stark nationell preferens styr konsumenternas köpvanor och väl inarbetade varumärken är en helt avgörande konkurrensfaktor.

Den europeiska chokladmarknaden kontrolleras till 70 procent av 5 företag (Néstle, Masterfoods, Jacobs-Suchards, Ferrero och Cadbury). Såväl EES-avtalet som ett EG-medlemskap kommer att ha en relativt begränsad effekt på branschen, dels för att den redan varit utsatt för internationell konkurrens, dels på grund av konsumenternas starka preferenser för nationella produkter.¹⁵ Således uppgår exportandelen - som ökat snabbt under 1980-talet - till 30 procent av saluvärdet, en för livsmedelsindustrin mycket hög andel.

Övriga branscher. Effekterna för övriga branscher är obetydliga. Frukt och grönt har t ex redan en importandel på ungefär 90 procent.

Handelsledet. Svensk livsmedelshandel omsätter ca 150 miljarder kronor per år (1990). För hushållen uppgår drygt 20 procent av budgeten till inköp av livsmedel vilket motsvarar ca 114 miljarder kronor (1990). Livsmedelspriserna har trendmässigt ökat mer än KPI. 1988 bröts dock denna trend och de senaste åren har utvecklingen av livsmedelspriserna understigit KPI och konvergerar därmed mot mer internationella nivåer.

Handelsledet präglas av en mycket stark koncentration och dagligvaruhandeln kontrolleras till 45 procent av ICA medan KFs och DAGABs andel uppgår till 25 respektive 16 procent. En försiktig internationalisering har påbörjats där ICA

¹⁵ För choklad- och konfektyrbranschen kommer dock det nya RÅK systemet medföra väsentligt reducerade importavgifter. Detta kommer dels öka importkonkurrensen, dels förbättra exportmöjligheterna.

varit mest aggressivt genom sina uppköp i Norge (Staff koncernen) och deltagandet i Associated Marketing Services (AMS).

De vertikala bindningarna till det lika hårt koncentrerade grossistledet är mycket starka och begränsar effektivt konkurrensen mellan blocken. Men även de horisontella bindningarna inom respektive grupp är påtagliga och tar sig uttryck i prissamverkan o d. Till detta kommer etableringshinder pga kommunala lagar och förordningar (vilka inte påverkas av ett EES-avtal).

I slutet av 1980-talet etablerades också en större andel renodlade lågprisbutiker som idag svarar för ca 5 procent av marknaden. Till stor del ägs dock dessa av de tre stora blocken. Det är troligt att inslaget av lågprisbutiker kommer att öka, exempelvis har ICA nyligen annonserat att en satsning på lågprisbutiker skall ske. Som jämförelse kan nämnas att lågprisbutiker har ca 20 procent av marknaden i Danmark. Detta kommer på sikt att öka konkurrensen i detaljistledet.

4. Strategier för 1990-talet

De svagheter som framkommer inom livsmedelsindustrin är de som vanligen behäftar hemmamarknadsbranscher. Brist på konkurrens och ett lågt omvandlingstryck har hämmat produktivitet och effektivitet. Problemen inom svensk livsmedelsindustri kan hänföras till två strategiska faktorer: kompetens och internationalisering. Dessa faktorer är av central betydelse i en konkurrensmarknad, men också förenade med betydande investeringskostnader.

Konkurrenssituationen. Såväl på bransch- som på företagsnivå kommer omstruktureringen av svensk livsmedelsindustri att fortsätta. Omvandlingstrycket drivs på av det förestående medlemskapet med EG och en förväntad ökad konkurrens från Östeuropa. Uppskattningar som gjorts tyder på att svensk livsmedelsindustri måste bantas med 20-25 procent med betydande konsekvenser

för sysselsättningen.¹⁶ Jämfört med Europa har Sverige små företag medan de europeiska företagen i sin tur är små i jämförelse med USA. Livsmedelsföretagen i Europa är i regel mer internationaliserade och arbetar ofta utifrån en EG-täckande strategi.¹⁷ Den dynamiska utvecklingen inom Europa kommer alltså att fortgå, särskilt i de sydligare länderna. Trots de stora företagsaffärer som genomförts de senaste åren visar företagen god lönsamhet.¹⁸

Konkurrenstrycket kommer att drivas upp på den inhemska marknaden, i synnerhet i de södra och mellersta delarna av Sverige. Företagen måste i första hand positionera sig inför ett svenskt EG-inträde medan EES-avtalet har mindre effekter. Denna utveckling kommer att förstärkas under de närmaste åren, med fokusering på den inhemska marknaden. I förberedelserna inför den inre marknaden är det viktigt att redan nu etablera kontakter och produktion inom EG. Det är endast genom att delta på dessa framtida marknader som de kunskaper som krävs för att klara konkurrensen under 1990-talet kan vinnas. Viktiga ingredienser i anpassningen till Europa blir samarbetsavtal, fusioner och företagsförvärv i EG.

En affär i omvänd riktning genomfördes av det danska företaget Danisco, med en omsättning på 13,5 miljarder kronor (1991), som nyligen förvärvade Sockerbolaget från Procordia. Det kan ses som en integrering bakåt för Danisco,

¹⁶ Detta är sannolikt en lågt skattad förändring. Jämför t ex med Percy Barneviks uttalande (vintern 1993) att rationaliseringspotentialen för europeisk verkstadsindustri uppgår till 20 procent i termer av antalet sysselsatta. Uttalandet kan givetvis inte tolkas bokstavligen men indikerar enorma effektiviseringsmöjligheter. Detta för en industri som i stora delar varit utsatt för internationell konkurrens!

¹⁷ I en stickprovsundersökning av 46 livsmedelsföretag i EG visade det sig att över 50 procent hade verksamhet i mer än ett land (Lundberg-Nilsson, 1989).

¹⁸ Ett exempel är Nestlé som bl a förvärvat Buitoni (pasta), Rowntree (choklad) och Perrier (mineralvatten).

som redan är starkt internationaliserad och bland Europas största producenter av djupfrysade grönsaker. Sannolikt kommer utländska direktinvesteringar i Sverige inom livsmedelsindustrin att tillta, särskilt om hela Norden går med i EG. Ett exempel är Phillip-Morris köp av hemmamarknadsstarka Freia-Marabou och Unilevers starka expansion i Sverige under 1980-talet med inriktning på förvärv av starka varumärken.

Internationaliseringen blir följaktligen allt viktigare för de svenska företagen där Norden ofta utgör en naturlig bas för den fortsatta expansionen i Europa, inklusive Östeuropa. Enligt teorin om företagets direktinvesteringar måste en lyckad internationalisering baseras på någon särskild kompetens eller produkt hos företaget. Givetvis måste även ett livsmedelsföretag besitta management- och marknadsföringskompetens m m, men situationen är något annorlunda än för andra tillverkningsföretag. Ofta bottnar konkurrenskraften för livsmedelsföretag i tillgång till ett väletablerat varumärke eller effektiva distributionskanaler vilket gör att en internationalisering av verksamheten (t ex genom förvärv av ett varumärke) många gånger är en förutsättning för att få tillträde till den utländska marknaden.

Internationaliseringsstrategierna för svenska företag beror på var deras kompetens och specialisering finns idag. Ligger man i lågprissegment är det viktigt att investera i lågprisländer, t ex Östeuropa, eller att komplettera och uppgradera produktionen mot mer specialiserade, nisch-inriktade produkter.¹⁹ Exporten

¹⁹ Ett exempel på en lyckad internationaliseringsstrategi och expansion ur en krissituation är de satsningar som genomfördes av det holländska företaget Ahold, Europas största livsmedelskedja. En hårdnande konkurrens ledde till att företaget tappade andelar och vinsten föll. För att kompensera sig för minskade hemmamarknadsandelar satsade företaget på utlandsmarknaderna, särskilt USA. Behovet av ständig anpassning ledde till att företaget initierade bildandet av upphandlingsorganisationen AMS (Associated Marketing Service) för att öka förhandlingsstyrkan gentemot den alltmer koncentrerade förädlingsindustrin.

måste inriktas mot mer nischbetonade, högförädlade varor, där kvalitet och miljöaspekter kan bli viktiga konkurrensfaktorer. Även vid ett medlemskap i EG är export av primärprodukter till EG inte trolig, däremot till tredje land. De i europeisk jämförelse höga kapital- och arbetskraftskostnaderna försvårar konkurrens från svenska producenter i lågprissortimenten. Prisjämförelser görs ofta med Danmark för att belysa svenska företags möjligheter, men i många fall är priserna ännu lägre på så pass närbelägna marknader som Holland och Tyskland.

Som påpekats tidigare är redan koncentrationen inom handeln långt driven och utvecklingen här kommer också att få återverkningar på hela livsmedelsindustrin. Exempelvis har ICA etablerat ett internationellt samarbete beträffande inköp i Europa genom sitt deltagande i AMS (Associated Marketing Services). Detaljhanden i Europa satsar allt mer på egna varumärken, tillsammans med "eurobrands" (Unilever, Nestlé m fl), medan svaga, okända varumärken slås ut. Eurobrands prognosticeras att öka sin andel i svenska butiker från idag 10 procent till omkring 20 procent. Direktleveranser från Europa kan också förväntas öka i och med att transportsektorn avregleras och möjliggör transporter till lägre kostnader.

Att utveckla nischprodukter kräver såväl stora marknadsinvesteringar som investeringar i forskning, utveckling och utbildning. År 1989 satsade livsmedelsindustrin 0,25 procent av omsättningen på FoU vilket är en mycket låg nivå i jämförelse med andra branscher i Sverige (NUTEK 1992). I ett internationellt perspektiv ligger dock inte svensk livsmedelsindustri efter i detta avseende, utom i jämförelse med Danmark och de större multinationella företagen. Även inom EG genomförs satsningar på livsmedelsforskning, t ex inom programmen ECLAIR (European Collaborative Linkage of Agriculture and Industry through Research) och FLAIR (Food-Linked Agro-Industrial Research) med en sammanlagd budget på 750 miljoner kronor 1988-1993.

Satsningar på särskilt FoU, men även marknadsföring, får genomslag först på sikt. Därför blir det svårt att i ett initialt skede kompensera minskade hemmamarknadsandelar pga ökad import med ökad export. Internationalisering och kompetenshöjande åtgärder är dessutom svåra och kostsamma. En hel del av kompetensen måste därför köpas in för att snabbt få in den i företagen. Särskilt viktig blir marknadsföringskompetensen. Dessa satsningar kommer att utsätta företagen för hårda finansiella belastningar. För att klara dessa satsningar måste skalan öka ytterligare i företagen, dvs den inhemska omstruktureringen måste fortsätta.

Dessa krav på omstrukturering sammanfaller med en ökande konkurrens från företag i lågkostnadsländer eller länder med betydligt högre produktivitet, t ex Danmark, och en sämre vinstutveckling i svensk livsmedelsindustri än under tidigare år (tabell 7). Under dessa förhållanden måste kostnadsutvecklingen hållas under kontroll. Utrymmet för ökad ersättning till andra produktionsfaktorer, såväl kapital (ägare) som arbetskraft, är obefintligt och kan i framtiden endast baseras på produktivitetshöjande åtgärder. Antingen ökas effektiviteten, sänks faktorersättningarna eller så slås företagen ut från marknaden. Situationen kan jämföras med den som textilindustrin har befunnit sig i under de senaste decennierna eller svensk underleverantörsindustri idag (Braunerhjelm 1991). Misslyckanden kommer att ske och företag kommer att slås ut, en utveckling som livsmedelsindustrin tidigare varit relativt förskonad från. De företag som kommer att stå väl rustade i slutet av 1990-talet är de som agerar idag, dvs genomför kompetensförstärkande åtgärder och skaffar sig erfarenhet från de internationella marknaderna. För dessa öppnar sig stora möjligheter med Europa som hemmamarknad.

Konkurrensfördelar. Även om Sverige har vissa naturliga konkurrensnackdelar, bl a klimat och avstånd, finns också konkurrensfördelar. Svensk, liksom nordisk, miljö har ett välrenommerat rykte och bör kunna bli en viktig konkurrensfaktor.

Begränsningen av bekämpningsmedel, antibiotika och hormoner är t ex faktorer i primärledet som slår igenom i hela kedjan. I viss mån kan detta även gälla de svenska reglerna för djurhållningen. På marknadssidan har utvecklingen i t ex USA gått mot en större profilering i detaljistledet där affärer med exklusiva och miljö- och näringsriktiga varor kompletteras av renodlade lågprisbutiker.

Inom de mer industrialiserade delarna bör svenskt teknikkunnande ge resultat i t ex bioteknik, genteknik mm, under förutsättningar att resurser avsätts för sådan forskning. Underleverantörer till livsmedelsindustrin inom förpackningsindustrin (PLM, Tetra Pak och Åkerlund&Rausing) baserar just sin internationella konkurrenskraft på en hög teknisk kompetens. Under 1990-talet kommer konkurrensen i allt större utsträckning baseras på teknik- och FoU-kunnande. Ett aktuellt exempel är den s k hälsofilen men även ost-, bryggeri-, bageri- samt choklad- och konfektyrbranscherna väntas kunna extrahera konkurrensfördelar genom ökade forskningsinsatser.

Ägarstrukturen inom svensk livsmedelsindustri utgör en konkurrensnackdel. Särskilt inom de kooperativa delarna måste den industriella delen avskiljas från de primära leden, annars föreligger uppenbara risker för lojalitetskonflikter och byråkratiska beslutsprocesser. En bolagisering där andelarna går att handla på den öppna marknaden måste i det sammanhanget ses som nödvändig. Lantbrukskooperationerna inom andra länder (Danmark och Holland) är under stark omvandling för att renodla en marknadsanpassning.

En jämförelse kan i detta sammanhang göras med effekterna på den danska lantbrukskooperationens mejeriverksamhet av Danmarks inträde i EG 1973. Detta ledde till en intensifierad konkurrens, ökade krav på affärsmässighet och marknadsanpassning i form av produktdifferentiering och distribution m m. Resultatet blev att den traditionella danska mejerikooperationen detroniserades av mer modernt organiserade och snabbväxande mejeriföretag. Utvecklingen efter

1973 präglades av ökad skala och en högre specialisering, en integration av försäljnings- och produktionsled, samt ökad samordning, kontroll och planering. Kort sagt, en helt ny konkurrensstrategi utvecklades.

På ett övergripande plan åligger det naturligtvis politikerna att se till att konkurrensneutralitet föreligger gentemot producenter i EG. Avgifter och skatter måste harmoniseras med konkurrentländernas. Eftersom EGs strukturpolitik tillåter stöd till investeringar i förädlingsledet, regionalt stöd, samt omsättnings- och avvecklingstöd, bör liknande åtgärder åtminstone vara möjliga för svenska livsmedelsföretag. Ett flertal andra länder har också upprättat speciella exportfrämjande organisationer.

Inom primärledet kommer kravet på anpassning att vara hårdast eftersom konkurrensen i stor utsträckning handlar om relativa priser för homogena produkter. Handeln kommer att öka från de idag mycket låga nivåerna. ARLA bedömer t ex att en importandel på 20-25 procent inte är orimlig på mejerisidan. Därför måste produktionen rationaliseras för att konkurrenskraftiga priser ska kunna uppnås. Det innebär att antalet anställda kommer att minska. Enligt LRF planeras en nerdragning av arbetsstyrkan med 15-20 procent och en sänkning av kostnadsnivån med 25 procent fram till 1995.

Intervjuer pekar på att de minsta företagen, som konkurrerar med närhet och flexibilitet, samt de största som har den skala som krävs för satsningar på en internationalisering och ökade marknads- och FoU-insatser, klarar sig bäst. Totalt förutser livsmedelsindustrin att sysselsättningen minskar med omkring 15-20 procent, dvs mellan 9500-13000 personer beräknas förlora sina arbeten i anpassningen till en internationaliserad konkurrens. Den avreglerade transportsektorn inom EG kommer också att minska den nuvarande fördelen av att vara nära marknaden.

Sammanfattningsvis måste den övergripande strategin för livsmedelsföretagen innefatta ett befästade av positionerna inom Sverige, en succesiv internationalisering, eventuellt med Norden som bas, en uppgradering av kompetensen i termer av ökad FoU och utbildning, en bättre utnyttjande av specialiseringsfördelar samt ökade satsningar på marknadsföring och management. Dessa nödvändiga satsningar kommer att påfresta den redan ansträngda lönsamheten i livsmedelsindustrin. Effekterna av ett EES-avtal är begränsade, idag är det snarare den inhemska jordbruksreformen som är av betydelse. Den stora förändringen kommer i och med ett EG-medlemskap.

Tabell 1. Livsmedelssubventioner i EG och EFTA, 1991

| | Invånare | Livsmedels- subventioner, totalt, Mrd USD | Livsmedelssubven- tioner per capita, (USD) | PSE- tal (%) |
|-----------|----------|---|--|-----------------|
| EG | 328,09 | 142 | 433 | 49 |
| Sverige | 8,56 | 3,6 | 421 | 59 |
| Finland | 4,99 | 5,9 | 1182 | 71 |
| Norge | 4,25 | 4,2 | 988 | 77 |
| Österrike | 7,71 | 4,1 | 532 | 52 |
| Schweiz | 6,71 | 6,4 | 954 | 80 |

Källa: OECD 1992, Statistisk årsbok 1993

Tabell 2. Jordbrukets betydelse i EG-länderna och Sverige, 1986

| Land | Areal(ha) per företag | Areal(ha) per sysselsatt | Jordbrukets andel av BNP (%) | Andel sysselsatta inom jordbruk (%) |
|------------------|-----------------------------|--------------------------------|------------------------------------|---|
| Belgien | 14.1 | 13.7 | 2.5 | 2.9 |
| Danmark | 30.7 | 15.9 | 5.0 | 6.8 |
| Tyskland | 16.0 | 8.9 | 1.8 | 5.3 |
| Grekland | 4.3 | 5.6 | 16.6 | 28.5 |
| Spanien | 12.9 | 15.6 | 6.1 | 16.1 |
| Frankrike | 27.0 | 20.5 | 3.7 | 7.3 |
| Irland | 22.7 | 33.8 | 10.2 | 15.8 |
| Italien | 5.6 | 7.8 | 5.0 | 10.9 |
| Lux.burg | 28.6 | 19.7 | 2.6 | 4.0 |
| Holland | 14.9 | 8.2 | 4.2 | 4.8 |
| Portugal | 4.3 | 5.1 | 23.1 | 21.9 |
| St.Britannien | 65.1 | 30.1 | 1.8 | 2.6 |
| Genomsnitt EG | 8.9 | 12.8 | 3.5 | 8.3 |
| Sverige | 28.5 | 85.2 | 1.8 | 2.1 |

Källa:Fakta Europa 1991:2

Tabell 3. Effekter på priser, produktion och konsumtion i EFTA-länderna vid ett inträde i CAP, med respektive utan MacSharry-planen (Beräknat som procentuella förändringar från 1987 års nivåer)

| | Produktion | | Konsumtion | | Producentpriser | |
|----------------|------------|-------|------------|------|-----------------|-------|
| | MacSharry | CAP | MacSharry | CAP | MacSharry | CAP |
| Vete | -11 | -10,6 | 6,9 | 12,7 | -15,2 | -27,8 |
| Övrig spannmål | 2,4 | -6,6 | -9,4 | -8,1 | -1,7 | -16,3 |
| Mejeri | -16,1 | -17,5 | 6,9 | 7,7 | -30,2 | -33 |
| Nötkött | -9,6 | -15,6 | 4,6 | 13,3 | -18,4 | -26,5 |
| Griskött | -1,3 | 7,8 | 16,1 | 14 | -12,2 | -12,3 |

Källa: CEPR 1992

Tabell 4. Effekter på priser, produktion, konsumtion och export i EG och ÖstEuropa vid bildandet av en gemensam marknad
(Beräknat som procentuella förändringar från 1987 års nivåer)

| | Producentpris | Produktion | Konsumtion | Nettoexport |
|------------------|---------------|------------|------------|-------------|
| ÖstEuropa | | | | |
| Vete | 41 | 47 | -2 | 450 |
| Mejeri | 16 | 26 | 0 | 370 |
| Nötkött | 85 | 78 | -23 | 1030 |
| Griskött | 32 | 54 | -13 | 570 |
| EG | | | | |
| Vete | -26 | -21 | 11 | -103 |
| Mejeri | -10 | -5 | 6 | -101 |
| Nötkött | -19 | -18 | 14 | -528 |
| Griskött | -17 | -17 | 17 | -453 |

Källa: Hamilton-Winters 1992

Tabell 5. Arbetställen, sysselsättning, saluvärde och förädlingsvärde för livsmedelsindustrin, totalt och branschvis, 1970-1990

| Bransch | Arbetsställen | | Sysselsatta (1000-tal) | | Saluvärde Mkr | Förädlings- värde, Mkr |
|-----------------------------------|---------------|------|---------------------------|------|------------------|---------------------------|
| | 1970 | 1990 | 1970 | 1990 | 1990 | 1990 |
| Slakt, chark | 266 | 181 | 18.3 | 18.2 | 26 845 | 6 157 |
| Mejeri | 203 | 83 | 8.5 | 9.8 | 17 441 | 3 874 |
| Frukt-, grönsaks- konserver | 50 | 32 | 6.9 | 5.9 | 5.692 | 2.275 |
| Fisk, fisk- konserver | 81 | 44 | 2.8 | 2 | 2 071 | 867 |
| Matfetter | 8 | 7 | 1.4 | 1.3 | 3 675 | 1 110 |
| Bageri | 637 | 257 | 15.8 | 12.9 | 7 993 | 4 694 |
| Socker | 8 | 8 | 2.1 | 1.8 | 2 497 | 845 |
| Choklad-, konfektyr | 51 | 30 | 4.7 | 4.9 | 3 432 | 1 560 |
| Övrig | 60 | 44 | 2.7 | 2.9 | 4 487 | 1 855 |
| Dryckes- varor | 216 | 30 | 7.5 | 4.8 | 8 541 | 4 397 |
| Livsmedel, totalt | 1609 | 734 | 72.0 | 65.2 | 84 887 | 28 817 |

Källa: Sveriges Industri, 1992

Tabell 6. Livsmedelsindustrin i relation till hela tillverkningsindustrin, 1970, 1990

| Andel av tillverkningsindustrin, procent | 1970 | 1990 |
|--|------|------|
| Saluvärde | 15.2 | 12.4 |
| Förädlingsvärde | 9.3 | 9.5 |
| Sysselsatta | 7.9 | 9.1 |
| Arbetsställen | 12.1 | 8.2 |

Källa: Sveriges Industri, 1992

Tabell 7. De 10 största svenska livsmedelsföretagens lönsamhet, omsättning och antal anställda, 1985-1991

| | 1985 | 1986 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Bruttomarginal(%) | 4.4 | 3.0 | 3.4 | 3.2 | 3.1 | 2.2 |
| Omsättning (MKR) | 34668 | 39787 | 44002 | 38606 | 40113 | 47538 |
| Anställda (1000 tal) | 27518 | 33824 | 33511 | 26002 | 26186 | 30059 |

Källa: Sveriges största företag

Tabell 8. Jämförelse av lönsamheten i de största svenska livsmedelsföretagen och några större europeiska livsmedelsföretag, 1991

| Företag | Bruttomarginal | Företag | Bruttomarginal |
|-------------------|----------------|-------------------------|----------------|
| Allied-Lyons | 17.2 | Skanek Ek.För. | 0.1 |
| BSN | 15.7 | Cerealia | 3.9 |
| Cadbury-Schweppes | 14.5 | Pripps Bryggerier AB | 10.5 |
| LVHM | 32.8 | Skogahoms | 4.0 |
| Nestlé | 13.8 | AB Marabou | 10.7 |
| Unilever | 11.1 | Påengruppen AB | 5.2 |
| Procordia Food | 3.5 | AB Felix | 7.0 |

Källa: Sveriges största företag, Affärsvärlden

Tabell 9. Relativa arbetskraftskostnader i tillverkningsindustrin för Sverige och vissa EG-länder, totalt och branschvis, 1990. Sverige = 100.

| Bransch | Sverige | Danmark | Tyskland | Holland | Storbri- tannien |
|----------------------------------|---------|---------|----------|---------|---------------------|
| Verkstads- industrin | 100 | 86 | 101 | 85 | 58 |
| Trävaruindustrin | 100 | 88 | 108 | 82 | 61 |
| Jord- och stenvaruindustrin | 100 | 82 | 90 | 77 | 52 |
| Livsmedels- industrin | 100 | 82 | 90 | 81 | 57 |
| Hela tillverk- ningsindustrin | 100 | 85 | 89 | 92 | 60 |

Källa: LRF, SAF

Tabell 10. Tillverkningsindustrins och livsmedelsindustrins utländska direktinvesteringar (DI), netto, Mkr, 1981-1991

| | Tillverknings- industrin, totala DI | varav i EG | Livsmedels- industrin, totala DI | varav i EG |
|--------------------|---|---------------|--|---------------|
| 1982 | 8544 | 2731 | 6 | 4 |
| 1983 | 11674 | 3155 | 29 | 12 |
| 1984 | 12890 | 4663 | 38 | 13 |
| 1985 | 15696 | 3274 | 443 | 2 |
| 1986 | 26520 | 6397 | 33 | 22 |
| 1987 | 28671 | 10379 | 50 | 34 |
| 1988 | 44275 | 22984 | 193 | 144 |
| 1989 | 63777 | 31809 | 142 | 121 |
| 1990 | 83194 | 63297 | -19 | -19 |
| 1991 | 48229 | 28270 | 191 | 108 |
| Ackumulerat | 342470 | 177439 | 1106 | 441 |

Källa:Riksbanken

Tabell 11. Utrikeshandel med livsmedel och procentuell andel av total utrikeshandel, Mkr, 1980-1991

| | Export | Andel av total export | Import | Andel av total import | Handelsbalans, livsmedel |
|------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------------------------|
| 1980 | 3198 | 2.4 | 9281 | 6.6 | -6083 |
| 1985 | 7318 | 2.8 | 14675 | 6.0 | -7357 |
| 1989 | 6099 | 1.8 | 16621 | 5.3 | -10522 |
| 1990 | 6921 | 2.0 | 17579 | 5.4 | -10658 |
| 1991 | 6620 | 2.0 | 18970 | 6.3 | -12350 |

Källa: Statens Jordbruksverk

Tabell 12. Export och import av livsmedel fördelade på olika regioner och länder, procent, 1990

| | EFTA | EG | Nordamerika | Öriga | Totalt |
|--------|------|----|-------------|-------|--------|
| Export | 26 | 40 | 7 | 27 | 100 |
| Import | 15 | 47 | 8 | 30 | 100 |

Källa: Statens Jordbruksverk

Appendix

Ett medlemskap för Sveriges del i EG har både positiva och negativa effekter. Till de negativa hör övertagande av regleringar och handelshinder som överskrider de nivåer som idag råder i Sverige. Dit hör - jämfört med 1990 års svenska jordbrukspolitiska reform - EGs jordbrukspolitik, CAP. Visserligen har en reformering av CAP påbörjats men fortfarande är jordbruket genomsyrat av olika regleringar och till fri handel i jordbruksprodukter är det mycket långt.

Precis som andra snedvridande handelshinder medför detta negativa välfärdseffekter. Konsumenterna får betala ett högre pris för produkterna, resurser felallokeras och konkurrensen hämmas. Finns det under dessa omständigheter någon anledning för Sverige att anpassa sig till EGs jordbrukspolitik innan vi blivit medlemmar i EG? Ja, förutsatt att följande villkor uppfylls; att det med säkerhet kan antyciperas att Sverige blir medlem av EG, att EGs reglering kvarstår samt att de resurser som friställs vid en ensidig avreglering i Sverige inte kan utnyttjas i annan, mer produktiv verksamhet. Antag att det första villkoret är uppfyllt. Beträffande det andra villkoret beror utveckling dels på GATT-förhandlingarna, dels på om ÖstEuropa tillåts exportera sina jordbruksprodukter till EG. Av de resurser som friställs vid en avreglering i Sverige kan med all sannolikhet arbetskraften sysselsättas i annan, produktivare verksamhet medan det kan ifrågasättas om övriga produktionsfaktorer, särskilt jorden, har ett alternativt användningsområde som - inklusive samhälliga externaliteter i form av öppna landskap - genererar en högre samhällsnytta. Mot bakgrund av detta, och de irreversibiliteter som uppstår om åkrar får växa igen eller alternativa brukningsformer som t ex skogsbruk inleds, kan det finnas skäl att redan innan medlemskapet anpassa den svenska jordbruksregleringen till CAP.

Resonemanget kan illustreras i en partiell jämviktsmodell. I figur 1 faller priserna

på jordbruksprodukter i Sverige vid en ensidig avreglering från regleringspriset $P+T$ till världsmarknadspriset P , produktionen minskar till Q^1 medan konsumtionen ökar till C^1 och importen ökar ($(C^1-Q^1) - (C-Q)$). De statiska välfärdsvinsterna (netto) utgörs av de två trianglarna ABH respektive DEF. Antag nu att de produktionsfaktorer som friställs i jordbruket, särskilt land, inte finner någon alternativ användning. År t efter avregleringen går Sverige med i EG. I och med att Sverige då måste anpassa sig till EGs jordbrukspolitik stiger priserna åter till en nivå ovanför världsmarknadspriserna, $P+T$. Antag att denna nivå är identisk med den som rådde i Sverige innan den ensidiga avregleringen. Det inhemska utbudet (S_t) är helt okänsligt för den högre prisnivån (priselasticiteten är noll) pga de irreversibiliteter som påtalats ovan eller pga att medlemsavtalet begränsar arealen till den som brukas vid inträdet i EG. Välfärdsförlusten av att inte anpassa jordbruket till CAP redan nu uppgår då till triangeln AGB, dvs det producentöverskott som överförs till EGs jordbrukare, men som skulle ha tillfallit de svenska (friställda) produktionsfaktorerna om jordbruksregleringen i Sverige anpassats till CAP redan innan medlemskapet i EG.

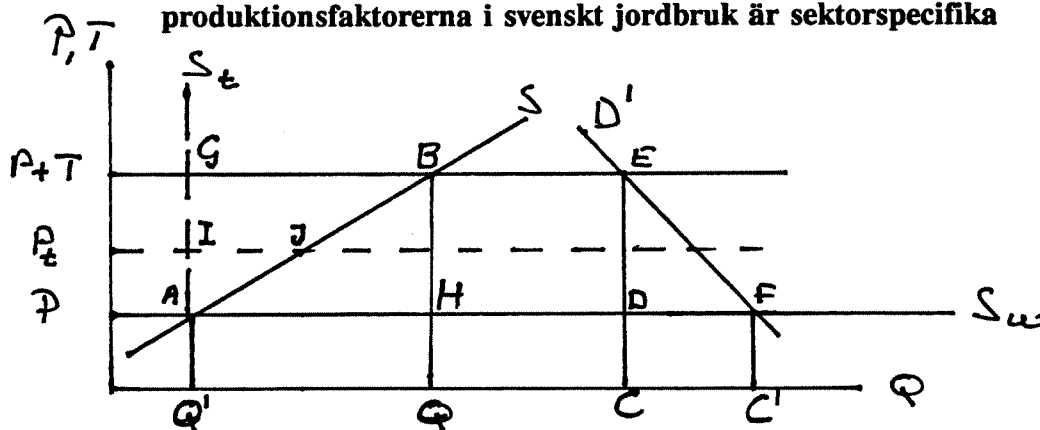
Antag att EGs reformering av CAP leder till höjda världsmarknadspriser, P_t . Den svenska välfärdsförlusten minskar då (triangeln AIJ) men så länge den nya världsmarknadsprisnivån överstiger den tidigare (P) så kommer Sverige - under de ovan gjorda antagandena - att åsamkas en välfärdsförlust.

Positiva externaliteter som härrör från jordbruksregleringen i form av öppna landskap, levande kulturbygder etc, har hållits utanför analysen. Ett grundläggande villkor för att en avreglering ska ha positiva välfärdseffekter är att värdet av dessa externaliteter inte överstiger välfärdsvinsten vid en avreglering (värdet av trianglarna ABC respektive DEF). Sådana externaliteter ökar alltså de välfärdsförluster som eventuellt uppstår vid en ensidig avreglering som beskrivits i analysen ovan. Däremot så finns det säkert styrinstrument som är effektivare

att gå omvägen över jordbruksproduktion.

Notera att resultaten bygger på förhållandevis starka antaganden och att de emanerar ur en statisk, partiell välfärdsmodell. I realiteten befinner sig livsmedelsindustrin i ett synnerligen dynamiskt skede. Den framtida utvecklingen är dock helt avhängig de spelregler som politikerna sätter upp, såväl på en internationell som på nationell nivå. Som visats i tabell 4 skulle t ex en ökad import från ÖstEuropa till EG dramatiskt påverka förutsättningarna för delar av livsmedelsindustrin. Ovanstående illustrerar hur komplex livsmedelsfrågan är och den noggrannhet som krävs innan definitiva slutsatser kan dras avseende omfattningen på olika länders stöd och hur jordbrukspolitiken ska reformeras.

Figur 1. Välfärdseffekter av att Sverige anpassar sin jordbrukspolitik till EGs under förutsättning att Sverige blir medlemmar i EG och att produktionsfaktorerna i svenskt jordbruk är sektorspecifika



$P+T$ = världsmarknadspris plus tull eller tullekvivalent

P_e = världsmarknadspris efter en avreglering av EGs jordbrukspolitik

S = inhemskt utbud

S_w = utbud på världsmarknaden

S_e = inhemskt utbud efter inhemsk avreglering

D' = inhemsk efterfrågan

$C-Q$ = import före inhemsk avreglering

$C'-Q'$ = import efter avreglering

Referenser

- Berglund, S, Reidius, M, 1991, Jordbruket och EG-anpassningen, *Perspektiv Europa*, Nr 1, LRF, Stockholm
- Bohlin, L, Swedenborg, B, 1992, *Mat till EG-priser?*, SNS, Stockholm
- Braunerhjelm, P, 1990, *Svenska Industrieföretag inför EG 1992*, IUI, Stockholm
- Braunerhjelm, P, 1991, Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa, *Forskningsrapport 38*, IUI, Stockholm
- Cecchini, P, 1992, *Europas inre marknad 1992*, SNS, Stockholm
- CEPR, 1992, *Is Bigger Better? The Economics of EC Enlargement*, Monitoring European Integration 3, CEPR Annual Report, London
- Hamilton, C, Winter, L, 1992, Opening Up International Trade with Eastern Europe, *Economic Policy*, vol 14, s 77-116
- Jordbruksverket, 1992, *Fakta om den svenska jordbruks- och livsmedelssektorn*, Jönköping
- Jordbruksverket, 1992, *Internationellt*, Nr 1, Jönköping
- Jordbruksverket, 1992, *Jordbruket i EG*, Rapport 1992:7, Jönköping
- Jordbruksverket, 1992, *Jordbruksreformen i EG*, Rapport 1992:13, Jönköping
- Jordbruksverket, 1992, *Jämförelse mellan äggsektorn i Sverige och i EG*, Rapport 1992:20, Jönköping
- Jordbruksverket, 1992, *Livsmedelsindustrin och EG*, Del 1, Rapport 1992:1, Jönköping
- Jordbruksverket, 1992, *Livsmedelsindustrin och EG*, Del 2, Rapport 1992:12, Jönköping
- Jordbruksverket, 1992, *Utrikeshandel med livsmedel 1989-1991*, Rapport 1992:24, Jönköping
- Jonasson, L, 1989, Intern avreglering och arealersättning - vad händer då med jordbruket?, *Ekonomifakta*, Nr 6, Lantbruksuniversitetet, Uppsala
- Fakta Europa, 1991, *Jordbrukspolitiken och EG*, Allmänna Förlaget, Stockholm
- Gabrielsson, A, 1992, Livsmedelsindustri, i *Sveriges Industri*, Sveriges

Industriförbund, Stockholm

Lindström, L, 1992, *Livsmedelspolitiken i Sverige och Danmark*, Lantbrukets Utredningsinstitut, LUI, Stockholm

Källberg, J, Zetterberg, B, 1992, *Utredning rörande teknikutveckling för svensk livsmedelsindustri*, R 1992:1, NUTEK, Stockholm

Lundberg, P, Nilsson, I, 1989, *Jordbruket i EG*, LRF, Stockholm

OECD, 1992, *Agricultural Policy, Markets and Trends*, Paris

Omställningskommissionen, *Åtgärder för att förbereda svenskt jordbruk och livsmedelsindustrin för EG*, SOU 1992:87, Allmänna Förlaget, Stockholm

Reidius, M, 1992, Om Sverige hade varit med i EG 1990, *Perspektiv Europa*, Nr 3, LRF, Stockholm

Scheutz, C, 1992, *EG och maten*, SAFs internationella sekretariat, Stockholm

SLIM, 1992, *Livsmedelsindustrin i siffror*, Maj

Statistisk Årsbok, 1993, SCB, Stockholm

Storkalas på europeisk livsmedelsindustri, 1992, *Affärsvärlden*, Nr 42

1985-1992, *Sveriges största företag*, Ekonomisk litteratur AB, Stockholm

1992, *Betalningsbalansen*, Riksbanken

1992, *Livsmedel*, Konkurrensverket, Stockholm