

Svensk livsmedelsexport

- analys av vilka som exporterar och vad

Livsmedelsekonomiska institutet
Box 730
220 07 Lund
<http://www.sli.lu.se>
Eva Kaspersson
Joakim Gullstrand
Christian Jörgensen
Jenny Lövbom
Ewa Rabinowicz
Rapport 2004: 1
ISSN 1650-0105
Tryckt av Rahms i Lund, 2004

FÖRORD

Sedan det svenska inträdet i EU har svensk livsmedelsexport ökat. Livsmedelsindustrins exportandel har ökat från 12 till 20 procent, vilket dock fortfarande endast motsvarar en tredjedel av andelen i övrig tillverkningsindustri. Regeringen anser att exportandelen för livsmedel bör kunna öka ytterligare och närma sig nivån för övrig industri och gav i början av året flera myndigheter i uppdrag att ta fram ett underlag om livsmedelsindustrin, med inriktning på exportmönster och exportmöjligheter. Livsmedelsekonomiska institutet (SLI) uppdrogs att analysera ett antal aspekter utifrån ett samhällsekonomiskt perspektiv.

Uppdraget innehåller många olika aspekter på svensk livsmedelsexport, samtidigt som utredningstiden var mycket kort, endast fyra månader. De olika delarna i uppdraget analyseras därför med mycket olika ansats. SLI har prioriterat dels att anpassa pågående projekt så att de kan ge relevant kunskap om svensk livsmedelsindustri och livsmedelsexport, dels givetvis att belysa samtliga delar i uppdraget. Där så har varit möjligt med hänsyn till förutsättningarna har kvantitativa analyser gjorts.

Resultatet rapporterades till regeringen den 1 juni samt presenteras i föreliggande rapport. Delarna i uppdraget och deras olika karaktär, den korta utredningstiden samt de olikheter i angreppssätt och metod som har varit nödvändiga, gör att presentationen inte i alla stycken utgör en sammanhållen rapport.

Lund, juni 2004

Lena Johansson
Generaldirektör

1	INLEDNING	3
1.1	Uppdraget	5
1.2	Avgränsningar	6
1.3	Uppläggning av studien	6
1.4	Begrepp och definitioner	7
2	MARKNADEN FÖR LIVSMEDEL	9
	<i>Konsumenterna</i>	10
	<i>Handeln</i>	10
	<i>Livsmedelsindustrin</i>	12
3	SVENSK LIVSMEDELSINDUSTRI – HANDEL OCH SÄRDRAG	15
3.1	Svensk livsmedelsindustri – utveckling av struktur och handel	16
	<i>Strukturen inom livsmedelsindustrin</i>	16
	<i>Handel</i>	18
	<i>Vad exporteras?</i>	19
	<i>Hur har importen utvecklats i de olika delbranscherna?</i>	20
3.2	Livsmedelsindustrin jämfört med övrig tillverkningsindustri	22
3.3	Regionala aspekter på livsmedelsexport	24
3.4	Små och medelstora företags roll	27
	<i>Små och medelstora företag inom livsmedelssektorn</i>	27
3.5	Sammanfattning	28
4	FUNGERAR INTE MARKNADSKRAFTERNA I LIVSMEDELSINDUSTRIEN?	31
4.1	Olika typer av marknadsmisslyckanden	32
	<i>Bristande konkurrens och marknadsmakt</i>	32
	<i>Stordriftsfördelar</i>	33
	<i>Kollektiv vara - information</i>	34
	<i>Asymmetrisk information</i>	34
	<i>Höga transaktionskostnader</i>	35
4.2	Finns det marknadsmisslyckanden som är specifika för livsmedelsindustrin?	35
4.3	Politik inriktad mot marknadsmisslyckanden	36
	<i>Näringspolitiken</i>	37
	<i>Den regionala utvecklingspolitiken</i>	37
	<i>Politik för forskning och utveckling</i>	38
4.4	Vilka problem ser livsmedelsföretagen själva med att exportera?	39
	<i>SLI:s enkät till ALMI- bolagen</i>	39
	<i>SJV:s enkät- och intervjuundersökning till livsmedelsindustrin</i>	40
4.5	Sammanfattning	41
5	EFFEKTER AV JORDBRUKSPOLITIKEN OCH ANNAN LAGSTIFTNING PÅ LIVSMEDELSEXPORTEN	43
5.1	Effekter av jordbrukspolitiken	44

<i>Jordbrukspolitik före EU-inträdet</i>	44
<i>Jordbrukspolitiken inom EU</i>	45
<i>Effekter för livsmedelsindustrin</i>	47
<i>Exportfrämjande åtgärder för livsmedel</i>	48
5.2 Effekter av lagstiftning	49
<i>Livsmedelslagstiftningen</i>	50
<i>Miljö- och djurskyddslagstiftning</i>	51
5.3 Sammanfattning	52
6 PRINCIPIELL ANALYS AV SVENSKA MERVÄRDEN	55
6.1 Effekter av svenska mervärden	55
6.2 Exportframgång med hjälp av svenska mervärden?	58
<i>Finns betalningsvilja hos konsumenterna?</i>	59
<i>Finns det komparativa fördelar i svensk produktion av mervärden?</i>	60
<i>Dynamiska effekter: Porter's hypotes</i>	60
6.3 Sammanfattning	61
7 VAD KÄNNETECKNAR ETT EXPORTERANDE LIVSMEDELFÖRETAG?	63
7.1 Produktivitetens betydelse för export	63
<i>Andra bestämningsfaktorer för export</i>	66
7.2 Vad utmärker delbranscher med många exportörer?	70
7.3 Blir företag mer produktiva av att exportera?	71
7.4 Sammanfattning	72
8 DEN SVENSKA LIVSMEDELSINDUSTRINS KONKURRENSKRAFT	75
8.1 Sveriges handelsmönster för livsmedel	76
8.2 Hur kan konkurrenskraft mätas?	80
<i>Exportframgångsindex</i>	80
8.3 Sveriges exportframgångar i förhållande till EU 15	83
<i>Komparativa fördelar på produktnivå</i>	84
<i>Nettohandelsindex</i>	87
8.4 Sammanfattning	88
9 HUR PÅVERKAS KONKURRENSSITUATIONEN AV UTVIDGNINGEN?	89
9.1 Exportframgångsindex i förhållande till de nya EU-medlemmarna	89
<i>Enkla korrelationer</i>	90
<i>Rangkorrelationer</i>	92
<i>Sammanfattning</i>	94
10 SLUTSATSER	95
LITTERATURFÖRTECKNING	99

1

Inledning

Denna rapport handlar om export av och exportförutsättningar för svenskproducerade livsmedel. Bakgrunden är ett regeringsuppdrag till bland annat Livsmedelsekonomiska institutet (SLI) att analysera livsmedelsindustrin och livsmedelsexporten från olika utgångspunkter.

Det finns inledningsvis anledning att påminna om att livsmedel är en mycket heterogen varugrupp samt att livsmedelsföretag är en heterogen grupp av företag. De producerar olika typer av varor, använder olika produktionsmetoder, är olika stora, satsar i olika hög utsträckning på produktutveckling och konkurrerar på olika typer av marknader. Vissa delar av livsmedelsindustrin, till exempel mejeri- och köttbranschen, kännetecknas av att varorna är färskvaror och att råvarorna till övervägande del produceras lokalt. Andra delar av industrin är mer att betrakta som en komponentindustri, där alla råvaror i princip kan importeras. Exempel på det senare är produktion av torra soppor och såser, drycker eller bakverk av olika slag.

Exportandelen, det vill säga den andel av produktionsvärdet som exporteras, varierar av naturliga skäl mellan delbranscherna inom livsmedelsindustrin, och uppgår till i genomsnitt 20 procent. Vid EU-inträdet 1995 var motsvarande siffra 12 procent. Exportandelarna för mejeri- respektive köttbranschen ligger klart under genomsnittet, på 9 respektive 4 procent i dagsläget. Genomsnittet dras dock upp av delbranscherna fisk och kvarnprodukter/stärkelse, där en stor del av exporten utgörs av re-export (norsk lax) och obearbetad spannmål (SJV, 2004:9).

Exporten av livsmedel har alltså ökat sedan Sverige blev medlem i EU. Regeringens ambition är att exportandelen inom livsmedelsindustrin skall öka ytterligare och närma sig de nivåer som gäller för annan tillverkningsindustri. Exportandelen för övrig tillverkningsindustri ligger på i genomsnitt 60 procent.

Export förutsätter internationell konkurrenskraft; en stark konkurrenskraft ses som en förutsättning för tillväxt i exporten, något som i sin tur leder till ökad tillväxt och sysselsättning. Omvänt används ofta export-

andelen som ett av många olika mått på företags konkurrenskraft. Konkurrenskraft handlar i grunden om vilka produktiva resurser som företagen har tillgång till samt hur resurserna används.

Exportandelen inom livsmedelsindustrin är som framgått lägre än inom övrig tillverkningsindustri. Detta behöver dock inte vara negativt för landet i sin helhet. I detta sammanhang är konkurrenskraften på branschnivå viktig. Ju mer exporten är koncentrerad till branscher och produkter med ett högt värde per sysselsatt, desto större blir landets internationella köpkraft.

En jämförelse av den internationella konkurrenskraften på branschnivå i Sverige, det vill säga *mellan* olika branscher inom tillverkningsindustrin, visar att livsmedels- och dryckesindustrin har svag konkurrenskraft. Av 23 granskade industribranscher hamnar livsmedelsindustrin på 17:e plats, med kläder, datorer och lädervaror på platserna efter. Den starkaste konkurrenskraften uppvisas av skogsindustrin följt av teleprodukter, bilar och maskiner (Lundberg, 1999). Frågan blir därmed vilka faktorer som grundlägger den internationella konkurrenskraften inom dessa branscher. Finns det något som talar för att svensk livsmedelsindustri borde ha samma exportandel som övrig industri, eller finns det särdrag inom livsmedelsektorn och i de företag som verkar där som kan förklara den låga exportandelen?

För att belysa dessa frågor görs i det följande en analys av livsmedelsektorns särdrag i förhållande till övrig industri, och av vad som kännetecknar exporterande livsmedelsföretag. Utöver detta genomförs SLI också en analys av svensk livsmedelsindustris konkurrenskraft på produkt-nivå.

Konkurrenskraft för en industri i ett land påverkas av en mängd olika faktorer, till exempel de allmänna villkoren för företagande, näringspolitik, samhällets satsningar på forskning, utbildning och infrastruktur, institutionella förhållanden med mera. Dessa faktorer är ofta generella för näringslivet i stort, eller för ett flertal branscher, och åtgärder för att lösa eventuella problem är också ofta generella.

1.1 Uppdraget

Regeringen har parallellt gett Statens jordbruksverk, Myndigheten för utländska investeringar i Sverige, Sveriges exportråd samt SLI i uppdrag att inom sina respektive ansvarsområden utvärdera utvecklingen inom och utarbeta underlag om livsmedelssektorn. Utredningstiden har endast uppgått till fyra månader.

Enlig uppdraget skall SLI analysera faktorer som kan antas påverka livsmedelshandeln från ett samhällsekonomiskt perspektiv. I uppdraget ingår att analysera ett antal aspekter på svensk livsmedelsindustri och livsmedelsexport. Denna rapport är slutredovisningen av SLI:s uppdrag.¹

De områden som studeras med utgångspunkt i uppdraget är följande. Brister i marknadens funktionssätt som begränsar en framgångsrik export identifieras. Vidare belyses hur befintlig politik och lagstiftning på nationell och EU-nivå påverkar livsmedelsindustrins utveckling. En principiell analys görs av hur de mervärden svensk jordbruksproduktion kan ha påverkar exportmöjligheterna. Konkurrenssituationen för svensk livsmedelsindustri som en konsekvens av EU:s utvidgning med tio nya medlemmar analyseras kvantitativt. Frågeställningen om små och medelstora företags betydelse samt regionala aspekter på livsmedelsexporten har inom ramarna för detta uppdrag varit svår att belysa. Denna del är deskriptiv, och visar företagsgruppens betydelse inte bara för export från Sverige.

Generellt kan sägas att metoden för att studera de vitt skilda frågeställningarna har anpassas efter såväl frågan som möjligheten att göra en meningsfull analys på kort tid. Angreppssättet och djupet i analyserna varierar därför. Utgångspunkten är dock att i görligaste mån studera frågorna från en vetenskaplig utgångspunkt.

Där så är möjligt görs kvantitativa analyser. I övriga frågor görs i huvudsak principiella analyser utifrån en vetenskaplig teorigrund. Hos SLI pågående eller genomförda analyser har anpassats för att kunna bidra

¹ Bilaga till regeringsbeslut 2004-01-29 nr. 7.

till de aktuella frågeställningarna. Befintlig forskning och tidigare studier som kan bidra till ökad kunskap om livsmedelsindustrins utveckling och export används och redovisas.

1.2 Avgränsningar

Exportframgång för ett visst företag eller en industri påverkas av en mängd olika faktorer. Utöver de faktorer som är generella för näringslivet i stort, eller för ett flertal branscher, kan det finnas branschspecifika omständigheter som innebär nackdelar för en viss industri. Denna rapport fokuserar på frågan om det finns specifika problem för livsmedelsindustrin som påverkar exporten på ett negativt sätt. Också när det gäller lagstiftningens påverkan begränsas studien till enbart sådan lagstiftning som specifikt riktar sig till livsmedelsektorn, inte livsmedelssektorns konkurrenskraft i förhållande till annan tillverkningsindustri.

I studien analyseras konkurrenskraften enbart för en bransch, livsmedelsindustrin. Detta medför vissa begränsningar när det gäller val av metod. Konkurrenskraften relateras endast till produkter inom samma industri, det är således exportframgången för olika produkter inom livsmedelsindustrin som mäts.

1.3 Uppläggning av studien

Rapporten inleds med en kort genomgång av de trender som kännetecknar marknaden för livsmedel inom EU. Därefter analyseras vilka karaktäristika som kännetecknar ett exporterande livsmedelsföretag i Sverige och hur olika nyckeltal utvecklats under 1990-talet för livsmedelsindustrin jämfört med övrig tillverkningsindustri i landet.

Kapitel 4 innehåller en diskussion om huruvida det finns marknadsmisslyckanden som är specifika för livsmedelsindustrin, och vilken politik som finns för att motverka generella marknadsmisslyckanden, framför allt med avseende på små och medelstora företag och regionala aspekter. I samband med detta redovisas också kortfattat vad livsmedelsföretagen själva upplever sig ha för problem i samband med export, och vad de tror om möjligheterna att öka denna.

På en översiktlig nivå diskuteras i kapitel 5 hur jordbrukspolitiken och annan befintlig lagstiftning påverkar livsmedelsektorn inom EU. I kapitel 6 analyseras eventuella mervärden inom svensk livsmedelsproduktion och hur de kan påverka livsmedelsindustrins konkurrenskraft och därmed möjligheter till ökad export.

Vad som kännetecknar ett exporterande företag analyseras i kapitel 7 där också en analys görs av om det finns en koppling mellan ett livsmedelsföretags export och dess produktivitet. Om livsmedelsexport medför ökad produktivitet för företaget, ökar också den totala välfärden i samhället om exporten kan ökas ytterligare.

Den svenska livsmedelsindustrins konkurrenskraft analyseras med hjälp av kvantitativa modeller i kapitel 8. Inledningsvis beskrivs de använda modellerna kortfattat. Denna analys utvidgas i nästföljande kapitel till att också omfatta de nya EU-medlemmarna och deras eventuella komparativa fördelar. Analysen syftar till att belysa hur Sveriges konkurrenssituation inom EU kan påverkas av utvidgningen.

Rapporten avslutas med slutsatser i kapitel 10.

1.4 Begrepp och definitioner

Med *livsmedelssektorn* avses primärproduktion – det vill säga produktion av jordbruksråvaror – och industriell produktion av färdiga livsmedel samt distribution av dessa. Till sektorn räknas också hotell-, restaurang- och cateringverksamhet.

Med *livsmedelsindustrin* avses de olika delbranscher som ingår. Dessa benämns och delas in på lite olika sätt beroende på varifrån data hämtas. I stora drag följer indelningarna varandra och livsmedelsindustrin utgörs av slakteri- och köttvaruindustri, fiskberedningsindustri, frukt-, bär- och grönsaksindustri, olje- och fettvaruindustri, mejeri- och glassindustri, kvarnprodukt- och stärkelseindustri, industri för djurfoder, övrig livsmedelsindustri samt dryckesvaruindustri.

Med *branscher* respektive *delbranscher* menas de industrigrenar som räknas upp under *livsmedelsindustri* ovan.

Livsmedelsindustrin delas ibland in i konkurrensutsatta respektive icke-konkurrensutsatta sektorer. Detta är kopplat till vilka produkter och vilken förädlingsgrad som produkterna har. Produkterna delas i detta sammanhang in i två grupper, *Annex 1- produkter* som innebär jordbruksprodukter (med låg förädlingsgrad) och *non Annex 1- produkter*, som är bearbetade produkter med högre förädlingsgrad. Produkter inom non Annex 1 omfattas inte av jordbruksregelringen, utan är konkurrensutsatta.

Övrig tillverkningsindustri består exempelvis av massa- och pappersindustri, trävaruindustri, stål- och metallindustri, textilindustri och gummi- och plastindustri.

2

Marknaden för livsmedel

EU:s inre marknad bildades 1992 och innebär att varor och tjänster sedan dess kan handlas fritt mellan unionens medlemmar. Handelshinder togs bort, dröjsmål och kostnader vid gränsstationerna försvann, vilket ledde till att transportkostnaderna/handelskostnaderna mellan länderna minskade. Reducerade handelshinder, en ökad internationell konkurrens och ett ökat omvärldsberoende bidrog till att strukturomvandlingen tog fart. Därmed ökade konkurrenstrycket på livsmedelsföretag i förädlingskedjans alla led.

Allt färre och större företag står idag för en ökande andel av livsmedelsproduktionen, och tekniska framsteg inom IT, logistik och transport bidrar till denna utveckling. Samtidigt är antalet små och medelstora företag fortfarande stort, och de strukturella skillnaderna mellan länderna inom EU och mellan olika sektorer är också fortsatt stora (Traill, 1998).

När marknader integreras sker detta på två sätt. Marknaderna kopplas ihop antingen genom internationell handel eller genom att multinationella företag etablerar sig och startar produktion i ett annat land. På båda dessa sätt blir den europeiska livsmedelsmarknaden alltmer sammanhållen och enhetlig.

De förväntade ekonomiska effekterna av den inre marknaden för jordbruket och efterföljande led finns att söka i komparativa fördelar som ger upphov till specialisering, och i stordriftsfördelar. Komparativa fördelar är en viktig förklaringsfaktor när det gäller lokalisering av råvaruproduktionen, men ger ingen heltäckande förklaring när det gäller regionala specialiseringsmönster för förädlingsföretagen och livsmedelsindustrin. Möjligheten till stordriftsfördelar är central och det visar sig att även länder/regioner med likartade förutsättningar kan utveckla helt olika produktionsmönster (Helpman och Krugman, 1985). Anledningen är att områden där det finns en stor marknad har en konkurrensfördel när det gäller att locka till sig företag med skalfördelar. Nedan redogörs för några aktuella trender inom livsmedelsmarknaden, trender som gäller såväl inom Sverige som i hela EU.

Konsumenterna

Den demografiska utvecklingen har lett till allt mindre hushåll, med stigande inkomster och stigande genomsnittsålder. En allt mindre andel av inkomsten går till utgifter för livsmedel (Traill, 1998). Det tycks också finnas en svag men ändå tydlig trend mot att matvanorna i olika delar av Europa blir mer lika. Konsumenterna vänjer sig vid att betrakta vissa utländska produkter som lika attraktiva som inhemska.

Steenkamp (1997) sammanfattar några viktiga trender på konsumentmarknaden för livsmedel på följande sätt:

- Kombination av en eller flera funktioner samtidigt, till exempel inköpsarbete och matlagning i ett, och samtidigt ekologiska värden och bekvämlighet hos produkterna
- Ökad fragmentarisering, det vill säga uppdelning, av marknaderna
- Allt större tidspress – kvinnornas förvärvsarbetsfrekvens ökar
- Hälsofrågor blir allt viktigare
- Miljöfrågor och etiska frågor blir allt viktigare
- Allt mer livsmedelskonsumtion sker utanför hemmet
- Informationstekniken vinner framsteg i samband med inköpan-

Betydelsen av att livsmedelsföretagen har en god marknadsorientering ökar då förändringstakten på marknaden ökar. Konkurrensen skärps när konsumenter i ökad grad vänjer sig vid importerade varor. Konsumenterna söker variation och nyheter, samtidigt som de är fortsatt priskänsliga. Detta ställer krav på produktutveckling och nyheter för att kunna ta marknadsandelar och växa.

Handeln

Dagligvaruhandeln i Europa ändrar karaktär. En viktig förklaring till detta är utvecklingen inom informationstekniken. Detaljisterna har dato-

riserade informationssystem, som kopplar samman butiker med huvudkontoret och därifrån vidare till leverantörerna. Detaljisterna har utvecklats mot att bli distributionskanalens maktcentrum. Med en datoriserad verksamhet är det en fördel att vara stor, och många marknader domineras i dag av några få kedjor. I flera EU-länder står de tre största kedjorna för mer än hälften av dagligvaruhandelns samlade omsättning (Steenkamp, 1997).

I samband med att de stora butikskedjorna blivit dominerande på sina hemmamarknader har de expanderat till andra länder. I dag finns franska kedjor i Spanien, tysk dagligvaruhandel finns i Österrike, amerikansk i Storbritannien och i Sverige styrs ICA från Ahold i Nederländerna och konsumentkooperationen har blivit skandinavisk. Under år 2003 har tyska Lidl etablerat sig i Sverige.

Förutom den multinationella verksamheten, det vill säga verksamhet i många olika länder, kopplar de europeiska kedjorna ihop sig i allianser. Genom dessa allianser kan de nationella kedjorna få lägre priser genom samlade inköp, och de får tillgång till gemensamt ägda distributörmärken (Traill, 1998).

Med en stark marknadsposition kan kedjorna enkelt utveckla distributörmärkta varumärken, så kallade egna varumärken (EVM). Så sker i allt större grad. Snabbast har utvecklingen gått i Storbritannien, där nästan 40 procent av de brittiska dagligvarorna säljs under handelns egna varumärken. I Sverige uppskattas andelen egna varumärken till cirka 10 procent (Ulver, 2004), vilket får anses som lågt med tanke på att tre kedjor styr i princip all dagligvaruhandel.

Dagligvaruhandelns ökande intresse för egna varumärken kan inom en nära framtid leda till att konkurrensen hårdnar ytterligare på livsmedelsmarknaden. Dagligvaruhandelns storskalighet tvingar fram en koncentration även i livsmedelsindustrin. När handeln vill köpa stora volymer får små producenter svårt att leverera.

Livsmedelsindustrin

På samma sätt som det finns tendenser till stordrift inom dagligvaruhandeln, finns dessa tendenser också inom livsmedelsindustrin. Genom fusioner och företagsuppköp stärker de multinationella företagen sina positioner, och tekniska framsteg - IT, logistik, transportutveckling med mera - bidrar till den utvecklingen.

För att livsmedelsindustrin skall kunna bevara sitt oberoende i förhållande till dagligvaruhandeln krävs produktutveckling och marknadsföring. En förutsättning för det är i sin tur god lönsamhet (Traill, 1998).

Förändringarna inom livsmedelsektorn har fått många olika konsekvenser: dagligvaruhandeln har blivit tillverkarnas starkaste konkurrenter, de multinationella företagen har blivit ännu mer dominerande och de mindre och mellanstora företagen allt mer trängda. Samtidigt har det också uppstått nischer för dessa företag, de kan överleva genom att anpassa sig till lokala marknader och speciella behov.

Traill (1998) beskriver några trender för livsmedelsindustrins utveckling på följande sätt:

- Leverantörer till produktion av EVM kan dra fördel av dagligvaruhandelns storskalighet och de borttagna handelshindren, och bli leverantörer till EVM inom hela unionen. Då kan de själva dra nytta av stordriftsfördelar och bli en starkare motpart till dagligvaruhandeln.
- Företag med starka internationella varumärken kommer även fortsättningsvis att utveckla europeiska och/eller globala strategier, för att dra fördel av konvergerande konsumtionsmönster, media som täcker hela Europa, lägre kostnader för logistik, lägre kostnader för marknadsföring och borttagna handelshinder. Förlorare blir nationella varumärken.

Situationen för små och medelstora företag riskerar att bli kritisk, sårbarheten ökar framöver. När möjligheten till produktion för EVM eller till lokala varumärken minskar, återstår bara nischproduktion, som helst samtidigt skall vara "europeisk" för att inte företaget enbart skall vara

hänvisat till hemmamarknaden. Lokala marknader kan i och för sig vara ganska stora, men de är en minskande snarare än växande del av den moderna livsmedelsmarknaden.

Livsmedelsmarknaden är en mogen marknad, även om den givetvis förändras. Det är svårt att se den som en växande marknad i Europa, med en åldrande och stagnerande befolkning som äter för mycket eller felaktigt.

Detta ställer hårda krav på de livsmedelsföretag som vill växa. Antingen krävs produkter med nya egenskaper, eller att man slår sig in på en ny och växande marknad. En växande marknad för förädlade livsmedel finns, bland annat i Asien. Huruvida svenska eller internationella företag kan ta del av denna växande exportmarknad är inte möjligt att bedöma inom ramen för denna analys.

3

Svensk livsmedelsindustri – handel och särdrag

Livsmedelssektorn omfattar primärproduktion – det vill säga produktion av jordbruksråvaror av skilda slag – och industriell produktion av färdiga livsmedel samt distribution av dessa. Det första ledet i livsmedelskedjan omfattar produktionen av råvaror till svenska livsmedel. Därefter följer den industriella processen (förädlingen), distribution och service som är direkt knuten till industrin.

Inom livsmedelsindustrin arbetar cirka 60 000 personer och förädlingsvärdet är cirka 32 miljarder kronor, vilket i båda fallen motsvarar ungefär 9 procent av all tillverkningsindustri. Exportandelen är cirka 20 procent i livsmedelsindustrin vilket är lägre än för annan tillverkningsindustri, som har en exportandel på cirka 60 procent. Exportandelen för livsmedelsindustrin har dock ökat kraftigt efter EU-inträdet. 1995 uppgick exportandelen till 12,1 procent, år 2003 var den drygt 20 procent (SJV, 2004:9).

Från 1995 har livsmedelsexporten stigit med i genomsnitt 11 procent per år jämfört med drygt 5 procent för den totala varuexporten. Livsmedelsexportens andel av den totala varuexporten har under samma period ökat från 2,2 procent 1994 till 3,4 procent 2003 (SJV, 2004:9).

Historiskt sett har livsmedelsexporten varit ett sätt att göra sig av med ett inhemskt överskott av jordbruksprodukter, som kunnat säljas med hjälp av exportbidrag. Idag ser bilden annorlunda ut, cirka 66 procent av livsmedelsexporten 2002 bestod av förädlade livsmedel (SJV, 2004:9).

Mot denna bakgrund beskrivs i detta kapitel kortfattat hur Sveriges handel med livsmedel ser ut idag och vad som kännetecknar livsmedelsindustrin jämfört med annan tillverkningsindustri. För en mer detaljerad beskrivning av den svenska exporten och livsmedelsindustrin uppdelad på bransch- och produktnivå, se SJV 2004:9.

3.1 Svensk livsmedelsindustri – utveckling av struktur och handel

Sedan Sverige blev medlem i EU har det totala värdet av livsmedelsexporten och importen ökat. Värdet av exporten har ökat mer än värdet av importen. Den svenska handelsbalansen visar dock ett underskott på livsmedelsområdet. Utvecklingen av strukturen, exporten och importen har under 1990-talet påverkats av integrationen med EU, ändrade handelsavtal och politiska beslut.

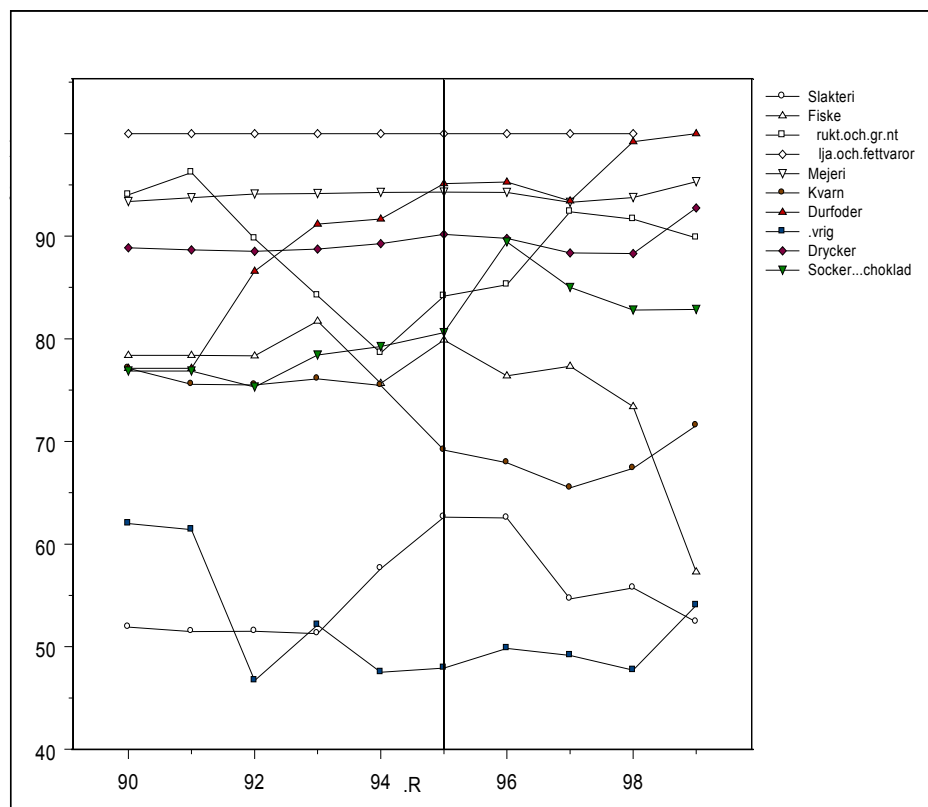
Strukturen inom livsmedelsindustrin

Med ökad integration mellan länder förväntar man sig att företag blir större och att företagskoncentrationen ökar i respektive land. Skälet är att på en större marknad finns det större möjlighet att utnyttja stordriftsfördelar jämfört med om gränsskydd begränsar handeln mellan länder. Integrationen medför att en del företag växer medan andra försvinner. Även om mindre företag tvingas lägga ned i det egna landet får konsumenterna ändå ett stort urval av produkter genom en ökad import. Samtidigt sjunker styckkostnaderna med längre produktionsserier och priset till konsument blir därför också lägre.

Av figur 3.1.1 framgår hur företagskoncentrationen utvecklats under 1990-talet inom respektive delbransch i livsmedelsindustrin.² Koncentrationen mäts som de fem största företagens produktionsandel (värde) av den totala produktionen. Eftersom det förekommer import och export ska koncentrationen inte tolkas som företagens marknadsandelar på den svenska marknaden (även om det normalt finns ett samband mellan koncentration och marknadsandelar). I flertalet delbranscher står ett fåtal företag för en mycket stor andel av produktionen. Förutom i delbranscherna kött, fisk, kvarn och kategorin övrig livsmedelsindustri sker 80 procent eller mer av den totala produktionen i de fem största företagen inom branschen.

² Företagsdata enligt SNI-92

Figur 3.1.1 Företagskoncentrationen i respektive delbransch i svensk livsmedelsindustri, utvecklingen från 1990 - 1999



Not: I figuren visas de fem största företagens del av det totala försäljningsvärde inom respektive delbransch.

Figuren visar att koncentrationen inom delbranscherna har varit relativt stabil för de flesta delbranscher förutom en koncentrationsminskning i fiskbranschen och en koncentration av produktionen till ett fåtal företag inom foderindustrin. EU- inträdet har alltså inte ökat koncentration, vilket skulle kunna förväntas, med undantag för foderindustrin. Som framgår var koncentrationen dock redan hög i flertalet branscher innan EU-medlemskapet, vilket möjligtvis kan förklara att koncentrationen inte förändrats efter EU-inträdet.

Handel

Sveriges livsmedelsexport uppgick till i storleksordningen 27 miljarder kronor under år 2003. Drygt 87 procent av exporten gick till västvärlden varav knappt 60 procent till EU 15. Exporten till Central- och Östeuropa utgjorde ungefär fyra procent och exporten till Asien drygt fem procent. Den återstående exporten, knappt 3,5 procent, spreds över resten av världen.

Mönstret för livsmedelsimporten var i stort detsamma, 87,5 procent kom från västvärlden varav 71 procent från EU 15. Central- och Östeuropa stod för 2,5 procent, Latinamerika och Karibien för fem procent, Asien för drygt tre och Australien och Oceanien och Afrika delar på de resterande knappt två procenten.

Tabell 3.1.1. Svensk livsmedelsexport och import 2003 (andelar i procent)

	Export	Andel	Import	Andel
	miljarder SEK		miljarder SEK	
EU 15	16 018	59,7	33 802	71,1
Västeuropa utanför EU	2 990	11,2	6 941	14,6
Cypern	18	0,1	44	0,1
Malta	14	0,1	0	0,0
Central- och Östeuropa	1 124	4,2	1 180	2,5
Estland	208	0,8	94	0,2
Lettland	116	0,4	20	0,0
Litauen	117	0,4	26	0,1
Polen	269	1,0	505	1,1
Slovakien	25	0,1	75	0,2
Slovenien	3	0,0	33	0,1
Tjeckien	135	0,5	71	0,1
Ungern	70	0,3	237	0,5
Övriga Central- och Östeuropa	180	0,7	120	0,3
Nordamerika	4 399	16,4	857	1,8
Asien	1 388	5,2	1 529	3,2
Latinamerika och Karibien	375	1,4	2 357	5,0
Australien och Oceanien	154	0,6	421	0,9
Afrika	365	1,4	450	0,9
Total handel	26 812	100,0	47 537	100,0

Källa: SCB

Bland EU:s nya medlemsländer³ från och med maj 2004, är Polen Sveriges viktigaste handelspartner med cirka en procent av både import- och exportvärdet för livsmedel. Därefter kommer Estland, dit knappt en procent av den svenska livsmedelsexporten går. Sveriges handel med de övriga länderna är mycket liten och utgör endast 0,5 procent eller mindre vardera av det totala import- och exportvärdet. I termer av exportvärde är de nya medlemsländerna inte särskilt betydelsefulla för svensk handel.

Vad exporteras?

De tio största exportprodukterna står för en allt större del av den totala livsmedelsexporten. 1997 utgjorde de tio största produkterna cirka 40 procent av den totala exporten och år 2003 hade den siffran stigit till 50 procent. Exkluderas den absolut största produkten, Vodka, står de tio då största produkterna för cirka en tredjedel av exporten (33 procent år 1997 och 35 procent år 2003). I tabellerna nedan redovisas Sveriges tio största exportprodukter för 1997 och 2003.

Tabell 3.1.2 Sveriges största exportvaror 1997, miljoner kronor och andel av total livsmedelsexport i procent

Varugrupp			Export	Andel
			milj. kr	
1	220860	Vodka	1566	10
2	100190	Vete samt blandsäd	902	5
3	151710	Margarin	682	4
4	030212	Lax	630	4
5	210690	Beredningar	550	3
6	180690	Choklad	535	3
7	100300	Korn	493	3
8	190590	Bakverk	442	3
9	151790	Beredningar av fetter	423	3
10	170199	Socker	398	2
Totalt			6620	40

Källa: SCB

³ Cypern, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slovenien, Slovakien, Tjeckien och Ungern.

EU-inträdet 1995 ledde till att Sverige fick tullfritt tillträde till EU-marknaden för förädlade fiskprodukter och en omfattande re- export tog fart. De förädlade produkterna, livsmedelsberedningar av olika slag, har behållit en tätposition. Exporten av obearbetade jordbruksråvaror, framförallt vete, påverkas av skördevariationer och därmed av hur stort över-skottet blir ett enskilt år. Exporten av korn avser en speciell kvalitet, så kallat maltkorn.

Tabell 3.1.3 Sveriges största exportvaror 2003, miljoner kronor och andel av total livsmedelsexport i procent

Varugrupp			Export	Andel
			milj. kr	
1	220860	Vodka	4273	16
2	030212	Lax	1927	7
3	210690	Beredningar	1604	6
4	190590	Bakverk	1050	4
5	180690	Choklad	906	3
6	100190	Vete samt blandsäd	886	3
7	030551	Torsk, torkad, saltad	752	3
8	151620	Vegetabiliska fetter och oljor	725	3
9	100300	Korn	415	2
10	030420	Fiskfiléer, frysta	408	2
Totalt			12945	50

Källa: SCB

De produkter, förutom vodka, lax och obearbetad spannmål som dominerar upp bland de tio främsta exportvarorna är framförallt produkter som återfinns i non Annex 1-kategorin, det vill säga högförädlade produkter som har varit utsatta för importkonkurrens sedan frihandelsavtalet med EG 1975.

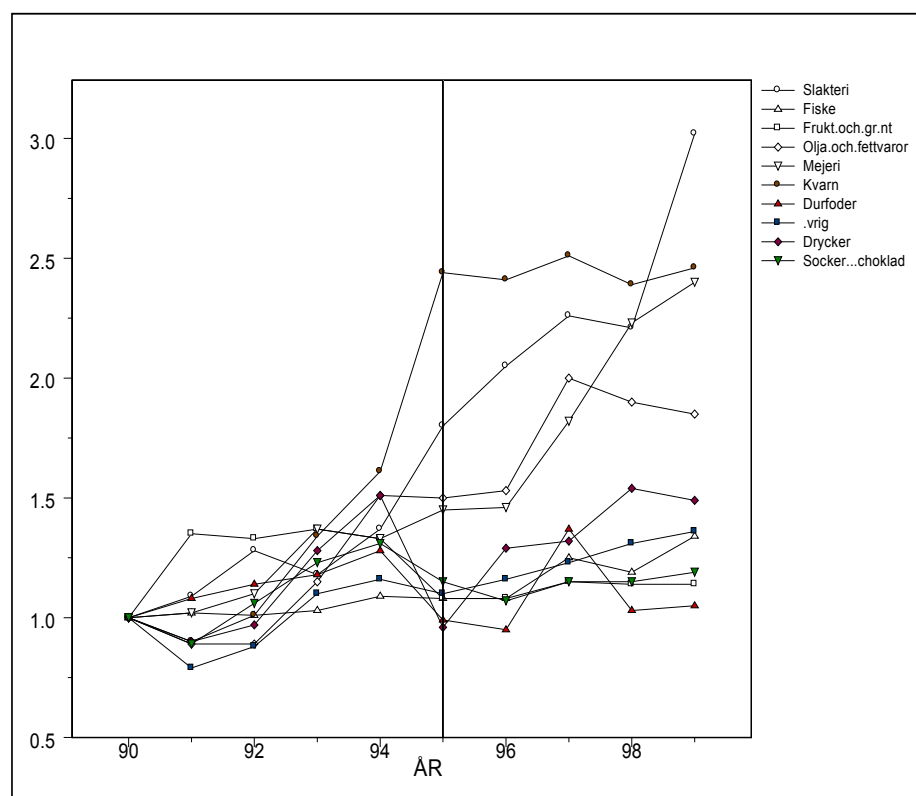
Hur har importen utvecklats i de olika delbranscherna?

Med borttagandet av gränsskyddet mot EU-länder för en rad livsmedelsprodukter fanns förväntningar om en ökad import parallellt med en ökad export. För de flesta varugrupper har utvecklingen också gått i den riktningen under perioden 1990-1999. Av figur 3.1.2 nedan framgår tydligt att för vissa branscher tog importen fart vid och efter EU-inträdet 1995. Även om importandelen ökade i flera delbranscher redan innan

EU-inträdet, är trenden än mer påtaglig efter 1995. Den ökade importandelen av konsumtionen tyder på att inhemska producenter upplevt en ökad konkurrens på hemmamarkanden inom de flesta delbranscher.

De varugrupper inom vilka importandelen ökat kraftigast under 1990-talet är till exempel kvarn-, kött- och mejeriprodukter.⁴

Figur 3.1.2 Utveckling av importens andel av svensk livsmedelskonsumtion i förhållande till år 1990 (=100)



⁴ En jämförelse av importpenetrationen före och efter 1995 kan påverkas av en ny metod för att samla in handelsvolymerna när Sverige trädde in i EU. Handelsdata mellan Sverige och EU började då samlas in via redovisningar från företag. Vissa sektorer påverkas av att exportsubventioner började inkluderas i exportvärdet (Jordbruksverket, 2003).

För kvarnprodukter stabiliseras nivån efter EU- inträdet, men för kött- och mejeriprodukter sker en kraftig ökning av importandelen under hela perioden efter EU-inträdet. Det är en fortsättning av en redan pågående trend, då importandelen ökade med 40-50 procent redan före medlemskapet. Även inom gruppen matoljor har importens andel av konsumtionen nästan fördubblats under perioden. I de övriga delbranscherna var importökningen mer modest, i storleksordningen 20 procent (dryckes- och fiskindustrin), eller importandelen i stort sett oförändrad (i delbranscherna socker och choklad, foder samt frukt och grönt).

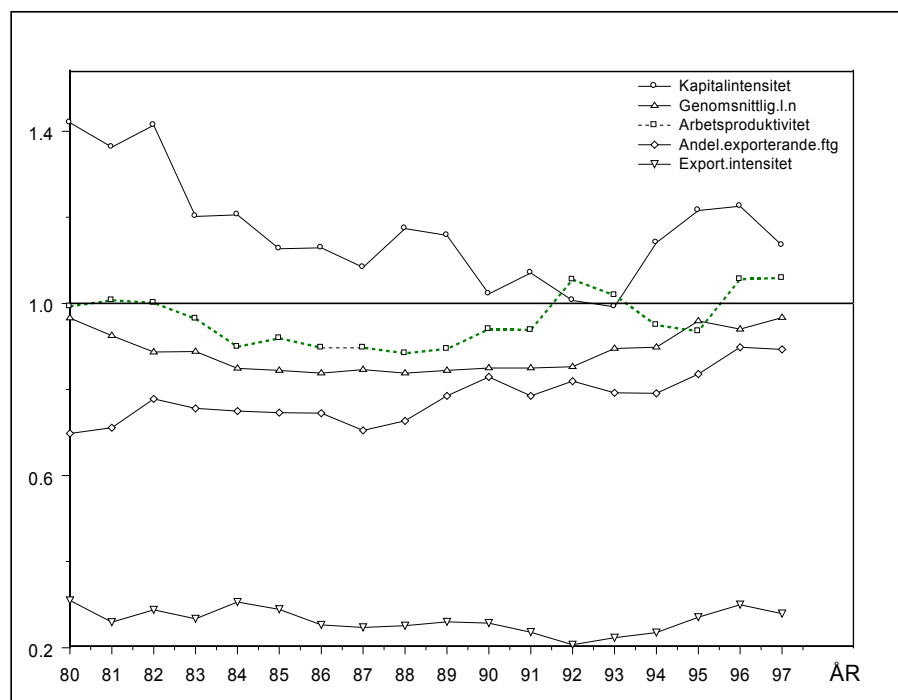
Importandelen för socker och choklad, drycker samt frukt och grönt visar en annorlunda utveckling jämfört med övriga varugrupper då importandelen sjönk vid EU-inträdet. Importandelen för drycker återhämtade sig dock till 1994 års nivå efter EU-inträdet. Att importandelen i stort sett är oförändrad för frukt och grönt beror på att det inte fanns något gränsskydd mot EU för dessa varor före medlemskapet. Det är därmed svårare att förklara att importandelen är oförändrad efter EU-inträdet för socker och choklad.

3.2 Livsmedelsindustrin jämfört med övrig tillverkningsindustri

Jämfört med övrig tillverkningsindustri har livsmedelsindustrin vissa särdrag. Av figur 3.2.1 nedan framgår hur livsmedelsindustrin förhåller sig till övrig tillverkningsindustri avseende kapitalintensitet, genomsnittlig lön, arbetsproduktivitet, andel exporterande företag och exportandel under perioden 1980 till 1997.⁵ Ju närmre kurvorna ligger den horisontella linjen i figuren, desto mer lik är livsmedelsindustrin genomsnittet av den totala tillverkningsindustrin.

⁵ Beräkningarna är gjorda med hjälp av företagsstatistik från SCB.

Figur 3.2.1 Livsmedelsindustrin relativt total tillverkningsindustri i Sverige



Som framgår av figuren skiljer sig livsmedelsindustrin från övrig tillverkningsindustri framför allt i två avseenden; exporten och kapitalintensiteten. Produktionen inom livsmedelsindustrin har varit betydligt mer kapitalintensiv än andra industrier, det vill säga förhållandevis mycket kapital är bundet i produktionen. Flera av de olika delbranscherna inom livsmedelsindustrin, som mejerier, kvarnar och sockerbruk, använder förhållandevis stora mängder kapital (exempelvis maskiner) i produktionen. Kapitalintensiteten i produktionen har dock närmat sig övrig tillverkningsindustri under 1980- talet. Från 1993 blev dock livsmedelsindustrin förhållandevis mer kapitalintensiv igen.

Det andra markanta särdraget för livsmedelsindustrin är att en förhållandevis liten del av produktionen exporteras. *Andelen företag* som exporterar har dock ökat under perioden, framför allt efter EU-inträdet,

och närmat sig nivån inom den totala tillverkningsindustrin. *Andelen av produktionen* som exporteras, har dock förblivit låg inom livsmedelsindustrin och är bara lite drygt 20 procent av exportandelen inom övrig industri under den granskade perioden, 1980-1997.

Under senare tid har livsmedelsindustrins exportandel ökat något, och uppgår för år 2003 till cirka 20 procent (SJV, 2004:9), vilket i figur 3.2.1 skulle motsvara cirka 30 procent av exportandelen för övrig industri. (Exportandelen för övrig industri är cirka 60 procent).

Det finns flera förklaringar till den låga exportandelen. En relativt stor andel livsmedelsprodukter är av karaktären bulkvaror, det vill säga skrymmande och därför dyra att frakta i förhållande till förädlingsvärdet. Produkter som till exempel vissa mejerivaror är också kostsamma att exportera på grund av en begränsad lagringstid. Konsumenter kan av olika anledningar också föredra inhemskt producerade livsmedel, vilket försvårar för företag att lansera produkter utomlands.

3.3 Regionala aspekter på livsmedelsexport

I vilken utsträckning företag exporterar kan bero på var i landet de är lokaliserade. Långa transportavstånd till exportmarknader kan försvåra handeln med utlandet. Sverige är ett avlångt land med stora avstånd i sträckningen norr-söder vilket gör att transportkostnaderna till de stora exportmarknaderna inom EU kan skilja sig betydligt mellan landsändarna.

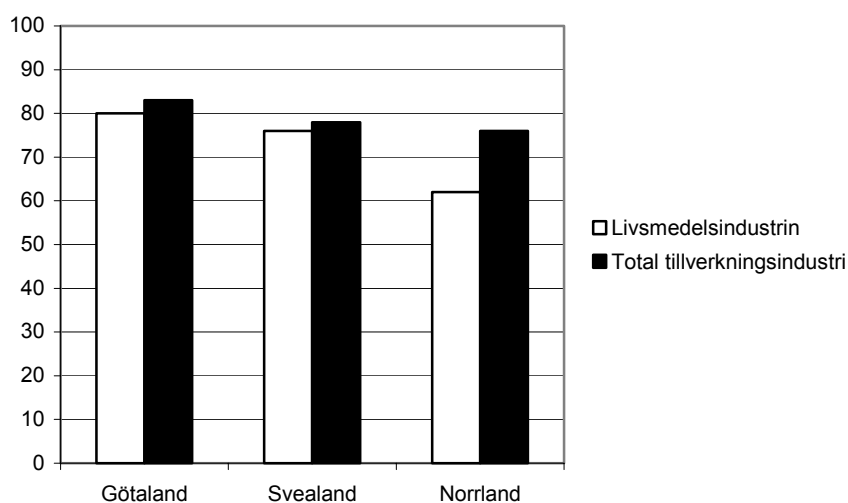
För år 2001 har andelen arbetsställen som tillhör ett exporterande företag beräknats för Götaland, Svealand respektive Norrland, dels för den totala tillverkningsindustrin, dels för livsmedelsindustrin. Detta är dock inte ett mått på den totala exportandelen eftersom endast arbetsställen som tillhör företag med minst 50 anställda är inkluderade (dessa företag står dock för större delen av den svenska livsmedelsproduktionen). Dessutom ger beräkningarna endast en indikation på exportandelen eftersom det inte finns data för exportandelen från respektive anläggning.⁶ Efter-

⁶ Andelen anläggningar som exporterar är dessutom med stor sannolikhet överskattad eftersom alla anläggningar inom ett företag troligtvis inte exporterar.

som sättet att beräkna exportandelar inte skiljer sig åt för Götaland, Svealand eller Norrland borde resultaten emellertid vara ett bra mått på skillnader mellan landsdelarna.

Av figur 3.3.1 nedan framgår det att exportandelen är större i den totala tillverkningsindustrin jämfört med livsmedelsindustrin i samtliga landsdelar. Skillnaden är emellertid inte stor förutom i Norrland, där mönstret avviker. I Norrland är exportandelen 62 procent i livsmedelssektorn jämfört med 76 procent i den totala tillverkningsindustrin, medan skillnaden endast är två och tre procentenheter i Svealand respektive Götaland (78 och 76 procent respektive 83 och 80 procent).

Figur 3.3.1 Andelen exporterande företag inom den totala tillverkningsindustrin respektive livsmedelsindustrin år 2001



Det finns en rad möjliga förklaringar till den förhållandevis låga exportandelen för livsmedel i Norrland. En tänkbar förklaring är de längre avstånden och därmed högre transportkostnaderna för exportprodukter från Norrland. Massa- och stålindustrin som viktiga exportprodukter från Norrland är troligtvis mindre beroende av korta avstånd för transport jämfört med produkter från livsmedelsindustrin.

Satsning på FoU kan också ha betydelse för om ett företag exporterar eller inte. Andelen anläggningar som tillhör företag med egen FoU-verksamhet är emellertid inte lägre i Norrland än i övriga Sverige. I både Götaland och Norrland är andelen anläggningar som tillhör företag som bedriver FoU högre i livsmedelsindustrin än i den totala tillverkningsindustrin. I Svealand är förhållandet omvänt, 38 procent inom livsmedelsindustrin mot 51 procent inom den totala tillverkningsindustrin.

Tabell 3.3.2 Andelen anläggningar som tillhör ett företag som bedriver FoU

	Livsmedelsindustrin	Total tillverkningsindustri
Götaland	57 %	48 %
Svealand	38 %	51 %
Norrland	56 %	50 %

En annan potentiell förklaring är att en större geografisk koncentration av FoU i livsmedelsindustrin finns i andra delar av landet. En stor koncentration av FoU inom en sektor, som bedrivs av företag och universitet, kan generera en effektivare produktion och en större exportandel för det enskilda företaget. Forskning och utveckling vid universitet och andra företag kommer helt enkelt det egna företaget till godo, i form av bland annat kluster och nätverk. Exempelvis har Skåne med en starkt geografiskt koncentrerad livsmedelsproduktion också en förhållandevis stor exportandel. 83 procent av de skånska livsmedelsanläggningarna tillhör företag med export.

Vilken inverkan de olika faktorerna har för exportandelen från olika delar av Sverige går emellertid inte att fastställa med denna förenklade analys. Det skulle dock vara möjligt att utvidga analysen för att förklara den regionala betydelsen av FoU, transportkostnader med mera för livsmedelsexport från olika delar av landet. Detta kräver dock mer tid och data.

3.4 Små och medelstora företags roll

Det finns ingen bestämd fastlagd definition i Sverige av vad små och medelstora företag (SME:s) är. Sedan 1996 används en definition inom EU där företag med färre än 250 anställda kategoriseras som små och medelstora och företag med färre än 50 anställda kategoriseras som små (Nutek 2004).

Fler än 99 procent av *samtliga* företag i Sverige är SME:s, det vill säga har färre än 250 anställda (Nutek, 2004). Av det totala antalet företag i Sverige, cirka 580 000 är 1 000 stora, det vill säga har mer än 250 anställda. Sammantaget står SME:s i Sverige för 60 procent av sysselsättningen i den privata industrin. I termer av omsättning står SME:s för 57 procent, och andelen av det totala förädlingsvärdet är också 57 procent. Andelen av nettoinvesteringarna är 66 procent.

SME:s i Sverige har stor betydelse både i termer av anställda och i bidrag till den totala ekonomin (Nutek, 2004). Den ekonomiska betydelsen är lika stor som betydelsen ur sysselsättningssynpunkt.

Små och medelstora företag inom livsmedelssektorn

Situationen inom livsmedelssektorn (livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustrin) är snarlik den som för totala antalet företag (SJV, 2004:9). 98,7 procent av företagen finns inom kategorin små och medelstora företag. Av det totala antalet livsmedelsföretag i Sverige år 2001, 2 987 stycken var det bara 39 företag som hade mer än 250 anställda. De stora företagen utgör 1,3 procent av antalet företag, men står för 2/3 av såväl produktionsvärdet, av antalet anställda och av omsättningen. 2 672 företag hade färre än 20 anställda. För en beskrivning av antal företag, antal anställda, omsättning och produktionsvärde inom gruppen SME:s uppdelat på företagsstorlek, se SJV 2004:9.

Huvuddelen av antalet anställda inom livsmedelsindustrin finns således inom gruppen små och medelstora företag, vilket betyder att de små och medelstora företagen spelar en viktig roll ur sysselsättningssynpunkt i likhet med inom övrig tillverkningsindustri.

Ur exportsynpunkt spelar de små och medelstora företagen inom livsmedelsindustrin en blygsam roll, de står för uppskattningsvis knappt 10 procent av exporten av livsmedel (Exportrådet, 2004).

Situationen inom EU 15 liknar den i Sverige. Den övervägande andelen företag har färre än 250 anställda. Mindre än en halv procent av det totala antalet företag inom EU 15 är stora, det vill säga har minst 250 anställda (Nutek, 2004).

År 1990 hade mer än 80 procent av livsmedelsföretagen inom EU färre än 10 anställda, och 99,7 procent av företagen färre än 500 anställda. Situationen inom livsmedelsindustrin i EU liknar i hög grad den svenska när det gäller fördelningen mellan små och stora företag. Livsmedelsindustrin inom EU, liksom i Sverige, kan delas in i stora multinationella företag (Unilever, Nestlé), stora nationella företag (starka varumärken och produktion till egna varumärken, EVM, ej exportörer) samt den antalsmässigt största kategorin, SME:s, som producerar för lokal marknad eller för speciella nischer (Traill, 1998).

3.5 Sammanfattning

Importens andel av den inhemska konsumtionen har ökat kraftigt i de flesta livsmedelsbranscher sedan EU-inträdet 1995. Detta har skett framför allt i delbranscher som tidigare var skyddade från utländsk konkurrens som till exempel kött och mejeri. Företagskoncentrationen inom svensk livsmedelsindustri har förblivit ungefär densamma. Även om exporten av livsmedel har ökat är livsmedelsexporten som andel av produktionen fortfarande låg jämfört med annan tillverkningsindustri. Däremot har andelen företag inom livsmedelsindustrin som exporterar närmat sig andelen inom övrig tillverkningsindustri under den granskade perioden.

Anläggningar i Norrland tillhör i mindre utsträckning än i södra Sverige företag som har export. Skillnaden mellan norr och söder är större i livsmedelsindustrin än i resten av tillverkningsindustrin. En möjlig förklaring är att transportavstånden är förhållandevis stora mellan Norrland och de stora exportmarknaderna inom EU, och att detta har större betydelse för livsmedel.

De små och medelstora livsmedelsföretagen spelar en viktig roll från sysselsättningssynpunkt, i likhet med inom övrig tillverkningsindustri. Ur den aspekten skiljer sig inte livsmedelsindustrin från övrig industri. Inte heller inom EU verkar det finnas några större skillnader i fördelningen mellan små och stora företag inom livsmedelsindustrin jämfört med övrig tillverkningsindustri (Traill, 1998).

4

Fungerar inte marknadskrafterna i livsmedelsindustrin?

En del av regeringens uppdrag till SLI är att analysera om det finns faktorer som hindrar en positiv utveckling av livsmedelsexporten. Den underliggande frågan är alltså om statliga åtgärder därmed kan påverka utvecklingen positivt.

Statliga ingrepp motiveras främst av att de skall öka rättvisan eller effektiviteten. I denna rapport koncentreras analysen på effektivitetsaspekten, det vill säga då marknaden inte ger ett samhällsekonomiskt effektivt resultat, så kallade marknadsmisslyckanden. Konsekvensen av ett marknadsmisslyckande är att välfärden i samhället blir lägre om enbart marknadskrafterna får råda, än vad som skulle vara fallet om marknadsmisslyckandet kunde rättas till. Att marknadsmisslyckanden finns är en förutsättning för att statliga ingrepp skall kunna förbättra situationen jämfört med en marknadslösning.

För att en marknadslösning verkligen skall ge en optimal resursfördelning i samhället så krävs det att ett antal kriterier är uppfyllda. Dessa är fri konkurrens, korrekta prissignaler, en marknad för alla produkter samt fullständig information. I konsekvens med detta uppstår marknadsmisslyckanden om det brister i fråga om någon eller några av dessa förutsättningar.

Under senare år har ett ökande intresse riktats mot sambanden mellan vissa politiska åtgärder och konkurrenskraften inom hela livsmedelskedjan, se till exempel Henson et al (1995) och Kola et al (1996). Den grundläggande frågeställningen är om och i så fall vilka politiska åtgärder som är effektiva och kan bidra till att göra ett land attraktivt för internationellt konkurrenskraftiga företag inom branschen.

Är livsmedelsindustrin mer drabbad av brister i marknadens funktions-sätt än andra industrier? Om så inte är fallet, kommer specifika åtgärder riktade till livsmedelsindustrin att missgynna andra industrier, eftersom konkurrensneutraliteten då sätts ur spel. Om det däremot finns mark-

nadsmisslyckanden som är specifika för livsmedelsindustrin, vilka skulle dessa i så fall kunna vara?

Det kan vara välfärdshöjande för samhället att marknadsmisslyckanden elimineras. Huvudprincipen är att identifiera det grundläggande problemet – vilket är marknadsmisslyckandet? – och eliminera det med en så precis åtgärd som möjligt, varefter marknaden får fungera fritt. Det är dock inte självklart att staten behöver gripa in. Ett alternativ är att de privata aktörerna själva löser problemet. Det kan också vara så att det finns horisontellt riktade åtgärder inom angränsande politikområden, som bidrar till att mildra effekter av eventuella marknadsmisslyckanden.

4.1 Olika typer av marknadsmisslyckanden

Vilka marknadsmisslyckanden skulle kunna ligga bakom en "för låg" exportandel inom livsmedelsindustrin jämfört med övrig tillverkningsindustri? Traditionella marknadsmisslyckanden orsakas av informationsbrist, bristande konkurrens samt förekomsten av externa effekter och kollektiva varor. Grunden är hela tiden att prismekanismen på något sätt fallerar.

Marknadsmisslyckanden på grund av externa effekter är inte tillämpliga i sammanhanget, medan däremot bristande konkurrens, stordriftsfördelar, informationsbrist, transaktionskostnader och kollektiva varor kan vara relevanta att diskutera.

Bristande konkurrens och marknadsmakt

På en marknad med många köpare och säljare kan ingen av dem bestämma varans pris. En monopolliknande situation på en marknad innebär att säljaren kan diktera försäljningspriset på varan eller att få köpare styr inköpspriset. Visserligen tjänar företaget på sin prissättning, men för samhället som helhet är nettoeffekten negativ. Därför är det vanligt med bland annat konkurrenslagsstiftning för att åtgärda problemet.

Livsmedelssektorn, bestående av primärproduktion, förädling och dagligvaruhandel kan beskrivas som en kedja av vertikalintegrerade marknader (McCorriston, 2002). Stora multinationella företag dominerar alla

delar av kedjan utom primärproduktionen, det vill säga själva jordbruket. Samverkan mellan företagen inom livsmedelssektorn styrs inte av fri konkurrens utan kännetecknas av komplicerade relationer med fusioner, företagsuppköp, joint venture, kontrakt och informella arrangemang.

Handelsledet såväl i Sverige som internationellt domineras av ett fåtal aktörer (jämför kapitel 2) och har följaktligen en betydande marknadsmakt i synnerhet i förhållande till mindre livsmedelsföretag. Handelns egna varumärken (EVM) har ökat påtagligt under 1990-talet, (McCorriston, 2002). I Storbritannien svarar dessa för mer än 40 procent av försäljningen. I Sverige är andelen cirka 10 procent (Ulver, 2004). Förekomsten av EVM kan göra det svårt för råvaruproducenter och livsmedelsföretag att profilera sina varor i förhållande till konsument, eftersom insatsvaran väljs utifrån principen lägsta pris för den kvalitetsnivå som erfordras och därför måste vara utbytbar. Detta kan också innebära ökad handel mellan länder. Handelns egna varumärken kan även tränga ut andra varumärken (Ulver 2004, Traill 1998), eftersom det finns begränsat utrymme i butikerna.

Stordriftsfördelar

Marknadsmakt kan förekomma som en konsekvens av historiska förhållanden, som ett resultat av regleringar eller på grund av naturliga monopol. En vanlig anledning till att en marknad kännetecknas av fåtalsdominans är dock förekomsten av stordriftsfördelar, det vill säga fallande styckkostnader i produktionen. I ett sådant läge finns det bara utrymme för ett fåtal producenter, eftersom den som kan utnyttja stordriftsfördelar kan konkurrera ut övriga producenter.

Inom livsmedelsindustrin och i synnerhet inom dagligvaruhandeln förekommer det betydande stordriftsfördelar. Företag som Tesco, Ahold, Carrefour och Wal-Mart har en betydande andel av marknaden för dagligvaror i flera länder. De är intresserade av leverantörer som kan tillhandahålla stora kvantiteter, vilket försvårar avsättningsmöjligheterna för mindre och medelstora företag. Samma problem uppstår på konsumentmarknaden, det vill säga för färdiga produkter. Där försvåras ofta också introduktionen av nya produkter genom system med "slotting allowances", som innebär att detaljisten vill ha en ersättning för hyllut-

rymmet för att produkten skall exponeras i butik. Denna kostnad kan vara mycket hög.

Kollektiv vara - information

För att ekonomiska transaktioner skall kunna ske krävs ofta information av olika slag. Information är på många sätt en form av kollektiv vara. Att förmedla en viss information till ytterligare en individ eller ett företag minskar inte den mängd information som är tillgänglig för andra.

Värdet av strategisk information kan dock minska när fler har tillgång till den. Därför spenderas det ibland för lite resurser på informations- eller kunskapsinsamlande, speciellt då det dessutom kan vara kostsamt att få fram informationen. Ett specialfall är utbildning, forskning och utveckling, som kan vara mycket dyr att frambringa för enskilda företag men som kan ha ett stort värde för samhället. I SOU 1997:167 (*Livsmedelssektorns omställning och expansion*) kartlades och identifierades behov av forskning och utveckling inom livsmedelsindustrin. Utredningen konstaterade att den totala omfattningen av FoU i Sverige var otillräcklig i förhållande till livsmedelsindustrins långsiktiga kunskapsbehov för att kunna öka förädlingsgrad och kundanpassning av produkterna. Utredningen förespråkade offentlig finansiering av ett nationellt samlat FoU-program.

Asymmetrisk information

En annan form av marknadsmisslyckande uppstår när informationen är asymmetrisk, det vill säga tillgången till informationen är ojämnt fördelad. Asymmetrisk information påverkar till exempel kredit- och kapitalmarknadernas funktionssätt. Företag som vill finansiera nyinvesteringar med lånat kapital har i regel bättre tillgång till information om investeringens framtida utsikter, risker med mera, än vad långivarna har, särskilt när det gäller satsningar på utveckling eller lansering av nya produkter. Detta kan innebära problem i samband med anskaffning av riskkapital.

Ett annat marknadsmisslyckande som relateras till asymmetrisk information handlar om konsumenternas förmåga att bedöma olika varors egenskaper. Vissa egenskaper kan bestämmas före köpet, *sökattribut*,

medan andra kan undersökas efter det att varan har köpts, *erfarenhetsattribut*. Det finns också så kallade *förtroendeattribut*, där konsumenter efter konsumtion fortfarande inte kan veta, eller först efter en längre tid vet, om varan har de egenskaper han eller hon önskar.

Livsmedel kännetecknas av att varan ofta har flera av dessa attribut, där ibland förtroendeegenskaper (Caswell och Padberg, 1992). När det gäller kategorin sökattribut saknas det egentliga skäl för ingripande på marknaden och regleringar brukar sällan förekomma i detta fall. Konsumenter har vid köptillfället tillgång till information om kvaliteten. I de två andra fallen kan det finnas skäl för staten att omvandla erfarenhets- och förtroendeattributen till sökattribut. Det kan finnas skäl att reglera marknaden så att en förtroendeegenskap framgår för konsumenterna. Konsumenten kan då göra ett mer rationellt val utifrån egna värderingar samtidigt som information om till exempel hälsopåverkan kan leda till en förbättring av folkhälsan. Ett exempel på detta är till exempel den obligatoriska innehållsmärkningen av livsmedel.

Höga transaktionskostnader

Alla affärstransaktioner omgärdas av sökkostnader. Det kan vara svårt att skaffa information om handelshinder med mera vid exportaffärer, framför allt om det finns så kallade icke- tariffära handelshinder mellan länder, något som inte är helt ovanligt inom livsmedelsområdet. Detta gäller framför allt för mindre företag, som saknar exportavdelningar eller inte har erfarenheter av tidigare exportaffärer. Se vidare Exportrådet, 2004, för en genomgång av de sökkostnader som kan uppstå i samband med export av livsmedel.

4.2 Finns det marknadsmisslyckanden som är specifika för livsmedelsindustrin?

Flertalet av de marknadsmisslyckanden som diskuterats ovan, i synnerhet risken för otillräckliga satsningar på forskning och utveckling och bristande tillgång på riskkapital, påverkar företag inom alla sektorer inom tillverkningsindustrin. För att motverka sådana tänkbara marknadsmisslyckanden och uppmuntra till entreprenörskap samt skapa gynnsamma förutsättningar för att starta företag och att förbättra konkurrenskraften hos framför allt små och medelstora företag finns idag

redan en rad olika åtgärder, både statliga och privata. Dessa beskrivs i nästa avsnitt.

Frågan kan ställas om det finns marknadsmisslyckanden som är specifika för livsmedelsindustrin eller som blir mera kännbara för denna industri och som kan leda till att exporten därför blir lägre. Inom ramen för en studie som fokuserar på *en* industrisektor är det svårt att besvara denna fråga. Dock förefaller det som om problem med stark koncentration och marknadsstyrka inom handelsledet kan vara en omständighet som är särskilt problematisk för livsmedelsindustrin. Distributionsledets krav på stora volymer och förekomsten av EVM kan försvåra exporten för mindre företag, försämra möjligheter att introducera nya varor och på sikt innebära en långsammare innovationstakt. Dock är för lite känt om detta idag, men mycket forskning har initierats och pågår. I sammanhanget är det viktigt att också komma ihåg att det knappast finns några enkla lösningar på detta globala problem samt att stordriftsfördelar inom dagligvaruhandeln också gynnar konsumenterna genom lägre priser.

4.3 Politik inriktad mot marknadsmisslyckanden

Långsiktig konkurrenskraft kräver inte enbart att FoU, utbildning och infrastruktur utvecklas på ett gynnsamt sätt, utan det krävs också att det finns incitament till utbildning och nyföretagande, att innovationssystem finns och fungerar och att förutsättningarna för produktion är gynnsamma. Några centrala områden är frågor som rör beskattning, lönebildning, konkurrensfrågor och makroekonomisk politik, men även frågor som rör hälsa, miljö och sociala förhållanden ingår i systemet. Så gott som alla politikområden kan behöva ingå i en analys av vilka åtgärder som behövs för förbättrad konkurrenskraft och därmed ökad export, en så kallad systemansats (SOU 2003:45).

Det ligger utanför ramen för föreliggande studie att följa en dylik systemansats. Därmed görs ingen analys av huruvida livsmedelsindustrin missgynnas i något sammanhang.

Inom vissa politikområden finns redan en rad generella åtgärder som är inriktade mot marknadsmisslyckanden. Det finns till exempel satsningar

som riktar sig till små och medelstora företag eller till vissa regioner. Dessa är inte branschspecifika, utan livsmedelsindustrin konkurrerar om dessa medel med annan tillverkningsindustri. Exempel på politikområden som tillhandahåller generella åtgärder för tillväxt och konkurrenskraft är näringspolitiken, den regionala utvecklingspolitiken och politiken för forskning och utveckling.

Näringspolitiken

Näringspolitiken av idag är inriktad på att bidra till framväxt av små och medelstora företag och att stötta entreprenörskap. Medvetenheten om betydelsen av nätverk och kluster har ökat, och en rad satsningar sker också inom det området, se ISA 2004.

Det huvudsakliga skälet till att fokus i näringspolitiken ligger på de små och medelstora företagen är den betydelse de har för sysselsättning och tillväxt (Nutek, 2004). Studier har visat att företag över en viss storlek inte längre ger upphov till nya jobb, på grund av att produktionen fortlöpande rationaliseras (blir mindre arbetsintensiv) och att den pågående globaliseringen leder till att företagen flyttas utomlands. Små och medelstora företag kan till viss del kompensera för sysselsättningseffekterna av de stora företagens utflyttning och mer automatiserade produktion.

Under Näringsdepartementet sorterar en rad myndigheter som på olika sätt och med olika inriktning har i uppgift att utveckla företagandet i Sverige.

Många av de åtgärder som riktar sig till företagande i Sverige är generella, till exempel finns det inte något branschprogram för livsmedel inom Nuteks verksamhetsområde. Exportrådet är ett exempel på verksamhet där också personlig exportrådgivning finns att tillgå för småföretagare som vill bli internationella, se vidare Exportrådet, 2004.

Den regionala utvecklingspolitiken

Åtgärderna inom den regionala utvecklingspolitiken syftar till utveckling utifrån regionala och specifika förutsättningar. I och med tillkomsten av de regionala tillväxtprogrammen och de regionala partnerskapen finns ett verktyg för utveckling på den regionala nivån och utifrån re-

spektive regions specifika förutsättningar. Åtgärderna är horisontella, det vill säga riktas inte specifikt till någon sektor eller bransch, men riktas geografiskt till vissa regioner, där förutsättningarna för företagande av olika skäl är sämre, till exempel på grund av gles bebyggelse och långa avstånd.

Politik för forskning och utveckling

En aktuell analys av Sveriges konkurrensfördelar för export och multinationell produktion på övergripande nivå (SOU 2003:45) visar att Sverige hör till de länder som investerar mest i kunskap i förhållande till ekonomisk storlek. Investeringarna ger goda resultat, till exempel i form av ny kunskap och patent, men resultaten på makronivå, i form av genomsnittlig arbetsproduktivitet och inkomst, är inte lika goda. När det gäller tillverkningsindustrin ligger arbetsproduktiviteten ungefär i nivå med genomsnittet för Sveriges viktigaste konkurrentländer, medan tjänstesektorns resultat är svagare.

Det finns dock tecken på att utväxlingen av de stora investeringarna i FoU i form av ökad export har varit mindre än vad man skulle kunna vänta sig. En förklaring kan vara att Sverige i viss utsträckning utvecklat en specialisering på högteknologiska processer snarare än högteknologiska produkter (SOU 2003:45).

De mest kunskapsintensiva industribranscherna domineras av multinationella företag, som har möjligheter att fördela sin produktion mellan Sverige och omvärlden. Medan största delen av FoU-utgifterna är lokaliserade till Sverige finns det tecken på att de svenska multinationella företagen valt att förlägga stora delar av sin högförädlade verksamhet till anläggningar i andra länder. Detta har till viss del uppvägts av att utländskt ägda bolag förvärvat betydande andelar av den svenska tillverkningsindustrin, och svarar för över en tredjedel av industrins FoU.

I takt med den ökande internationaliseringen har konkurrensen om företagens investeringar ökat snabbt. För att skapa goda förutsättningar för högförädlade produktion i Sverige räcker det inte med att erbjuda goda villkor för FoU, utan det är nödvändigt att se på hela det nationella innovationssystemet för att skapa incitament för nyföretagande och goda

villkor för produktion, samt att åtgärda de brister och svagheter som uppdagas (SOU 2003:45).

4.4 Vilka problem ser livsmedelsföretagen själva med att exportera?

Det är framförallt de små livsmedelsföretagen som har problem vid export, se Exportrådet, 2004, och SJV, 2004:9. Vilka problem anser företagen själva att de har när det gäller exportsatsningar?

I Sverige har bland andra Almi Företagspartner AB (ALMI) som mål att främja utvecklingen av konkurrenskraftiga små och medelstora företag och stimulera nyföretagandet i syfte att skapa tillväxt och förnyelse i svenskt näringsliv. ALMI har också som en ambition att ha en samordnande roll för regionala aktörer. Inom ALMI- Gotland finns LivsTek – ett centrum för praktisk livsmedelsteknik- vars verksamhet (till skillnad från ALMI-bolagen generellt) enbart är inriktad på att utveckla livsmedelsföretag och hjälpa till vid eventuella exportsatsningar.

En annan källa avseende företagens egen syn på möjligheter till export och eventuellt behov av stöd, ges i den enkät och intervjuundersökning som SJV genomförde under år 2003.

SLI:s enkät till ALMI- bolagen

ALMI arbetar på uppdrag av staten, landstingen och vissa kommuner. Det finns ett ALMI- kontor i varje län, och de är självständiga bolag. Detta innebär att bolagen prioriterar olika mellan vilka områden man koncentrerar sig på, det vill säga utifrån länets situation. Vissa län är därför mer inriktade på livsmedelsföretag än andra, där en annan industrigren ses som viktigare. ALMI:s verksamhet omfattar tre områden; finansiering, affärsutveckling och innovationer.

SLI genomförde en enkätundersökning under våren 2004, riktad till samtliga ALMI- bolag. Svarsfrekvensen blev låg, 33 procent, det vill säga 7 av 21 bolag svarade på enkäten, trots påstötningar. De ALMI- bolag som svarade var Uppsala, Gotland, Västmanland, Östergötland, Norrbotten, Halland och Örebro.

Enligt enkätsvaren har ALMI- bolagen kontakter främst med de riktigt små företagen, merparten av kontakterna är med företag som har mellan 1-9 anställda. Dessa företag är verksamma inom alla produktkategorier, det går inte att se att någon produktkategori skulle vara mer representerad än andra. Mestadels verkar företagen enbart lokalt, och säljer sina produkter via dagligvaruhandel, grossist eller "egna lösningar", det vill säga marknader eller dylikt. Kontakten med ALMI bottnar i att företaget haft behov av hjälp med finansiering eller affärsutveckling, till ungefär lika delar. Bakom affärsutveckling döljer sig ofta behov av hjälp med affärsstrategier och marknadsföring. Företagen har också behov av hjälp inom områdena livsmedelshygien och kvalitetssäkring.

Svårigheten för företagen när det gäller att växa och utvecklas, vare sig exportsatsning ingår eller ej, består i att det är svårt att ta sig in på en marknad. Både kunskap, produktionskapacitet och finansiering anges som problem i detta sammanhang. Det största problemet vid export är svårigheten för företagen att titta en kontakt utomlands och att inte behöva satsa för stort i ett steg.

ALMI- bolagen själva, i den mån livsmedelsföretag prioriteras, satsar på lokala samverkansprojekt, till exempel med Hushållningssällskapen, för att stödja livsmedelsföretagen i sin lokala miljö och skapa nätverk för framtiden.

SJV:s enkät- och intervjuundersökning till livsmedelsindustrin

Under hösten 2003 genomförde Jordbruksverket en enkät- och intervjuundersökning (SJV 2004:6) för att få en bild av hur företagen ser på nuläge och framtid inom sin bransch. Enkäten gick ut till 373 livsmedelsföretag, svarsfrekvensen blev 55 %, det vill säga 203 företag svarade. Svaren representerar såväl större (i detta sammanhang fler än 100 anställda) medelstora (20-99 anställda) som små företag (0-19 anställda) med produktion i Sverige och företag utan produktion i Sverige.

Företagen redovisar följande syn på exportmöjligheterna:

Exportandelarna kommer inte att fortsätta öka särskilt mycket i framtiden. Det beror på att svenska varor ofta inte är tillräckligt konkurrens-

kraftiga prismsågt på exportmarknaden. Enligt företagen fördras produktionen av nationella regler kring till exempel miljö- och djurskydd samt av Sveriges geografiska läge.

Det går inte att ta betalt för de svenska mervärdena, utan det är främst andra faktorer som avgör om exporten ökar eller inte. En viktig faktor är priset, och många företag pekar på att det kan bli aktuellt att flytta produktion till anläggningar i andra länder.

Enligt undersökningen får dagligvaruhandelns egna varumärken större betydelse både i Sverige och inom EU och tränger successivt undan svenska etablerade varumärken. Företagen tror att de i större utsträckning kommer att bli leverantörer till kedjornas egna varumärken.

Utvidgningen av EU kommer enligt företagen både att medföra positiva och negativa effekter. Utvidgningen kommer att erbjuda ökade affärsmöjligheter samtidigt som konkurrensen kommer att hårdna.

Företagen efterlyser resurser för forskning och utveckling (FoU) för livsmedel i Sverige, och tror att det är innovativa och högförädlade produkter som kan bidra till ökad export. Synen på exportfrämjande åtgärder är blandad, det är främst små och medelstora företag som anser att dessa satsningar är viktiga. Företagens myndighetskontakter handlar i stor utsträckning om frågor som rör handelsvillkor, med Jordbruksverket, och i frågor som rör forskning och utveckling är Nutek den myndighet man kontaktar.

4.5 Sammanfattning

Flertalet marknadsmisslyckanden, i synnerhet risken för otillräckliga satsningar på forskning och utveckling och för bristande tillgång på riskkapital, påverkar företag lika inom alla sektorer av tillverkningsindustrin.

Problem med stark koncentration och marknadsakt inom handelsledet kan vara en omständighet som är särskilt problematisk för livsmedelsindustrin. Distributionsledets krav på stora volymer och förekomsten av egna varumärken, EVM, kan försvåra exporten för mindre företag, för-

sämra möjligheter att introducera nya varor och på sikt innebära en långsammare innovationstakt.

Det finns knappast några enkla lösningar på detta problem, som är globalt till sin natur. Dessutom gynnar också stordriftsfördelar inom dagligvaruhandeln konsumenterna genom lägre priser. Förekomsten av egna varumärken kommer troligen också att leda till en ökad handel mellan länder.

En rad generella åtgärder inriktade mot marknadsmisslyckanden finns inom olika politikområden. Ett exempel på detta är satsningar på forskning och utveckling. Det finns också satsningar som riktas specifikt till små och medelstora företag eller regionalt. Dessa är inte branschspecifika, utan livsmedelsindustrin konkurrerar om dessa medel med annan tillverkningsindustri.

ALMI:s verksamhet är ett exempel på detta. Den är inriktad på satsningar på små och medelstora företag generellt i länet. De enskilda bolagen prioriterar olika branscher utifrån länets situation. På Almi Gotland har en verksamhet inriktad på livsmedelsföretag byggts upp. Vissa Almi-bolag har kontakter med livsmedelsföretag som exporterar, men mestadels handlar det om produktion för den lokala marknaden.

5

Effekter av jordbrukspolitiken och annan lagstiftning på livsmedelsexporten

Enligt regeringsuppdraget skall effekten av den gemensamma jordbrukspolitiken, CAP⁷, och av annan lagstiftning för exporten studeras särskilt.

Livsmedelsindustrin har varit och är genom sin nära koppling till råvaruproduktionen starkt påverkad av politiska ingrepp, främst inom jordbrukspolitiken. Framtida reformer av den gemensamma jordbrukspolitiken och uppgörelser inom WTO⁸ kan leda till ändrade förhållanden. Tendenserna är ökad frihandel och därmed hårdnande konkurrens.

Jordbruks- och livsmedelsexporten har under åren påverkats av olika politiska beslut och ändrade handelsvillkor. Exempel på det senare är frihandelsavtalet med EG (1975), avregleringen av det svenska jordbruket (1990) EES-avtalet (1992) EU-inträdet, (1995), "Europaavtal" (med kandidatländerna), "dubbla-noll-avtal" (2003) och Norgeavtalet (2003). Dubbla-noll-avtal innebär att EU avstod från att ge exportbidrag vid export till kandidatländerna, och som motprestation avstod dessa från att ta ut tull vid import från EU. Syftet var att främja handelsutbytet och underlätta utvidgningen. Norge-avtalet innebär att EES-avtalet numera innehåller kvoter med tullsänkningar eller helt tullfria kvoter för ett antal förädlade jordbruksprodukter. För en beskrivning av EU:s bilaterala handelsavtal se SJV, 2004:9.

Inom EU är livsmedels- och jordbrukspolitiken gemensam eller i hög grad harmoniserad, vilket innebär att samma regler gäller inom hela EU. För de områden som inte är totalharmoniserade gäller principen om ömsesidigt erkännande, det vill säga vad som gäller i ett EU-land skall också godkännas i andra EU-länder. Till de sektorer där detta fortfarande

⁷ Common Agricultural Policy

⁸ World Trade Organization

inte riktigt fungerar hör jordbruks- och livsmedelsindustriprodukter. Det är inom dessa områden som länderna inom EU antar flest nationella tekniska föreskrifter, det vill säga nationella särregler, som i sin tur ofta skapar problem vid handel. Denna typ av problem, som uppstår trots att lagstiftningen syftar till motsatsen, hanteras genom ett system med anmälan och därefter förhandling mellan parterna (Kommerskollegium, 2002).

I denna rapport behandlas frågeställningen angående jordbrukspolitiken och lagstiftningens betydelse för eventuell export är på ett övergripande plan. Har jordbrukspolitiken påverkat villkoren för livsmedelsindustrin? Finns det, trots den höga graden av harmoniserade regelverk, merkostnader för svensk jordbruksproduktion som påverkar svensk livsmedelsindustris konkurrenskraft inom EU?

5.1 Effekter av jordbrukspolitiken

Jordbrukspolitik före EU-inträdet

Den tidigare svenska jordbrukspolitiken bidrog inte bara till att jordbruket utan också stora delar av livsmedelsindustrin saknade incitament att arbeta på den internationella marknaden. De livsmedelsindustrier som före EU-inträdet skyddades från utländsk konkurrens genom tullar eller införselavgifter var främst slakteri-, stycknings-, chark-, mejeri-, olje- och fettindustrierna samt kvarn- och sockerindustrierna, så kallade Annex 1-varor, eller *jordbruksvaror*. Produkterna i denna kategori har en låg förädlingsgrad, och i princip var det den skyddade svenska hemmamarknaden som gällde för avsättning. Överskottsproduktion exporterades med hjälp av exportbidrag. Dessa industrier svarade tillsammans för cirka 80 procent av den svenska livsmedelsindustrins omsättning vid tiden för EU-inträdet.

De delar av den svenska livsmedelsindustrin som svarade för den återstående delen av livsmedelsindustrins omsättning producerade så kallade *frihandelsvaror*, non Annex 1-varor. Överenskommelsen om frihandelsprodukter grundar sig på ett avtal som gäller sedan år 1975 mellan EG och EFTA-länderna, det vill säga samma regler gäller som inom EU, och den delen av livsmedelsindustrin har således varit konkurrensutsatt under relativt lång tid.

De industrier som omfattas av frihandelsavtalet är choklad-, konfektyr- och bageriindustrin, dryckesvaruindustrin samt industrier som tillverkar soppor och såser, fruktyoghurt och glass, så kallad "övrig industri" eller ibland benämnda tillverkare av "beredningar". För denna produktkategori har ingen del av industriledet varit skyddat från konkurrens, däremot fick vid export även denna industri del av exportsubventionerna för ingående råvaror i produkterna, så kallad råvarukostnadsutjämning. Råvarukostnadsutjämningen utjämnade skillnad i pris på ingående svenska råvaror till motsvarande världsmarknadspris. Detta system gäller fortfarande och avser export av högförädlade produkter från EU till "resten av världen". För svensk livsmedelsexport till EU finns numera inga bidrag överhuvudtaget.

Jordbrukspolitiken inom EU

Fram till början av 1990-talet bestod jordbrukspolitiken, CAP, nästan enbart av en marknadsreglering med prisstöd på olika jordbruksprodukter och därpå följande gränsåtgärder i form av tullar och införselavgifter, och av exportstöd till överskottsproduktionen. Detta är de självklara ingredienserna i en tullunion med en gemensam marknad.

Med 1992 års reform av CAP, den så kallade MacSharry-reformen, togs flera steg i riktningen från att ge produktionsstimulerande prisstöd till att införa direktstöd i form av arealbidrag och djurbidrag till jordbruket. Samtidigt infördes miljöåtgärder som ett komplement i jordbruksregleringen. Syftet med reformen var bland annat att minska produktionen och den negativa miljöpåverkan, men samtidigt behålla inkomstmöjligheterna inom jordbruket.

Det därpå följande jordbrukspolitiska beslutet inom EU var Agenda 2000, för perioden 2000-2006. I och med Agenda 2000 delas de jordbrukspolitiska åtgärderna in i *två pelare*. Den första pelaren innehåller marknadsstöden, det vill säga tullar och exportsubventioner samt di-

rektstöden. I den andra pelaren, Landsbygdsförordningen⁹, har miljö-
stöd, regionala stöd och strukturstöd till jordbruket samlats.

Förutom marknadsstöden inom den första pelaren innehåller jordbruks-
politiken också kvantitativa begränsningar av produktionen. Mjölkspro-
duktionen är till exempel begränsad i nationella produktionskvoter, en
bestämd kvantitet mjölk per land som i sin tur är fördelad i kvoter för
enskilda producenter. Också produktionen av exempelvis kött djur är
begränsad genom ett antal bidragsrätter per land. I de flesta EU-länder
kan bidragsrätter och mjölkkvoter säljas och köpas. Försäljning av kvoter
och bidragsrätter *mellan* länder är dock inte möjlig, vilket kan ha konser-
verat produktionsstrukturen.

Det är främst åtgärderna inom den första pelaren som driver upp pro-
duktionen, men även åtgärder inom den andra pelaren, det vill säga
bland annat stöd till eftersatta regioner, innebär att jordbruksprodukti-
onen blir större än vad den annars skulle ha varit. Dessa stöd är också i
varierande grad knutna till produktion. Inom den andra pelaren finns
dessutom stöd direkt riktade till förädling av livsmedel, se nedan "Effek-
ter för livsmedelsindustrin".

Sammantaget har den gemensamma jordbrukspolitiken medfört att pri-
serna på jordbruksprodukter upprätthållits på en högre nivå än vad som
annars hade varit fallet. Den inhemska produktionen har därmed blivit
högre. Eftersom stödnivån och förekomsten av produktionskvoter och
andra kvantitativa begränsningar varierar mellan produkterna, är på-
verkan olika för olika jordbruksprodukter, det vill säga råvaror till livs-
medelsindustrin.

Under senare tid har takten i reformeringen av CAP ökat och trycket på
fortsatta reformer blivit allt starkare. Pågående förhandlingar inom WTO
verkar i samma riktning.

⁹ Rådets förordning (EG) nr 1257/1999, rådets förordning (EG) 1750/1999 och rådets förordning (EG) 2603/1999. Den engelska benämningen är Rural Development Program.

Under 2004 fattades i samband med översynen av Agenda 2000 ett beslut om en ny reform, den så kallade MTR¹⁰-reformen. Genom MTR-reformen tas i princip kopplingen mellan produktion och direktstöd bort. Stödet blir ett inkomststöd, och därmed ökar marknadsorienteringen i produktionen. Detta är en grundläggande förändring, som kommer att ge anpassningar både av produktion och prisnivåer, det vill säga en delvis ny miljö att konkurrera i, både för producenterna av jordbruksprodukter och för livsmedelsindustrin.

Effekter för livsmedelsindustrin

Den gemensamma jordbrukspolitiken har bidragit till en högre produktionsvolym av råvaror till livsmedelsindustrin än vad som annars skulle ha varit fallet, samt möjligheter för industrin att exportera eventuella överskott av jordbruksprodukter med hjälp av exportbidrag. En nackdel som kan uppkomma när marknader avregleras, det vill säga exportbidrag sänks eller tas bort, är att industrin kan få problem med överkapacitet i sina anläggningar.

För livsmedelsindustrins del kan man skilja mellan produkter som förädlas nära primärproduktionen, ofta skrymmande varor och färskvaror, och produkter där råvaran lätt kan importeras. I det första fallet innebär jordbrukspolitiken en fördel för industrin, industriproduktionen av förädlad vara blir större. Utan lokal jordbruksproduktion skulle den nationella tillverkningen av socker, ost, kött och mjölk bli lägre, i synnerhet som industrin förutom exportbidrag också kompenseras för de högre priserna på ingående råvara vid förädlad export, inom systemet med råvarukostnadsutjämning som beskrevs ovan.

För den del av livsmedelsindustrin som har karaktären av komponentindustri har det ingen betydelse varifrån råvaran kommer, bortsett från effekter av transportkostnader. Den industrin påverkas egentligen inte av jordbrukspolitiken, förutom av en eventuell effekt på efterfrågan på hemmamarknaden. Möjligen kan systemet med råvarukostnadsutjämning innebära administrativa problem och osäkerhet.

¹⁰ Mid-Term Review

Att det inte är möjligt att handla med kvoter och bidragsrätter mellan länder har troligen en konserverande effekt på livsmedelsproduktionens fördelning mellan länder, och därmed också en möjlig effekt på förädlingen/industriledet. Bindande kvoter för råvaror kan leda till att expansion inom ett produktområde i ett land motverkas. Ett flertal studier, bland annat Jansson, 2002, har visat att produktionen av mjölk skulle ha varit större utan systemet med produktionskvoter.

De olika stödåtgärderna inom Landsbygdsförordningen kan också ha effekter på fördelningen av jordbruksproduktionen och livsmedelsförädlingen mellan länderna beroende på i vilken omfattning länderna utnyttjar dessa stöd. Det finns också stöd inom landsbygdsförordningen som påverkar livsmedelsindustrin direkt. Exempel på sådana stöd är "förädlingsstödet", investeringsstöd och projektstöd för marknadsföring och diversifiering. Av dessa är förädlingsstödet det storleksmässigt mest betydelsefulla.

Det övergripande målet med förädlingsstödet är att främja en konkurrenskraftig förädlingsindustri genom att främja varaktigt nya avsetningsmöjligheter för högförädlade produkter samt indirekt stödja jordbrukets inkomster. Stödet i sin nuvarande form gäller för perioden 2000-2006 och målsättningen är att stödet vid periodens slut skall ha medverkat till att minst 500 miljoner kronor har investerats i ny konkurrenskraftig förädling av råvaror från jordbruket och trädgårdsnäringen med tonvikt på småskalig och/eller innovativ verksamhet.

Exportfrämjande åtgärder för livsmedel

Samtliga EU-länder lämnar någon form av stöd till exportfrämjande verksamhet. Det är svårt att få tag i aktuella och tillförlitliga siffror när det gäller exportfrämjande åtgärder. En beskrivning finns i SOU 1997:167, "En livsmedelstrategi för Sverige".

Food from Sweden (FFS) fick under perioden 1992 - 2003 cirka 170 miljoner kronor för att marknadsföra svenska livsmedel. Den nuvarande finansieringen av verksamheten upphör i och med utgången av år 2004. Det finska stödet har uppskattats till i storleksordningen mellan 75 och 100

miljoner kronor årligen. Enligt FFS egna uppskattningar motsvarar det danska stödet ungefär det finska.

Exportfrämjandet inriktas i princip på samma åtgärder oberoende av land, det vill säga mässor, kedjesatsningar i handeln, journalistresor och andra mediasatsningar. Av SJV:s enkät och intervjuundersökning av livsmedelsindustrins syn på framtiden (SJV, 2004:6) framgår att det främst är de små och medelstora företagen som har behov av exportfrämjande åtgärder i form av mässor.

I samband med MTR- reformen öppnades en möjlighet för medlemsländerna att föra en del av de nuvarande direktstöden till jordbruket till ett så kallat *nationellt kuvert*. För Sveriges del överförs 30 miljoner kronor av direktstöden till ett begränsat nationellt kuvert, som skall användas för exportfrämjande åtgärder (Skr.2003). Huvudsakligen skall pengarna användas till att förmedla mervärden i svensk mat, både nationellt och internationellt.

5.2 Effekter av lagstiftning

Livsmedelskriserna inom EU har lett till en satsning på säkra livsmedel och EG:s livsmedelslagstiftning är idag ett så gott som totalharmoniserat område. Vid handel med livsmedel har *Codex Alimentarius*, ett internationellt regelverk för livsmedel, stor betydelse. På senare år har också en europeisk myndighet, European Food Safety Authority (EFSA) skapats med uppgift att bevaka och göra riskanalyser angående frågor om säkra livsmedel.

De många livsmedelsskandalerna inom EU under 1990-talet har satt fokus på djurhållningen. Gällande djurskyddsdirektiv har också skärpts till en viss del. Direktiven har formen av minimidirektiv och lägger därmed fast en lägsta nivå för djurskydd, men tillåter enskilda länder att ha strängare regelverk. EG:s djurskyddsregler närmar sig de svenska, som räknas till de mest långtgående. Olika medlemsstater har, i likhet med Sverige, skärpt sitt regelverk, Tyskland har till exempel ett totalt burhönsförbud, Nederländerna har infört skärpningar angående svinhållningen och Storbritannien har som enda medlemsland ett förbud mot pälsdjursuppfödning.

Livsmedelslagstiftningen

Livsmedelslagstiftningen är omfattande och detaljrik. Den svenska livsmedelslagen innehåller för närvarande 37 paragrafer och livsmedelsförordningen 57 paragrafer. Dessa regler kompletteras med 99 särskilda författningar som givits ut av Livsmedelsverket (SLVFS). Reglerna är i de flesta fall baserade på EG-direktiv och ger litet eller inget utrymme för nationella avvikelser. EG-direktiven har införlivats i den svenska lagstiftningen och Sverige kan inte ensidigt göra långtgående förändringar i lagstiftningen.

Inom EU pågår för närvarande ett reformarbete som syftar till att förenkla hygienreglerna och skapa ett modernare regelverk på hela livsmedelsområdet. De direktiv som reglerar animaliska livsmedel skall ersättas av ett gemensamt regelverk för att undvika de upprepningar och överlappningar som förekommer i de gällande direktiven.

De förslag som finns är formulerade på ett mer flexibelt sätt än de nuvarande reglerna. Beträffande reglerna för HACCP (ett kvalitetssäkringsprogram, Hazard Analysis Critical Control Point) föreslås att kravet på dokumentation skall vara anpassat till företagets storlek. Vidare finns formuleringar i regler som gäller lokaler, inredning, utrustning, hantering och personhygien som innebär att vissa krav - oberoende av företagets storlek - ställs "vid behov" eller i tillämpliga fall.

Dessutom finns i förslagen en möjlighet till undantag från vissa krav. En medlemsstat får anpassa vissa hygienregler om det behövs för att beakta behov hos företag som betjänar lokal marknad eller ligger i regioner med geografiska begränsningar eller försörjningssvårigheter. Hänsyn skall även tas till traditionella produktionsmetoder och traditionell transport. Förslagen syftar till att säkerställa flexibilitet genom att åberopa subsidiaritetsprincipen och anmoda medlemsstaterna att se till att dessa företag håller en god hygienisk standard utan att kompromissa med målen om säkra livsmedel.

I många sammanhang hävdas att livsmedelslagstiftningen enbart är anpassad till storskalig verksamhet och att den inte tar hänsyn till lokal eller regional verksamhet. Livsmedelsverket (2001) visar emellertid att ma-

joriteten av de små företagen inte upplever sig ha några större problem med livsmedelslagstiftningens regelkrav eller att den skulle vara särskilt betungande för regional och lokal produktion. Det är avgifterna för livsmedelstillsynen som ger upphov till mest problem för de små företagen, och svårigheterna är i första hand av ekonomiskt slag. Enligt EU-reglerna finns det inget krav på att samtliga kostnader skall tas ut genom avgifter, och tillämpningen varierar mellan medlemsstaterna.

Miljö- och djurskyddslagstiftning

Den svenska djurskyddslagstiftningen har höga ambitioner jämfört med den internationella nivån. Sverige har delvis ett tuffare regelverk från miljö- och djurskyddssynpunkt än andra EU-länder, något som ökar produktionskostnaderna för svenska råvaror.

Högre produktionskostnader än omvärlden påverkar konkurrenskraften negativt. I vilken mån det finns merkostnader för produktion av svenska jordbruksprodukter varierar i förhållande till olika EU-länder, eftersom det även bland dessa finns skillnader och nationella skärpningar i vissa fall. Genomgången nedan syftar till att visa inom vilka områden och vilka typer av merkostnader som kan finnas i Sverige jämfört med ett genomsnitt inom EU (DS 2004:9).

Punktskatter

Sverige har punktskatter på dieselolja, handelsgödsel, bekämpningsmedel och elkraft. Sverige är det enda land som tar ut skatt på handelsgödsel och bekämpningsmedel, Danmark till exempel tar ut en avgift på bekämpningsmedel som återförs till jordbruket. Skatteuttaget på el anses till exempel missgynna svensk trädgårdsnäring.

Djurskydd

Omställningar mot mer djurvänlig produktion, till exempel nya hönsburrar eller ökat utrymme i svinboxar, innebär att kostnaderna för produktionen ökar i ett inledande skede. I ett längre perspektiv kan en god djuromsorg ge fördelar i form av bättre djurhälsa, minskade slaktavdrag och lägre kostnader för veterinär och medicin. Bättre djurmiljö och djurskydd kan också innebära högre tillväxt och bättre foderomvandling. Av

de totala produktionskostnaderna inom animalieproduktionen utgör troligen kostnader på grund av djurskydds krav endast en liten del.

Miljö och växtnäringsläckage

Miljöreglerna för att förhindra växtnäringsförluster är likartade i de nordiska länderna. I Sverige är djurtäthetsregleringarna, det vill säga antal djur i förhållande till åkermark på företaget, en indirekt reglering som innefattar både kväve och fosforinnehållet i stallgödseln. Reglerna i till exempel Nederländerna och Storbritannien är i flera fall mindre strikta än i de nordiska länderna.

Miljö och bekämpningsregler

De svenska reglerna om certifikat för användning av bekämpningsmedel och regler för förvaring, hantering och spridning är bland de strängaste inom unionen. De flesta medlemsländer har dock krav på test av själva spridningsutrustningen.

5.3 Sammanfattning

Livsmedelsindustrin har varit och är genom sin nära koppling till råvaruproduktionen starkt påverkad av jordbrukspolitiska ingrepp, som också påverkat livsmedelsexporten, både i form av jordbruksprodukter och mer förädlade livsmedelsprodukter.

Sammantaget har den gemensamma jordbrukspolitiken medfört att priserna på jordbruksprodukter upprätthållits på en högre nivå än vad som annars troligen varit fallet, det vill säga påverkat industrins råvarupriser. Påverkan är dock lika inom EU. Kvoter och andra produktionsbegränsningar är ett hinder för konkurrens- och strukturutveckling genom att de utgör ett tak för produktionen i ett land inom EU.

För livsmedelsindustrins del kan man skilja mellan produkter som förädlas nära primärproduktionen, ofta skrymmande varor och färskvaror, och produkter där råvaran lätt kan importeras. I det första fallet kan jordbrukspolitiken innebära en fördel genom att industriproduktionen av förädlad vara blir större. För den del av livsmedelsindustrin som har

karaktären av komponentindustri har det ingen större betydelse varifrån råvaran kommer.

EG:s livsmedelslagstiftning är idag ett så gott som totalharmoniserat område. De många livsmedelsskandalerna inom EU under 1990-talet har också satt fokus på djurhållningens villkor, och inom detta område finns troligen vissa merkostnader i svensk primärproduktion, som har en strängare tillämpning.

6

Principiell analys av svenska mervärden

Enligt uppdraget skall SLI analysera hur de mervärden som svensk jordbruksproduktion kan ha påverkar möjligheter till export. Denna fråga kan endast besvaras på empirisk väg. De svenska mervärden som framhålls i debatten uttrycks ofta som en högre kvalitet på svenska jordbruksprodukter som en effekt av "den svenska modellen" med strängare miljö- och djurskyddsregler än omvärlden. Finns sådana värden bör detta så småningom visa sig i faktiska exportframgångar. Med andra ord, produkternas miljömässiga eller etiska egenskaper utgör *potentiella mervärden*. Det är först på marknaden som det visar sig om dessa egenskaper verkligen ger ett mervärde, det vill säga att det går att ta betalt för dem.

6.1 Effekter av svenska mervärden

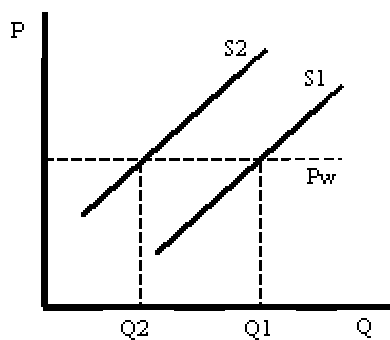
Som visades i föregående kapitel är svensk jordbruksproduktion förenad med merkostnader. Nedan analyseras effekter av detta under olika omständigheter med hjälp av principiella resonemang och med användning av diagram. Merkostnaden medför att utbudskurvan S1 (marginalkostnadskurvan i diagrammen 1-4 nedan) skiftar uppåt. Den nya utbudskurvan, som benämns S2 i diagrammen, ger ett lägre utbud än S1 vid samma pris eftersom det har blivit dyrare att producera.

Fyra olika fall analyseras som i varierade grad kan vara tillämpliga på olika delar av livsmedelsindustrin. Det första fallet avser en öppen marknad där konsumenter inte vill betala för djur- eller miljöskydd, det andra en sluten eller separat marknad där betalningsvilja för mervärden förekommer. Fall tre och fyra är varianter av samma situation: en öppen marknad och ett högre pris för produkter med mervärden. Det som skiljer de två sistnämnda fallen åt är hur högt priset är i förhållande till produktionskostnaden i Sverige.

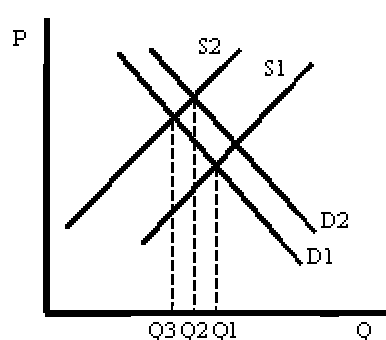
Fall 1 avser en situation när produkten ifråga säljs på en öppen marknad av ett litet land och där de kostnadshöjande regleringarna endast har tillämpats på de inhemska producenterna och där konsumenternas intres-

se för de kvalitéer som regleringarna syftar till är mycket lågt. De potentiella mervärdena kan i detta fall knappast realiseras. Om konsumenternas intresse och betalningsvilja är liten kan inte merkostnaden kompenseras med ett högre pris (det vill säga världsmarknadspriset i figuren, P_w , förblir oförändrat). Fördyringen av produktionen leder därför till att den inhemska produktionen minskar. Omfattningen av nedgången i produktionen beror på hur känsliga producenterna är för lönsamhetsförändringar. I värsta fall kan en stor utslagning av produktion bli följden.

Fall 1



Fall 2

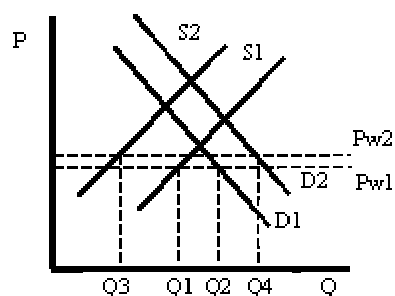


Fall 2 beskriver antingen en sluten marknad (utan konkurrens från omvärlden) eller en situation med en öppen marknad där landet/företagen producerar en unik produkt, till exempel en märkesvara eller en produkt som bara kan produceras i landet. I båda situationerna (sluten marknad, unik produkt) har producenterna "ensamrätt" till marknaden. Priset bestäms därför av samspel mellan producenternas utbud och konsumenternas efterfrågan på den unika produkten. I diagrammet illustreras detta med att producenterna möter en sluttande efterfrågekurva, D_1 . Om det *inte* finns betalningsvilja för produktens mervärden blir även i detta fall produktionen lägre, vilket betecknas med Q_3 i figuren. En del av de högre produktionskostnaderna kan dock övervältras på konsumenterna, det vill säga priset på produkten stiger. Prisstegringen blir dock i detta fall lägre än kostnadsökningen. På så sätt delar producenter och konsumenter på kostnaden för regleringen.

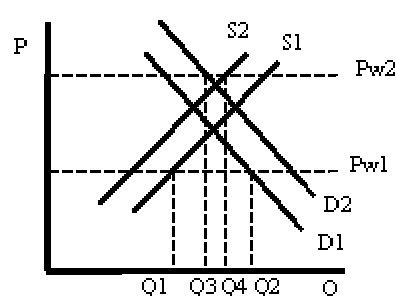
Det är också möjligt att konsumenternas efterfrågan påverkas av regleringar och lagstiftning. Produkters etiska egenskaper tillhör gruppen förtroendeattribut (se kapitel 3) och en reglering eller lagstiftning kan stärka konsumenternas tilltro till en produkt (Jørgensen, 2003). Även efterfrågekurvan kommer då att flytta uppåt, se fall 2, vilket innebär att konsumenterna är beredda att betala ett högre pris vid samma kvantitet som tidigare eftersom varans kvalitet har ökat. Skiftet i efterfrågekurvan, från D1 till D2, representerar alltså konsumenternas ändrade efterfrågan, det vill säga värderingen av regleringen. Skiftet i kurvan innebär därmed möjligheter att realisera en del av det mervärde regleringen gett. Beroende på linjernas relativa förskjutning, det vill säga relationen mellan konsumenternas uppskattning av produkternas mervärden och den kostnadsökning de innebär, blir effekten på produktionen antingen en ökning eller en minskning. I detta fall illustreras i exemplet en liten produktionsminskning.

Konsumenter i de flesta länder förefaller ha en viss preferens för inhemskt producerade livsmedel, det vill säga importerade varor ses inte som perfekta substitut för inhemskt producerade. Marknadsföring av svenska exportprodukter måste därför utgå från produkternas egenskaper snarare än varifrån produkten kommer. Detta innebär att även producenter i andra länder kan tillhandahålla produkter av liknande karaktär, det vill säga de svenska mervärdena kan kopieras och omvandlas exempelvis till "franska mervärden", om det visar sig att betalningsvilja finns. Detta illustreras i **fall 3 och 4**.

Fall 3



Fall 4



I både **fall 3 och 4** ovan antas att produktionen fördyrats av regleringar/lagstiftning samt att konsumenterna i Sverige *har* en betalningsvilja för den förändrade produktens miljömässiga och etiska egenskaper. En liknande produkt kan dock även köpas på världsmarknaden till ett högre pris, Pw_2 , än det tidigare rådande världsmarknadspriset på produkten utan mervärden, Pw_1 . Fall 3 och 4 är två varianter av samma situation som för åskådlighetens skull illustreras med två diagram. I fall 3 är skillnaden mellan de båda priserna måttlig, i fall 4 är priset för produkten med mervärden betydligt högre. Resultatet i fall 3 blir en ökad import. (Importen ökar från Q2-Q1 till Q4-Q3). Detta fall skulle kunna illustrera vad som händer vid import av ekologiska produkter eller nötkött från frigående djur från Brasilien. I fall 4 är prisskillnaden större, det vill säga en större betalningsvilja finns för produktens mervärden på världsmarknaden, vilket också leder till export (Q4-Q3).

Det som skiljer fall 3 och 4 åt är hur produktionskostnaden, inklusive merkostnaden för att uppnå högre miljömässiga och etiska egenskaper i landet i exemplet, förhåller sig till världsmarknadspriset. Med andra ord, det som avgör vilket av dessa fall som kommer att realiseras är huruvida Sverige har *komparativa fördelar* i att producera produkter med miljömässiga och etiska mervärden, eftersom det är lätt för andra länder att kopiera dessa mervärden. Troligen behövs, i likhet med den image som italienska charkprodukter har fått, en genomarbetad och konsekvent införsäljning av begreppet "svenskt" i samband med livsmedel.

6.2 Exportframgång med hjälp av svenska mervärden?

Den principiella analysen ovan utmynnar i två slutsatser. Den första är att det är konsumenternas betalningsvilja, det vill säga om och hur mycket konsumenterna är beredda att betala som avgör om det finns ett mervärde samt att betalningsvilja i förhållande till den högre kostnaden är avgörande för en eventuell exportframgång. Den andra slutsatsen är att eftersom produkter som säljs med hjälp av miljömässiga och etiska särdrag inte är unika, utan kan kopieras av producenter i andra länder, måste dessa produkter ha ett konkurrenskraftigt pris. Med andra ord förutsätter en svensk exportframgång för livsmedel med sådana särdrag

att Sverige har komparativa fördelar i att producera dessa. Vid export måste också den fördel som en hemmamarknad förefaller att ha gentemot importerade livsmedel i form av konsumenternas genomgående förtroende för inhemskt producerade livsmedel övervinnas.

Givetvis är det mycket svårt att isolera en eventuell effekt av dessa särdrag från andra effekter som också eventuellt påverkar exporten. I samband med en analys av bestämningsfaktorer för export, se kapitel 7 i denna rapport, analyseras också om det finns ett samband mellan råvaruandelen i produktionen och exportframgången eftersom de svenska mervärdena i detta fall främst är knutna till råvaruproduktionen. Analysen visar att så inte är fallet.

Finns betalningsvilja hos konsumenterna?

Produkter har bara mervärden i den mån dessa realiserar, det vill säga om konsumenterna betalar ett högre pris. En rad studier om betalningsvilja i förhållande till framför allt förbättrad djurvelfärd finns. De flesta handlar om äggproduktion (se bland annat Andersson och Fryblom, 1999, Bennett, 1997 eller Rolfe, 1999) och de påvisar alla en signifikant högre betalningsvilja för ägg från det system som anses vara mest anpassat till djurens behov, det vill säga lösgående höns i förhållande till burhöns.

I en studie om mervärden i svensk livsmedelsproduktion (Carlsson, Frykblom & Lagerkvist, 2004, under produktion) värderas hypotetiska attribut, det vill säga egenskaper som inte finns idag hos produkterna. Studien genomförs i form av så kallad Choice Experiment, där resultatet visar den marginella betalningsviljan för olika attribut, det vill säga egenskaper som är kopplade till produkten, vilket ger en möjlighet att ranka de olika egenskaperna mot varandra för respektive produkt.

Studien har genomförts i form av en enkät, där de svarande kan välja egenskaper hos livsmedlet. Till de olika egenskaperna finns en merkostnad kopplad, med hjälp av vilken betalningsviljan kan speglas. Resultaten visar att störst är betalningsviljan för GMO- fritt foder till djur. Utöver detta varierar det mellan olika djurslag vilket attribut man är beredd att betala extra för. Studien visar att betalningsvilja finns för ur-

sprungsmärkning av nötkött, för att låta grisar gå ute året runt och för att produktionsmetoden i kycklinguppfödningen styrs mot mer långsamt växande raser.

I enkätundersökningen ingår också ett moment där de svarande tydligt uppmärksammades på att de faktiskt skall vara beredda att betala med egna pengar nästa gång de handlar. Effekten av detta blev att konsumenternas vilja att betala för mervärdena sjunker med 60 procent.

Utvecklingen av Kravmärkta produkter på den svenska marknaden är ett exempel på att betalningsvilja finns för djuretiska och miljömässiga mervärden. Över 90 procent av svenska folket känner igen Kravmärket och i storleksordningen 20 procent köper Kravmärkta produkter varje vecka. Ökningen av försäljningen av ekologiska produkter har dock avtagit.

Finns det komparativa fördelar i svensk produktion av mervärden?

Sveriges kalla klimat innebär en fördel när det gäller trycket från växtskadegörare. Därmed är behovet av bekämpningsmedel mindre. Skördebortfallet blir mindre, än i länder med varmare klimat, om en övergång sker från att använda bekämpningsmedel till att helt avstå från dem. Detta ger en fördel för övergång till miljövänlig produktion. Man bör dock vara medveten om att denna fördel kan vara otillräcklig för att uppväga i övrigt högre produktionskostnader i svensk produktion till exempel på grund av klimatskillnaden. Exempelvis visar Rosenqvist (2003) att kostnaden för ekologisk produktion per kilogram är högre i norra än i södra Sverige trots att skördebortfallet är relativt sett mindre i Norrland.

Dynamiska effekter: Porter's hypotes

Porter (1990) samt Porter och van der Linde (1995) har argumenterat för att strängare inhemsk miljölagstiftning, i stället för att vara en belastning för de inhemska producenterna kan utvecklas till att ge en dynamisk konkurrensfördel. Detta kan ske dels genom att effektiviteten ökas i befintlig verksamhet, vilket förutsätter att produktionen var ineffektiv när lagstiftningen infördes, dels genom den tekniska utveckling som företagen tvingas till för att klara anpassningen. Enligt författarna kan en ef-

fektivitetsökning uppkomma i detta läge eftersom många företag fattar icke-optimala beslut på grund av trögheter i organisationen, kontrollproblem med mera. Det anpassningsbehov som uppstår som en konsekvens av miljölagstiftningen kan leda till att även sådan ineffektivitet uppdagas. Vidare är det möjligt att teknikutvecklingen ger ett försprång på exportmarknaden om konkurrenterna i ett senare skede tvingas till samma anpassningar.

Det går att identifiera fall som kan hävdas tala för hypotesen. Exempelvis har förbudet mot köttmjöl i Sverige troligtvis bidragit till att Sverige inte haft utbrott av BSE¹¹. Generellt sett är dock Porterhypotesen inte lätt att testa. Ett antal studier har testat sambandet mellan teknisk effektivitet och miljöeffektivitet/omfattningen av miljöregleringar. Andra studier testar direkt kopplingen mellan miljökostnader och konkurrenskraften på exportmarknaden. Ett av dessa, Reinhard och Folmer, 2002 finner att trots att det finns ett positivt samband mellan teknisk och miljömässig effektivitet bland holländska mjölkföretag är undantagen många. Marklund (2003) analyserar sambandet mellan teknisk effektivitet och miljöregleringar för svensk massaindustri finner inget stöd för hypotesen. En genomgång av olika studier rörande konkurrenskraften för amerikansk tillverkningsindustri av Jaffe et al. (1995) stödjer inte heller hypotesen. Genomgången visar dock inte heller på några större negativa effekter av miljöregleringar på nettohandel och företagslokalisering.

6.3 Sammanfattning

Det går inte att skapa komparativa fördelar för svensk livsmedelsindustri med hjälp av regleringar. Med mer långtgående regleringar än andra länder finns i stället risk för att den egna produktionen minskar. Om det finns betalningsvilja för de särdrag som regleringen avser gäller det att vara medveten om att det inte bara är det svenska jordbruket som kan tillhandahålla dessa. Om särdragen ger ett mervärde krävs det för att de skall kunna leda till exportframgångar också att den svenska jordbruksnäringen har en komparativ fördel i att producera dessa.

¹¹ Också benämnt "galna ko-sjukan".

Sverige har under en längre tid varit relativt förskonat från livsmedels-skandaler. Landet har inte haft några fall av BSE eller utbrott av mul- och klövsjuka och är i stort sett fritt från salmonella. Sverige som nation kan därmed sägas förmedla en bild av hög grad av säkra livsmedel. Om detta i sig är tillräckligt för att potentiella mervärden skall förvandlas till realiserade sådana är ännu så länge en öppen fråga.

7

Vad kännetecknar ett exporterande livsmedelsföretag?

SLI har med anledning av uppdraget genomfört ett antal kvantitativa analyser av svensk livsmedelsexport, konkurrenskraft och de exporterande företagen. I detta kapitel analyseras vad som kännetecknar livsmedelsföretag som exporterar. Med hjälp av ett mått på företagets produktivitet görs en analys av om produktiviteten är kopplad till företagets storlek, satsningen på forskning och utveckling och till om företaget exporterar eller inte.

Exporttillväxt förutsätter internationell konkurrenskraft. I grunden handlar konkurrenskraft om vilka produktiva resurser, det vill säga naturresurser, realkapital, arbetskraft, humankapital och teknisk och kommersiell kunskap, liksom kvaliteten på dessa, som företagen har tillgång till. På kort sikt är resurserna givna. På lite längre sikt är det möjligt att öka produktiviteten i användningen av resurserna så att konkurrenskraften förbättras.

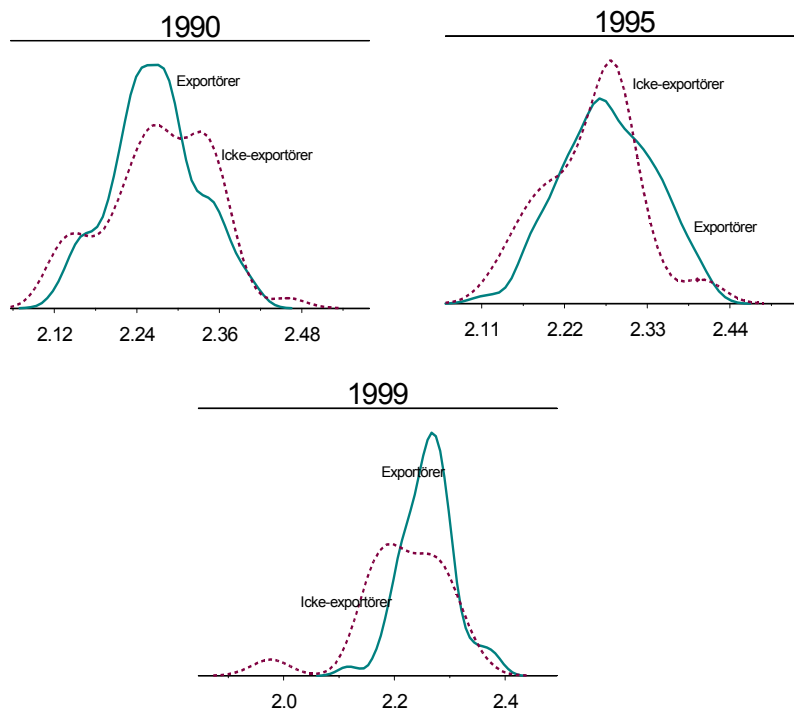
Studier har visat att exporterande företag i regel är mer produktiva och ofta större än genomsnittet (Bernard och Jensen, 2001). En förklaring till detta är att det är dyrt att exportera, vilket ger produktiva företag en fördel framför mindre produktiva företag. När mer produktiva företag expanderar och mindre företag krymper eller försvinner ökar också produktiviteten i industrin som helhet. Den ökande produktiviteten i industrin är också en källa till ökad välfärd i samhället. Vissa studier ger också belägg för att exporten i sig skulle kunna leda till att det enskilda företaget blir mer produktivt (Castellani, 2002). En förklaring till detta skulle kunna vara att företag får en större möjlighet att specialisera sig och utnyttja stordriftsfördelar när marknaden utökas. De flesta studier tyder dock på att export inte leder till en ökad produktivitet på företagsnivå.

7.1 Produktivitetens betydelse för export

Med hjälp av företagsstatistik från SCB har produktiviteten i svenska livsmedelsföretag under 1990-talet beräknats. Den totala faktorproduktiviteten, alltså den produktion företaget skapar i relation till resursin-

satsen (det vill säga arbete, kapital, energi och råvaror) för företag med minst 50 anställda, visas i figur 7.1.1 nedan. Företagen har delats in i två grupper, exporterande och icke-exporterande företag. Ju mer produktiva företagen i gruppen är, desto mer till höger ligger kurvan i figuren.

Figur 7.1.1 Skillnad i produktivitet mellan exporterande och icke-exporterande livsmedelsföretag



Som framgår sker en förskjutning i produktiviteten mellan exporterande och icke-exporterande livsmedelsföretag under perioden. I utgångsläget, år 1990, är produktiviteten likartad för de båda grupperna. År 1995 och 1999 har kurvan för de exporterande företagen förskjutits till höger och produktiviteten är högre än i de icke-exporterande företagen, det vill säga de exporterande företagens produktivitet har ökat jämfört med de icke-exporterande. År 1990 fanns de mest produktiva livsmedelsföretagen i gruppen icke-exportörer till skillnad från 1999.

En förklaring till att utvecklingen skiljer sig åt mellan de två grupperna kan vara att exportmöjligheterna efter EU-inträdet främst ökat inom de delbranscher inom livsmedelsindustrin som är förhållandevis produktiva eller som har blivit det på grund av den ökade konkurrensen. *Andelen* företag inom livsmedelsindustrin som exporterar har också ökat markant under perioden. År 1990 utgjorde exportörerna 55 procent av det totala antalet företag inom livsmedelsindustrin, 1995 var 67 procent exportörer och 1999 hade andelen exporterande företag vuxit till 76 procent.

Utvecklingen av andelen exporterande företag (avser företag med minst 50 anställda) skiljer sig dock åt mellan delbranscherna inom livsmedelsindustrin. Som framgår av tabell 7.1.1 nedan fördubblades andelen exportörer i delbranscherna *kött* och *mejeri*, medan andelen exportörer sjönk inom *socker* och *choklad*. I kategorierna *övrigt* samt *frukt och grönt* var andelen däremot tämligen konstant. Nya exportörer återfinns därför främst i delbranscher där exportmöjligheterna innan EU-inträdet begränsades av handelshinder. Inom delbranscherna *foder*, *matoljor*, *kvarn* och *fiskberedningar* förklaras de stora svängningarna av att företagen är så få. Om ett företag börjar exportera i dessa branscher ökar exportandelen med tiotals procentenheter. Det är därför svårt att utifrån dessa data dra slutsatser om trender i dessa delbranscher.

Förändringen av antalet exporterande företag *inom* de olika delbranscherna kan delvis förklara skillnaden i produktivitetsutveckling mellan exporterande och icke-exporterande företag. Produktiviteten är till exempel förhållandevis hög inom köttindustrin, och den betydligt större andelen exportörer 1999 inom denna delbransch bidrar därför till den relativa produktivitetsökningen inom gruppen exporterande företag under den granskade perioden.

Även inom respektive delbransch går det att spåra skillnader i produktivitet mellan exporterande och icke-exporterande företag. Exportörerna är i genomsnitt mer produktiva än icke-exportörerna inom delbranscherna *kött*, *socker* och *choklad*, *drycker*, *fisk* samt *övrigt*. Dessa delbranscher står även för merparten av exportvärdet inom livsmedelssektorn. Inom delbranscherna *frukt och grönt*, *mejeri* samt *matoljor* är däremot pro-

duktiviteten lägre bland exportörerna, och inom *foder* och *kvarn* går det inte att spåra någon skillnad mellan exportörer och icke-exportörer.

Tabell 7.1.1 Andelen företag inom respektive delbransch som exporterar, procent

Delbransch	1990, %	1995, %	1999, %	Förändring 1990-1999, procentenheter
Köttindustri	35	43	78	+ 53
Fiskberedning	100	33	50	- 50
Frukt och grönt	87	75	86	- 1
Matoljor	100	80	100	0
Mejeri och glass	35	90	80	+ 45
Kvarn	60	67	100	+ 40
Foder	45	100	100	+ 55
Socker och choklad	92	70	67	- 25
Drycker	64	80	86	+ 22
Övrigt	70	74	74	+ 4
Samtliga delbranscher	55	67	76	+ 21

Not: Tabellen redovisar andelen exportörer inom kategorin företag med fler än 49 anställda.

Andra bestämningsfaktorer för export

Förutom att exporterande företag oftast är mer produktiva än de som inte exporterar, finns det också andra gemensamma drag som utmärker exporterande företag. Med hjälp av en regressionsanalys går det att undersöka sambandet mellan å ena sidan i vilken utsträckning företag exporterar och å andra sidan företagsstorlek (mätt som omsättning, antal anställda respektive antal arbetsställen), lönenivå respektive råvaruandelen i ett företags produktion.

Resultaten presenteras i tabell 7.1.2 nedan. De avser perioden 1990-1999 och ska betraktas som en indikation på hur exportörer inom livsmedelsindustrin skiljer sig från icke-exportörer. Om det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan ett företags exportbenägenhet och beroendevariablerna (företagsstorlek, lönenivå och råvaruandelen i produktionen) så är det skattade värdet (koefficienten) markerat med en asterisk (*). I analyserna är även kapitalintensiteten i produktionen samt företags utgifter för FoU inkluderade som oberoende variabler. I regressionerna

tas därför hänsyn till hur beroendevariablerna påverkas av makroekonomiska förändringar, som växelkursförändringar, och hur produktionen ser ut i företaget. Därmed renodlas sambandet mellan exportbenägenhet och de beroende variablerna. Eftersom fokus i studien är *vad som utmärker exporterande företag* redovisas inte resultatet för bestämningsvariablerna.

Tabell 7.1.2 Samband mellan att ett företag exporterar och vissa företagskarakteristika

Beroende variabel	Om företaget exporterar
Total faktorproduktivitet	0,025*
Arbetsproduktivitet	0,015*
Omsättning (storlek)	0,56*
Antalet anställda (storlek)	0,27*
Antalet arbetsställen (storlek)	-0,46*
Genomsnittlig lön	13,01*
Råvarans andel i produktionen	-0,032*

Not: Asterisk () betyder att koefficienten är statistiskt säkerställd (på 5%-nivån). Års- och industridummys, företagens kapitalintensitet och FoU utgifter är också inkluderade i regressionerna.*

Det finns ett statistiskt säkerställt samband mellan om ett företag exporterar och samtliga beroendevariabler. I stort sett är resultaten i linje med vad liknande tidigare studier har påvisat. Exporterande företag är i genomsnitt mer produktiva (både avseende faktorproduktivitet och arbetsproduktivitet) och har högre lönenivå än icke-exporterande företag. Råvarukostnadens andel av produktionsvärdet är förhållandevis lågt. Betydelsen av företagsstorlek skiljer sig åt, beroende på hur storleken mäts. Mätt i omsättning är de exporterande företagen större, men mätt i antal arbetsställen är de mindre; det vill säga det är företag med få men stora anläggningar som i störst utsträckning är exportörer.

Samma samband provas för exportintensiteten i företag, se tabell 7.1.3 nedan. Ju större andel av produktionen som går på export, desto mer exportintensivt är ett företag. Resultaten skiljer sig på några punkter jämfört med det tidigare resultatet. Exportintensiva företag är mer arbetsproduktiva än andra företag och har en högre lönenivå, samtidigt som de storleksmässigt tenderar att vara mindre än företag som inte har

en lika stor exportandel, både när det gäller omsättning, antal anställda och arbetsställen. Detta framgår av att dessa koefficienter är negativa. Sambandet mellan lönenivå och exportintensiteten är starkare än mellan lönenivå och att ett företag exporterar överhuvudtaget.

Råvarans andel i produktionen har inte någon betydelse för hur stor andel av produktionen ett företag exporterar.

Tabell 7.1.3 Samband mellan exportandelen och företagskaraktäristika

Beroendevariabel	Exportintensitet
Total faktorproduktivitet	0,004
Arbetsproduktivitet	0,27*
Omsättning (storlek)	-0,27
Antalet anställda (storlek)	-0,50*
Antalet arbetsställen (storlek)	-3,40*
Genomsnittlig lön	28,8*
Råvarans andel i produktionen	-0,01

Not: Asterisk () betyder att koefficienten är statistiskt säkerställd (på 5%-nivån). Års- och industridummys, företagets kapitalintensitet och FoU utgifter är också inkluderade i regressionerna.*

Ett annat sätt att närmare studera sambandet mellan export och produktivitet är att analysera hur produktiviteten ser ut hos företag som börjar exportera. Beroendevariabler i detta fall är den totala faktorproduktiviteten och dess tillväxt tre år före exportens början. Tabell 7.1.4 visar om det finns ett samband mellan att företag börjar exportera ett visst år och att de åren före var mer produktiva än företag som förblir icke-exportörer.

Ett signifikant resultat fås för produktivitetsutvecklingen. Tillväxten i den totala faktorproduktiviteten var starkare för de företag som sedan började exportera. Under de tre år som föregick exportstarten var produktivitetsökningen större inom dessa företag än för de företag under samma period som förblev icke-exportörer efter tre år. Detta ger belägg för att sannolikheten ökar att ett företag blir exportör om produktionen blivit effektivare.

Tabell 7.1.4 Produktiviteten för blivande exportörer jämfört med icke-exportörer

Beroendevariabel	Exportör eller inte
Total faktorproduktivitet	-0,034
Tillväxt i total faktorproduktivitet	0,059*

Not: Asterisk () betyder att koefficienten är statistiskt säkerställd (på 5%-nivån). Årsdummys, lönenivån och företagsstorleken har även inkluderats i regressionen.*

Ett annat sätt att undersöka om produktiviteten bestämmer om ett företag blir exportör eller inte är att skatta vad som påverkar sannolikheten att ett företag exporterar. Av tabell 7.1.5 nedan framgår att sannolikheten för att ett företag exporterar ökar (koefficienten är positiv och signifikant) om det exporterade föregående år, medan produktiviteten föregående år däremot inte har någon inverkan på sannolikheten för att ett företag börjar exportera. Hansson och Lundin (2003) får snarlika resultat när de studerade sambandet mellan export och produktivitet för företag i samtliga tillverkningsindustrier.¹²

Tabell 7.1.5 Sannolikheten för att ett företag exporterar

Beroendevariabel	Tidigare exportör	Produktivitet i föregående period
Exportör (eller inte)	2,19*	0,58

Not: Asterisk () betyder att koefficienten är statistiskt säkerställd (på 5%-nivån). I regressionerna har paneldata använts för att kontrollera för individspecifika effekter. Årsdummys, lönenivån och företagsstorleken har även inkluderats i regressionen.*

Att företag i högre utsträckning exporterar om de tidigare exporterade är sannolikt ett utslag av att det finns fasta kostnader för att exportera. Företag gör helt enkelt någon form av investeringar enbart för att kunna sälja i andra länder. Så fort företag har överbryggat sådana kostnader är genomsnittskostnaden för att exportera lägre.

¹² Skattningsmodellen är en s.k. icke-linjär modell, i detta fall en s.k. probit modell. Värdet på koefficienten (2,19) är därför inte en beräknad sannolikhet utan värdet visar endast att sannolikheten ökar för att ett företag exporterar om det exporterade i föregående period.

7.2 Vad utmärker delbranscher med många exportörer?

Med hjälp av regressionsanalys har också undersökts vad som bestämmer andelen exportörer i en bransch. Bestämningsvariablerna i detta fall utgörs av koncentrationen av företag, importens andel av den inhemska konsumtionen, andelen företag med forskning och utveckling (FoU), etableringskostnader, andelen företag som är utlandsägda och huruvida delbranschen var skyddad från utländsk konkurrens¹³ före EU-inträdet. Gränsskyddet är inkluderat i regressionen eftersom exportmöjligheterna sannolikt också begränsades inom de delbranscher där det fanns ett gränsskydd mot internationell konkurrens. Importandelen inkluderas för att analysera hur konkurrenstrycket utifrån påverkar andelen exportföretag.

I tabell 7.2.1 redovisas resultaten från regressionsanalysen. Analysen omfattar liksom tidigare perioden 1990-1999. Resultaten visar att det finns ett positivt samband mellan andelen exportörer och flera av bestämningsvariablerna. Inte minst är sambandet starkt mellan FoU och andelen exportörer (koefficienten är 0,73).

Tabell 7.2.1 Bestämningsfaktorer för andelen exportörer i en delbransch

Bestämningsfaktor	Koefficient
Koncentration	0,47*
Importandel	-0,12
Forskning och utveckling	0,73*
Etableringskostnader	0,86*
Utlandsägt	0,21*
Gränsskydd	0,02

Not: Asterisk () betyder att koefficienten är statistiskt säkerställd (på 5%-nivån).*

Etableringskostnader och en hög företagskoncentration visar också ett samband med andelen exportföretag. Dessa resultat kan vara en indikation på att företag i högre utsträckning exporterar i mogna delbranscher där det är svårt för mindre företag att etablera sig. Det positiva sambandet mellan företagskoncentration och export kan också vara en indika-

¹³ Från internationell konkurrens skyddade delbranscher är klassificerade enligt EFTA:s klassificering (EFTA, 1992).

tion på att just stora (dominerande) företag har en större benägenhet att exportera. Stora företag har sannolikt större resurser för att etablera sig och konkurrera på exportmarknader. Som framgår ökar exporten också ju mer resurser som läggs på forskning och utveckling. Resultatet ger därför stöd för att utvecklandet av mer förädlade produkter, som kräver mer forskning och utveckling i produktionsprocessen, främjar andelen exportörer.

Det finns också ett positivt samband mellan andelen utlandsägda företag och andelen exportföretag i en delbransch. Detta är inte så förvånande eftersom utlandsägda företag har fler kontaktytor med exportmarknader. Exporten underlättas därför sannolikt för dessa företag.

Däremot verkar inte andelen exportföretag påverkas om det fanns gränsskydd eller inte före EU-inträdet. Inte heller konkurrenstrycket utifrån har någon effekt för hur många företag som exporterar. Detta är förvånande eftersom företag inom delbranscher som i en högre utsträckning fått konkurrera på en större internationell marknad förväntades exportera i en högre utsträckning.

7.3 Blir företag mer produktiva av att exportera?

Tidigare studier har visat att exporterande företag har högre produktivitet. Detta förklaras antingen av att mer produktiva företag väljer att exportera eller att exportörer har blivit mer produktiva av att exportera.

För att kunna särskilja förklaringarna görs en jämförelse mellan företag som exporterade under hela 1990-talet (kategorin *Exportörer*), företag som började och fortsatte exportera under perioden (kategorin *Fortsätter*), och företag som både började och slutade exportera under perioden (kategorin *Avbryter*). Med hjälp av en regressionsanalys undersöks produktivitetsutvecklingen för samtliga företagskategorier.

Tabell 7.3.1 Tillväxten i produktiviteten för olika kategorier av exporterande företag jämfört med icke-exportörer

Beroendevariabel	Exportör	Fortsätter	Avbryter
Tillväxt i total faktorproduktivitet	-0,01	0,012	-0,01
Tillväxt i arbetsproduktivitet	0,01	0,15*	0,05

Not: Asterisk () betyder att koefficienten är statistiskt säkerställd (på 5 % -nivån). Förutom att års- och industridummys inkluderas i regressionen, inkluderas även lönenivån och storleken på företaget i regressionen.*

Regressionsanalysen visar ingen skillnad i tillväxten i total faktorproduktivitet mellan företagskategorierna, se tabell 7.3.1 ovan. Däremot ger den belägg för att företag som börjar och fortsätter att exportera får en högre arbetsproduktivitet. Detta kan bero på att produktionen ökar med exporten samtidigt som insatsen av arbete inte ökar i samma utsträckning. Det är i regel mindre kostsamt för företag att öka insatsen av råvaror och energi vid en snabb produktionsökning, exempelvis när ett företag börjar exportera, än att anställa mer arbetskraft.

7.4 Sammanfattning

Det finns ett positivt samband mellan export och produktivitet. Exporterande företag blev under 1990-talet också förhållandevis mer produktiva jämfört med företag som inte exporterar. Detta kan delvis förklaras med att vissa delbranscher med relativt hög produktivitet, som köttindustrin, öppnades för handel genom EU-inträdet. Den högre produktiviteten i företagen återspeglar att mer produktiva företag väljer att exportera, däremot inte att de har blivit mer produktiva genom att exportera.

Resultaten på företags- och branschnivå visar också ett positivt samband mellan exportandelen och produktionen av högförädlade produkter. Exempelvis pekar resultaten på att lönenivån är högre och satsningen på FoU större i exporterande livsmedelsföretag jämfört med icke-exporterande företag.

Större företag är också i större utsträckning exportörer än mindre företag, men exportens andel av den totala produktionen tenderar att vara större i mindre företag när dessa väl exporterar. En möjlig förklaring är att det finns fasta kostnader för att exportera, vilket gör att det krävs sto-

ra exportvolymen för att exportinvesteringen ska vara lönsam. Detta innebär att mindre företag måste exportera en större andel av produktionen för att nå upp till lönsamma exportvolymen. Stora företag har däremot större möjligheter att uppfylla kravet på stor exportvolym med en mindre andel av produktionen.

8

Den svenska livsmedelsindustrins konkurrenskraft

För exportframgångar krävs internationell konkurrenskraft. I detta kapitel analyseras den svenska livsmedelsindustrins internationella konkurrenskraft.

På lång sikt handlar konkurrenskraft om *vad* som kan produceras i ett land. De resurser ett samhälle investerar i forskning, utbildning, rådgivning och realkapital (produktionskapacitet och infrastruktur) bör kanaliseras till produktion som har konkurrensförutsättningar på lång sikt. På så sätt ger investeringarna ett bättre ekonomiskt utbyte för industrin och därmed för samhället i stort.

Denna analys begränsas dock till konkurrenskraften *inom* livsmedelssektorn, det vill säga att mäta inom vilka branscher och produktgrupper som Sverige är konkurrenskraftigt. Analysen görs vidare i förhållande till livsmedelsindustrier inom EU före och efter utvidgningen med tio nya medlemsländer. Konkurrenskraft på sektorsnivå kan definieras som att sektorn uthålligt och med god lönsamhet kan behålla och ta marknadsandelar på hemmamarknaden och/eller på exportmarknaden. Konkurrenskraft brukar ofta redovisas i form av marknadsandelar, exportandel och lönsamhet i en bransch.

Eftersom syftet är att undersöka de komparativa fördelar som finns i en specifik sektor av industrin, livsmedelsindustrin, relateras produkternas konkurrenskraft endast till andra produkter inom samma industri. Detta innebär att det inte handlar om komparativa fördelar i en strikt teoretisk mening, utan att det snarare är *exportframgångar* för svensk livsmedelsindustri relativt andra länder som analysen i det följande beräknar. Dessa redovisas som ett index, *exportframgångsindex*.

Kapitlet inleds med en beskrivning av hur Sveriges handelsmönster med livsmedel har utvecklats under 1990-talet. Därefter följer en kortfattad beskrivning av hur konkurrenskraft kan mätas, och en analys av för vil-

ka produktgrupper svensk livsmedelsindustri uppvisar komparativa fördelar i förhållande till EU.

Analysen i förhållande till EU före utvidgningen, EU 15, redovisas i innevarande kapitel, medan analysen av hur konkurrenssituationen påverkas av utvidgningen redovisas i det följande kapitlet. I avsnitt 8.1 i innevarande kapitel ingår både EU 15 och de nya medlemmarna¹⁴ i underlaget.

8.1 Sveriges handelsmönster för livsmedel

Vid ekonomisk integration, inom exempelvis EU, talas det ofta om handelsalstring och handelsomfördelning. *Handelsalstring* innebär att ett medlemsland ersätter inhemsk produktion med import om varans pris är lägre på den nya marknaden. *Handelsomfördelning* i sin tur innebär att import från medlemsländer ersätter tidigare import från tredje land. Handelsomfördelning kan i vissa fall vara negativt ur ekonomisk synvinkel om landet ersätter billig import med dyrare import från ett land som är medlem i tullsamarbetet.

En metod som ofta används för att åskådliggöra förändringar i handelsmönster är Truman-metoden.¹⁵ Metoden beräknar *den synbara konsumtionen* det vill säga den konsumtion som indirekt kan identifieras med hjälp av statistik för inhemsk produktion, import och export.

Konsumtionen för varje givet EU-land kan därigenom uttryckas som:

$$\begin{aligned} \text{Synbar konsumtion (C)} = & \text{inhemsk produktion minus export (P-X)} \\ & \text{plus import från EU (M}_{\text{EU}}) \text{ plus import från} \\ & \text{de nya medlemmarna (M}_{\text{NYA}}) \text{ plus import} \\ & \text{från resten av världen (M}_{\text{ROW}}) \end{aligned}$$

Som synes kan ett lands utgifter för synbar konsumtion delas upp i fyra beståndsdelar; en inhemsk andel, en andel för medlemsländer, och två andelar för icke-medlemsgrupper. Varje del kan förändras över tiden

¹⁴ Cypern, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slovakien, Slovenien, Tjeckien och Ungern.

¹⁵ Metoden presenteras utförligt i Jacquemin, A. och Sapir, A. (1988).

och skillnaderna visar huruvida handelsomfördelning eller handelsalstring har skett.

Den svenska synbara konsumtionen har beräknats med hjälp av produktions- och handelsdata från SCB för perioden 1996-2002¹⁶. Handeln inom OECD används som en uppskattning av den totala handeln och resten av världen utgörs som en konsekvens av detta av de OECD-länder som inte tillhör EU. Data för den inhemska produktionen är inte heltäckande beroende på att produktion i företag med färre än tio anställda inte finns med, på grund av SCB:s datainsamlingsmetod. Bedömningen är dock att detta inte stör utvecklingen av trenden, då bortfallet troligen är ungefär lika stort under hela den studerade perioden.

Beräkningarna visar att den svenska synbara konsumtionen i allt mindre utsträckning utgörs av inhemsk produktion under den analyserade perioden, se tabell 8.1.1 nedan. Den inhemska produktionens andel av konsumtionen minskar, från 77,7 till 66,5 procent. Minskningen förklaras av en ökad export (X) eller en minskad produktion (P) eller en kombination av de två. I det här fallet förklaras minskningen av att exportens andel har ökat under perioden, men också av en minskning i den inhemska produktionen.

Tabell 8.1.1. Andelar i procent av synbar livsmedelskonsumtion i Sverige, perioden 1996-2002

	(P-X)	M _{EU}	M _{NYA}	M _{ROW}
1996	77,7	17,5	0,6	4,3
1997	76,2	18,4	0,5	4,9
1998	73,3	20,7	0,6	5,4
1999	71,2	22,3	0,6	5,9
2000	70,5	22,6	0,7	6,3
2001	67,1	25,1	0,8	7,0
2002	66,5	26,1	0,8	6,7

Källa: SCB och egna beräkningar

¹⁶ Klassificerade enligt den kombinerade nomenklaturen på fyrsiffrig nivå.

Den egna produktionens minskade andel av konsumtionen ($P-X$) ersätts med import. Importen kommer framförallt från EU (M_{EU}), vars andel av konsumtionen ökar under perioden. Importen från resten av världen (M_{ROW}) har också ökat något under de studerade åren. De nya medlemsländernas (M_{NYA}) andel av den svenska synbara konsumtionen är mycket liten, mindre än en procent.

Analysen visar att Sveriges handel ökat både med länder inom och utanför EU. Sverige representerar således ett fall med dubbel handelsalstring. Däremot finns det inget som tyder på att de nya medlemmarnas integration med den europeiska unionen, genom tecknandet av frihandelsavtal, har påverkat Sveriges import totalt sett från dessa länder i någon större utsträckning under den studerade perioden.

Ovanstående analys visar utvecklingen i stort av den svenska konsumtionen, och ger ingen indikation på utvecklingen inom olika produktgrupper. För en mer detaljerad analys kan också utvalda produktkategorier studeras. Nedan exemplifieras med tre kategorier av *beredningar*, det vill säga livsmedelsprodukter med relativt hög förädlingsgrad.

I den första kategorin, *Beredningar av kött, fisk etc.*, ingår bland andra produkter som korv, skinka, inlagd sill och kaviar. En viss nedgång i den inhemska andelen av konsumtionen kan identifieras, se tabell 8.1.2. Exporten i denna produktgrupp är ungefär konstant under den studerade perioden och den inhemska andelens minskning förklaras således av en minskning i produktionen. Importen ökar både från EU och från de nya medlemsländerna medan importen från resten av världen inte följer någon tydlig trend.

Tabell 8.1.2 Andelar av synbar konsumtion för Beredningar av kött, fisk etc., 1996-2002

	(P-X)	M _{EU}	M _{NYA}	M _{ROW}
1996	86,5	7,1	0,4	6,0
1997	84,4	8,3	0,4	6,8
1998	84,0	9,1	0,4	6,5
1999	83,9	9,0	0,5	6,7
2000	82,5	10,3	0,5	6,7
2001	81,7	11,1	0,6	6,6
2002	81,5	11,6	0,6	6,3

Källa: SCB och egna beräkningar

Den andra kategorin, *Beredningar av spannmål och bakverk*, utgörs av produkter som pasta, bröd, kakor och kex, redovisas i tabell 8.1.3. Även i denna kategori har den inhemska produktionens andel i konsumtionen minskat. I det här fallet förklaras minskningen till större del av en ökad export. EU-importens andel i konsumtionen ökar märkbart och en viss ökning för de nya medlemsländerna kan också ses. Däremot minskar importen från resten av världen, vilket tyder på att en viss handelsomfördelning sker i produktkategorin.

Tabell 8.1.3 Andelar av synbar konsumtion för Beredningar av spannmål och bakverk, 1996-2002

	(P-X)	M _{EU}	M _{NYA}	M _{ROW}
1996	87,4	11,2	0,0	1,4
1997	86,1	12,5	0,0	1,4
1998	84,0	14,6	0,1	1,3
1999	83,8	15,1	0,1	1,0
2000	84,0	14,9	0,2	0,9
2001	81,0	17,8	0,5	0,8
2002	81,6	17,2	0,2	1,0

Källa: SCB och egna beräkningar

Den tredje kategorin slutligen, *Diverse ätbara beredningar*, innehåller produkter som såser, soppor, ketchup men också jäst, bakpulver och sirap. I denna kategori är nedgången i den inhemska produktionens andel i den synbara konsumtionen ganska stor, se tabell 8.1.4. Också i detta fall beror nedgången på en ökad export, exportökningen har varit så stor att

den även tar ut en viss produktionsökning. Exportens andel av konsumtionen har mer än fördubblats under den studerade perioden. Även här står importen från EU för den största delen av importen och också för den största ökningen.

Tabell 8.1.4 Andelar av synbar konsumtion för Diverse ätbara beredningar, 1996-2002

	(P-X)	M _{EU}	M _{NYA}	M _{ROW}
1996	70,8	23,7	0,0	5,5
1997	69,1	24,0	0,1	6,8
1998	63,2	29,3	0,1	7,4
1999	61,1	33,0	0,1	5,8
2000	59,9	33,9	0,1	6,0
2001	53,0	40,7	0,1	6,2
2002	57,6	36,5	0,3	5,6

Källa: SCB och egna beräkningar

8.2 Hur kan konkurrenskraft mätas?

En vanlig metod för att ta fram kvantitativa mått på konkurrenskraft är att utgå från verkliga marknadsframgångar mätt i handel och marknadsandelar.

Motivet för att använda handels- och produktionsstatistik för att mäta konkurrenskraft är att det är på marknaden som det ytterst visas om en viss sektor i ett land eller en region är konkurrenskraftig. Handelsströmmarna vid en viss tidpunkt ger information om konkurrenskraften givet de förutsättningar som råder vid just denna tidpunkt, men influeras också starkt av vad som hänt historiskt.

Exportframgångsindex

Handel mellan länder uppkommer på grund av skillnader i resurstillgångar och teknologi. Handel leder till att länder specialiserar sig inom områden där landet har komparativa fördelar och bort från områden där andra länder är mer konkurrenskraftiga. Att mäta faktiska komparativa fördelar är svårt eftersom den typ av data som egentligen krävs inte finns tillgänglig.

Däremot är det möjligt att använda ett indirekt mått som identifierar komparativa fördelar utifrån den handel som redan har uppstått. Ett sådant mått utvecklades på 1960-talet av Bela Balassa¹⁷ och är ett *exportframgångsindex*. Genom att jämföra ett visst lands exportandel för en viss vara med världens exportandel för samma vara kan relativa exportframgångar i en viss produkt/industri identifieras. Genom måttet är det också möjligt att följa *förändringar i exportframgång* över tiden. Enligt Balassa speglar relativa handelsframgångar för länder i specifika produkter/industrier dessa produkters relativa kostnader liksom andra skillnader länderna emellan. Därför är det, enligt Balassa, tillräckligt att mäta uppenbarade fördelar för att analysera konsekvenser av handelsliberalisering.

Den kritik som riktats mot indexet är att ingen hänsyn tas till landets import vilket medför risk för snedvridning. Detta är ett problem eftersom inombranschhandel, det vill säga samtidig import och export av en vara, förekommer i stor utsträckning. För att beakta denna kritik beräknas i denna analys även nettohandelsindex, där hänsyn även tas till importen.

Måttet är vidare känsligt och kan snedvridas av val av aggregeringsnivå och av policyåtgärder. Aggregeringsnivån kan göra att det verkliga mönstret av komparativa fördelar skymms. Om analysen görs på industrinivå kan komparativa fördelar på produktnivå döljas genom att andra produkter inom samma industri inte har komparativa fördelar. Att räkna på industrinivå har därför vissa begränsningar. Analyser på detaljerad nivå stöter istället på andra problem. Här riskeras att policyåtgärder får stort genomslag i analysen eftersom tullar och andra åtgärder är produktspecifika och inte enhetliga mellan produkter och industrier. Detta leder till osäkerhet om huruvida de komparativa för- och nackdelar som identifieras bygger på verkliga fördelar eller har genererats av de politiska åtgärderna. För att motverka dessa problem görs analysen på olika aggregeringsnivåer.

¹⁷ Originalartikeln och ytterligare utveckling av metoden presenteras i Balassa (1989).

Fördjupning: Komparativa fördelar

Balassas index för *revealed comparative advantage* uttrycks på följande sätt: om ett land i :s andel av världshandeln av vara j är större än land i :s andel av den totala världshandeln (i alla varor eller i en speciell grupp av varor) har land i en komparativ fördel i vara j . Måttet specificeras som

$$RCA_1 = \frac{X_{ij}}{X_{wj}} \bigg/ \frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_j X_{wj}}$$

där X_{ij} är ett land i :s export av vara j , X_{wj} är världens export av vara j , $\sum_j X_{ij}$ är land i :s totala export och $\sum_j X_{wj}$ är världens totala export. $RCA_1 > 1$ visar att ett land har komparativ fördel i denna vara.

Ofta kompletteras exportframgångsindexet med ett index som tar hänsyn till landets import, eftersom inombranschhandel förekommer i stor utsträckning. Genom att beräkna nettoexporten (exporten minus importen) som en andel av den totala handel inom en industri fås ett mått på graden av nettoexport. *Nettohandelsindexet* tar hänsyn till eventuell inombranschhandel. Nettohandelsindexet definieras som

$$RCA_2 = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

där X_{ij} är ett land i :s export av vara j och M_{ij} är ett land i :s import av vara j .

Måttet ger värden från minus ett (-1) till plus ett (+1). Positiva siffror representerar de kategorier där landets nettoexport är större än den bilaterala handeln i industrin. Dessa kan betraktas som fall där landet har en uppenbarad fördel *vis-à-vis* sin handelspartner. Siffror nära noll representerar situationer där den bilaterala handeln är relativt balanserad och den större delen av handeln är av inombransch typ. En begränsning med indexet är att varje värde på indexet är konsistent med alla handelsvolym.

8.3 Sveriges exportframgångar i förhållande till EU 15

En detaljerad studie av den svenska konkurrenskraften genomförs med hjälp av en analys av verkliga, uppenbarade, komparativa fördelar på flera olika nivåer och över tiden. Exportframgångsindex används för att identifiera produkter där Sverige har komparativa fördelar respektive nackdelar i jämförelse med EU 15. Studien baseras på OECD- data¹⁸ och omfattar åren 1991-2000. Exportframgångsindex beräknas för jordbruks- och livsmedelsindustrin.

På aggregerad nivå visar Sverige *exportframgångar* i drygt hälften av de studerade produktkategorierna för export till EU. De kategorier som visar komparativa fördelar är *Fisk, kräftdjur och blötdjur, Spannmål och varor därav, Socker och sockervaror, Kaffe, te, kakao, kryddor och varor därav, Diverse livsmedel, Animaliska oljor och fetter och Beredda oljor och fetter samt vaxer*. De komparativa fördelarna avtar dock under den studerade perioden i alla kategorier utom för *Fisk, kräftdjur och blötdjur*. I tabell 8.3.1 nedan redovisas resultaten.

Tabell 8.3.1 Exportframgångsindex för Sverige jämfört med EU 15

Produktkategori	1991	1994	1997	2000
01 Kött och köttvaror	-0,74	-0,81	-0,22	-0,34
02 Mjolk och mejeriprodukter samt ägg	-0,82	-0,56	<u>-0,12</u>	<u>-0,06</u>
03 Fisk, kräftdjur och blötdjur; varor därav	0,46	0,37	0,50	0,62
04 Spannmål och varor därav	0,23	0,19	0,26	0,09
05 Fukt och köksväxter	-0,33	-0,34	-0,44	-0,53
06 Socker och sockervaror	0,30	0,31	<u>0,14</u>	<u>0,02</u>
07 Kaffe, te, kakao, kryddor och varor därav	0,54	0,56	0,25	<u>0,10</u>
09 Diverse livsmedel	0,35	0,31	0,18	0,23
11 Drycker	-0,55	-0,39	-0,51	-0,43
41 Animaliska oljor och fetter	0,40	0,26	0,33	0,44
42 Vegetabiliska oljor och fetter	<u>-0,04</u>	0,17	-0,60	-0,25
43 Beredda oljor och fetter samt vaxer	0,89	0,68	0,38	0,60

Källa: OECD och egna beräkningar Not: Siffror i fet stil representerar komparativa fördelar (index > 0,1) och understrukna siffror representerar osäkert resultat (mellan -0,1 och 0,1).

¹⁸ Enligt SITC-kod, från 2- till 5- siffrig nivå.

Inom varje produktkategori finns det givetvis både produkter som har komparativa nackdelar och produkter som har komparativa fördelar. I figur 8.3.1 nedan visas andelen produkter av det totala antalet produkter i kategorin som har komparativ fördel, komparativ nackdel, osäkert resultat respektive produkter som Sverige inte har någon export av, för några utvalda produktkategorier. Den generella trenden är att andelen komparativa nackdelar minskar och att andelen produkter Sverige har export av ökar.

EU-inträdet har haft betydelse för de produkter där EU:s gränsskydd tidigare var betydande. Tydligast märks detta för produkter såsom kött, mjölk och spannmålsprodukter. Handelsomfördelning och en ökad inombranschhandel är en trolig konsekvens av förändrade villkor. Andra länders tillgång till Sverige som exportmarknad har lett till en ökad import och bidragit till att de svenska producenterna exporterar.

Komparativa fördelar på produktnivå

I tabell 8.3.1 och figur 8.3.1 visas komparativa fördelar på aggregerad nivå för ett antal produktkategorier. I avsnittet nedan redogörs mer detaljerat för vilka produkter inom kategorierna som visar komparativa fördelar.

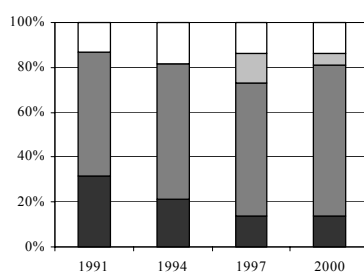
I kategorin *01 Kött och köttvaror* uppvisar till exempel produkterna *01299 Annat kött och andra ätbara djurdelar*, *01681 Kött av nötkreatur eller andra oxdjur, saltade torkade eller rökta*, *01761 Varor av kött och andra delar (utom lever) av nötkreatur* komparativa fördelar, men de upphävs i aggregeringen av att andra kategorier inte är lika konkurrenskraftiga.

I kategorin *02 Mjölk och mjölkprodukter* visar produkterna *02233 Glassvaror även innehållande kakao* och *0230 Smör och andra fetter utvunna ur mjölk* komparativa fördelar. *Glassvarorna* visar fördelar för alla år efter 1991 medan *Smöret* efter EU-inträdet övergått från att vara en produkt med komparativ nackdel till att visa komparativ fördel.

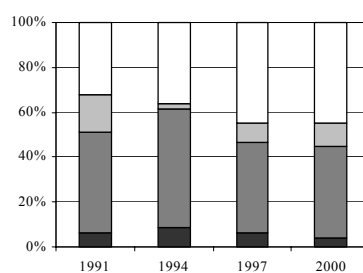
Figur 8.3.1. Andelen produkter i utvalda produktkategorier och utvecklingen av komparativa fördelar inom dessa under perioden 1991-2000.

■ Ingen export ■ Komparativ nackdel ■ Osäkert resultat □ Komparativ fördel

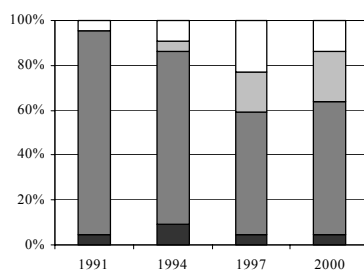
Kött och köttvaror



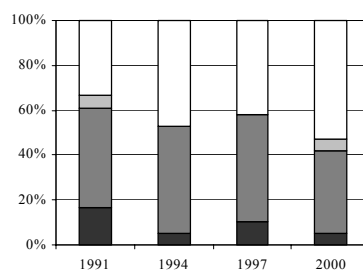
Fisk, kräft- och blötdjur



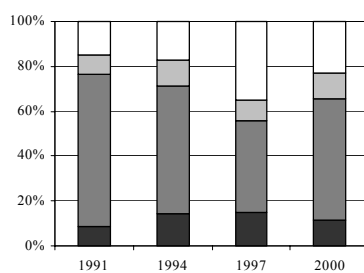
Mjolk och mejeriprodukter samt ägg



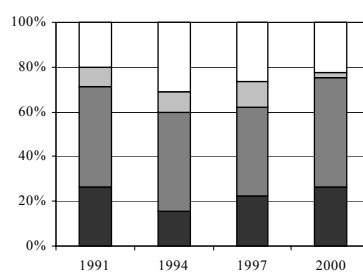
Diverse livsmedel



Spannmål och varor därav



Animaliska/vegetabiliska fetter och oljor



Källa: OECD och egna beräkningar

I kategorin 03 *Fisk, kräftdjur och blötdjur*; varor därav visar många varor komparativa fördelar. Några av dem är 03415 *Sill och strömming, äkta sardiner samt sardineller och skarpsill, färska och kylda*, 03416 *Torsk, färsk och kyld*, 03451 *Fiskfiléer och annat fiskkött, färska eller kylda*, 03712 *Sill och strömming, äkta sardiner och sardineller, beredda eller konserverade*.

Varor med komparativa fördelar under hela den studerade perioden i kategorin 04 *Spannmål* och varor därav är 04841 *Knäckebröd, skorpar, rostat bröd och liknande rostade produkter* och 04849 *Andra bakverk*. Andra produkter som uppvisar komparativa fördelar för minst hälften av åren är 0430 *Korn, omalet*, 0452 *Havre, omalen*, 04719 *Finmalet mjöl av annan spannmål*, 04812 *Spannmål, annan än majs, i form av korn, förkokt eller på annat sätt beredd* och 0485 *Mixer och degar för beredning av bakverk*.

I kategorin 05 *Frukt och köksväxter* är antalet produkter som uppvisar komparativa fördelar relativt få. De produkter som uppvisar fördelar för fler än några enstaka år är 05424 *Linser torkade, även skalade eller sönderdelade*, 05469 *Köksväxter andra än sockermajs frysta*, 05641 *Mjöl av potatis* och 05839 *Annan frukt och bär samt nötter, kokta, frysta med eller utan tillsats av socker eller annat sötningsmedel*.

I kategorin 06 *Socker och sockervaror* är det bara 06229 *Sockerkonfekt annan än tuggummi* som uppvisar komparativa fördelar under hela perioden. 06199 *Andra slag av socker (inbegripet invertsocker)* uppvisar också komparativa fördelar för flera av åren.

I kategorin 07 *Kaffe, te, kakao, kryddor* och varor därav uppvisar varorna 0731 *Kakaopulver med tillsats av socker eller annat sötningsmedel*, 0733 *Andra beredningar innehållande kakao, i form av block, kakor eller stänger*, 0739 *Andra livsmedelsberedningar innehållande kakao* och 07523 *Kanel och kanelknopp, krossad eller malen* komparativa fördelar under hela den studerade perioden.

Många av produkterna i kategorin 09 *Diverse livsmedel* uppvisar komparativa fördelar för många av de studerade åren. De produkter som uppvisar fördelar för hela perioden är 09101 *Margarin (ej flytande)*, 09109 *Andra typer av margarin*, 09842 *Tomatketchup* och annan tomatsås, 09849 *Andra såser och beredningar för tillredning av såser; blandningar för smaksätt-*

ningsändamål, 0985 Soppor och buljonger samt beredningar för tillredning av soppor och buljonger och 09891 Pastaprodukter, kokta eller fyllda; couscous även beredd.

I kategori 11 *Drycker* visar endast 11249 *Annan sprit och andra alkoholhaltiga drycker* (vodka ingår i kategorin) komparativa fördelar för hela den studerade perioden. 1122 *Andra jästa drycker, tex. cider, päronvin och mjöd* uppvisar komparativa fördelar efter EU-inträdet.

I kategori 4 *Animaliska och vegetabiliska oljor, fetter och vaxer* uppvisar följande produkter komparativa fördelar för hela perioden; 41112 *Fiskfetter och fiskoljor samt fraktioner av sådana*, 41139 *Andra animaliska fetter och oljor samt fraktioner av sådana fetter eller oljor, även raffinerade men inte kemiskt modifierade*, 42299 *Raffinerad palmolja och fraktioner av palmolja*, 43131 *Tekniska enbasiska fettsyror, sura oljor från raffinering och 43133 Degras; återstoder från bearbetning av fetter, feta oljor eller andra fettartade ämnen eller av animaliska eller vegetabiliska vaxer.*

Nettohandelsindex

I avsnittet om *exportframgångsindex* påpekades att den kritik som riktats mot indexet bland annat består i att indexet inte tar hänsyn till import. För att testa robustheten i resultaten från beräkningen av exportframgångsindexet ovan har även *nettohandelsindex* beräknats. Genom att beräkna nettoexporten (export minus import) som en andel av den totala handeln inom en industri fås ett mått på graden av nettoexport. Detta mått tar hänsyn till importen och därmed även till eventuell inombranschhandel.

Resultaten från analysen av exportframgångsindexen bekräftas i de flesta fallen av resultaten av nettohandelsindexet, men det finns också produkter som inte uppvisar samma framgångar med detta mått. Detta gäller främst högförädlade produkter där inombranschhandeln är stor, vilket troligen beror på att varumärken spelar en stor roll i sammanhanget.

8.4 Sammanfattning

Den inhemska produktionens andel av konsumtionen har minskat under den senare hälften av 1990-talet. Samma mönster syns både på aggregerad och på disaggregerad nivå. Minskningen beror på en kombination av en ökad export och en minskad inhemsk produktion. Den inhemska produktionens minskade andel av konsumtionen ersätts med import, framför allt från EU men också från de nya medlemsländerna och resten av världen.

Analysen av *exportframgångsindexen* visar att Sverige på aggregerad nivå visar *exportframgångar* i drygt hälften av de studerade kategorierna. Den mer detaljerade analysen visar att det finns produkter med *exportframgångar* i alla kategorier.

9

Hur påverkas konkurrenssituationen av utvidgningen?

I föregående kapitel studerades svensk livsmedelsindustris konkurrenskraft jämfört med EU 15. Genom den senaste utvidgningen ges de nya medlemsländerna ännu större möjligheter att konkurrera med de gamla medlemsländerna. I detta kapitel analyseras Sveriges konkurrenssituation gentemot de nya medlemsländerna. Konsekvenserna av utvidgningen är en del av regeringens uppdrag till SLI.

Analysen visar att de nya medlemsländernas export till Sverige har vuxit och att deras exportvarors andel av den svenska konsumtionen har ökat. Importen från länderna, liksom andelen av konsumtionen, är fortfarande mycket liten men trenden är att importen ökar.

9.1 Exportframgångsindex i förhållande till de nya EU-medlemmarna

Analysen av Sveriges konkurrenskraft gentemot EU:s nya medlemsländer¹⁹ genomförs på samma sätt som i förhållande till EU 15 i föregående kapitel. Syftet är att utvärdera i vilken grad som Sveriges komparativa fördelar överlappar de nya EU-medlemmarnas.

Indexsiffrorna används till att göra en korrelationsanalys. Korrelationerna beskriver samvariationen i indexen, det vill säga om Sverige och jämförelselandet har exportframgångar i samma delbranscher/produkter eller om exportframgångarna ligger i helt olika delbranscher/produkter. Två olika typer av korrelationer beräknas; dels enkla korrelationer, dels rangkorrelationer.

De enkla korrelationerna mäter samvariationen i exportframgångarnas värden. Rangkorrelationerna ger en något annan bild. Här rangordnas istället delbranscher/produkter och en korrelation beräknas för ord-

¹⁹ För Cypern, Estland, Lettland, Litauen, Malta och Slovenien har OECD ländernas import från dessa länder vänts och använts som exportsiffror. Detta ger en viss snedvridning eftersom export och import statistik inte samlas in enligt samma metod. Denna skillnad har dock antagits ha liten påverkan i den genomförda korrelationsanalysen.

ningstalen. Detta mått ger en bild av om länderna är framgångsrika inom samma industrier sett i förhållande till den övriga industrin i det egna landet. Korrelationen kan vara mellan plus ett (+1), då Sverige och jämförelselandet är starka i samma produkter, och minus ett (-1), då ländernas produktion snarare är komplement till varandra.

Korrelationerna redovisas på tre olika nivåer; delbranschnivå, produktgruppsnivå och produktnivå. Anledningen till detta är att indexen känsliga för aggregeringsnivån. Analyser på flera nivåer kan då ge en mer heltäckande bild.

Enkla korrelationer

De enkla korrelationerna visar att det endast för Tjeckien och Polen finns en viss samvariation mellan Sveriges och ländernas exportframgångar på delbranschnivå, se tabell 9.1.1 nedan.

Tabell 9.1.1 Enkla korrelationer mellan Sverige och EU:s nya medlemsländer. (Delbranschnivå)

	1997	1998	1999	2000
Cypern	-0,16	-0,16	-0,08	-0,08
Estland	-0,01	-0,02	-0,11	0,17
Lettland	-0,07	0,13	0,00	0,15
Litauen	0,06	0,19	0,02	0,06
Malta	0,08	0,08	0,00	0,09
Polen	0,09	0,19	0,45**	0,38**
Slovakien	0,18	0,23	0,06	0,16
Slovenien	0,18	-0,07	0,14	0,21
Tjeckien	0,48*	0,31*	0,27**	0,27**
Ungern	0,06	0,23	0,01	0,05

Källa: OECD och egna beräkningar. Not: (**) = signifikant på tio-procentsnivå, (*) = signifikant på fem-procentsnivå.

På produktgruppsnivå, tabell 9.1.2, finns det för de flesta länder inte några tecken på att deras exportframgångar samvarierar med de svenska exportframgångarna. Undantaget är Tjeckien som visar sig ha exportframgångar i samma kategorier som Sverige även på denna nivå. Det finns också indikationer på att Cypern har en negativ samvariation med

Sverige, det vill säga Cypern och Sverige är framgångsrika i olika varor, varför länderna inte konkurrerar med varandra.

Tabell 9.1.2. Korrelationer mellan Sverige och EU:s nya medlemsländer. (Produktgruppsnivå)

	1997	1998	1999	2000
Cypern	-0,22*	-0,13	-0,03	-0,09
Estland	-0,02	0,04	0,08	0,02
Lettland	-0,13	0,07	-0,08	0,06
Litauen	-0,07	-0,04	-0,03	-0,05
Malta	-0,06	0,08	-0,01	-0,10
Polen	-0,05	-0,01	0,09	0,13
Slovakien	0,00	0,10	0,09	0,12
Slovenien	0,13	0,00	0,08	0,00
Tjeckien	0,29*	0,24*	0,25*	0,28*
Ungern	-0,10	-0,03	-0,05	0,02

Källa: OECD och egna beräkningar Not: (**) = signifikant på tio-procentsnivå, (*) = signifikant på fem-procentsnivå.

Tabell 9.1.3 Korrelationer mellan Sverige och EU:s nya medlemsländer. (Produktnivå)

	1997	1998	1999	2000
Cypern	-0,11**	-0,04	-0,04	-0,12*
Estland	-0,02	-0,05	0,07	0,00
Lettland	0,02	-0,04	-0,02	-0,08
Litauen	-0,09	0,01	-0,02	0,01
Malta	-0,07	0,01	-0,02	-0,06
Polen	0,01	0,01	-0,01	0,01
Slovakien	-0,02	0,07	-0,03	-0,04
Slovenien	-0,00	0,03	-0,04	0,05
Tjeckien	0,15*	0,21*	0,21*	0,21*
Ungern	-0,09	-0,07	-0,07	0,03

Källa: OECD och egna beräkningar Not: (**) = signifikant på tio-procentsnivå, (*) = signifikant på fem-procentsnivå.

På produktnivå visar Tjeckien fortfarande samvariation med Sverige i sitt exportframgångsindex. Korrelationen är dock relativt låg på denna nivå. Även på produktnivå är Cyperns exportframgångsindex negativt korrelerat med Sveriges för några år under perioden, se tabell 9.1.3.

Rangkorrelationer

Rangkorrelationerna påverkas inte av indexsiffrornas storlek utan beräknas endast på ordningstalen, det vill säga den rang som delbranschen/produkten har jämfört med andra delbranscher/produkter i det egna landet. Extrema värden kommer därför inte att påverka analysen. Istället ges en indikation på *vilka länder som har en liknande framgångsstruktur som Sverige*. I förlängningen kan detta vara en indikation på vilka länder som i framtiden kan bli konkurrenter inom de segment där Sverige är framgångsrikt idag. Även rangkorrelationerna redovisas på delbranschnivå, produktgruppsnivå och produktnivå.

Tabell 9.1.4. Rangkorrelationer mellan Sverige och EU:s nya medlemsländer. (Delbranschnivå)

	1997	1998	1999	2000
Cypern	0,07	-0,02	-0,01	0,12
Estland	-0,26**	-0,23	-0,30*	-0,22
Lettland	-0,23	-0,21	-0,31*	-0,11
Litauen	-0,28**	-0,36*	-0,42*	-0,48*
Malta	0,08	0,19	0,01	-0,02
Polen	-0,17	-0,14	-0,08	-0,12
Slovakien	0,17	0,17	0,20	0,33*
Slovenien	0,30**	0,13	0,23	0,02
Tjeckien	0,33*	0,22	0,19	0,20
Ungern	0,00	-0,12	0,00	0,09

Källa: OECD och egna beräkningar. Not: (**) = signifikant på tio-procentsnivå, (*) = signifikant på fem-procentsnivå.

Rangkorrelationerna på delbranschnivå visar att de baltiska staterna har negativ korrelation med Sverige, det vill säga är relativt starkast inom de branscher som Sverige är relativt svagt i. Korrelationen är signifikant för alla år för Litauen men endast för några av åren för Estland respektive Lettland. För något enstaka år visas signifikant positiv korrelation mellan Sveriges och Slovakiens, Sloveniens och Tjeckiens exportframgångsindex.

På produktgruppsnivå visar fortfarande Slovakien, Slovenien och Tjeckien positiv korrelation för vissa år och Malta visar nu positiv korrelation för alla de studerade åren.

Tabell 9.1.5. Rangkorrelationer mellan Sverige och EU:s nya medlemsländer.
(Produktgruppsnivå)

	1997	1998	1999	2000
Cypern	0,02	0,06	0,10	0,11
Estland	-0,05	-0,08	0,03	0,08
Lettland	0,07	0,12	0,00	0,08
Litauen	0,07	0,06	0,01	-0,08
Malta	0,18*	0,25*	0,25*	0,27*
Polen	0,07	0,01	0,01	0,09
Slovakien	0,16*	0,12	0,10	0,18**
Slovenien	0,19*	0,15**	0,14**	0,05
Tjeckien	0,14**	0,13	0,16**	0,11
Ungern	0,00	-0,12	-0,03	0,07

Källa: OECD och egna beräkningar Not: (**) = signifikant på tio-procentsnivå, (*) = signifikant på fem-procentsnivå.

Tabell 9.1.6. Rangkorrelationer mellan Sverige och EU:s nya medlemsländer.
(Produktnivå)

	1997	1998	1999	2000
Cypern	0,02	0,03	-0,04	0,02
Estland	0,00	0,01	0,05	0,04
Lettland	0,17*	0,12*	0,08	0,07
Litauen	0,17*	0,20*	0,13*	0,07
Malta	0,30*	0,39*	0,40*	0,38*
Polen	0,12*	0,10**	0,03	0,10**
Slovakien	0,00	0,05	0,02	-0,01
Slovenien	-0,02	-0,07	-0,06	-0,08
Tjeckien	0,14*	0,14*	0,22*	0,21*
Ungern	-0,07	-0,16*	-0,02	-0,05

Källa: OECD och egna beräkningar Not: (**) = signifikant på tio-procentsnivå, (*) = signifikant på fem-procentsnivå.

Positiv korrelation finns för flest länder och för flest år på produktnivå. Malta är det land som har högst korrelation med rangkorrelationsmättet. Malta är dock en mycket liten ekonomi och en liten handelspartner för Sverige. Tjeckien visar även med rangkorrelationsmättet positiv korrelation för alla år på produktnivå. Korrelationerna är dock låga. Polen och Litauen visar samvariation för tre av de fyra studerade åren.

Sammanfattning

Tjeckien verkar vara det land som är mest likt Sverige vad det gäller exportframgångar. Detta gäller oavsett om mätningen görs genom enkla korrelationer eller genom rangkorrelationer.

Enligt de enkla korrelationerna samvarierar inte Sveriges exportframgångsindex i någon stor utsträckning med exportframgångsindex för de nya EU-medlemmarna. Detta tyder på att konkurrenssituationen inte kommer att påverkas i någon större grad av utvidgningen.

Rangkorrelationerna visar samvariation för fler länder vilket betyder att Sveriges delbranscher och de nya medlemmarnas delbranscher visar sig vara rangordnade mer likartat. Detta skulle kunna tyda på att Sverige kan få fler konkurrenter i framtiden. Dock visar utvecklingen av rangkorrelationerna att färre och färre av de nya EU-medlemsländerna tenderar att ha likartad rangordning som Sverige.

Det faktum att länderna inte tenderar att ha exportframgångar i samma produkter som Sverige tyder på att det kan finnas utrymme för en ökad svensk export till länderna.

10

Slutsatser

Livsmedelsekonomiska institutet (SLI) har i studien analyserat bland annat vad som karaktäriserar exporterande livsmedelsföretag och vilka produkter som har gett exportframgångar. Analysen visar att stora företag exporterar i större utsträckning än små företag samt att exporterande företag i genomsnitt har en högre produktivitet än företag som inte exporterar. Analysen tyder vidare på att export inte leder till högre produktivitet, utan på att det är produktiva företag som exporterar. Kännetecknande för företag som exporterar är vidare att de gör större satsningar på forskning och utveckling samt att de har en högre lönenivå, vilket indikerar att arbetskraften har en högre utbildning.

Detta tyder på att innovationer och utveckling påverkar export positivt, vilket är i linje med andra studier och erfarenheter som tyder på att det framförallt är högförädlade produkter som har haft exportframgångar. Även SLI:s analys av exportframgångar och inom vilka produktkategorier livsmedelsindustrin är konkurrenskraftig tyder på samma sak: högförädlade livsmedel har haft större framgång. Framgångar förekommer dessutom i alla de studerade varugrupperna.

Analysresultatet pekar alltså inte på att det går att identifiera särskilda produkter som har bättre förutsättningar än andra och inte heller på enkla medel för att stimulera till ökad export. Ökad export leder, som redan nämnts, inte i sig till att företagets produktivitet ökar, utan sambandet går i den motsatta riktningen: hög produktivitet leder oftare till export.

En slutsats av detta är att det är tveksamt om riktade åtgärder för att stimulera livsmedelsexport kan bli effektiva. Det förefaller snarare som om generella åtgärder för att stimulera framväxten av produktiva och konkurrenskraftiga företag är väl så viktiga, exempelvis inom forskning och utveckling.

Den regionala analysen som har gjorts i studien visar att exportandelen från livsmedelsföretag i Norrland är lägre än i Götaland och Svealand. De längre transportavstånden till marknaderna kan givetvis vara en förklaring. Det är emellertid intressant att notera att exportskillnaden mellan Norrland och resten av landet är påtagligt större i livsmedelsindustrin än i annan tillverkningsindustri.

SLI har vidare analyserat om det finns marknadsmisslyckanden som är specifika för livsmedelsindustrin. Problem med stark koncentration och marknads-makt inom handelsledet kan vara en omständighet som är särskilt problematisk för livsmedelsindustrin. Distributionsledets krav på stora volymer och den ökade förekomsten av egna varumärken, EVM, kan försvåra exporten för mindre företag, försämra möjligheter att introducera nya varor och på sikt innebära en långsammare innovations-takt. Det finns dock knappast några enkla lösningar på detta problem, som är globalt till sin natur.

Många åtgärder inriktas mot generella brister i marknadens funktions-sätt. Exempel på sådana åtgärder finns inom näringspolitiken och politik för forskning och utveckling. Dessa är inte branschspecifika, utan livs-medelsindustrin konkurrerar om dessa medel med annan tillverknings-industri. SLI har inte bedömt huruvida de satsningar som sker idag är tillräckliga.

Den kvantitativa analysen tyder på att det är högförädlade produkter som exporteras, och att produktens råvaruinnehåll inte har betydelse för om en vara exporteras eller inte.

SLI har vidare gjort en principiell analys av hur de mervärden svensk jordbruksproduktion kan ha påverkar exportmöjligheterna. Analysresultaten ovan – angående förädlingsgrad och råvaruinnehåll – tyder inte på att sådana mervärden har påverkat exportframgångarna. Frågan om mervärden har dock inte studerats specifikt i de kvantitativa analyserna.

I den principiella analysen konstaterar SLI att det inte går att skapa komparativa fördelar för svensk livsmedelsindustri med hjälp av regleringar. Med mer långtgående regleringar än andra länder finns i stället risk för att den egna produktionen minskar. Om det finns betalningsvilja

för de särdrag som regleringen syftar till, gäller det att vara medveten om att det inte bara är det svenska jordbruket som kan tillhandahålla dessa. Om särdragen ger ett mervärde krävs för att de skall kunna leda till exportframgångar därför också att den svenska jordbruksnäringen har en komparativ fördel i att producera dessa.

En analys av utvidgningens effekter tyder på att den svenska konkurrenssituationen inte kommer att påverkas negativt, eftersom de nya medlemsländerna inte tenderar att ha exportframgångar i samma produkter som Sverige. Det kan till och med tyda på att det finns ett visst utrymme för en ökad svensk export till länderna. Utvidgningen kan innebära en möjlighet till ökad export, särskilt om efterfrågan på förädlade produkter ökar som en konsekvens av utvidgningen.

Litteraturförteckning

Andersson, J., Fryblom, P. (1999), *Exploring Nonmarket values for the Social Impact of Farm Animal Welfare legislation*, Swedish University of Agricultural Sciences, Department of Economics, Working Paper Series 1999:2, Uppsala

Balassa, B. (1989), *Competitive advantage, trade policy and economic development*, Harvester Wheatsheaf, London.

Bernard, A. and Jensen, J.B. (2001), Why some Firms Export, *NBER Working Paper*, no. 8349.

Bennett, R.M. (1997), Farm Animal Welfare and Food policy. *Food Policy* 22, pp. 281-288

Carlsson, F., Frykblom, P. and Lagerkvist, C.-J., (2004), Slaughter Systems – A Cost/Benefit Analysis using Choice Experiments. Under production.

Castellani, D. (2002), Export Behaviour and Productivity Growth: Evidence from Italian Manufacturing Firms, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Volume 138.

Caswell, J.A. and Padberg D.I. (1992), Toward a More Comprehensive Theory of Food Labels, *American Journal of Agricultural Economics*, May pp. 460-468

Ds 2004:9, Genomförandet av EU:s jordbruksreform i Sverige, Fritzes, Stockholm.

EFTA (1992), Effects of "1992" on Manufacturing Industries of the EFTA Countries, EFTA Occasional Paper, no. 38.

Exportrådet (2004), Svensk livsmedelsexport – nulägesbeskrivning samt analys av möjligheter och hot för framtida svensk livsmedelsexport. (Ylva Berg, Exportrådet, Danmark.).

Greenaway, D. och Milner, C. (1993), *Trade and Industrial Policy in Developing Countries*, Macmillian Press LTD, London.

Hansson, P. och Lundin, N.N. (2003), Exports as an Indicator or Promoter of Successful Swedish Manufacturing Firms in the 1990s, *FIEF Working Paper Series* 2003.

Henson, S., Loader, R. and Traill, W.B. (1995), Contemporary Food Policy Issues and the Food Supply Chain. *European Review of Agricultural Economics*, 26, pp. 159-167.

Helpman, E och Krugman, P.R. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge

ISA (2004), Underlag till den fortsatta processen att stimulera utveckling och exportsatsningar inom livsmedelsindustrin. (Christer Denrell, Magnus Lagnevik 2004-05-19)

Jacquemin, A. och Sapir, A. (1988), European Integration or World Integration? *Weltwirtschaftliches Archiv*, band 124 pp. 127-139

Jaffe, A., Peterson, S., Portney, P. och Stavins, R. (1995), Environmental Regulations and the Competitiveness of US manufacturing: What does the Evidence tell us? *Journal of Economic Literature*, vol. 33, March 1995, pp.132-163

Jansson, T. (2003), Mjölkproduktion utan gränser – Europas bönder på en avreglerad mjölkmarknad, Rapport 2002:5 SLI, Lund

Jørgensen, C. (2002), Märkning av genmodifierade livsmedel – en samhällsekonomisk analys. *Rapport* 2002:2, SLI, Lund

Kola, J., Hyvonen, S and Vironen, T. (1996) Agriculture and Food Industry; Convergence between Public Policies and Business Strategies. Proceedings of the 44th EAAE Seminar, Wissenschaftsverlag Vauk, Kiel, pp.16-28

Kommerskollegium (2002), Problem för fri rörlighet på den inre marknaden. Yttrande 2002-09-16, Dnr 100-111-2002

Leamer, E.E. och Lundborg, P. (1997), A Hecksher-Ohlin view of Sweden competing in the global marketplace. i Freeman, Topel & Swedenborg (red.) *The welfare state in transition*. National Bureau of Economic Research (NBER), Chicago.

Livsmedelverket (2001), Lokal och regional livsmedelsproduktion - kartläggning, analys och förslag till åtgärder. *Rapport 17 – 2001*, Livsmedelsverket, Uppsala.

Lundberg, L. (1999), Sveriges internationella konkurrenskraft, Bilaga 5 till Långtidsutredningen 1999, Fakta Info Direkt, Stockholm

Marklund, P-O. (2003), Environmental Regulation and Firm Efficiency : Studying the Porter Hypothesis using a Directional Output Distance Function. Department of Economics, Umeå University

McCorriston, S. (2002), Why should imperfect competition matter to agricultural economists? *European Review of Agricultural Economics*, vol. 29, nr. 3, August 2002, pp. 349-372

Nutek (2004), SMEs in Sweden. Structural Change and Policy Development, Nutek, Stockholm.

O'Brian, J. och Griffiths J. (1965), The Rank Correlation Coefficient as an Indicator of the Product-Moment Correlation Coefficient for Small Samples (10-100) *Journal of Geophysical Research*, vol. 70, pp. 1995-1998

Porter, M., och van der Linde , C. (1995), Toward a New Conception of the Environmental Competitiveness Relationship, *Journal of Economic Perspectives* 9 (4), pp. 97-118

Reinhard, S., and Folmer, N. (2000), The Porter Hypothesis: Some Empirical Evidence from Dutch Dairy Farms. Paper presented at Annual Conference of EAERE, Rethymnon, Greece

Rolfe, J. (1999), Ethical Rules and the Demand for Free Range Eggs. *Economic Analysis and Policy* 2, pp. 187-206

Rosenkvist, H. (2003), Ekologiskt jordbruk - lönsamt för jordbrukaren? *Skrift* 2003:5, SLI, Lund.

SJV 2003:7 Hur går det för svenskt jordbruk? Rapport 2003:7, Jordbruksverket, Jönköping

SJV 2004:6 Den svenska livsmedelsindustrins syn på nutid och framtid. Enkät- och intervjuundersökning hösten 2003. Rapport 2004:6, Jordbruksverket, Jönköping.

SJV 2004:9 Livsmedelsexport - förutsättningar och möjligheter. Rapport 2004:9, Jordbruksverket, Jönköping.

Skr. (2003), Skrivelse om genomförandet av EU:s jordbrukspolitik i Sverige. Skrivelse 2003/04:137, Regeringskansliet, Stockholm.

SLI Rapport 2002:2. Märkning av genmodifierade livsmedel - en samhällsekonomisk analys.

SLI Skrift 2003:5 Ekologiskt jordbruk - lönsamt för jordbrukaren?

SOU (1997), En livsmedelsstrategi för Sverige. *Livsmedelssektorns omställning och expansion*, SOU 1997:167, Stockholm.

SOU (2000), Sveriges internationella konkurrenskraft, *Bilaga 5 till Långtidsutredningen 1999, Fakta Info Direkt*, SOU 2000:7, Stockholm.

SOU (2003), Sveriges konkurrensfördelar för export och multinationell produktion. *Bilaga 6 till Långtidsutredningen 2003*. SOU 2003:45, Stockholm.

Steenkamp, J-B. (1997), *Dynamics in Consumer Behaviour with Respect to Agricultural and Food Products, Agricultural Marketing and Behaviour in a Changing World*. Kluwer Academic Publishers, Boston MA.

Traill, B. (1998), Structural Changes in the European Food Industry: Consequences for Competitiveness, i Traill, B. och Pitts, E. (red.) *Competitiveness in the Food Industry*. Blackie Academic & professional, London

Truman, E. (1975), The Effects of European Economic Integration on the Production and Trade of Manufactured Products” i Balassa, B. (red.) *European Economic Integration*. North-Holland Publishing Company, Amsterdam.

Ulver, L. (2004) Dagligvaruhandelns Egna Varumärken (EVM) – och dess marknadsstrukturella konsekvenser på den svenska marknaden. Magisteruppstas våren 2003, FEK 591, Lunds Universitet

Tidigare utgivna publikationer från SLI

Rapporter

- | | |
|--------|---|
| 2000:1 | Varför bör CAP – EU:s gemensamma jordbrukspolitik – reformeras? |
| 2000:2 | Jordbruket och tullarna – en studie av tullstrukturer inför WTO:s millennierunda |
| 2001:1 | Prisbildning och efterfrågan på ekologiska livsmedel |
| 2001:2 | Utvärdering av ett investeringsstöd till livsmedelsindustrin |
| 2001:3 | Subsidiarity, the CAP and EU Enlargement |
| 2001:4 | Negotiating CAP reform in the European Union – Agenda 2000 |
| 2001:5 | Ryskt jordbruk – nuläge och framtidsutsikter |
| 2002:1 | EU Milk Policy after Enlargement – Competitiveness and Politics in Four Candidate Countries |
| 2002:2 | Märkning av genmodifierade livsmedel – en samhällsekonomisk analys |
| 2002:3 | Märkning av genmodifierade livsmedel – en företagsekonomisk analys |
| 2002:4 | Internationell handel – även för jordbruket? |
| 2002:5 | Mjölkproduktion utan gränser – Europas bönder på en avreglerad mjölkmarknad |
| 2003:1 | Landsbygdsutveckling i ett utvidgat EU – en fallstudie i Polen |
| 2003:2 | Samhällsekonomisk analys av ekologisk livsmedelsproduktion |

SLI-skrifter

- | | |
|--------|------------------------------------|
| 2002:1 | Analys av enhetliga arealstöd i EU |
|--------|------------------------------------|

- 2003:1 Halvtidsöversyn av den gemensamma jordbrukspolitiken – en konsekvensanalys
- 2003:2 Arealstöd till jordbruket – Hur påverkas produktionen i Sverige?
- 2003:3 Är förhandlingsprocessen i EU ett hinder för jordbruksreformer?
- 2003:4 Gränseffekter på en gränslös marknad – prisskillnader på livsmedel inom EU
- 2003:5 Ekologiskt jordbruk – lönsamt för jordbrukaren?

SLI Working Papers

- 2003:1 Decoupling: The case of Swedish crop production

Årsrapport

Publiceras årligen från och med år 2000

Tidigare utgivna rapporter där SLI medverkat

Analys av underlag för ekonomiska jämförelser mellan jordbruket i Sverige och andra länder. Statens jordbruksverk, SJV:s rapportserie 2000:10.

Inkomstmått och inkomstjämförelser inom jordbrukssektorn. Statens jordbruksverk, SJV:s rapportserie 2001:10.

Tullreduktioner – tänkbara metoder i WTO-förhandlingarna. Statens jordbruksverk, SJV:s rapportserie 2002:5.

Att bekämpa mul- och klövsjuka – en ESO-rapport om ett brännbart ämne. Rapport till expertgruppen för studier i offentlig ekonomi. Ds 2002:31.

"High Prices in Sweden – a Result of Poor Competition?", Konkurrensverkets A4-serie, 2003.