

Det svenska jordbrukets
konkurrenskraft efter EU-
inträdet

Livsmedelsekonomiska institutet
Box 730
220 07 Lund
<http://www.sli.lu.se>
Cecilia Hammarlund
Rapport 2004:9
ISSN 1650-0105
Tryckt av Rahms i Lund, 2004

FÖRORD

Sverige har nu varit medlem i EU i tio år. Konkurrenssituationen för jordbruket har under detta decennium hårdnat, samtidigt som möjligheterna för svenska jordbrukare och svensk livsmedelsindustri att exportera har förbättrats.

Vid årsskiftet ändras jordbrukets förutsättningar igen, genom den reform av EU:s gemensamma jordbrukspolitik som då träder i kraft i Sverige. Reformen innebär att huvuddelen av jordbruksstödet inte längre är ett stöd till produktion. Jordbrukarna får i stället ett inkomststöd som inte är beroende av vad de producerar. Lönsamheten för – och därmed produktionen hos – enskilda jordbrukare blir alltså mer beroende av marknaden och konkurrenstrycket skärps ytterligare.

Konkurrenskraften blir alltså viktigare för svenskt jordbruk. Det svenska jordbrukets utveckling, d.v.s. resultatet av alla svenska jordbruksföretags agerande, blir mer beroende av företagets styrkor och svagheter. I föreliggande studie analyseras jordbrukets konkurrenskraft utifrån handelsmönster och utvecklingen av handeln med andra EU-länder sedan EU-inträdet. Vilka erfarenheter och lärdomar kan dras om det svenska jordbrukets konkurrenskraft av de tio åren som EU-medlem? I studien analyseras svensk export som – om den sker på lika villkor – är ett uttryck för företagets konkurrensförmåga. Vi studerar jordbruket i sin helhet, likväl som olika produktgrupper, enskilda varor och varianter av varor.

Studien är en del av ett större projekt om det svenska jordbrukets konkurrenskraft, som finansieras av Stiftelsen Lantbruksforskning. Projektet, som startade i april 2004, sträcker sig över två år och detta är den första studie som publiceras inom projektets ram.

Lund, maj 2004

Lena Johansson,
Generaldirektör

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	INLEDNING	3
2	VAD ÄR KONKURRENSKRAFT?	5
2.1	Konkurrenskraft på olika nivåer	5
2.2	Komparativa fördelar på sektorsnivå	6
2.3	Förändringar av de komparativa fördelarna	8
2.4	Stordriftsfördelar och specialisering på varunivå	9
2.5	Slutsatser	10
3	ATT MÄTA KONKURRENSKRAFT	11
3.1	Synliga komparativa fördelar	11
3.2	Mått på intra-industriell handel	13
3.3	Användning av måtten	15
4	JORDBRUKET OCH KONKURRENSKRAFTEN	17
4.1	Jordbruket och de komparativa fördelarna	17
4.2	Jordbruket och den intra- industriella handeln	18
4.3	Konkurrenskraft och avstånd	19
4.4	Kött, mejerivaror och spannmål på hemmamarknaden	22
4.5	Slutsatser	24
5	HAR DET SVENSKA JORDBRUKET KOMPARATIVA FÖRDELAR?	25
5.1	Relativa exportandelar som mått på komparativa fördelar <i>Sverige och de andra EU-länderna</i> <i>Komparativa fördelar på varugrupsnivå</i>	25 27 28
5.2	Hur påverkar importen konkurrenskraften?	29
5.3	Slutsatser	31
6	KONKURRENSKRAFTIGA JORDBRUKSVAROR OCH LIVSMEDEL	33
6.1	Kött och beredningar av kött	34
6.2	Mejeriprodukter, ägg och glass	36
6.3	Spannmål och spannmålsberedningar	37
6.4	Frön, oljor och fetter	38
6.5	Andra livsmedel	39
7	SPECIALISERING PÅ VARIANTER	41
7.1	Handel med varianter i olika varugrupper <i>Kött och köttprodukter</i> <i>Mejeriprodukter, ägg och glass</i> <i>Spannmål och spannmålsberedningar</i> <i>Frön, oljor och fetter</i> <i>Andra livsmedel</i>	42 44 45 46 47 47

7.2 Olika typer av varianter	48
7.3 Varianter med högt värde	49
8 SLUTSATSER	51
LITTERATURFÖRTECKNING	55
BILAGA: AVSTÅNDETS BETYDELSE FÖR JORDBRUKSVAROR	59

1

Inledning

Sveriges EU-inträde 1995 innebar att handeln med jordbruksprodukter och livsmedel med övriga EU-länder blev fri. Möjligheterna att sälja jordbruksvaror och livsmedel på den europeiska marknaden ökade, samtidigt som även konkurrensen i Sverige ökade då import från EU fick fritt tillträde till den svenska marknaden. För att svenska varor ska kunna exporteras till övriga EU krävs att de varor som erbjuds är konkurrenskraftiga jämfört med övriga EU-länders varor, d.v.s. svenska jordbruksvaror och livsmedel måste ha egenskaper som tilltalar potentiella köpare på EU-marknaden. Dessa egenskaper kan till exempel vara ett lågt pris, en speciell kvalitet eller en unik förpackningsdesign.

Syftet med denna studie är att undersöka svenskt jordbruks konkurrenskraft efter EU-inträdet (1995-2003) genom att analysera handelsstatistik. Handelsstatistik på olika aggregeringsnivåer används för att rangordna varors och varugrupper konkurrenskraft men också för att se på trender under den studerade tidsperioden. Jordbrukets konkurrenskraft analyseras indirekt genom livsmedelsindustrins konkurrenskraft. Den senare är ofta mer relevant eftersom handeln ofta är större med förädlade varor än jordbruksråvaror. Är det till exempel handeln med sockerbetor, handeln med socker eller kanske handeln med sockerkonfektyrer som är mest relevant för betodlarnas konkurrenskraft på EU-marknaden?

Konkurrenstrycket kommer troligen att öka för svenskt jordbruk i framtiden. Handeln med jordbruksvaror och livsmedel liberaliseras allt mer, både regionalt till följd av att EU har fått nya medlemsstater och globalt genom kommande WTO-avtal. Det senare kommer troligtvis att innebära en fortsatt liberalisering av jordbrukshandeln. Den senaste jordbruksreformen inom EU innebär att jordbrukare ska få samma stödbelopp oavsett vad de producerar. Valet av produktionsinriktning borde därmed bli mer beroende av jordbrukarens konkurrenskraft samt av vad som efterfrågas på den gemensamma marknaden. Att bedöma vilka delar av den svenska jordbruksproduktionen som är konkurrenskraftiga blir därför alltmer relevant.

Konkurrenskraften i svenskt jordbruk är som framgått utgångspunkten i denna studie. Eftersom det inte finns någon entydig definition av begreppet konkurrenskraft klargörs inledningsvis vad som avses med konkurrenskraft i just denna studie. I kapitel två diskuteras hur konkurrenskraft kan tolkas utifrån ett handelsteoretiskt perspektiv. En genomgång av olika teorier som kan bidra till att belysa konkurrenskraftsbegreppet görs för att ge en grund för analysen i senare delar av studien. Det handelsteoretiska perspektivet gör att måtten på konkurrenskraft skiljer sig från mått som används i andra studier (se till exempel SJV 2003). De mått som används för att mäta konkurrenskraft bygger på export- och importflöden och finns definierade i kapitel tre.

I kapitel fyra appliceras handelsteorin på jordbrukssektorn för att belysa de förhållanden som kan tänkas vara speciella för denna sektor. I detta kapitel undersöks också betydelsen av avstånd när det gäller handel med jordbruksvaror.

I kapitel fem, sex och sju används de mått som definierats i kapitel tre för att analysera svenskt jordbruks konkurrenskraft på EU-marknaden. Särskild tonvikt läggs på de för svenskt jordbruk viktigaste varorna kött, mejeriprodukter, spannmål och oljeväxter. Men även andra jordbruksvaror och förädlade livsmedel omfattas av analysen. I kapitel åtta summeras slutsatserna av analysen.

2

Vad är konkurrenskraft?

Syftet med denna studie är att undersöka vilken typ av varor som svenska producenter är bra på att producera, d.v.s. vilken typ av varor som är konkurrenskraftiga. Begreppet konkurrenskraft är alltså centralt för denna studie samtidigt som det är ett ganska otydligt begrepp. I detta kapitel beskrivs hur konkurrenskraft brukar definieras och hur konkurrenskraft definieras i denna studie.

2.1 Konkurrenskraft på olika nivåer

I ekonomiska sammanhang handlar konkurrenskraft om förmågan att förse en marknad med varor och tjänster. Konkurrenskraft är alltså inget väldefinierat begrepp och används till exempel inte i grundläggande nationalekonomisk teori. Frohberg och Hartmann (1997) menar att konkurrenskraftsanalyser kan göras på olika nivåer i ekonomin som företagsnivå, sektornivå eller nationsnivå (Frohberg och Hartmann 1997).

På företagsnivå avser konkurrenskraft företagets förmåga att förbli (stanna kvar, överleva) på marknaden. Denna förmåga kan till exempel mätas genom att se på företagets produktionskostnader eller marknadsandelar. Ett företag som har högre produktionskostnader än sina konkurrenter kan få minskande marknadsandelar och är därför inte konkurrenskraftigt.

Konkurrenskraft på nationsnivå likställs ofta med tillväxt. World Economic Forum har till exempel ett tillväxtkonkurrenskraftsindex¹ som rankar världens länder efter en mängd faktorer som anses vara viktiga för tillväxt. År 2003 låg Finland, USA och Sverige högst upp på listan och Etiopien, Haiti och Tchad längst ned (WEF 2003). Detta sätt att se på konkurrenskraft har blivit kritiserat dels för att vara godtyckligt, dels för att konkurrenskraft på nationsnivå är tämligen ointressant på lång sikt (Lundberg 1999, Krugman 1996). Även om tillväxten i ett land kan vara

¹ GCI som ibland definieras som Growth Competitiveness Index och ibland som Global Competitiveness Index avser att skatta teknologiutveckling, offentliga institutioners status och den makroekonomiska utvecklingen. Detta görs med en rad olika mått samt ett frågeformulär till chefer inom näringslivet (WEF 2003).

intressant för välfärden är det tveksamt vad tillväxten säger om konkurrenskraft på nationsnivå. Ett land kommer alltid att vara konkurrenskraftigt på någon typ av produktion oavsett om ett land har någon tillväxt eller inte. Det är enligt Lundberg (1999) mer intressant att undersöka vilka sektorer inom länder som är konkurrenskraftiga (Lundberg 1999).

Även Porter (1990) menar att det är konkurrenskraft på sektorsnivå som är det intressanta. Han kopplar samman nationens konkurrenskraft med företagens konkurrenskraft. Han tolkar nationens konkurrenskraft som detsamma som nationens produktivitet och menar att det intressanta är vilken typ av företag som kan skapa denna produktivitet, d.v.s. ett lands konkurrenskraft beror på vilken typ av företag som har bäst förutsättningar i just det landet (Porter 1990).

2.2 Komparativa fördelar på sektorsnivå

Eftersom olika sektorer i ett land i hög utsträckning använder sig av samma resurser (som till exempel arbetskraft och kapital) påverkas konkurrenskraften i en sektor av användningen av resurser i andra sektorer. Om till exempel en sektor som har stor betydelse i ett land är mycket kapitalintensiv kommer denna sektor att efterfråga mycket kapital, vilket gör att priset på kapital (ränta) är högt för alla sektorer i landet. Teorin om komparativa fördelar tar hänsyn till denna relativa aspekt och kan användas för att definiera konkurrenskraft på sektorsnivå. Nedanstående exempel illustrerar hur länders begränsade resurser i form av arbetskraft påverkar konkurrenskraften. Exemplet visar att ett land kan vara konkurrenskraftigt i en viss typ av produktion även om företagen i landet är mindre produktiva än motsvarande företag i ett annat land.

Redan år 1817 förklarade David Ricardo i "On the Principles of Political Economy and Taxation" varför det är fördelaktigt för Portugal att exportera vin till England i utbyte mot tyg. I detta kända exempel visar han att trots att Portugal kan producera både vin och tyg med lägre arbetsinsats än England vinner båda länderna på handel. Portugal behöver endast 80 män för att producera vin och 90 män för att producera tyg medan England behöver 120 män för att producera vin och 100 för att producera tyg;

”Bytet (handeln) skulle äga rum trots att den vara som importeras av Portugal skulle kunna produceras med mindre arbetskraft än i England. Även om hon (Portugal) kan göra tyget med 90 män så skulle hon importera det från ett land som behövde 100 män för att tillverka det, därför att det vore fördelaktigt för henne att investera i vinproduktion, för vilken hon kunde erhålla mer tyg från England än hon kunde producera genom att rikta en del av sitt kapital från att odla vinrankor till att tillverka tyg.

På så vis skulle England ge produktionen från 100 män (tyg) för produktionen från 80 män (vin).”

(citerat ur Maneschi 2004, fritt översatt)

Portugal kan i detta fall få samma mängd tyg om 80 män används för att producera vin som exporteras till England som om 90 män används för att producera tyg i det egna landet. På samma sätt tjänar England på att använda 100 män för att producera tyg som exporteras i utbyte mot vin, istället för att producera samma mängd vin med 120 män.

Även länder som har lägre total produktivitet än andra vinner alltså på specialisering inom områden där produktivitetsnackdelen är som minst. Att jämföra sektorers produktivitet i olika länder visar inte någon relativ konkurrenskraft. Portugal har absoluta fördelar i produktionen av båda varorna, eftersom Portugal är mer produktivt i båda typerna av produktion. Portugal som behöver 90 män för att tillverka tyg är ju mer produktivt än England som behöver 100 män. Trots det är det England som har komparativa fördelar och är konkurrenskraftigt i tillverkningen av tyg.

Ricardo menade att det var skillnader i produktivitet som gav upphov till de komparativa fördelarna. Heckscher-Ohlin förklarade däremot förekomsten av komparativa fördelar med att ländernas fördelning av resurser, faktortillgångar, är olika. Ett land som utnyttjar sina faktortillgångar fullt ut kommer att producera mer av varor som kräver relativt mycket av de faktortillgångar som det finns relativt mycket av. Ett land har därför komparativa fördelar inom de sektorer som använder de faktortillgångar som det finns relativt mycket av. Ofta illustreras Heckscher-Ohlin-modellen med ett exempel där det finns två länder med två

faktortillgångar som inte går att flytta mellan länderna. Om Land A har 80 miljoner arbetare och 200 miljoner hektar åkermark medan Land B har 5 miljoner arbetare och 5 miljoner hektar åkermark kommer Land B att ha komparativa fördelar inom arbetskraftsintensiva branscher. Land A kommer däremot att ha komparativa fördelar i produktion av jordbruksvaror eftersom landet har relativt mycket åkermark (Krugman och Obstfeld 1991). Fördelningen av faktortillgångar avgör alltså vem som är konkurrenskraftig på vad enligt Heckscher-Ohlin-modellen.

2.3 Förändringar av de komparativa fördelarna

Beskrivningen i avsnittet ovan är en ögonblicksbild eftersom komparativa fördelar förändras över tiden. Om förhållandet mellan tillgången på olika faktortillgångar inom ett land och mellan olika länder förändras så förändras också de komparativa fördelarna. En ökning av tillgången på arbetskraft i exemplet på Heckscher-Ohlin-modellen ovan gör till exempel att om faktortillgångarna kan utnyttjas fullt ut kommer en större del av produktionen i landet att ske inom arbetskraftsintensiva sektorer istället för inom jordbrukssektorn. De komparativa fördelarna kan också förändras om produktiviteten i en viss sektor ökar relativt andra sektorer i ett land. Stora satsningar på till exempel forskning och utbildning i ett land kan höja produktiviteten i vissa sektorer men inte i andra och förändra de komparativa fördelarna på sikt.

Komparativa fördelar behöver inte bero på skillnader i faktortillgångar som i Heckscher-Ohlin modellen. Modeller inom ny ekonomisk geografi baseras på att produktionsfaktorer är rörliga, d.v.s. arbetskraft och kapital går att flytta. Enligt dessa modeller anses de positiva effekterna av att ekonomisk aktivitet samlas på ett ställe betydande. Närhet anses underlätta kunskapsöverföring mellan företag, skapa en mer flexibel arbetsmarknad och öka konkurrensen mellan företagen. Effekterna av detta kan leda till att en stad eller region attraherar företag av samma typ och bildar ett kluster. De positiva effekterna av närhet kan göra företagen i klustret mer produktiva vilket leder till att de komparativa fördelarna på nationell nivå kan förändras. Den egentliga orsaken till att de komparativa fördelarna uppkommer på ett visst ställe kan vara slumpen men ibland anses historiska orsaker och nationell politik kunna bidra till att

förklara uppkomsten av kluster med komparativa fördelar (Venables 1999, Krugman 1996, s. 97).²

2.4 Stordriftsfördelar och specialisering på varunivå

Relativa skillnader i faktortillgångar eller produktivitet mellan länder kan visa inom vilka sektorer eller varugrupper ett land har konkurrenskraft. Men även inom varugrupper som inte visar sig ha komparativa fördelar kan det finnas konkurrenskraftiga varor. Specialisering på varunivå innebär att olika länder tillverkar olika varianter av en vara. Det är till exempel möjligt att köpa svenska chokladkakor i England och engelska chokladkakor i Sverige. Om Sverige specialiserar sig på ljusa chokladkakor och England på mörka kan handel mellan länderna ge konsumenterna fler olika sorters chokladkakor att välja mellan. Denna typ av handel kallas intra-industriell handel och förklaras av att stordriftsfördelar kan utnyttjas då marknaden blir större samtidigt som konsumenter vill ha flera varianter att välja mellan.³ Stordriftsfördelar innebär att kostnaden sjunker per enhet då produktionen ökar. Antalet varianter ökar med storleken (BNP) på de båda länderna eftersom möjligheterna att sänka kostnaden per enhet ökar med marknadens storlek (Helpman och Krugman 1985).

Vilket land som tillverkar vilken variant kan liksom i kluster-modellen bero på tillfälligheter eller vara en följd av historiska faktorer. Men en del av den intra-industriella handeln skulle kunna förklaras av skillnader i faktortillgångar och komparativa fördelar. Om chokladkakorna är av olika kvalitet skulle faktortillgångar kunna avgöra om ett land är specialiserat på chokladkakor med hög kvalitet (dyr) eller låg kvalitet (billig). Ett land med relativt mycket arbetskraft (låga löner) skulle tillverka billig choklad. Ett land med relativt mycket kapitaltillgångar skulle tillverka dyr choklad (Greenaway och Torstensson 1997). Skillnaderna i kvalitet kan även förklaras med skillnader i produktivitet mellan länder. Länder som har företag som satsar mycket på forskning och utveckling

² Det finns dock gränser för hur koncentrerad ekonomisk aktivitet kan bli och skillnaderna torde vara stora mellan olika aktiviteter. Närheten till marknaden och pris på faktortillgångar är avgörande.

³ Antingen därför att olika konsumenter vill ha olika varianter eller därför att samma konsumenter vill ha olika varianter vid olika tillfällen. Här används intra-industriell handel för att beteckna handel med varor som är mycket lika, ibland förekommer också benämningen inom-bransch-handel.

kan antas exportera produkter med hög kvalitet (van Berkum 2002, s. 78).

2.5 Slutsatser

Konkurrenskraft på sektornivå kan tolkas utifrån teorin om komparativa fördelar. Det innebär att ett land som har komparativa fördelar i produktionen inom en sektor är konkurrenskraftigt inom denna sektor. Men även om en sektor som helhet inte är konkurrenskraftig enligt denna definition kan ändå en del av produktionen inom sektorn vara konkurrenskraftig. Konkurrenskraft på varunivå kan förklaras med teorier om stordriftsfördelar eller komparativa fördelar. Komparativa fördelar kan bidra till att förklara förekomsten av en konkurrenskraftig vara som till exempel tillverkas av företag som satsar mycket på forskning och utveckling. Men oavsett vilka komparativa fördelar ett land har möjliggör utnyttjandet av stordriftsfördelar och konsumenternas efterfrågan på varianter specialisering och därmed konkurrenskraft på varunivå.

3

Att mäta konkurrenskraft

I detta kapitel beskrivs några sätt att mäta konkurrenskraft som är motiverade utifrån den teori som beskrivits i föregående kapitel. De mått som valts för att undersöka det svenska jordbrukets konkurrenskraft definieras också i detta kapitel.

Eftersom konkurrenskraft tolkat som komparativa fördelar är ett relativt begrepp måste även sättet att mäta komparativa fördelar vara relativt. De vanligaste måtten som används för att ta hänsyn till detta är DRC (Domestic Resource Costs – inhemsk resurskostnad) och RCA (Revealed Comparative Advantages – synliga komparativa fördelar).

Den inhemska resurskostnaden (DRC) för olika typer av produktion används för att uppskatta potentiella komparativa fördelar. Detta mått visar om det skulle vara bättre att använda de faktortillgångar som används för att producera en viss vara till att producera en annan vara. Detta betyder att om mer inhemska resurser används om varan produceras i landet än om varan importeras har den inhemska produktionen inga komparativa fördelar. Ett problem med metoden är svårigheten att uppskatta den alternativa kostnaden för faktortillgångar. Det kan till exempel vara svårt att uppskatta de löner som jordbruksarbetare skulle ha haft om de arbetade med industriproduktion (Kaspersson m.fl.2002, Gorton m.fl.2001).

DRC-måttet lämpar sig bäst då det finns potentiella komparativa fördelar, då handelshinder är stora och då en viss sektor (till exempel mejeriföretag) undersöks. Synliga komparativa fördelar (RCA) fungerar däremot bäst som mått då handelshindren är få och då en historisk tidsperiod undersöks eftersom detta mått är baserat på faktiska handelsströmmar.

3.1 Synliga komparativa fördelar

Balassa (1989) antar att ett lands handelsmönster reflekterar skillnader i relativa kostnader samt kvalitetsskillnader, goodwill, service, förekomsten av reparatörer och skillnader i mått och vikt (Balassa 1989, s. 44).

Länder som handlar med varandra kommer att utnyttja sina komparativa fördelar för att exportera och därför kommer handelsmönstret att visa vilka varor ett land har komparativa fördelar i. Det finns olika sätt att mäta synliga komparativa fördelar. Det vanligaste är att använda relativa exportandelar;

$$RXA = (x_{ij} / X_i) / (x_j / X_w)$$

där x_{ij} är landet i 's export av vara j ; X_i är landet i 's hela export till hela världen; x_j är alla länders export av vara j och X_w är hela världens totala export. Om ett lands andel av världens totala export av en viss vara är större än dess totala andel av hela världens totala export har landet en synlig komparativ fördel i exporten av den varan. Så är till exempel fallet om andelen massa och papper i svensk export är större än andelen massa och papper i hela världens export av varor och tjänster. Om den relativa exportandelen är större än ett för en viss typ av produktion anses landet ha en synlig komparativ fördel i denna typ av produktion.

Eftersom ett mått baserat enbart på exportandelar inte tar hänsyn till importens storlek förekommer ibland alternativa mått på komparativa fördelar. Det är möjligt att använda relativa importandelar för att mäta hur mycket ett land importerar av en vara relativt andra länder. Ju större relativ importandel desto mindre konkurrenskraftig är varugruppen (Frohberg och Hartmann 1997). Eftersom handelshinder i det egna landet med detta mått skulle bidra till att visa på komparativa fördelar är detta mått mindre användbart. När det gäller livsmedel är konsumenternas smak en viktig del i hur efterfrågan ser ut i olika länder vilket kan bidra till att importen är relativt mindre för vissa länder än för andra. Ett mått som innebär att relativ importandel subtraheras från relativ exportandel (relativ handelsandel) är det bästa sättet att mäta konkurrenskraft enligt Frohberg och Hartmann (1997, s.8). Men med tanke på invändningarna ovan angående ett relativt importindex skulle även ett relativt handelsindex kunna vara missvisande. I denna studie används därför relativa exportandelar för att mäta synliga komparativa fördelar. Eftersom måttet fungerar bäst då handelshinder är små är det Sveriges relativa exportandelar på EU-marknaden istället för på världsmarknaden som används.

För att ta hänsyn till importen används i denna studie en specialiserings-trend som definieras som;

$$(\Delta x - \Delta m) / (|\Delta x| + |\Delta m|);$$

där x är export och m är import för ett visst land och Δ indikerar förändringar. Måttet innebär att de absoluta förändringarna i exporten och importen ger en indikation på om ett land blir mer eller mindre specialiserat inom en sektor eller varugrupp.

3.2 Mått på intra-industriell handel

Om komparativa fördelar styrs av faktortillgångar eller skillnader i produktionsteknologi måste de sektorer, varugrupper eller varor som undersöks skilja sig åt när det gäller faktortillgångar eller teknologi. Handelsstatistiken är inte uppdelad på ett sätt som tar hänsyn till hur varor tillverkas. På aggregerade nivåer, till exempel för sektorer eller varugrupper, är sannolikheten större att tillverkningsmetoder skiljer sig åt. På disaggregerade nivåer är det svårare att hävda att det är komparativa fördelar som styr handeln. Vilka faktortillgångar finns det till exempel relativt mycket av i Sverige som gör att exporten av vodka är så stor? Om ungefär samma faktortillgångar behövs för att tillverka whiskey, varför exporterar Sverige då inte mer whiskey? De relativa exportandelarna kan användas för att hitta exportframgångar såsom vodka men det är alltså inte säkert att dessa reflekterar komparativa fördelar. En stor export av vodka kan istället vara en effekt av utnyttjande av stordriftsfördelar och kundernas efterfrågan på olika varianter. De relativa exportandelarna kan alltså även användas för att identifiera konkurrenskraftiga varor i den mån de finns definierade i handelsstatistiken.

Men alla varianter av en vara finns naturligtvis inte definierade i handelsstatistiken och det kan alltså finnas fler varor eller varianter som är konkurrenskraftiga. Om exporten och importen av en vara är ungefär lika stora är det en indikation på att den exporterade varan är en konkurrenskraftig variant. Därför kan andelen intra-industriell handel visa om ett land är specialiserat på varianter av varor. Intra-industriell handel brukar mätas med Grubel och Lloyds index (GLI) som visar andelen av handeln av en viss vara som exporteras och importeras samtidigt;

$$GLI = IIT / (x + m) = 2 \times \min(x, m) / (x + m),$$

där x är export och m är import från och till ett visst land. I tabell 1 ges ett exempel på hur intra-industriell handel räknas ut.

Tabell 1. Exempel på Intra-industriell handel med Grubel-Lloyds metod.

Sveriges import av ost	111 M euro
Sveriges export av ost	36 M euro
Sveriges totala handel med ost	147 M euro
IIT med ost (36+36)	72 M euro
IIT/total handel (72/147)	0,49

Summan av intra-industriell handel för alla varor på en viss varunivå ger total intra-industriell handel i en sektor eller varugrupp. Andelen intra-industriell handel blir denna summas andel av total handel i sektorn eller varugruppen.⁴ Hur stor del av handeln som definieras som intra-industriell varierar beroende på vilken aggregeringsnivå som väljs. Sannolikheten att varor verkligen är lika varandra ökar då en lägre aggregeringsnivå används (Gullstrand 2002).

Intra-industriell handel kan i sin tur delas upp i olika typer av handel. Ofta används enhetsvärden (värde/ton) för att undersöka om exporterade varor har högre värde än importerade varor. Om befolkningen har högre utbildning och industrin är bra på att utveckla nya produkter kan varorna som exporteras visa sig vara värda mer per ton än de varor som importeras (Rosati 1998). Då är landet konkurrenskraftigt på sådana varor som kräver hög utbildningsnivå och innovationsförmåga hos företagen snarare än konkurrenskraftigt inom en viss sektor. Ett land kan till exempel ha komparativa nackdelar i produktionen av mejerivaror men komparativa fördelar i produktionen av forskningsintensiva livsmedel. Ett land kan också vara konkurrenskraftigt på varor som är värda mindre per ton än de varor som importeras. Höga enhetsvärden är alltså ing-

⁴ Varunivån kan till exempel vara alla varor på 6-siffrig KN-nivå (där till exempel hårdost och färskost ingår) och varugruppen kan vara mejerivaror. Den intra-industriella handeln för varje vara (alla ostar och andra mejerivaror) adderas. Denna summa divideras med total handel med mejerivaror.

en indikation på konkurrenskraft utan enhetsvärdena visar snarare vilken typ av produktion ett land är konkurrenskraftigt på.

3.3 Användning av måtten

I denna studie undersöks Sveriges konkurrenskraft på EU-marknaden 1995-2003 för jordbruks- och livsmedelssektorn. Eftersom handeln inom EU påverkas av handelshinder i mindre utsträckning än världshandeln kan Sveriges konkurrenskraft på EU-marknaden ge en bättre bild av Sveriges sammanlagda konkurrenskraft.

De mått som används i kapitel fem, sex och sju är:

- Sveriges relativa exportandelar (RXA) på EU-marknaden på sektornivå och varugruppernivå som mått på komparativa fördelar.
- Sveriges specialiseringstrend på EU-marknaden.
- Sveriges relativa exportandelar (RXA) på EU-marknaden på varunivå som mått på konkurrenskraft på varunivå.
- Sveriges intra-industriella handel med EU-15 som mått på konkurrenskraft på varunivå eller variantnivå.
- Enhetsvärden på Sveriges intra-industriella handel med EU-15 som mått på varianternas värde.

De uppdelningar som görs av varuområdet är baserade på EUs nomenklatur för handel med varor och tjänster, den kombinerade nomenklaturen (KN). Handeln med jordbruksvaror och livsmedel omfattar i denna studie inte handel med fisk eller oljor, fetter och beredningar av fisk. Måtten ovan används i kapitel fem, sex och sju. Först belyses dock, i kapitel fyra, förhållanden som är speciella för jordbruket.

4

Jordbruket och konkurrenskraften

I detta kapitel diskuteras hur konkurrenskraftsbegreppet såsom det definierades i kapitlet två kan appliceras på jordbrukssektorn. Jordbrukssektorn är beroende av förädlingsindustrin (främst livsmedelsindustrin) vilket gör att även konkurrenskraften i förädlingsledet är intressant. I detta kapitel diskuteras också effekter av avstånd på handel med jordbruksvaror och livsmedel.

4.1 Jordbruket och de komparativa fördelarna

Om de engelska vinodlarna i Ricardos exempel i kapitel två fick arealbidrag av tygfabrikörerna skulle den totala produktionen i England bli mindre. Resurser skulle föras över från tygsektorn, som är relativt produktiv, till vinsektorn som är mindre produktiv relativt sett. England skulle producera mer vin och handeln med Portugal skulle minska. Även portugiserna förlorar därmed på införandet av arealbidrag i England då inte heller de kan specialisera sig helt utifrån sina komparativa fördelar. Länder som är relativt produktiva när det gäller jordbruksproduktion drabbas alltså negativt av jordbruksstöd hos en handelspartner.

Den gemensamma jordbrukspolitiken har begränsat EU-ländernas möjligheter att utnyttja komparativa fördelar på världsmarknaden och har begränsat även, om än i mindre utsträckning, handeln mellan EU-länder. Såväl prisstöd, arealbidrag, djurbidrag som kvoter har motverkat specialisering i jordbrukssektorn inom EU. Prisstöden har påverkat vilken typ av produktion som blivit lönsam i varje land och gynnat vissa länder mer än andra. Produktionen av grödor som inte fått något prisstöd har till exempel missgynnats. Kvoter har gjort att produktionen låsts fast till maximala nivåer i varje land vilket hindrat konkurrenskraftiga jordbrukare från att specialisera sig på vissa typer av produktion (Nalin 2000).

Den reform av den gemensamma jordbrukspolitiken som EU beslutade om år 2003, den s.k. MTR-reformen⁵ kan få effekter på jordbrukets kon-

⁵ MTR= Mid-Term-Review av Agenda 2000 är det beslut som gäller för den gemensamma jordbrukspolitiken från och med 2005.

kurrenskraft eftersom en stor del av stöden till jordbrukare kommer att bli frikopplade från produktionen. EU-länderna kan därmed i högre grad utnyttja komparativa fördelar och varje land skulle i högre grad kunna specialisera sig på en viss typ av jordbruksproduktion.

Komparativa fördelar kan som tidigare nämnts förändras över tiden. Den faktor som används mest intensivt i produktionen av jordbruksvaror och livsmedel har inte alltid varit densamma. Gopinath och Carver visar att exporten av jordbruksvaror och livsmedel från 13 OECD-länder ökar då mängden kapital som satsas inom jordbruket ökar. Den konkurrensutsatta delen av jordbrukssektorn i dessa länder är alltså kapitalintensiv snarare än arbetskraftsintensiv eller beroende av tillgången på mark. Produktivitetsökningar i både jordbruket och livsmedelsindustrin förändrar också de komparativa fördelarna. Gopinath och Carver menar också att ett land som har komparativa fördelar i jordbruksproduktion kan överföra dessa till livsmedelsindustrin genom att förse denna med billigare insatsvaror. En reglering som den gemensamma jordbrukspolitiken försvårar däremot att komparativa fördelar uppkommer inom förädlingsindustrin eftersom priset på insatsvaror hålls uppe (Gopinath och Carver 2002).⁶

4.2 Jordbruket och den intra- industriella handeln

Intra-industriell handel uppkommer som nämnts då det finns stordriftsfördelar i produktionen samtidigt som konsumenterna efterfrågar olika varianter av en vara. Stordriftsfördelar kan finnas både inom ett företag och i företagets omgivning. Stordriftsfördelar för jordbruksföretag är relativt små jämfört med industriföretag vilket till stor del beror på att jordbruksföretag är spridda över stora arealer. Stordriftsfördelar som uppkommer i företagets omgivning och som beror på effekterna av att ekonomisk aktivitet samlas på ett ställe anses vara av större betydelse för både jordbruket och livsmedelsindustrin (van Berkum 2002, s. 45). Stordriftsfördelar i jordbruksföretagens omgivning uppkommer till exempel då infrastrukturen förbättras i ett område och uppsamlingsstationer

⁶ I EU kompenseras de som exporterar förädlade livsmedel till tredje land för för dyrningen av råvaran som orsakats av jordbrukspolitiken. Detta stöd förändrar dock inte det faktum att priserna på vissa jordbruksprodukter inom EU upprätthållits på en högre nivå genom den gemensamma jordbrukspolitiken.

byggs. Lokalisering av forskning för att hitta nya produkter i närheten av jordbruksföretag och livsmedelsindustri kan också ge stordriftsfördelar.

Möjligheterna att utnyttja stordriftsfördelar anses vara större för förädlade produkter än för jordbruksråvaror eftersom det finns större möjligheter att tillverka olika varianter av förädlade produkter. Förädlade produkter går att variera och anpassa efter olika konsumenters smak i större utsträckning (Sun och Koo 2002).

Dessutom kan skillnader i produktionsmetoder (teknologi) till följd av olika stora satsningar på forskning i olika länder avgöra i vilken utsträckning produkter förädlas. Om olika länder förädlar jordbruksråvaror olika mycket kan länderna handla med varandra. Van Berkum (2002) har visat att skillnaden i antal patent i jordbruks- och livsmedelssektorer i olika länder bidrar till att förklara förekomsten av handel med varianter av olika kvalitet i sektorn. Länder som satsar mycket på forskning inom sektorn producerar varor med högre kvalitet än konkurrentländerna (van Berkum 2002. s. 84).

4.3 Konkurrenskraft och avstånd

Den svenska exporten av jordbruksvaror och livsmedel utgör en liten del av produktionen i jämförelse med andra industrier. Enligt Jordbruksverket exporterades cirka 20 procent av produktionen av livsmedel år 2001 vilket kan jämföras med att 60 procent av den totala varuproduktionen i övrig tillverkningsindustri exporterades. Skillnaderna är stora mellan olika varugrupper, för köttsektorn var exportandelen till exempel bara fyra procent år 2001 (Kaspersson m.fl. 2004).

Anledningen till att jordbruksvaror och livsmedel främst levereras till inhemska förädlingsföretag eller konsumeras inom landet kan vara att avståndet spelar en relativt stor roll för handeln med dessa varor. Avståndet speglar transportkostnader men också kostnader för att hålla varor färska, kostnader för att leverera i rätt tid samt kulturella och språkliga skillnader mellan länder. Om jordbruksvaror och livsmedel är extremt svåra att transportera över landsgränser kommer alla länder att producera och vara konkurrenskraftiga på sina hemmamarknader. Men

avståndet kan också vara av olika betydelse beroende på vilken typ av vara inom sektorn som studeras och om den studerade varan konsumeras direkt eller vidareförädlas. Ovanstående kan demonstreras med två historiskt inspirerade exempel där hemmamarknaden är en by:

1. Varken oförädlade eller förädlade varor går att transportera ens till grannbyn, antingen för att det är för dyrt eller för att varorna kommer att förstöras om de transporteras. Enbart konkurrenskraft i den egna byn är intressant. Till exempel är det omöjligt att transportera färsk mjölk i ett land utan kyltransporter.

2. Förädlade varor går att transportera till andra byar, men inte oförädlade. Livsmedelsindustrins konkurrenskraft får därmed betydelse även för jordbruket. Till exempel är det dyrare att transportera sockerbetor än att transportera socker.

Head menar att om avståndet fördubblas blir total handel i genomsnitt hälften så stor för alla varor (Head 2003). Om avståndet har större betydelse för jordbruksvaror och livsmedel än för övriga varor kan man anta att förädling och konsumtion av inhemskt producerade jordbruksvaror i större utsträckning kommer att ske inom landet.

För att uppskatta avståndets betydelse för handel mellan länder kan en s.k. gravitationsmodell användas. I denna modell beror handelsflödet från ett land till ett annat på båda ländernas BNP och befolkningsstorlek samt på avståndet mellan dem. När BNP ökar i ett land ökar också importen och exporten till och från landet. Importen ökar eftersom en större ekonomi importerar mer och exporten ökar därför att en större ekonomi kan erbjuda fler varianter. Om befolkningen ökar i ett land kan handeln öka eller minska. En större befolkning ger möjligheter till större arbetsdelning och produktion av fler varianter men den inhemska marknaden blir också större och landet blir mer självförsörjande. Avstånd slutligen, förväntas ha en negativ effekt på handelns storlek. Avstånd har dessutom en mer negativ effekt för varor som är skrymmande eller färska och då länder skiljer sig åt då det gäller språk och kultur (Baldwin 1994, Johansson 2002).

En gravitationsmodell för att skatta Sveriges handel med EU-länder för olika varor finns i en bilaga och används för att undersöka avståndets effekt för olika varugrupper. I modellen undersöks om avstånd utgör ett större hinder för svensk handel för var och en av fem olika kategorier i jordbruks- och livsmedelssektorn än för den totala svenska varuhandeln. Kategorierna är:

- kött (exklusive beredningar)
- mejerivaror
- spannmål
- oljeväxter
- övriga jordbruksvaror och livsmedel

Resultaten visar att Sveriges handel med EU-länderna minskar med avståndet mellan Sverige och de andra länderna för den totala svenska varuhandeln. Om till exempel Grekland och Danmark hade haft exakt samma BNP och befolkningsstorlek hade ändå handeln med Grekland varit mindre än handeln med Danmark p.g.a. avståndseffekten. Om handeln består av kategorierna kött, mejerivaror, spannmål och oljeväxter minskar handeln ännu mer då avståndet ökar. Mest påverkad av avståndet är handeln med kött, följt av handeln med mejerivaror. Även Sveriges handel med spannmål och oljeväxter på EU-marknaden visar sig i viss mån minska med ökat avstånd. När det gäller övriga jordbruksvaror och livsmedel finns enligt analysen inga ytterligare effekter av avståndet utöver de som finns för total handel.

Att en stor del av den svenska jordbruksproduktionen vidareförädlas eller konsumeras inom Sverige kan bero på tidigare jordbrukspolitik. Före EU-inträdet skyddades svenska jordbruksprodukter från utländsk konkurrens genom införselavgifter. Men avståndets betydelse för vissa svenska jordbruksvaror och livsmedel tyder på att dessa är svårare att transportera än andra varor. Detta kan ha betydelse för konkurrenskraften för svenskt jordbruk.

4.4 Kött, mejerivaror och spannmål på hemmamarknaden

Eftersom handeln med kött, mejerivaror, spannmål och oljeväxtfröer för Sveriges del är allt mindre ju större avstånden är till andra EU-länder kan det också tänkas att dessa varor stannar på hemmamarknaden i större utsträckning än andra varor. Den inhemska produktionen blir mindre exportinriktad och en större del av hemmamarknaden försörjs troligen av inhemskt producerade varor snarare än importerade varor. I tabellerna nedan visas hur stor del av den inhemska svenska förbrukningen av vissa varor i de fyra varugrupperna ovan som kommer från svenska producenter. Med förbrukning menas konsumtion eller vidareförädling inom landet.

När det gäller köttvaror och mejeriprodukter går majoriteten av de obearbetade svenska produkterna, d.v.s. levande djur och mjölk, till den svenska industrin. Konkurrenskraften för mjölk- och köttproducenter är direkt beroende av konkurrenskraften för svenska mejerier och slakterier. Men även för mejerierna och slakterierna är hemmamarknaden viktig. Tabell 2 visar andelen av den svenska konsumtionen av mejeriprodukter som levererats från mejerier i Sverige. Tabellen visar att nästan all mjölk, grädde och smör som konsumeras i Sverige också tillverkas i Sverige. När det gäller fil, yoghurt och ost utgör en något större del import. Importen av de senare har också ökat efter EU-inträdet.

Tabell 2. Andelen av den svenska konsumtionen av vissa mejeriprodukter som kommer från mejerier i Sverige.

	1996-1997	2002-2003
Mjölk och grädde	0,99	0,99
Fil och yoghurt	0,97	0,93
Smör	0,99	0,99
Ost	0,83	0,71

Källa: Egna beräkningar baserade på data från SCB.

Den största delen av den svenska köttkonsumtionen är inhemskt producerad enligt tabell 3. Konsumtionen avser här även förädlade varor vilket innebär att korvar och hamburgare är omräknade till hur mycket kött som använts för att göra dem. Gris- och fågelkött som konsumeras i

Sverige är till stora delar också producerat i Sverige. Får- och lammkött är däremot till största delen importerat men utgör en ganska liten del av den totala köttkonsumtionen. Stora förändringar har dock skett när det gäller köttets ursprung. En allt större del av det kött som konsumeras inom Sverige är importerat. Detta gäller särskilt nötkött.

Tabell 3. Andelen av den svenska konsumtionen av kött som är av inhemskt ursprung. Förädlade varor är omräknade till vara med ben.

	1995-1996	2002-2003
Nötkött	0,80	0,62
Griskött	0,91	0,81
Får- och lammkött	0,52	0,40
Fågel	0,96	0,75

Källa. SJV 2003:24

Även när det gäller spannmål är den största delen av den spannmål som används för vidareförädling i Sverige också producerad i Sverige (se tabell 4). Sverige har visserligen ett exportöverskott när det gäller spannmål men importen av spannmål är närmast obefintlig. Inhemska förädlingsföretag bearbetar i huvudsak svenskt spannmål. När det gäller raps och rybs är importen större än exporten men hälften av den raps och rybs som förädlas i Sverige produceras också i Sverige.

Tabell 4. Andelen av den svenska förbrukningen av spannmål, raps och rybs som är inhemskt producerad

	1995-1997	2001-2003
Vete	0,97	0,93
Råg	1,00	0,98
Korn	0,98	0,95
Havre	1,00	1,00
Raps och rybs	0,57	0,52

Källa: SJV 2003:23. Not: Spannmål redovisas för skördeår.

4.5 Slutsatser

Detta kapitel syftar till att belysa förhållanden som är viktiga för det svenska jordbrukets konkurrenskraft. Jordbrukspolitiken, livsmedelsindustrins förmåga att hitta konkurrenskraftiga varianter och effekter av avstånd tycks vara av betydelse för jordbrukets konkurrenskraft. Avståndseffekterna är större för handel med kött, mejerivaror, spannmål och oljeväxtfröer än för handel med andra varor. Om avståndet har stor betydelse för handeln med vissa jordbruksvaror är det möjligt att en större del av produktionen av dessa varor konsumeras eller vidareförädlas inom landet. En stor del av den svenska förbrukningen av kött, mejerivaror och spannmål produceras också inom landet men en allt större del av förbrukningen består av import. Importökningarna för kött, mjölk, spannmål och oljeväxtfröer beror troligen på förändrade handelsvillkor i och med EU-inträdet. Trots förbättrade handelsvillkor finns det dock fortfarande avståndseffekter för handeln med kött, mejerivaror, spannmål och oljeväxter som motverkar att dessa varor importeras och exporteras till och från Sverige i lika hög utsträckning som andra varor.

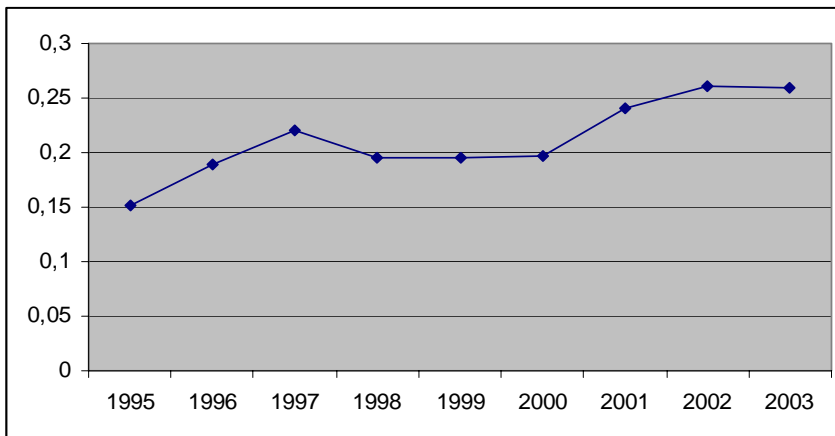
5

Har det svenska jordbruket komparativa fördelar?

5.1 Relativa exportandelar som mått på komparativa fördelar

Sveriges jordbruks- och livsmedelsexport till EU har ökat sedan Sverige gick med i EU. Värdet på denna export har i löpande priser nästan fördubblats mellan 1995 och 2003, från 627 miljoner euro 1995 till 1225 miljoner euro 2003. Ökningen är stor men Sverige har en liten jordbrukssektor och jämfört med många andra EU-länder är andelen jordbruksvaror och livsmedel i den totala exporten fortfarande liten. I diagram 1 visas Sveriges relativa exportandelar i jordbruks- och livsmedelssektorn på EU-marknaden. Andelen av den svenska exporten som består av jordbruksvaror och livsmedel jämförs med motsvarande andel för all export inom EU. Relativa exportandelar som är mindre än ett visar att ett land har komparativa nackdelar i produktionen av en viss vara. Diagrammet visar att jordbruksvaror och livsmedel utgör en relativt liten andel av svensk export. Sveriges exportandel för sektorn utgjorde till exempel bara cirka en fjärdedel av EUs exportandel år 2003. Totalt sett har Sverige alltså en synlig komparativ nackdel i produktionen av jordbruksprodukter och livsmedel. Om relativa exportandelar används som mått är alltså konkurrenskraften i sektorn som helhet liten i förhållande till genomsnittet för de andra EU-länderna.

Diagram 1. Sveriges relativa exportandelar (RXA) i jordbruks- och livsmedels-handeln med EU-15.



Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

Trots att Sverige inte har några synliga komparativa fördelar i jordbruks- och livsmedelsproduktionen visar diagrammet att de relativa exportandelarna ökade efter EU-inträdet. Medan jordbruksvaror och livsmedel utgjorde en allt mindre del av EU-15s interna varuhandel, exporterade Sverige allt mer av dessa varor. Då den övriga handeln ökade starkt i Sverige i slutet av 1990-talet, minskade sektorns betydelse något, men efter år 2000 ökade den åter. Konkurrenskraften i sektorn som helhet ser alltså ut att ha ökat 1995-2003. I tabell 5 visas utvecklingen över tiden 1995-2003 för de komponenter som utgör RXA för Sverige på den europeiska jordbruks- och livsmedelsmarknaden.

Tabell 5. Utvecklingen av RXA-indexets komponenter 1995=100

	1995	1997	1999	2001	2003
Sveriges jordbruks- och livsmedelsexport till EU-15	100	146	138	158	195
Sveriges totala varuexport till EU-15	100	111	127	126	132
EU-15s totala interna handel med jordbruksvaror och livsmedel	100	112	120	135	142
EU-15s totala interna handel	100	116	134	160	159

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

Sverige och de andra EU-länderna

Alla EU-länder utom Finland uppvisade år 2003 större relativa exportandelarna för jordbruks- och livsmedelssektorn än Sverige enligt tabell 6. På EU-15 marknaden hade Grekland, Danmark, Irland, Nederländerna, Belgien-Luxemburg, Spanien och Frankrike komparativa fördelar i produktionen av jordbruksvaror och livsmedel 2003. Övriga länder hade komparativa nackdelar.

Tabell 6. Komparativa fördelar på EU-marknaden år 2003.

Jordbruksländer		Andra länder	
Rang	RXA>1	Rang	RXA<1
1	Grekland	8	Italien
2	Nederländerna	9	Österrike
3	Danmark	10	UK
4	Spanien	11	Portugal
5	Frankrike	12	Tyskland
6	Belgien-Lux.	13	Sverige
7	Irland	14	Finland

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

Sedan 1995 har inga större förändringar skett när det gäller rangordningen mellan länderna. Irland och Österrike utgör dock undantag. Irlands komparativa fördelar försämrades mellan 1995 och 1998 då Irland gick från fjärde plats till sin sjunde plats på listan. Österrike verkar däremot ha gått mot en komparativ fördel (d.v.s. RXA närmar sig ett) efter

EU-inträdet. 1995 var Österrike på tolfte plats jämfört med nionde plats 1995. De relativa exportandelarna ger en indikation på hur de europeiska ländernas komparativa fördelar förhåller sig till varandra. Men som påpekades i kapitlet om jordbruket och konkurrenskraften påverkas konkurrenskraften av att vissa länder har goda förutsättningar att producera sådana varor som får mer stöd än andra varor. Dessutom kan relativa exportandelar på en sluten marknad inte säga något om ländernas komparativa fördelar på världsmarknaden.

Komparativa fördelar på varugruppernivå

Tabell 7 visar Sveriges relativa exportandelar på EU-marknaden för olika varugrupper så som de definieras i EUs handelsstatistik. Det är inom den förädlade delen av livsmedelsproduktionen som Sverige visar starkast konkurrenskraft. Diverse ätbara beredningar, spannmålsberedningar och kakaoberedningar var de mest konkurrenskraftiga varugrupperna i den svenska jordbruks- och livsmedelssektorn 1995-2003. Diverse ätbara beredningar består av en mängd olika förädlade varor där glass, soppor och buljonger samt såser var betydelsefulla och konkurrenskraftiga varor.

Om de relativa exportandelarna används som mått på komparativa fördelar för olika varugrupper inom jordbruks- och livsmedelssektorn visar nästan alla varugrupper sig mer konkurrenskraftiga 2001-2003 än 1995-1997 (se tabell 7). Eftersom inga varugrupper påvisar komparativa fördelar (RXA är mindre än ett) gäller samma sak för varugrupperna som för sektorn som helhet; varugruppernas konkurrenskraft ökar trots att Sverige hade tydliga komparativa nackdelar vid tiden för EU-inträdet. Undantaget är kött, vars relativa exportandel sjunkit efter EU-inträdet.

Tabell 7. Relativa exportandelar (RXA) i olika varugrupper inom jordbruks- och livsmedelssektorn, Sverige på EU-marknaden. Rangordnade efter RXA 2001-2003.

	1995-1997	1998-2000	2001-2003
Diverse ätbara beredningar	0,43	0,50	0,75
Spannmålsberedningar	0,46	0,46	0,61
Kakao och kakaoberedningar	0,45	0,44	0,56
Fetter och oljor	0,30	0,41	0,44
Spannmål	0,32	0,30	0,43
Beredningar av kött	0,34	0,32	0,38
Socket och sockerkonfektyrer	0,35	0,27	0,36
Oljeväxtfrön och sockerbetor	0,13	0,11	0,27
Mejeriprodukter och ägg	0,19	0,22	0,22
Drycker, sprit och ättika	0,09	0,11	0,19
Frukt	0,10	0,10	0,17
Grönsaksberedningar	0,05	0,09	0,12
Grönsaker	0,07	0,08	0,11
Kött	0,13	0,10	0,09
Djurfoder m.m.	0,08	0,10	0,09

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

5.2 Hur påverkar importen konkurrenskraften?

Den svenska importen av jordbruksvaror och livsmedel från EU är betydligt större än exporten. 1995-2003 var importen tre gånger så stor som exporten. Importen har liksom exporten fördubblats mellan 1995 och 2003.⁷ Importen har alltså ökat mer i absoluta värden under tidsperioden men dess andel av total handel har inte förändrats nämnvärt.

Tabell 8 visar hur exporten och importen har utvecklats 1995-2003 och i vilken riktning specialiseringen har gått (mättet finns beskrivet på sidan 11). För alla varugrupper utom djurfoder gäller att importen har ökat mer än exporten eftersom specialiseringstrenden är negativ. Exporten av

⁷ 1995 var importen av jordbruksvaror och livsmedel 2077 miljoner ecu och 2003 var den 4184 miljoner euro (eurostat).

kött har dessutom minskat vilket tyder på att Sverige producerar allt mindre av det kött som konsumeras i landet.

Tabell 8. Specialiseringstrend och förändringar i exporten och importen för svensk handel med jordbruksvaror och livsmedel med EU-15. 1995-1997 jämfört med 2001-2003.

	Specialiseringstrend	Export	Import
Kött	-1	-	+
Socker och sockerkonfektyrer	-0,86	+	++
Mejeriprodukter och ägg	-0,80	+	++
Grönsaker	-0,73	+	++
Frukt	-0,71	+	++
Spannmål	-0,68	+	++
Beredningar av kött	-0,63	+	++
Grönsaksberedningar	-0,62	+	++
Drycker, sprit och ättika	-0,51	+	++
Oljevaxtfrön och sockerbetor	-0,42	+	++
Diverse ätbara beredningar	-0,33	+	++
Kakao och kakaoberedningar	-0,29	+	++
Spannmålsberedningar	-0,26	+	++
Fetter och oljor	-0,07	+	++
Djurfoder m.m.	1,00	+	-

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat not. + betyder ökning av export eller import, ++ betyder att ökningen i importen var större än ökningen av exporten.

Importökningarna är betydligt större än exportökningarna för jordbruksvaror som kött, mejeriprodukter och spannmål. Även för förädlade varor (beredningar) är importökningarna större än exportökningarna men skillnaden är inte lika stor som för kött, mejeriprodukter och spannmål. Det betyder att Sverige blir allt mindre specialiserat på de produkter som i första hand förknippas med det svenska jordbruket; kött, mjölk och spannmål. Specialiseringen avtar även när det gäller varugrupperna med mer förädlade varor (till exempel beredningar). Detta resultat kan verka motsägelsefullt med tanke på att de relativa exportandelarna (RXA-indexet) i föregående avsnitt visade att konkurrenskraf-

ten ökat för sektorn. Detta beror på att då hänsyn tas till importen kan i viss mån även situationen på hemmamarknaden belysas.⁸ Att Sveriges export och import till och från EU-länderna ökar efter EU-inträdet är ett resultat av att EU-länderna utnyttjar sina komparativa fördelar och exporterar till Sverige men också ett resultat av att Sverige specialiserar sig på varunivå och exporterar till EU.

5.3 Slutsatser

Beräkningarna i detta kapitel påvisar inte några komparativa fördelar för Sverige i jordbruks- och livsmedelssektorn som helhet eller i någon av varugrupperna i sektorn. Handeln med jordbruksvaror och livsmedel med EU har dock ökat totalt sett sen Sverige gick med i EU. Stora importökningar tyder på att övriga EU-länder har utnyttjat sina komparativa fördelar för att exportera till Sverige. Men svenska jordbruksvaror och livsmedel har också blivit mer konkurrenskraftiga på EU-marknaden, då Sverige exporterar allt mer till EU. Denna exportökning är ett resultat av specialisering på varunivå snarare än specialisering på sektorsnivå.

⁸ Under antagandet att konsumtionen inte ökar nämnvärt.

6

Konkurrenskraftiga jordbruksvaror och livsmedel

Enligt ny handelsteori skulle det kunna finnas konkurrenskraftiga varor även i sektorer som inte har komparativa fördelar. Om det är möjligt att tillverka och sälja olika varianter av varor kan enskilda företag specialisera sig på en viss variant av en vara. Därför kan relativa exportandelar användas för att definiera konkurrenskraftiga varor på en lägre aggregeringsnivå i handelsstatistiken. Troligen speglar de relativa exportandelar som redovisas i detta avsnitt bara komparativa fördelar i undantagsfall.

I tabell 9 visas de varor i Sveriges export av jordbruksvaror och livsmedel som hade relativa exportandelar som var större än ett på EU-marknaden och samtidigt utgjorde mer än en procent av den totala exporten av jordbruksvaror och livsmedel. På varunivå visar sig vodka och olika typer av hårt bröd vara konkurrenskraftiga. Även frysta bär och frysta ärter är viktiga exportvaror till den europeiska marknaden. Den största delen av de frysta bären består av blåbär. Havre visar sig konkurrenskraftigt under hela den studerade tidsperioden men utgjorde mindre än en procent av exporten under 2001-2003. Flera av varorna i tabell 3 är varor som ingick i frihandelsavtalet mellan EG och EFTA 1975 vilket innebar att handeln med dessa varor blev fri 20 år innan Sverige gick med i EU. Margarin, glass, knäckebröd, skorpor, såser och spritdrycker (vodka) har alla varit konkurrensutsatta sedan 1975.

Tabell 9. Varor som är konkurrenskraftiga (har relativa exportandelar över ett) på EU-marknaden. Rangordnade efter storlek på relativ exportandel.

1995-1997	1998-2000	2001-2003
Knäckebröd	Vodka	Vodka
Vodka	Havre	Knäckebröd
Skorpor och liknande rostade produkter	Knäckebröd	Skorpor och liknande rostade produkter
Frysta ärter	Skorpor och liknande rostade produkter	Frysta ärter
Havre	Frysta ärter	Margarin
Frysta bär	Margarin	Frysta bär
Beredda varor av nötkött	Frysta bär	Beredda varor av nötkött
Beredningar av fjäderfä	Beredda varor av nötkött	Soppor och buljonger
Fetter och oljor framställda av mjölk	Fetter och oljor framställda av mjölk	Fetter och oljor framställda av mjölk
		Glass
		Såser m.m.

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

6.1 Kött och beredningar av kött

Sverige exporterar relativt lite kött till EU vilket syns i tabell 10 som visar olika köttprodukters relativa exportandelar på EU-marknaden. Den största delen av exporten inom köttgruppen består av kött av svin men jämfört med andra europeiska länder exporterar Sverige mycket litet svinkött. Även Sveriges export av nötkött, fårkött och kött av fjäderfä är mycket liten jämfört med de andra EU-länderna. Annat kött, som består av kött av vilt, är mer konkurrenskraftigt. Allra mest konkurrenskraftiga tycks varorna i gruppen beredda varor av nötkött vara.

Tabell 10. Konkurrenskraft i kött- och köttvarusektorn

	RXA 1995-1997	RXA 1998-2000	RXA 2001-2003	Andel av exporten av jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Nötkött	0,05	0,03	0,04	0,5%
Svinkött	0,24	0,19	0,15	2,3%
Fårkött	0,02	0,01	0,02	0,0%
Fjäderfä	0,10	0,05	0,07	0,6%
Annat kött	0,51	0,59	0,50	0,3%
Saltat och rökt kött	0,06	0,03	0,03	0,1%
Korv och liknande produkter	0,05	0,14	0,17	0,4%
Beredda varor av nötkött	1,85	1,91	1,90	1,3%
Summa				5,5%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat. Not. fetstil indikerar att de relativa exportandelarna är större än ett.

Exportandelen för svinkött har minskat och det har även den relativa exportandelen. Det betyder att Sverige visar sig allt mindre konkurrenskraftigt när det gäller produktionen av svinkött. Detsamma gäller de näst största grupperna i köttexporten, nötkött och kött av fjäderfä. De relativa exportandelarna som redan strax efter EU-inträdet var låga minskade under tidsperioden 1995-2003.

Konkurrenskraften i den förädlade delen av köttindustrin ökar under tidsperioden. Detta beror främst på att kategorin korv och liknande produkter får ökad konkurrenskraft. Sveriges export av de senare är dock liten i jämförelse med många andra EU-länder.

6.2 Mejeriprodukter, ägg och glass

Den största delen av den svenska exporten av mejerivaror består av ost som inte visar sig vara någon konkurrenskraftig vara.⁹ Den näst största exportvaran i gruppen är smör och andra fetter och oljor framställda av mjölk. Trots att mjölk är det svenska jordbrukets viktigaste produkt är Sveriges export av mjölk och grädde till EU mycket liten jämfört med den totala handeln med mjölk inom EU. Eftersom mjölk är en färskvara kan Sveriges geografiska position förklara en del av varför det förhåller sig på detta vis. En del av exporten består dock av mjölkpulver vilket är enklare att transportera. De förädlade varorna smör och glass visar större konkurrenskraft än övriga varor i tabell 11.

Tabell 11. Konkurrenskraft i mejeri- och äggsektorn

	RXA 1995-1997	RXA 1998-2000	RXA 2001-2003	Andel av exporten av jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Mjölk och grädde samt mjölkpulver	0,13	0,14	0,19	2,3%
Syrad mjölk	0,51	0,17	0,03	0,1%
Smör och andra fetter av mjölk	0,67	0,66	0,70	3,0%
Ost och ostmassa	0,09	0,22	0,19	3,8%
Ägg	0,15	0,20	0,20	0,3%
Glass	0,75	0,91	1,09	3,0%
Summa				12,5%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat. Not. fetstil indikerar att de relativa exportandelarna är större än ett.

Konkurrenskraften för ost är låg men ökade något i slutet av 1990-talet för att sedan minska igen 2001-2003. Konkurrenskraften för mjölk och grädde har dock förbättrats sedan Sverige gick med i EU. Det är fram-

⁹ Möjligheterna att tillverka olika sorters ostar kan dock göra att det finns konkurrenskraftiga svenska ostsorter, på 8-siffrig KN-nivå finns till exempel 50 ostkategorier definierade. Se vidare kapitel 7.

förallt grädde som visar ökad konkurrenskraft medan mjölkpulver blivit en relativt mindre betydelsefull vara. Konkurrenskraften för smör och andra fetter av mjölk ökar totalt sett. Inom gruppen minskar dock konkurrenskraften för smör medan konkurrenskraften för andra fetter av mjölk ökar 1995-2003. Sverige blir allt mer konkurrenskraftigt på glass.¹⁰

6.3 Spannmål och spannmålsberedningar

Spannmål och spannmålsberedningar utgör en stor del av svensk livsmedelsexport till EU och varorna visar större konkurrenskraft än de flesta andra varor. Sverige exporterar havre, råg, vete och korn till EU. De mest konkurrenskraftiga grödorna visar sig vara havre och råg, där havre visar sig vara mycket konkurrenskraftigt men utgör en mycket liten del av exporten. I kategorin bröd, kakor, kex och andra bakverk ingår knäckebröd och skorpor som är exempel på konkurrenskraftiga spannmålsberedningar. En stor del av den svenska exporten av jordbruksvaror och livsmedel består av varor från denna varugrupp.

Tabell 12. Konkurrenskraft för spannmål och spannmålsberedningar

	RXA 1995-1997	RXA 1998-2000	RXA 2001-2003	Andel av exporten med jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Vete	0,33	0,33	0,71	4,6%
Råg	1,02	0,75	1,03	0,1%
Korn	0,72	0,55	0,45	0,9%
Havre	3,32	6,91	4,16	0,6%
Diverse spannmålsberedningar	0,29	0,38	0,48	2,3%
Spannmålsflingor	0,38	0,27	0,43	1,1%
Bröd, kakor, kex och andra bakverk	0,63	0,63	0,81	11,2%
Summa				20,9%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat. Not. fetstil indikerar att de relativa exportandelarna är större än ett.

¹⁰ Glassens placering i denna kategori är inte självklar, Carlshamns exporterar till exempel sojaglass till EU.

Exporten av obearbetad spannmål har blivit av mindre betydelse medan exporten av spannmålsberedningar har blivit allt viktigare. Trots detta ser spannmålsexporten ut att ha blivit allt mer konkurrenskraftig även om de relativa exportandelarna kan varieras mycket på grund av skördevariationer. Spannmålsberedningarnas konkurrenskraft ökar för alla kategorier i tabell 12.

6.4 Frön, oljor och fetter

Sverige har en mycket liten export av oljeväxtfröer men däremot en relativt stor export av margarin till EU-15. Av de oljor som exporteras till EU-15 visar sig palmolja vara allra mest konkurrenskraftig 1998-2003. Olje- och fettvaruindustrin är en av de förädlingsindustrier som både förädlar importerade och inhemska råvaror. Därmed är det svårt att uppskatta betydelsen av denna industri för det svenska jordbruket.

Tabell 13. Konkurrenskraft i frö- och oljesektorn

RXA	RXA 1995-1997	RXA 1998-2000	RXA 2001-2003	Andel av exporten med jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Rapsfrön och rybsfrön	0,09	0,04	0,03	0,0%
Frön till utsäde	0,24	0,16	0,59	1,5%
Raffinerade oljor, palmolja	0,39	0,59	0,68	0,6%
Raffinerade oljor; raps-, rybs- och senapsolja	0,24	0,25	0,21	0,4%
Oljor för tekniskt och industriellt bruk (ex. linolja)	0,53	0,39	0,59	0,4%
Härdade oljor	0,04	0,24	0,49	0,5%
Margarin	0,92	1,94	1,62	2,9%
Summa				6,4%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat. Not. fetstil indikerar att de relativa exportandelarna är större än ett.

Konkurrenskraften för oljor för tekniskt och industriellt bruk och härdade oljor har ökat sedan 1995-1997. Även margarin, som utgör en förhål-

landevis stor del av svensk export av jordbruksvaror och livsmedel till EU-15, fick förbättrad konkurrenskraft under den studerade tidsperioden.

6.5 Andra livsmedel

Många av de mest konkurrenskraftiga varorna i den svenska exporten av jordbruksvaror och livsmedel finns inom varugrupper som inte berörts ovan. I tabell 14 finns en del av dessa. Soppor och buljonger samt såser är exempel på sådana varor. En stor del av den svenska exporten består av "diverse livsmedelsberedningar". Inom denna grupp kan det finnas konkurrenskraftiga varor (som till exempel färdigrätter) som inte närmare definieras i handelsstatistiken. Andra stora exportvaror finns i gruppen choklad och kakaoberedningar, som utgjorde en stor del av Sveriges export av jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003.

Tabell 14. Konkurrenskraft för andra livsmedel

	RXA 1995-1997	RXA 1998-2000	RXA 2001-2003	Andel av exporten med jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Socker	0,32	0,16	0,42	1,7%
Sockerkonfektyrer	0,60	0,60	0,49	1,9%
Choklad och kakaoberedningar	0,60	0,58	0,76	8,7%
Såser	0,66	0,69	0,84	2,6%
Soppor och buljonger	0,54	0,90	1,37	1,4%
Diverse livsmedelsberedningar	0,33	0,34	0,73	5,6%
Vatten	0,15	0,11	0,19	1,3%
Vodka	6,27	8,43	12,18	4,9%
Summa				28,1%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat. Not. fetstil indikerar att de relativa exportandelarna är större än ett.

Konkurrenskraften har ökat för de förädlade livsmedlen i tabell 14 sedan åren strax efter EU-inträdet. Undantaget är sockerkonfektyrer där Sveriges konkurrenskraft inte tycks ha ökat. Vodkan visar en stor ökning av

konkurrenskraften och utgör också en stor del av svensk export av jordbruksvaror och livsmedel till EU.

7

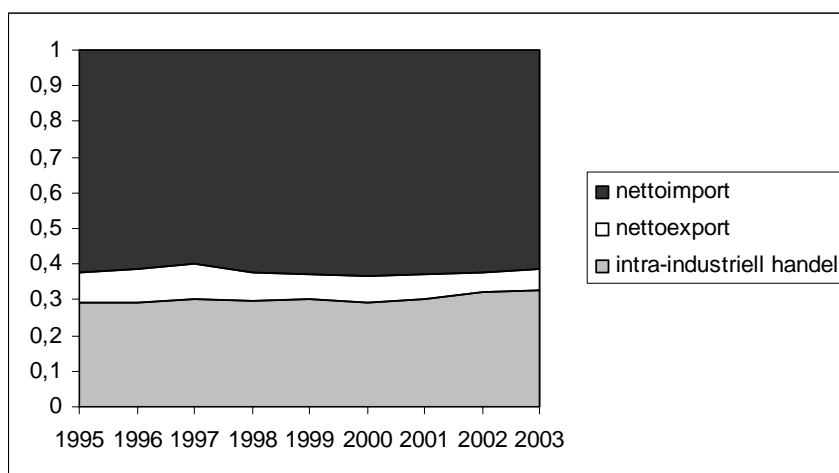
Specialisering på varianter

Det relativa exportandelsmättet som användes i förra kapitlet för att definiera konkurrenskraftiga varor fungerar bra i den mån det finns tillförlitlig och fullständig statistik. Men alla varianter av en vara finns naturligtvis inte definierade i handelsstatistiken och det kan alltså finnas fler varor eller varianter som är konkurrenskraftiga. Om den intra-industriella handeln är hög i en varugrupp är det en indikation på att det finns möjligheter att specialisera sig på varor eller varianter. Intra-industriell handel visar konkurrenskraft på varunivå.

Diagram 2 visar den svenska handeln med 710 jordbruksvaror och livsmedel till EU-15 fördelad på nettoexport, nettoimport och samtidig import och export, d.v.s. intra-industriell handel. Av varje vara kan det alltså förekomma intra-industriell handel samt antingen nettoexport eller nettoimport. Det är också möjligt att en vara bara exporteras eller importeras. Den största delen av handeln består av import men ungefär 30 procent av Sveriges handel med jordbruksvaror och livsmedel med EU är intra-industriell enligt diagram 2.¹¹ Den grå ytan i diagrammet innehåller alltså hälften export och hälften import. Diagrammet kan tolkas som att den största delen av handeln i sektorn styrs av komparativa fördelar, d.v.s Sverige är nettoimportör av jordbruksvaror och livsmedel och har inte komparativa fördelar i denna typ av produktion. Den export som trots detta förekommer från Sverige till EU styrs däremot inte av komparativa fördelar eftersom den till övervägande del består av intra-industriell handel. För att svenska jordbruksvaror och livsmedel ska vara konkurrenskraftiga på EU-marknaden krävs det att det finns möjligheter att specialisera sig på olika varor eller varianter inom sektorn.

¹¹ Som nämndes i kapitel fyra beror andelen intra-industriella handeln på vilken aggregeringsnivå som väljs. Genom att öka aggregeringen ett steg (från en sexsiffrig nivå till en fyrsiffrig) ökar också andelen intra-industriell handel. För handeln med jordbruksvaror och livsmedel är skillnaden mellan nivåerna liten, vilket betyder att aggregeringsproblemet också är litet. För år 2003 var den intra-industriella handeln på 6-siffernivå 0,32 och 0,39 på 4-siffernivå.

Diagram 2. Andel intra-industriell handel, nettoexport och nettoimport i Sveriges totala handel med EU med jordbruksvaror och livsmedel.



Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

Även om förändringarna i diagram 2 är små har andelen nettoexport minskat medan andelen intra-industriell handel har ökat något. Nettoimporten har inte förändrats alls. Eftersom nettoexporten minskar och den intra-industriella handeln ökar tyder det på att en allt större del av exporten av jordbruksvaror och livsmedel från Sverige till EU består av varianter av olika varor. Andelen intra-industriell handel ökar främst efter år 2000.

7.1 Handel med varianter i olika varugrupper

I tabell 15 visas andelen intra-industriell handel inom de olika varugrupperna i jordbruks- och livsmedelssektorn. Andelen intra-industriell handel är mycket större för de mer förädlade varorna, beredningar av olika slag, än för typiska jordbruksvaror som kött, mejeriprodukter,

spannmål och oljeväxtfrön. Det finns alltså fler konkurrenskraftiga varianter bland de förädlade produkterna.¹²

Tabell 15. Andelen intra-industriell handel (IIT) i olika varugrupper i jordbruks- och livsmedelssektorn, rangordnade efter IIT 2001-2003.

	1995-1997	1998-2000	2001-2003
Kakao och kakaoberedningar	0,65	0,61	0,67
Spannmålsberedningar	0,49	0,54	0,64
Diverse ätbara beredningar	0,57	0,53	0,63
Beredningar av kött	0,35	0,48	0,49
Fetter och oljor	0,36	0,35	0,42
Socket och sockerkonfektyrer	0,45	0,47	0,40
Oljeväxtfrön och sockerbetor	0,33	0,24	0,39
Mejeriprodukter och ägg	0,32	0,43	0,34
Spannmål	0,26	0,39	0,30
Frukt	0,15	0,16	0,22
Kött	0,46	0,30	0,22
Djurfoder m.m.	0,12	0,13	0,19
Grönsaksberedningar	0,12	0,16	0,18
Drycker, sprit och ättika	0,16	0,12	0,15
Grönsaker	0,03	0,04	0,08

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

Andelen intra-industriell handel har ökat för de flesta av varugrupperna under den studerade tidsperioden. Spannmålsberedningar och beredningar av kött visar de största ökningarna medan gruppen kött som alltså inte innehåller beredningar har minskat kraftigt sedan 1995-1997.

Nedan visas den intra-industriella handeln för de varor som presenterades i kapitel 6. Kolumnen längst till höger visar liksom i kapitel 6 andelen av exporten av jordbruksvaror och livsmedel år 2001-2003.

¹²Den låga andelen intra-industriell handel i varugruppen drycker, sprit och ättika beror på att vodka definieras som en egen vara på sexsiffrig nivå. Den stora vodkaexporten gör att en stor del av handeln i varugruppen definieras som nettoexport. Om handeln istället definieras på fyrsiffrig nivå var andelen intra-industriell handel för spritdrycker (vodka, whiskey, rom, gin, likör m.m) relativt stor (0.86 år 2003).

Kött och köttprodukter

Varugruppen kött skiljer sig markant från övriga varugrupper. Handeln med varianter visar en tydlig nedgång efter EU-inträdet. Nettoimporten av kött har ökat samtidigt som de svenska producenterna inte lyckats specialisera sig på ett sätt som möjliggjort export till den europeiska marknaden. Köttprodukterna i tabell 16 utgjorde 10 procent av den svenska exporten av livsmedel och jordbruksvaror 1995-1997 jämfört med 5,5 procent 2001-2003. Den största delen av den intra-industriella handeln med kött består av svinkött. Den minskande andelen intra-industriell handel i köttgruppen beror till stor del på att importen av svinkött har mer än fördubblats sedan Sverige gick med i EU utan att exporten ökat i samma takt. Exporten av svinkött ökade direkt efter EU-inträdet, minskade drastiskt mellan 1997 och år 2000 och ökade något 2000-2003.

Tabell 16. Andel intra-industriell handel (IIT) med kött och beredningar av kött

	IIT 1995-1997	IIT 1998-2000	IIT 2001-2003	Andel av exporten med jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Nötkött	0,22	0,11	0,11	0,5%
Svinkött	0,63	0,42	0,30	2,3%
Fårkött	0,20	0,11	0,09	0,0%
Kött av fjäderfä	0,49	0,25	0,13	0,6%
Annat kött	0,84	0,98	0,97	0,3%
Saltat och rökt kött	0,22	0,21	0,16	0,1%
Korv	0,12	0,23	0,23	0,4%
Beredda varor av nötkött	0,66	0,87	0,99	1,3%
Summa				5,5%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

Den intra-industriella handeln med beredda varor av nötkött är stor jämfört med kategorin som benämns nötkött, d.v.s styckat kött. Handeln med nötkött visar tydligt att det blir lättare att konkurrera med varianter av mer förädlade varor.

Mejeriprodukter, ägg och glass

I gruppen mejeriprodukter och ägg tycks det finnas fler möjligheter till specialisering på varianter än när det gäller kött. Den största delen av den intra-industriella handeln i denna varugrupp består av export och import av ost. Trots att den intra-industriella handeln med ägg är stor är exporten och importen av ägg så liten att det är svårt att göra bedömningar om konkurrenskraftiga varianter. Exporten av glass är däremot större och i förra kapitlet visade sig glass vara en konkurrenskraftig vara. Den stora andelen intra-industriell handel med glass tyder på att handeln med glass består av olika varianter.

Tabell 17. Andel intra-industriell handel (IIT) med mejerivaror och ägg

	IIT 1995-1997	IIT 1998-2000	IIT 2001-2003	Andel av exporten med jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Mjök och grädde samt mjölkpulver	0,30	0,27	0,41	2,3%
Syrad mjök	0,92	0,64	0,07	0,1%
Smör och andra fetter av mjök	0,02	0,02	0,11	3,0%
Ost och ostmasa	0,32	0,52	0,40	3,8%
Ägg	0,75	0,69	0,85	0,3%
Glass	0,71	0,88	0,91	3,0%
Summa				12,5%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

Den intra-industriella handeln med mjök och grädde ökade under tidsperioden. En minskning av exporten av mjölkpulver och en ökning av exporten av grädde är de främsta förklaringarna till denna ökning. I början av den studerade tidsperioden hade Sverige en nettoexport av mjölkpulver till EU-15. Enligt Jordbruksverket är det dock inte säkert att mjölkpulvrets slutdestination är inom EU utan det kan gå vidare till tredje land (SJV 2004: 9). Detta gör betydelsen och utvecklingen av den intra-industriella handeln svårbedömd för mjölkpulver. Minskningen av

den intra-industriella handeln med ost under den sista tidsperioden beror på att exporten av ost har minskat medan importen fortsatt att öka. Detta kan tolkas som att de svenska företagen har svårt att hitta konkurrenskraftiga varianter av ost.

Spannmål och spannmålsberedningar

Exporten av obearbetad spannmål är mycket större än importen. Variationerna mellan olika år är stora både när det gäller export och import och det är därför svårt att uppskatta både andelar och trender för den intra-industriella handeln. Denna handel är dock mycket större när det gäller vete och korn än när det gäller havre och råg. Eftersom skördar kan vara av olika kvalitet kan det finnas olika typer av spannmål att handla med. När det gäller korn finns både korn av foderkvalitet och maltkvalitet vilket kan bidra till förklaringen av den stora andelen intra-industriell handel för korn.

Tabell 18. Andel intra-industriell handel (IIT) med spannmål och spannmålsberedningar

	IIT 1995-1997	IIT 1998-2000	IIT 2001-2003	Andel av exporten med jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Vete	0,24	0,33	0,17	4,6%
Råg	0,17	0,46	0,36	0,1%
Korn	0,44	0,95	0,91	0,9%
Havre	0,16	0,05	0,06	0,6%
Diverse spannmålsberedningar	0,67	0,78	0,84	2,3%
Spannmålsflingor	0,24	0,21	0,32	1,1%
Bröd, kakor, kex och andra bakverk	0,61	0,67	0,76	11,2%
Summa				20,9%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

En stor del av den svenska exporten av jordbruksvaror och livsmedel består av bröd, kakor, kex och andra bakverk. Den intra-industriella

handeln för dessa varor är hög vilket betyder att det finns konkurrenskraftiga svenska varianter av dessa varor. Handeln med varianter ökar dessutom under den studerade tidsperioden för alla spannmålsberedningar.

Frön, oljor och fetter

Den intra-industriella handeln med frön består mest av handel med sockerbetsfrön men också av handel med olika slags grönsaksfrön. En stor del av den intra-industriella handeln med fetter och oljor består av margarin. Trots att exporten av margarin är större än importen är alltså importen förhållandevis stor, det svenska margarinet kan betraktas som en konkurrenskraftig variant av margarin.

Tabell 19. Andel intra-industriell handel (IIT) med frön, oljor och fetter

	IIT 1995-1997	IIT 1998-2000	IIT 2001-2003	Andel av exporten med jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Rapsfrön och rybsfrön	0,13	0,05	0,03	0,0%
Frön till utsäde	0,58	0,52	0,80	1,5%
Raffinerade oljor, palmolja	0,31	0,69	0,60	0,6%
Raffinerade oljor, raps-, rybs- och senapsolja	0,52	0,29	0,29	0,4%
Oljor för tekniskt och industriellt bruk (ex. linolja)	0,59	0,49	0,56	0,4%
Härdade oljor	0,10	0,56	0,72	0,5%
Margarin	0,71	0,37	0,57	2,9%
Summa				6,4%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

Andra livsmedel

Liksom i kapitel fem redovisas den intra-industriella handeln för livsmedel som inte funnits med i några av kategorierna ovan. Den intra-industriella handeln med varorna i tabell 20 är stor eftersom många av

dessa varor är förädlade. Möjligheterna att förädla varor på olika sätt ger fler varianter. Sedan 1995-1997 har den intra-industriella handeln ökat för alla de förädlade livsmedel i tabell 20 utom för socker och sockerkonfektyrer. En stor del av den svenska livsmedelsexporten består alltså av varianter av de olika förädlade varorna i sektorn.¹³

Tabell 20. Andel intra-industriell handel (IIT) med andra livsmedel

	IIT 1995-1997	IIT 1998-2000	IIT 2001-2003	Andel av exporten med jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003
Socker	0,54	0,67	0,87	1,7%
Sockerkonfektyrer	0,47	0,46	0,28	1,9%
Choklad och kakaoberedningar	0,84	0,75	0,78	8,7%
Såser	0,70	0,65	0,66	2,6%
Soppor och buljonger	0,33	0,70	0,88	1,4%
Diverse livsmedelsberedningar	0,53	0,35	0,53	5,6%
Vatten	0,67	0,35	0,46	1,3%
Vodka	0,26	0,21	0,16	4,9%
Summa				28,1%

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat

7.2 Olika typer av varianter

Även konkurrenskraft på varunivå och därmed intra-industriell handel kan bero på att länder har komparativa fördelar. De komparativa fördelarna är då inte specifika för den sektor eller varugrupp som undersöks utan snarare relaterade till en viss typ av produkter som kan finnas i alla sektorer (till exempel forskningsintensiva produkter). Genom att använda enhetsvärden (värde/ton) kan den intra-industriella handeln delas upp på olika typer.

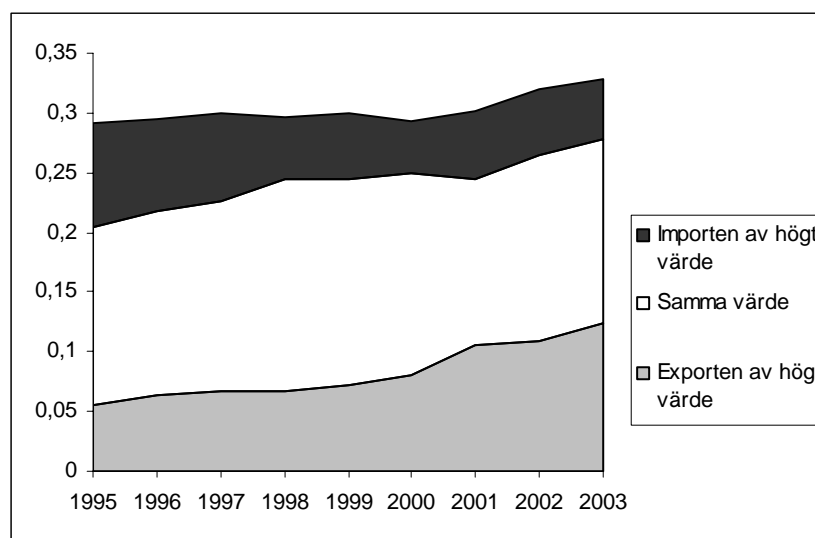
I diagram 3 har den intra-industriella handeln delats in i tre olika typer av handel: handel där den svenska exporten är värd mer än den svenska

¹³ Återigen får den stora vodkaexporten effekter genom den intra-industriella handeln med vodka inte är särskilt stor. Om vodkan istället definieras som en variant av spritdrycker skulle den intra-industriella handeln med spritdrycker vara relativt stor (0,86 för år 2003).

importen, handel där den svenska exporten är värd ungefär lika mycket som den svenska importen och handel där den svenska exporten är värd mindre än den svenska importen. Diagrammet visar att den största delen av den intra-industriella handeln med jordbruksvaror och livsmedel består av varor som är värda ungefär lika mycket.

Ökningen av den intra-industriella handeln består dock av sådan handel där den svenska exporten är värd relativt mycket. En allt större del av den svenska handeln med jordbruksvaror och livsmedel består av ett utbyte av produkter som är lika men där de svenska varianterna är värda mer än de importerade.

Diagram 3. Olika typer av intra-industriell handel i jordbruks- och livsmedelssektorn.



Källa: egna beräkningar baserade på eurostat

7.3 Varianter med högt värde

De jordbruksvaror och livsmedel som exporteras från Sverige tycks alltså bli värda allt mer i förhållande till de som importeras. I tabell 21 är varorna med högt värde (den grå ytan i diagram 3) fördelade i olika varu-

grupper. De flesta av dessa varor är förädlade och finns inom varugrupperna spannmålsberedningar och andra livsmedel. Diverse livsmedel med högt enhetsvärde är till exempel såser, soppor, buljonger och vodka. En stor del av handeln med varianter med högt värde består av bröd, kakor och kex. 2001-2003 stod denna grupp för 2,7 procent av den intra-industriella handeln, vilket är nästan 30 procent av handeln med varianter med högt värde.

Tabell 21. Andel av den totala handeln som består av intra-industriell handel där de exporterade varorna är värda mer än de importerade.

	1995-1997	1998-2000	2001-2003
Kött och köttberedningar	0,0%	0,0%	0,2%
Mejeriprodukter och ägg	0,0%	0,2%	0,2%
Spannmålsberedningar	2,3%	3,5%	4,4%
Grönsaker, frukt och beredningar därav	0,2%	0,5%	0,9%
Frön, oljor och fetter	0,9%	0,5%	0,7%
Andra livsmedel	1,9%	1,9%	2,5%
Handeln med jordbruksvaror och livsmedel	5,8%	7,3%	9,6%

Sedan EU-inträdet har antalet exporterade varor med relativt högt värde ökat. Många nya varor har tillkommit i gruppen grönsaker och grönsaksberedningar där bland annat potatis, huvudsallat, inlagda gurkor, potatisberedningar och blandsaft har höga värden under den sista tidsperioden. Mest har dock gruppen spannmålsberedningar ökat då en stor del av handeln med varor med högt värde finns inom denna kategori. Nästan hälften av all handel i gruppen spannmålsberedningar bestod av varor där de svenska varorna var värda mer än liknande importerade varor 2001-2003. Även om handeln med varianter med högt värde för de svenska varorna är väldigt liten för kött och köttvaror samt mejeriprodukter och ägg har denna typ av handel ökat. Det är färskt och fryst benfritt nötkött och ägg med högt värde som exporteras i liten skala till EU. Den enda gruppen i tabell 21 som inte följer trenden är frön, oljor och fetter. Värdet på exporten av dessa varor har inte ökat efter EU-inträdet.

8

Slutsatser

Konkurrenskraft i en sektor eller inom en sektor kan bero på att länder har olika förutsättningar att producera olika varor. Handeln styrs då av komparativa fördelar. Men även länder som har exakt samma förutsättningar för att producera varor i en sektor kan vara konkurrenskraftiga på olika varor inom sektorn. Handeln styrs då av stordriftsfördelar och konsumenternas efterfrågan på olika varianter av varor.

Konkurrenskraft på en marknad beror även på hur lätt det är att transportera varor till och från marknaden. Handeln med jordbruksvaror som kött, mejerivaror och i viss mån spannmål är mer påverkad av avstånd än vad handeln med övriga livsmedel och andra varor är.

Jämfört med andra europeiska länder har Sverige relativt dåliga förutsättningar för att producera jordbruksvaror och har därför komparativa nackdelar i jordbruks- och livsmedelssektorn som helhet på den europeiska marknaden. Därför leder EU-inträdet till att importen ökar. Trots att Sverige inte har komparativa fördelar i sektorn förbättras konkurrenskraften, mätt som relativa exportandelar, efter det svenska EU-inträdet. Det är de förädlade varorna, beredningar av olika slag, som bidrar till denna utveckling. Nästan hela den svenska exporten av jordbruksvaror och livsmedel består av s.k. intra-industriell handel, d.v.s. den består av varor som också finns bland importvarorna. Den typ av intra-industriell handel som ökar mest består av förädlade varor med relativt höga värden jämfört med importerade varor av samma slag.

Den svenska produktionen av kött blir allt mindre konkurrenskraftig efter EU-inträdet. Främst är det den relativa exportandelen för svinkött som minskar. Dessutom minskar den intra-industriella handeln i köttsektorn totalt sett, men främst för svinkött. Eftersom importen har ökat betydligt mer än exporten tyder det på att svenska producenter inte lyckats specialisera sig på varianter i sektorn. Det sker en liten specialisering på nötkött med högt värde, men den är inte tillräckligt stor för att få någon effekt på konkurrenskraften för nötkött totalt sett. När det gäller

beredningar av nötkött är Sverige betydligt mer konkurrenskraftigt. Den intra-industriella handeln är hög när det gäller beredningar av nötkött vilket betyder att det finns utrymme för specialisering på olika typer av produkter.

Sverige är inte speciellt konkurrenskraftigt på mejerivaror jämfört med övriga EU-länder. Smör och glass visar sig vara mer konkurrenskraftiga än övriga mejerivaror. Mejerivarorna är något mer konkurrenskraftiga än köttvarorna och möjligheterna att specialisera sig på olika varianter förefaller vara större för dessa varor. Dock tycks inga större förändringar ha ägt rum i mejerisektorn 1995-2003.

Sverige är konkurrenskraftigt i produktionen av havre och råg. Dessa grödor utgör dock inte någon stor del av exporten av jordbruksvaror och livsmedel till EU-15. En stor del av exporten består istället av förädlade spannmålsprodukter som bröd, kakor, kex och andra bakverk. För denna varugrupp ökar både konkurrenskraften och den intra-industriella handeln. Sverige exporterar också allt fler produkter med relativt högt värde i denna varugrupp. Spannmålsproduktionen och de förädlade spannmålsprodukterna ser alltså betydligt mer konkurrenskraftiga ut än kött- och mejeriproduktionen och en specialisering på förädlade varor med relativt högt värde har ägt rum under senare år.

En stor del av handeln med oljor och fetter består av margarin som visar sig vara en konkurrenskraftig vara på EU-marknaden. En hög intra-industriell handel med oljor för tekniskt och industriellt bruk och härda- de oljor tyder på att Sverige har konkurrenskraftiga varianter av oljor. Konkurrenskraften har också ökat för dessa oljor. Frågan är dock hur mycket oljorna betyder för det svenska jordbruket eftersom råvarorna i många fall är importerade. Sverige är till exempel mycket mer konkurrenskraftigt när det gäller palmolja än när det gäller rapsolja.

En stor del av den svenska exporten av jordbruksvaror och livsmedel består av förädlade varor av kakao, socker och blandningar av jordbruksvaror. Inom dessa grupper är den intra-industriella handeln hög vilket är rimligt med tanke på att möjligheten att variera varorna på oli-

ka sätt ökar med förädlingsgraden. Sverige exporterar mycket choklad till EU-15 och konkurrenskraften ökar för den svenska chokladen. Ökad konkurrenskraft syns också i grupperna diverse livsmedelsberedningar, såser, soppor och buljonger som innehåller konkurrenskraftiga svenska produkter. Nära fem procent av exporten av jordbruksvaror och livsmedel 2001-2003 till EU-15 bestod av vodka, en förädlad vara med relativt högt värde.

Det svenska jordbrukets konkurrenskraft på EU-marknaden är beroende av förädlingsindustrin och dennas förmåga att exportera. Genom specialisering på förädlade produkter har svenska producenter hittat varianter av varor som är konkurrenskraftiga på EU-marknaden. En allt större del av dessa varor visar sig ha höga värden per ton jämfört med importerade varor av samma slag.

Sveriges EU-inträde 1995 har gjort det möjligt för övriga EU-länder att utnyttja en större konkurrenskraft på sektorsnivå och exportera jordbruksvaror och livsmedel till Sverige. Men samtidigt exporterar Sverige till EU genom att utnyttja konkurrenskraft på varunivå.

Litteraturförteckning

Balassa, B. (1989), *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, Harvester Wheatsheaf, London.

Baldwin, R. (1994) *Towards an Integrated Europe*, CEPR, Centre for Economic Policy Research, London.

Carver, J. och Gopinath, M. Total Factor Productivity and Processed Food Trade: A Cross-Country Analyses, *Journal of Agricultural and Resource Economics* 27(2):539-553.

Frohberg, K. och Hartmann, M. (1997), Comparing Measures of Competitiveness, *Discussion Paper* no. 2 1997, IAMO : Halle.

Gorton, M, Davidova, S. och Ratinger, T. (2000), The Competitiveness of Agriculture in Bulgaria and the Czech republic vis-a-vis the European union (CEEC and EU Agricultural Competitiveness), *Comparative Economic Studies*, Spring 2000.

Greenaway, D. och Torstensson, J. (1997) *Weltwirtschaftliches Archiv* 1997, Band.133 (3): 249-269.

Gullstrand, J. (2002), Does the Measurement of Intra-Industry Trade Matter?, *Weltwirtschaftliches Archiv* band 138 (2): 317-339.

Head, K. (2003), *Gravity for Beginners*, University of British Columbia Working Paper, Vancouver. Hämtat den 15 september 2004 från www.economics.ca/keith/gravity.pdf.

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

Johansson, H. (2002) *International Competition, Productivity and Regional Spillovers*, Lund Economic Studies, Lund.

Kasperson, E., Rabinowicz, E. och Schwaag Serger, S., EU Milk Policy after Enlargement – Competitiveness and Politics in Four Candidate Countries, Report 2002:1 SLI, Lund.

Kaspersson, E., Gullstrand, J., Jörgensson, C. Lövbom, J. och Rabinowicz, E. Svensk Livsmedelsexport – analys av vilka som exporterar och vad, Rapport 2004:1, SLI, Lund.

Krugman, P. (1996), *Pop Internationalism*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Krugman, P. och Obstfeldt, M. (1991), *International Economics: Theory and Policy*, Andra upplagan, HarperCollins Publishers, New York.

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

Maneschi, A. (2004), The true meaning of David Ricardo's four magic numbers, *Journal of International Economics* 62: 433-443.

Nalin, E. (2000), Varför bör CAP – EU:s gemensamma jordbrukspolitik - reformeras?, Rapport 2000:1 SLI, Lund.

Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.

Rosati, D, Emerging Trade Patterns of Transition Countries. Some Observations from the Analysis of "Unit Values", *MOCT-MOST* 8: 51-67.

SJV 2003:23 Marknadsöversikt – vegetabilier, Jordbruksverket, Jönköping.

SJV 2003: 24 Marknadsöversikt – animalier, Jordbruksverket, Jönköping.

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

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

SLI (2000), Varför bör CAP – EU:s gemensamma jordbrukspolitik - reformeras?, Rapport 2000:1 SLI, Lund.

SLI (2002)., EU Milk Policy after Enlargement – Competitiveness and Politics in Four Candidate Countries, Report 2002:1 SLI, Lund.

SLI (2004) Svensk Livsmedelsexport – analys av vilka som exporterar och vad, Rapport 2004:1, SLI, Lund.

Sun, C. och Koo, W. (2002), Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the U.S. Food Processing Industry, Agribusiness and Applied Economics Report No. 502, Center for Agricultural Policy and Trade Studies, North Dakota State University, December 2002

van Berkum, S. (2002), *Trade and Foreign Direct Investment Patterns: the Case of Dutch Agribusiness*, PhD thesis, Ponsen en Looijen, Wageningen.

Venables, A. J. (1998), The Assessment: Trade and Location, *Oxford Review of Economic Policy*, Vol.14, No.2: 1-6.

WEF (2003) The Growth Competitiveness Index: Analyzing Key Underpinnings of Sustained Economic Growth, World Economic Forum, Geneva. Hämtat 6 december 2004 från www.weforum.org.

Bilaga: Avståndets betydelse för jordbruksvaror

Den modell som skattas har total svensk varuhandel (export och import) som beroende variabel och BNP, befolkningsmängd och avståndseffekter för total handel samt ytterligare avståndseffekter för respektive varugrupp som förklarande variabler. Regressionsmodellen för att skatta avståndets betydelse för handelsvolymen är:

$$\begin{aligned} \text{Handelsvolym}_i &= b_0 + b_1 \text{BNP}_i + b_2 \text{POP}_i + b_3 \text{AV}_i + \sum_{j=1}^5 \delta_j \text{AV}_i \times S_{ij} \\ &+ \sum_{j=1}^5 \lambda_j S_{ij} + \sum_{t=1}^3 T_t + \mu \end{aligned}$$

där i är ett land i EU-15 och j är en av de fem kategorierna: kött, mejerivaror, spannmål, oljeväxter och övriga jordbruksvaror och livsmedel. S1-S5 är dummyvariabler för de fem varukategorierna och T1-T3 är dummyvariabler för tidsperioderna 1995-1997, 1998-2000 och 2001-2003.

Skattningen av modellen visar att Sveriges varuhandel med andra EU-länder är beroende av partnerländernas BNP och befolkningsstorlek samt avståndet mellan Stockholm och partnerlandets huvudstad. BNP har en positiv effekt på handelsvolymen medan befolkningens storlek har en negativ effekt. Avståndet har en negativ effekt på den totala handelsvolymen. Detta stämmer med gravitationsmodellens antaganden då handeln ökar med partnerlandets BNP och minskar med avstånd. Effekterna av befolkningens storlek kan vara både negativa och positiva i gravitationsmodellen. I regressionen minskar handeln med befolkningens storlek då hänsyn tas till övriga variabler. En större hemmamarknad minskar alltså handeln givet att BNP och avstånd hålls konstant.

Regressionsresultaten visar hur handelsvolymen påverkas av avstånd om handeln består av kött, mejerivaror, spannmål, oljeväxtfrön och övriga jordbruksvaror och livsmedel. Variablerna (AV*S) visar interaktionseffekten mellan avstånd och respektive varukategori, d.v.s. de visar

vilken ytterligare effekt avståndet har då handeln består av de nämnda varorna utöver den effekt avståndet har på total handel. Analysen visar att de fyra första varugrupperna är betydligt mer beroende av avstånd än vad total varuhandel är. Avstånd har alltså en ytterligare negativ effekt på handel med kött, mejerivaror, spannmål och oljeväxtfrön. Kött och mejerivaror är särskilt svåra att handla med då avståndet ökar. För kategorin övriga jordbruksvaror och livsmedel går det inte att påvisa någon ytterligare effekt av avståndet.

Tabell B.1. Resultat av regressionen för att skatta avståndets betydelse för handelsvolymen

Variabel	Beskrivning	Skattning
KONSTANT		5,49***
BNPi	BNP för handelspartner	1,93***
POPi	Befolkningsmängd hos handelspartner	-0,92***
AV	Avstånd mellan Stockholm och partnerlandets huvudstad	-0,94***
AV*S ₁	Interaktionseffekt mellan avstånd och handel med kött,	-2,47***
AV*S ₂	mejerivaror,	-2,06***
AV*S ₃	spannmål,	-1,76***
AV*S ₄	oljeväxtfrön	-2,05***
AV*S ₅	och övrig jordbruksvaru- och livsmedelsindustri.	-0,18
S1	Kontrollvariabel för om handeln består av kött,	4,68***
S2	mejerivaror,	3,17*
S3	spannmål,	-0,03
S4	oljeväxtfrön,	0,98
S5	eller övriga jordbruksvaror och livsmedel.	-0,42
T1	Ökning av handeln om tidsperioden är 1995-1997,	0,16
T2	1998-2000	0,41**
T3	och 2001-2003.	-0,08

*Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat. Not. *** betyder att koefficienten är statistisk säkerställd på 1%-s nivån och ** att koefficienten är statistiskt säkerställd på 5%-s nivån.*

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 Mjolkproduktion 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
- 2004:1 Svensk livsmedelsexport – analys av vilka som exporterar och vad
- 2004:2 EU:s och USA:s livsmedelsbistånd – effekter på lokal produktion och import
- 2004:3 En levande landsbygd – vad kan politik åstadkomma?

- 2004:4 Regional inkomstutveckling och ekonomisk koncentration – med fokus på jordbruket
- 2004:5 Fiske i framtiden – hur förvalta en gemensam naturresurs?
- 2004:6 Effekter av EU:s avtal om fiske i u-länder
- 2004:7 Ekonomiska drivkrafter för djurtransporter
- 2004:8 Att bevara betesmarker – en analys av ekonomiska styrmedel.

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?
- 2004:1 Landsbygdsutveckling – en analys av projekt för ökad sysselsättning
- 2004:2 Prisbildning och marknad för ekologiska livsmedel i fem EU-länder

SLI Working Papers

- 2003:1 Decoupling: The case of Swedish crop production
- 2004:1 Decoupling: The concept and past experience

Årsrapport

Publiceras årligen fr.o.m. 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.