



Bilaga till Analys i korthet 2023:11

Konkurrensen i primärproduktionen

Konkurrensverket, juni 2023
Foto: Scandinav

Innehåll

1. Inledning	4
2. Om respondenterna	5
3. Inköps- och försäljningspriser	6
3.1 Generellt	6
3.2 Spannmål samt frö- och oljeväxter	7
3.3 Mjölk.....	9
3.4 Nöt	10
3.5 Gris.....	11
3.6 Frukt och grönt.....	13
3.7 Får och get.....	15
4. Konkurrensförutsättningar.....	16
4.1 Generellt – enkät	16
4.2 Spannmål samt frö- och oljeväxter	18
4.3 Mjölk.....	22
4.4 Nöt	24
4.5 Gris.....	25
4.6 Fjäderfä och ägg	27
4.7 Frukt och grönt.....	27
4.8 Får och get.....	29

1. Inledning

Under 2022 och 2023 har vi sett kraftiga prisökningar på livsmedel. Mot denna bakgrund initierade Konkurrensverket en bred genomlysning av livsmedelskedjan för att bland annat undersöka om en sämre fungerande konkurrens bidragit till högre livsmedelspriser. Som en del i denna genomlysning har Konkurrensverket undersökt konkurrensen i primärproduktionsledet. Med primärproduktion avses det första ledet i livsmedelskedjan, bland annat de lantbrukare som odlar spannmål, oljevaxter, frukter eller grönsaker, föder upp djur för slakt eller mjölk samt fiskerinäring och biodlare.

Syftet med denna undersökning har varit att besvara frågorna om det finns indikationer på bristande konkurrens i primärproduktionsledet och vilken påverkan denna kan ha haft på livsmedelspriserna samt om det finns strukturer som påverkar konkurrens och priser på livsmedel negativt.

Som en del av undersökningen har Konkurrensverket under april–maj 2023 skickat ut en enkät till alla större branschföreningar inom primärproduktion samt hushållningssällskap och länsstyrelser för vidaredistribution till företag knutna till dessa. Redovisningen av arbetet sker i *Analys i korthet 2023:11 Konkurrensen i primärproduktionen* och i denna tillhörande bilaga.

I bilagan presenteras de viktigaste resultaten från enkätundersökningen. Bilagan är indelad i tre övergripande avsnitt – en del om respondenterna, en del som rör utvecklingen av de tillfrågades prisförändringar vad gäller försäljning och inköp och en del som rör konkurrensituationen i respektive bransch. Resultaten kommer först att presenteras på ett branschöverskridande plan och därefter utifrån de enskilda sektorerna.

2. Om respondenterna

404 respondenter har påbörjat och 263 har slutfört enkäten. 91 procent av de som påbörjade var primärproducenter och 9 procent var inte det. Statistiken utgår ifrån de som angett att de är primärproducenter.¹

Sammanlagt svarade 25 procent av respondenterna att deras huvudproduktion var nötkreatur, 22 procent spannmål, 13 procent fjäderfä och ägg, 11 procent får och get, 10 procent mejeriprodukter, 6 procent gris, 4 procent frukt, rotfrukter och grönsaker, 2 procent mat-/fabrikspotatis samt 1 procent frö- och oljeväxter, sockerbetor, grovfoder och bete, fiske samt bär.² 21 procent av respondenterna var medlemmar i ett jordbrukskooperativ eller en producentorganisation.³ De branscher som representeras av färre än tio respondenter i enkäten har inte tagits med i analysen av enkätsvaren. Dessa branscher är frö- och oljeväxter, grovfoder och bete, betodling, potatis, fisk samt honung.

¹ Handl.nr 113, Sammanställning av alla svar, Netigate enkät, s. 1.

² Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 3.

³ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 8.

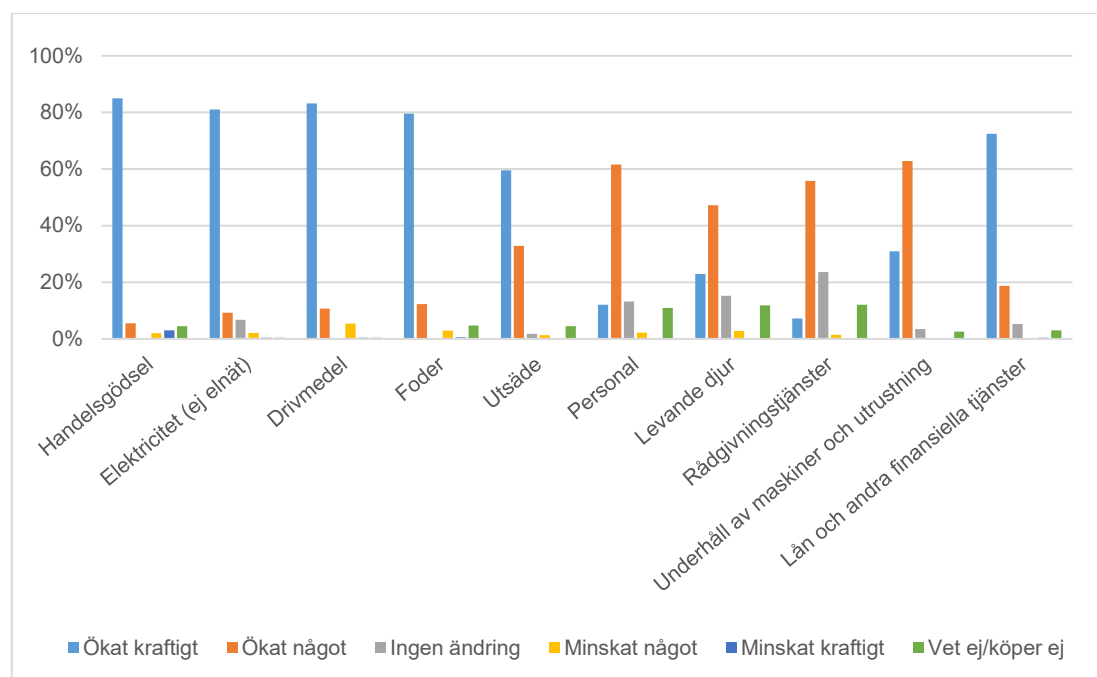
3. Inköps- och försäljningspriser

3.1 Generellt

3.1.1 Inköskostnader

Enligt respondenterna har kostnader för alla insatsvaror ökat kraftigt eller något under 2022.⁴ Se Figur 1.

Figur 1 Samtliga primärproducenter – Har det skett prisändringar av nedanstående insatsvaror eller tjänster under det senaste året (2022) och i så fall i vilken utsträckning?⁵



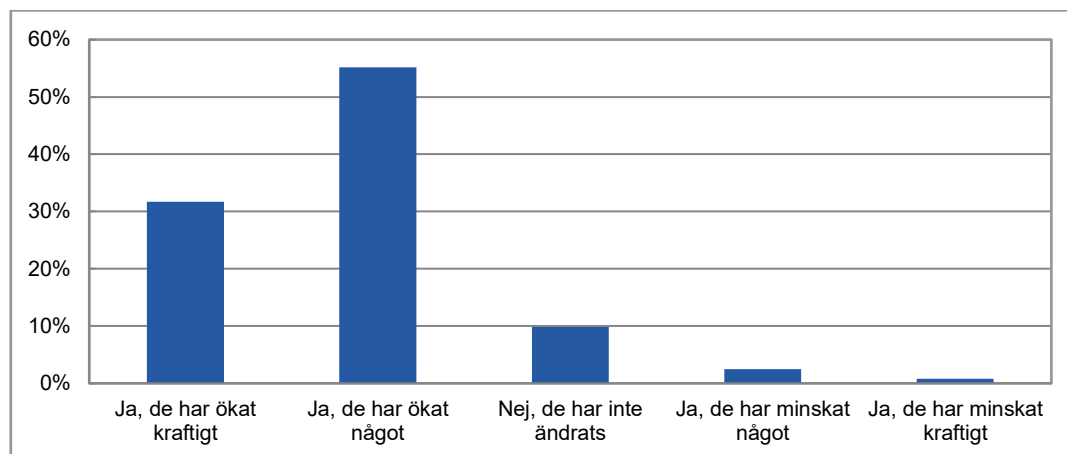
⁴ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 127.

⁵ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 127.

3.1.2 Försäljningspriser

Majoriteten av respondenterna har ökat eller fått ökade försäljningspriser till nästa led något under 2022. För omkring en tredjedel har de ökat kraftigt.⁶ Se Figur 2.

Figur 2 Samtliga primärproducenter – Har era försäljningspriser ändrats under det senaste året (2022) och i så fall hur?⁷



3.2 Spannmål samt frö- och oljeväxter

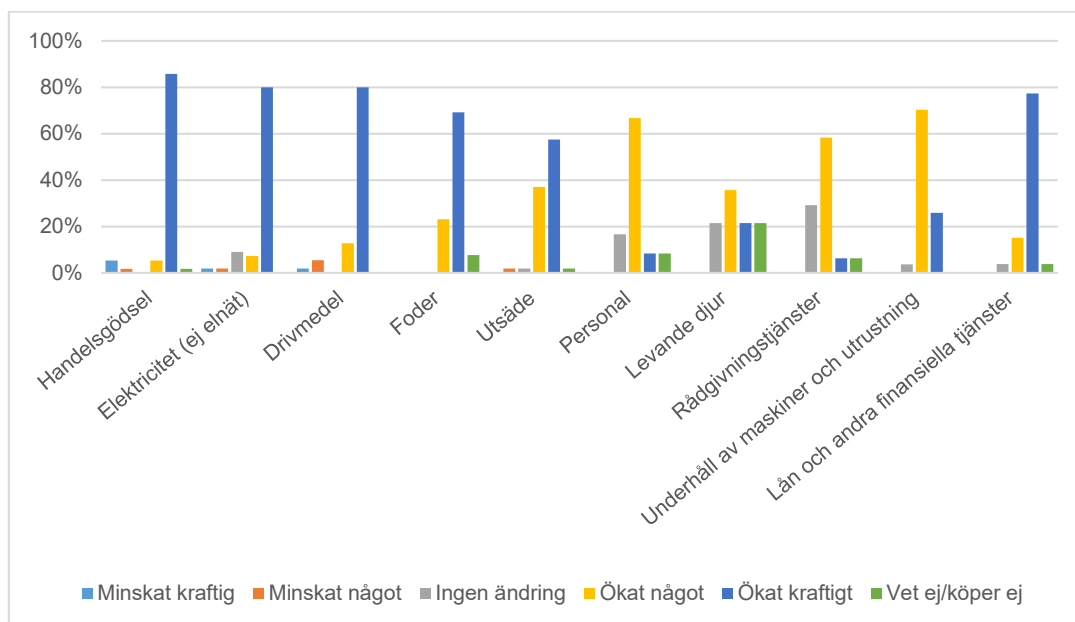
Enligt spannmålsodlarna har alla insatsvaror ökat kraftigt eller något under 2022. Nästan ingen angav att insatsvaror har minskat i pris år 2022.⁸ Se Figur 3.

⁶ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 222.

⁷ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 222.

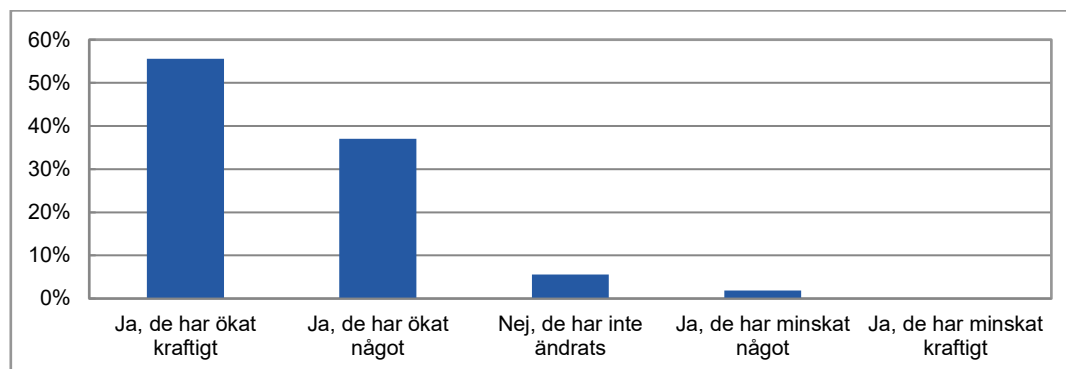
⁸ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 61.

Figur 3 Spannmålsodlare – Har det skett prisändringar av nedanstående insatsvaror eller tjänster under det senaste året (2022) och i så fall i vilken utsträckning?⁹



Majoriteten av spannmålsodlarna har ökat sina försäljningspriser kraftigt under 2022 och en tredjedel har ökat något.¹⁰ Se Figur 4.

Figur 4 Spannmålsodlare – Har era försäljningspriser ändrats under det senaste året (2022) och i så fall hur?¹¹



⁹ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 61.

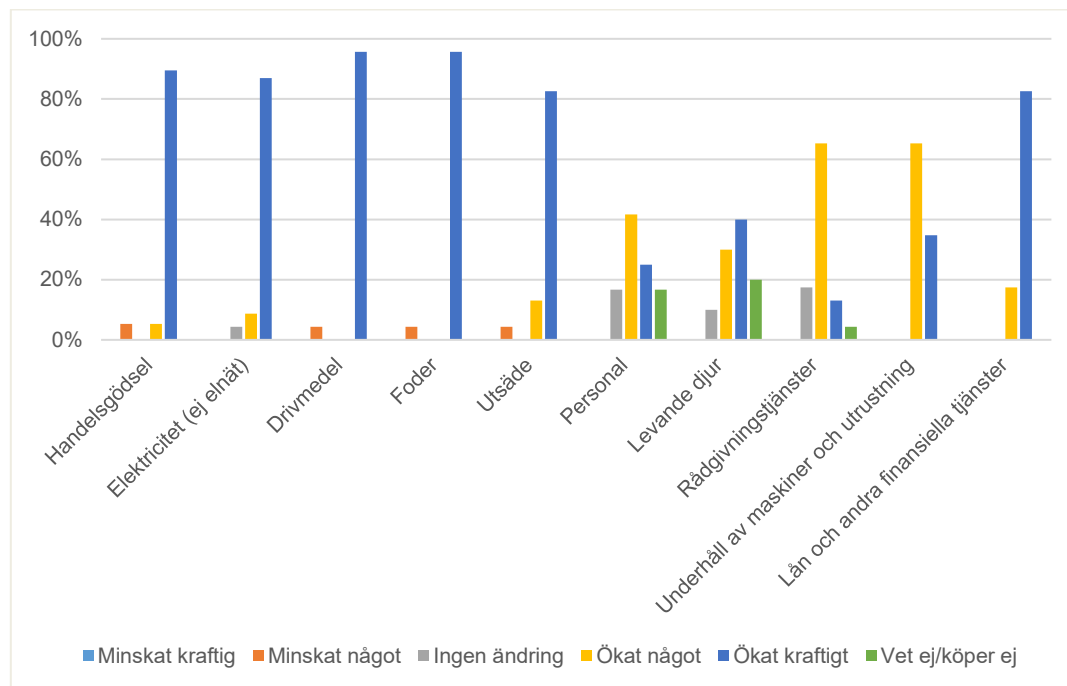
¹⁰ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 93 f.

¹¹ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 93 f.

3.3 Mjök

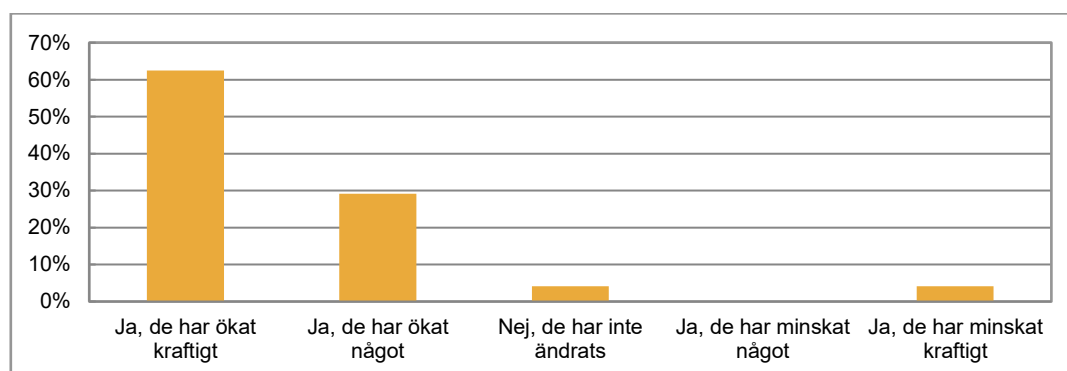
De flesta insatsvaror för mjökproducenterna har ökat kraftigt i pris under 2022.¹² Se Figur 5.

Figur 5 Mjökproducenter – Har det skett prisändringar av nedanstående insatsvaror eller tjänster under det senaste året (2022) och i så fall i vilken utsträckning?¹³



Majoriteten av mjökproducenterna anger att deras försäljningspriser har ökat kraftigt under 2022 medan en knapp tredjedel anger att det ökat något.¹⁴ Se Figur 6.

Figur 6 Mjökproducenter – Har era försäljningspriser ändrats under det senaste året (2022) och i så fall hur?¹⁵



¹² Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 43.

¹³ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 43.

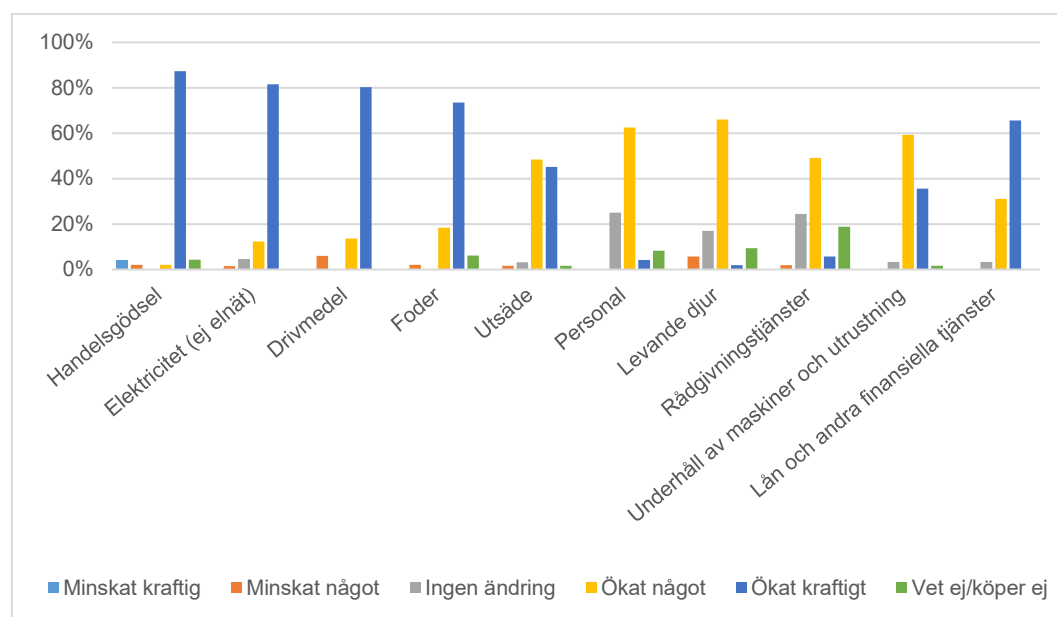
¹⁴ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 63.

¹⁵ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 63.

3.4 Nöt

Priset för insatsvaror har ökat kraftigt för de allra flesta nötköttsproducenter det senaste året.¹⁶ Se Figur 7.

Figur 7 Nötköttsproducenter – Har det skett prisändringar av nedanstående insatsvaror eller tjänster under det senaste året (2022) och i så fall i vilken utsträckning?¹⁷



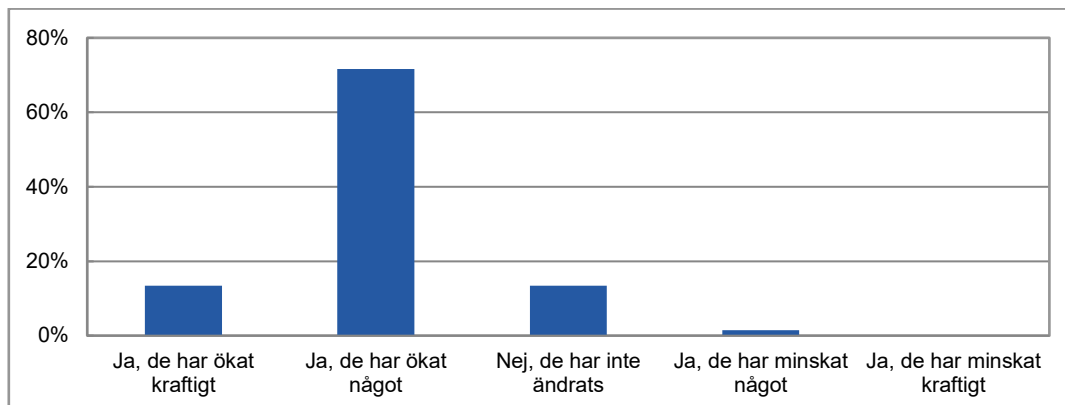
Vad gäller försäljningspriser skiljer sig situationen från övriga undersökta sektorer – de har "bara" ökat något för tre fjärdedelar av respondenterna och de har ökat kraftigt för lika många som de legat stilla för, omkring 13 procent.¹⁸ Se Figur 8.

¹⁶ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 63.

¹⁷ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 63.

¹⁸ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 98.

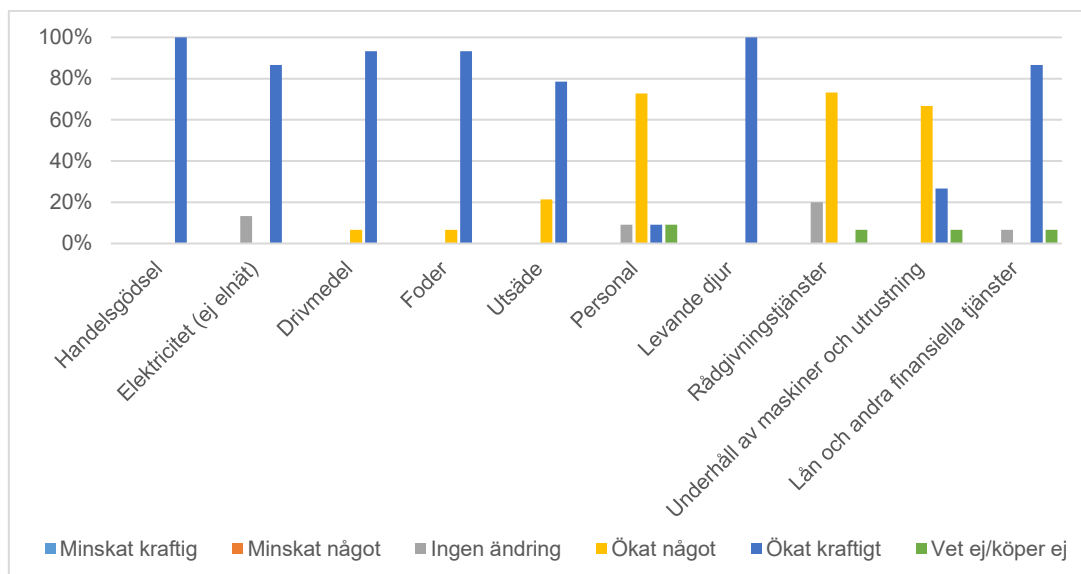
Figur 8 Nötköttsproducenter – Har era försäljningspriser ändrats under det senaste året (2022) och i så fall hur?¹⁹



3.5 Gris

Resultaten för grisuppfödare påminner om de från nötköttsproducenter. Kostnaderna för samtliga insatsvaror²⁰ har ökat. Se Figur 9. I de flesta fall är ökningen kraftig. Av de som svarat har samtliga angett att inköspriset på handelsgödsel och levande djur ökat kraftigt. Priset på drivmedel, foder, elektricitet, lån och andra finansiella tjänster samt utsäde har ökat kraftigt för en stor majoritet av grisuppfödarna.²¹

Figur 9 Grisproducenter – Har det skett prisändringar av nedanstående insatsvaror eller tjänster under det senaste året (2022) och i så fall i vilken utsträckning?²²



¹⁹ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 98.

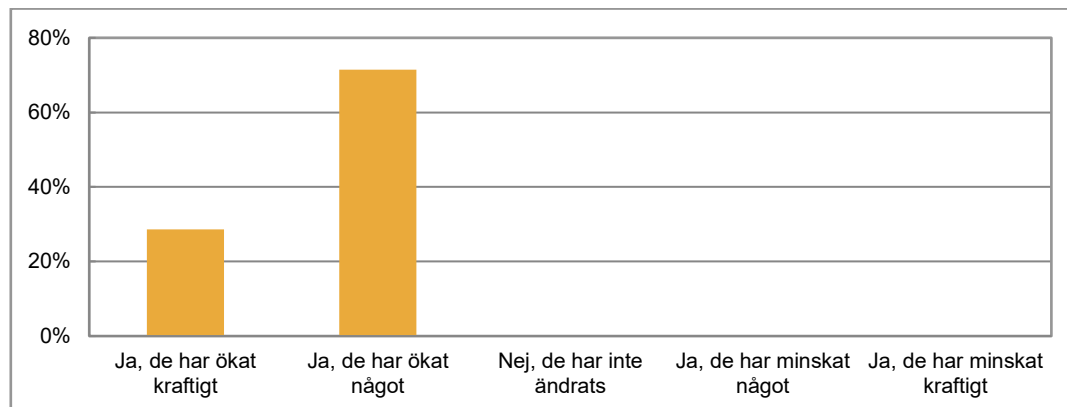
²⁰ Handelsgödsel, elektricitet, drivmedel, foder, utsäde, personal, levande djur, rådgivningstjänster, underhåll av maskiner och utrustning samt lån och andra finansiella tjänster.

²¹ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 46.

²² Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 46.

Försäljningspriser har ökat något för 71 procent av grisuppfödarna och ökat kraftigt för 29 procent.²³

Figur 10 Grisproducenter – Har era försäljningspriser ändrats under det senaste året (2022) och i så fall hur?²⁴



3.5.1 Fjäderfä och ägg

Både försäljningspriser²⁵ och kostnader för samtliga insatsvaror hade för nästan samtliga producenter inom fjäderfä och ägg ökat något eller kraftigt. Handels gödsel, drivmedel och foder har för nästan samtliga ökat kraftigt.²⁶ Se Figur 11.

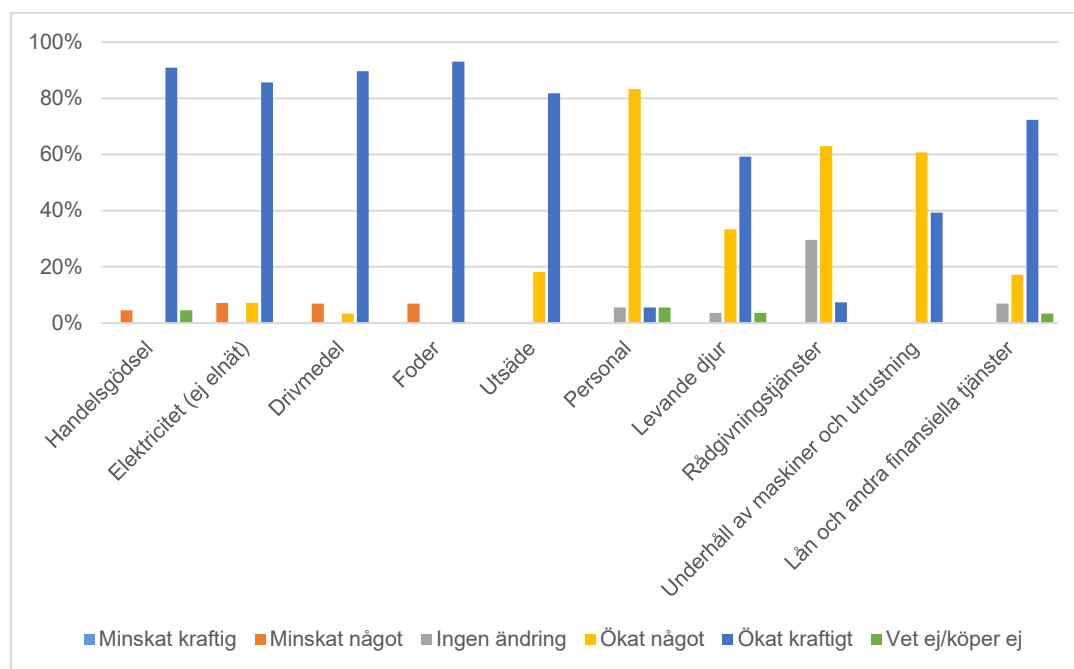
²³ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 65.

²⁴ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 65.

²⁵ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 76 f.

²⁶ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 52 f.

Figur 11 Producenter inom fjäderfä och ägg – Har det skett prisändringar av nedanstående insatsvaror eller tjänster under det senaste året (2022) och i så fall i vilken utsträckning?²⁷



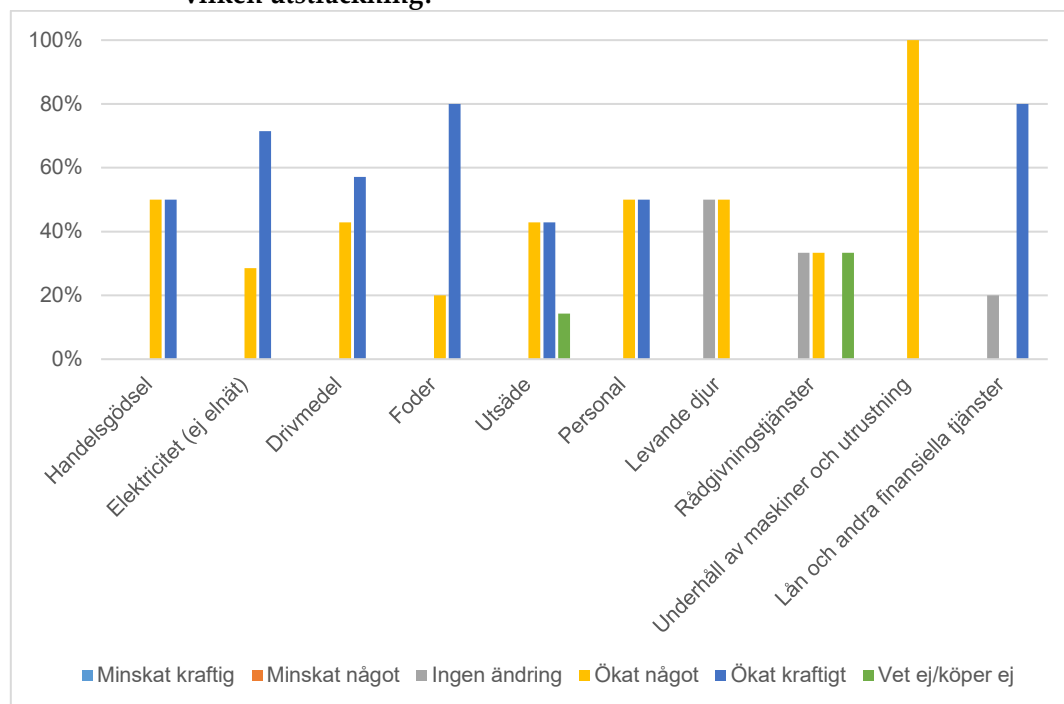
3.6 Frukt och grönt

Enligt odlarna av frukt och grönt har de flesta insatsvaror ökat kraftigt eller något under 2022. Ingen angav att insatsvaror har minskat i pris under 2022.²⁸

²⁷ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 52 f.

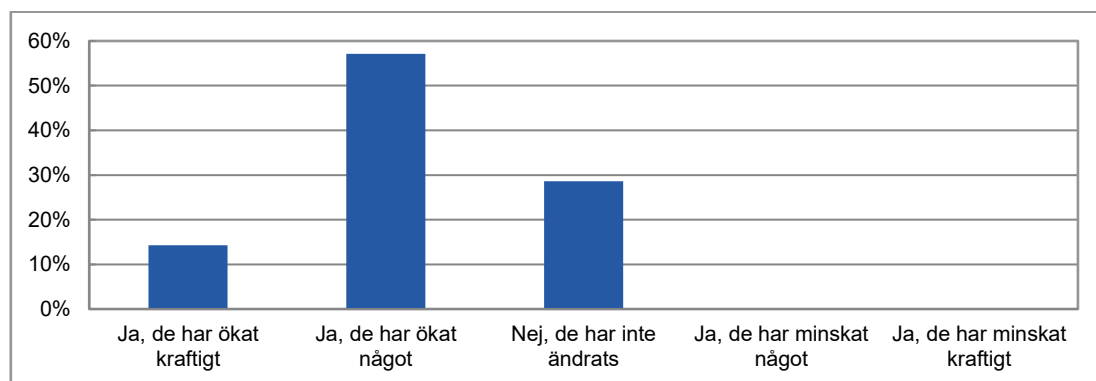
²⁸ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 36.

Figur 12 Producenter inom frukt och grönt – Har det skett prisändringar av nedanstående insatsvaror eller tjänster under det senaste året (2022) och i så fall i vilken utsträckning?²⁹



Enligt odlarna av frukt och grönt har majoriteten ökat sina försäljningspriser något under 2022 och en tredjedel anger att det inte har ändrats alls. 14 procent anger att det har ökat kraftigt.³⁰

Figur 13 Producenter inom frukt och grönt – Har era försäljningspriser ändrats under det senaste året (2022) och i så fall hur?³¹



²⁹ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 36.

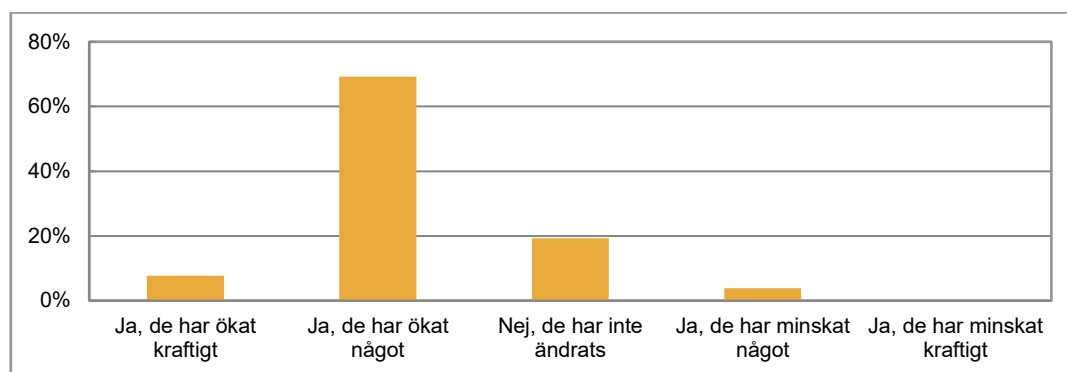
³⁰ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 46.

³¹ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 46.

3.7 Får och get

Respondenterna anger att de flesta insatsvaror har ökat något eller kraftigt i pris, särskilt gödsel och drivmedel.³² Två tredjedelar anger att de höjt sina egna försäljningspriser något medan 19 procent anger att de inte ändrats. Se Figur 14.³³

Figur 14 Producenter inom får och get – Har era försäljningspriser ändrats under det senaste året (2022) och i så fall hur?³⁴



³² Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 46.

³³ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 65.

³⁴ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 65.

4. Konkurrensförutsättningar

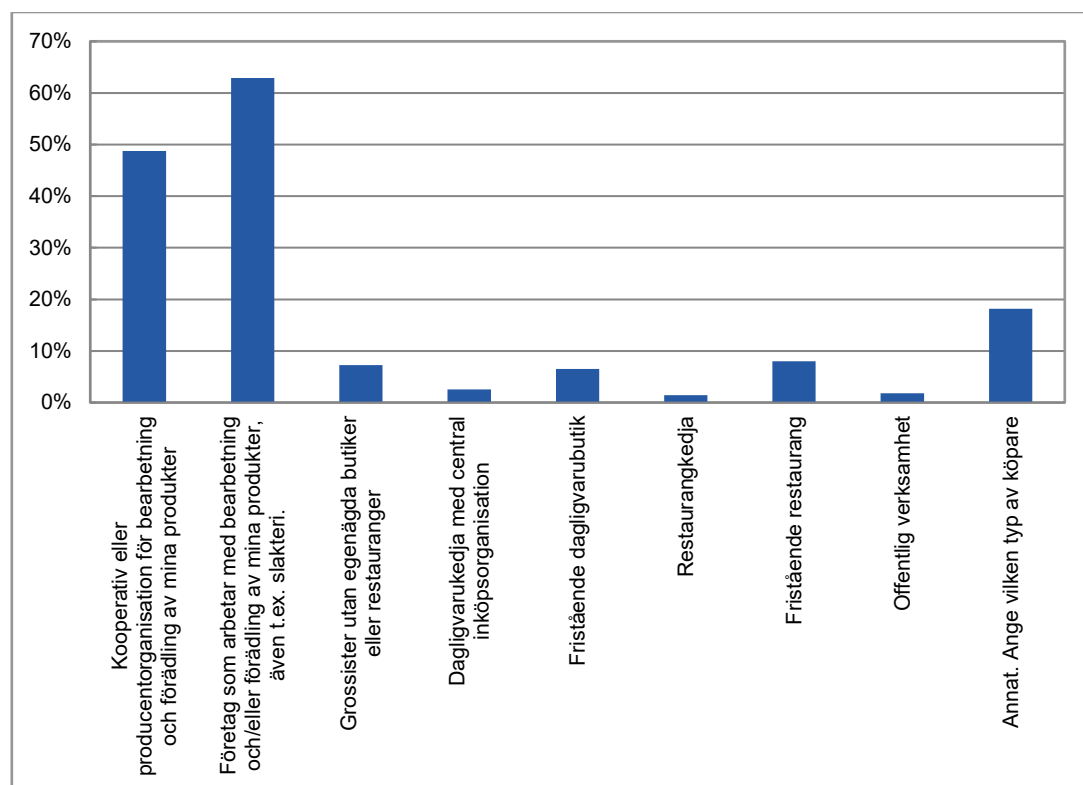
4.1 Generellt – enkät

När det gäller konkurrensen i andra delar av livsmedelskedjan tyckte en majoritet eller fler att det finns problem inom dagligvarukedjor, grossistled, råvaruhandel respektive förädlingsföretag. Något färre ansåg att det finns konkurrensproblem inom kooperativ, offentlig verksamhet, slakteri och fristående dagligvarubutiker.³⁵

4.1.1 Marknadsinflytande

De flesta respondenter levererar sina produkter till företag som arbetar med bearbetning eller förädling av deras produkter (slakteri ingår). Därefter kommer de som levererar till kooperativ eller som bearbetar och förädlar produkter. De flesta av de som svarade att de levererar till annan typ av kund, 18 procent, anger att de levererar direkt till privatkund eller konsument.³⁶ Se Figur 15.

Figur 15 Samtliga primärproducenter – Vilken/vilka typer av kunder levererar ni till inom er huvudverksamhet inom livsmedelsproduktion i Sverige? Flera svar får anges³⁷



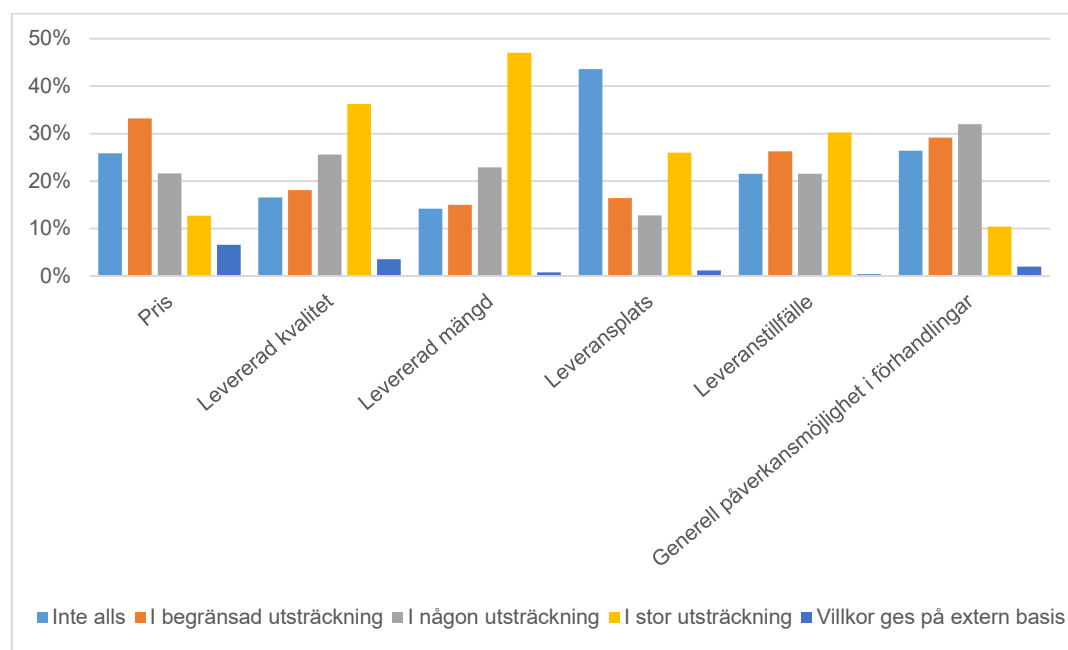
³⁵ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 33 f.

³⁶ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 88 ff.

³⁷ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 88 ff.

Majoriteten ansåg inte att de kan påverka sina försäljningspriser. En fjärdedel kunde inte alls påverka, en tredjedel i begränsad utsträckning och 7 procent har angett att pris sätts på extern basis. De villkor man ansåg sig kunna påverka minst var pris och leveransplats.³⁸ Se Figur 16. Majoriteten svarade att de levererar till mellan en och två kunder och man angav sällan fler än 20.³⁹ De flesta är inte skyldiga att sälja till en viss kund.⁴⁰

Figur 16 Samtliga primärproducenter – Kan ni påverka nedanstående försäljningsvillkor i förhandlingar med köpare av era produkter?⁴¹



Majoriteten hade två eller fler leverantörer för nästan samtliga insatsvaror, särskilt för underhåll av maskiner, utsäde och rådgivning. Omkring en tredjedel hade dock bara en leverantör av handelsgödsel, foder och lån.⁴² Mycket få var skyldiga att köpa insatsvaror från viss leverantör, förutom de som köper levande djur,⁴³ och det var för majoriteten dessutom praktiskt möjligt att byta. Det var också praktiskt svårast att byta leverantör av levande djur.⁴⁴ De allra flesta respondenterna kunde inte alls eller endast i begränsad utsträckning påverka inköpspriser från leverantörer.⁴⁵ Se Figur 17.

³⁸ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 118 f.

³⁹ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 93 f.

⁴⁰ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 107.

⁴¹ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 118 f.

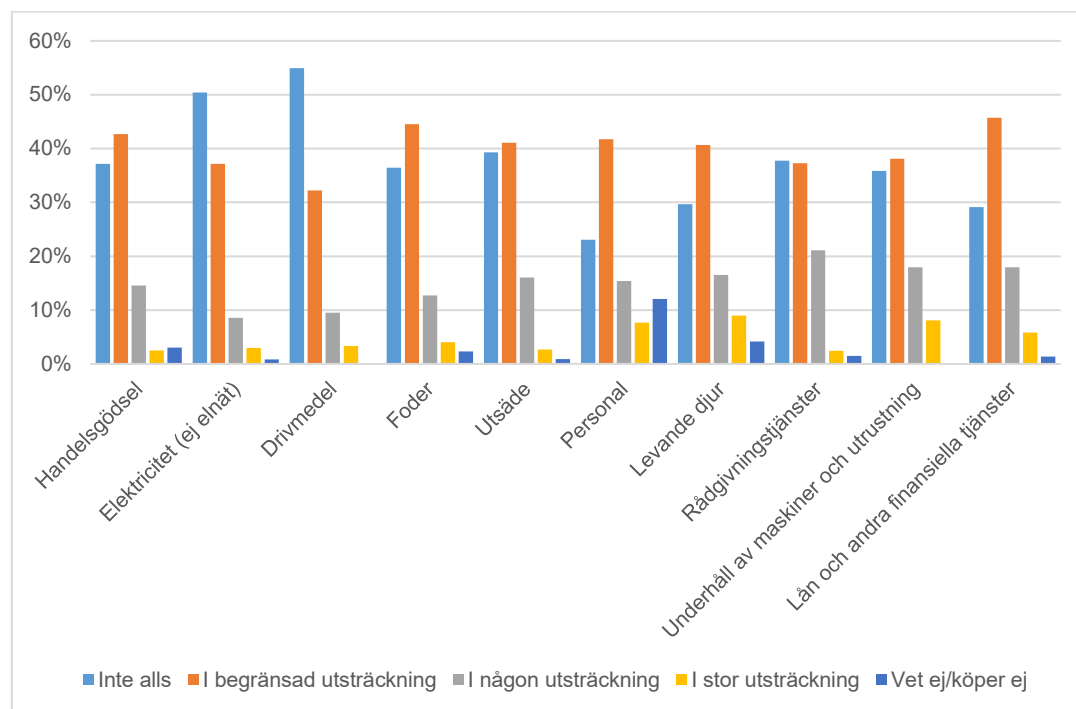
⁴² Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 119 f.

⁴³ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 121.

⁴⁴ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 123.

⁴⁵ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 125.

Figur 17 Samtliga primärproducenter – Kan ni påverka inköpspriser av era insatsvaror eller tjänster?⁴⁶



4.1.2 Inträdeshinder

De allra flesta ansåg att det är ganska eller mycket svårt att starta företag i deras bransch.⁴⁷ Majoriteten upplevde att det var ganska svårt att nå lönsamhet i sin bransch och en fjärdedel att det var mycket svårt.⁴⁸

4.2 Spannmål samt frö- och oljeväxter

4.2.1 Marknadsinflytande

De allra flesta levererar sina produkter till kooperativ eller producentorganisation och en majoritet också till företag som arbetar med bearbetning eller förädling (slakteri ingår och flera val var möjliga).⁴⁹ Se Figur 18.

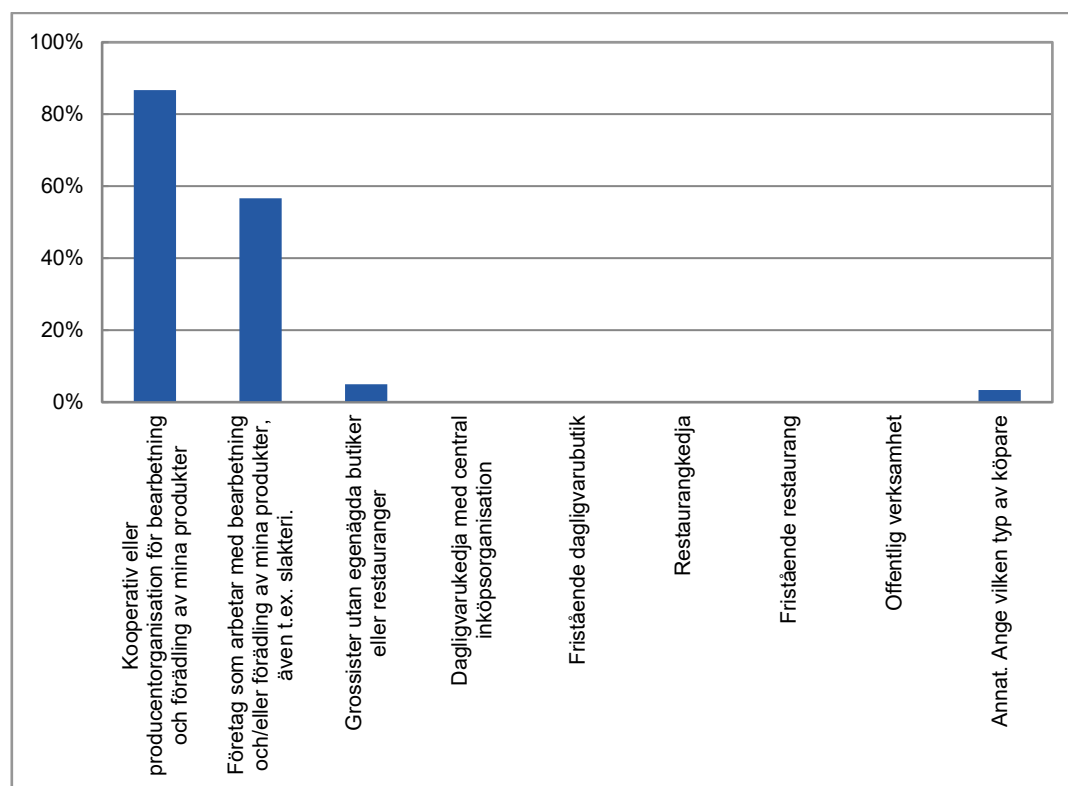
⁴⁶ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 125.

⁴⁷ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 234.

⁴⁸ Handl.nr 97, Sammanställning svar enkät primärproduktion, s. 246.

⁴⁹ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 43.

Figur 18 Spannmålsodlare – Vilken/vilka typer av kunder levererar ni till inom er huvudverksamhet inom livsmedelsproduktion i Sverige? Flera svar får anges⁵⁰



Majoriteten levererar till mellan en och fem kunder och sällan fler.⁵¹ De allra flesta är inte skyldiga att sälja till en viss kund.⁵² De villkor som man ansåg sig kunna påverka mest var leveransmängd och -tillfälle. De som kunde påverkas minst var pris – nästan 60 procent kunde inte påverka alls eller i begränsad utsträckning, alternativt fick pris bestämt på extern basis (17 procent).⁵³ Se Figur 19.

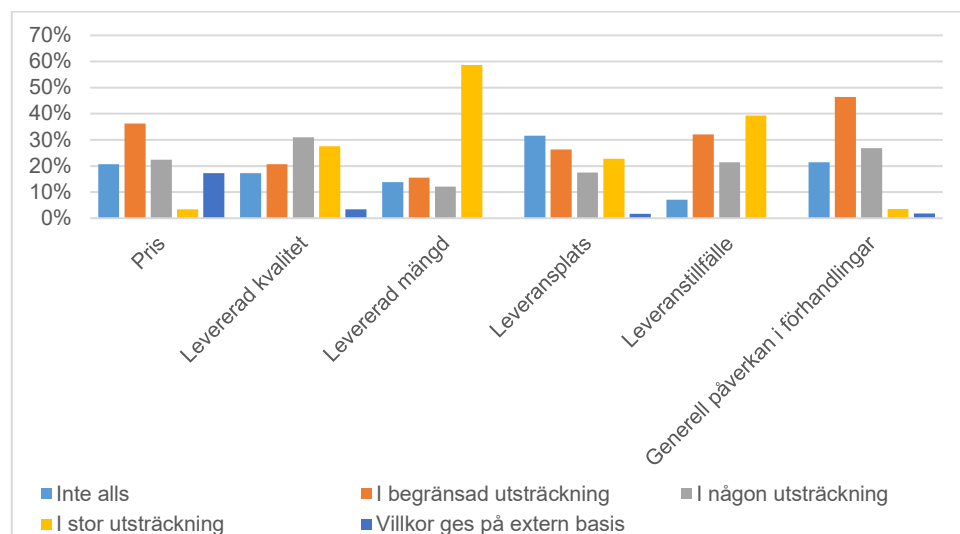
⁵⁰ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 43.

⁵¹ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 45 f.

⁵² Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 48 f.

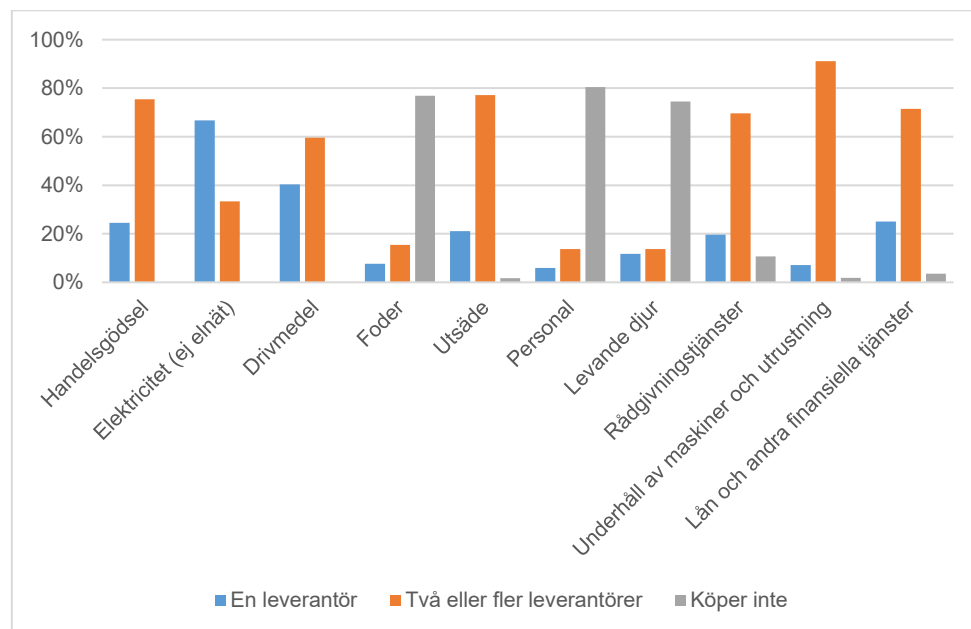
⁵³ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 52 f.

Figur 19 Spannmålsodlare – Kan ni påverka nedanstående försäljningsvillkor i förhandlingar med köpare av era produkter?⁵⁴



En stor andel kunde inte alls eller bara i begränsad utsträckning påverka inköspriser av sina insatsvaror eller tjänster.⁵⁵ Majoriteten hade två eller fler leverantörer vad gäller insatsvaror för samtliga insatsvaror förutom el. De flesta hade inga inköp av foder, personal eller levande djur vilket skiljer dem från andra sektorer.⁵⁶ Se Figur 20.

Figur 20 Spannmålsodlare – Hur många leverantörer av insatsvaror och tjänster har ni?⁵⁷



⁵⁴ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 52 f.

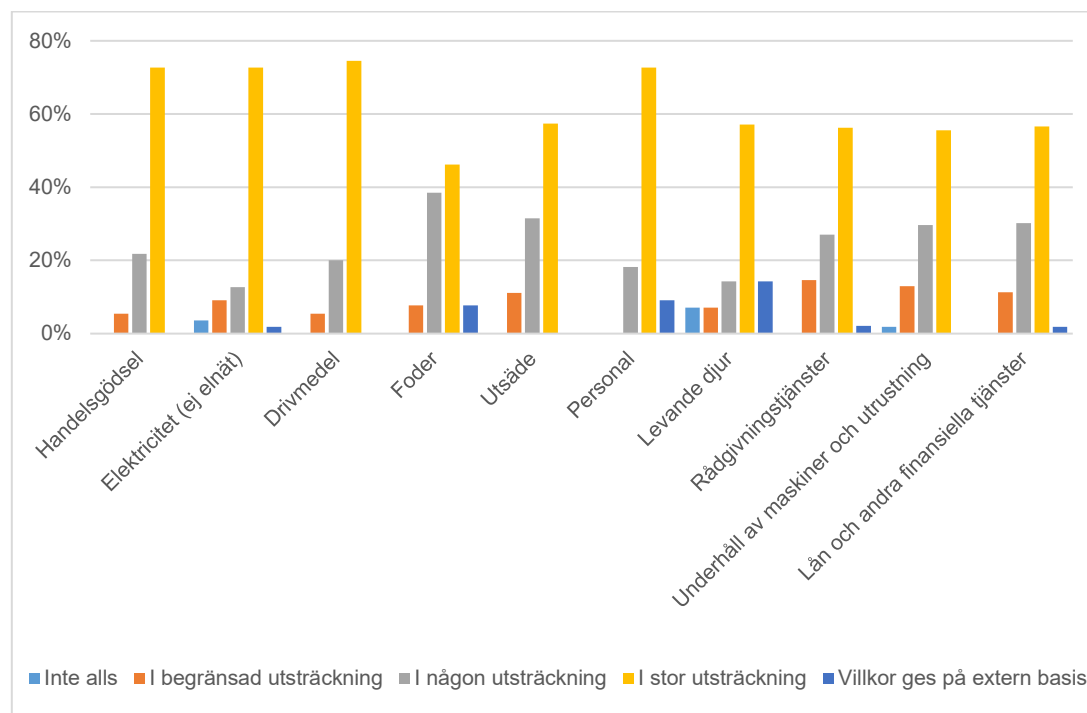
⁵⁵ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 59.

⁵⁶ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 53.

⁵⁷ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 53.

Nästan inga odlare var skyldiga att köpa insatsvaror från en viss leverantör⁵⁸ och det var dessutom praktiskt möjligt att byta leverantör inom huvudinsatsvarorna som handelsgödsel och drivmedel (73–75 procent). Något svårare var det att byta leverantör för utsäde.⁵⁹ Se Figur 21.

Figur 21 Spannmålsodlare – Har ni praktisk möjlighet att byta leverantör av nedanstående insatsvaror eller tjänster?⁶⁰



4.2.2 Inträdeshinder

De allra flesta angav att det är ganska eller mycket svårt att starta företag i sina branscher.⁶¹ Fler än hälften av respondenterna svarade att det var svårt att nå lönsamhet⁶²

⁵⁸ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 55.

⁵⁹ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 57 f.

⁶⁰ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 57 f.

⁶¹ Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 97 f.

⁶² Handl.nr 99, Sammanställning svar enkät spannmål, s. 102.

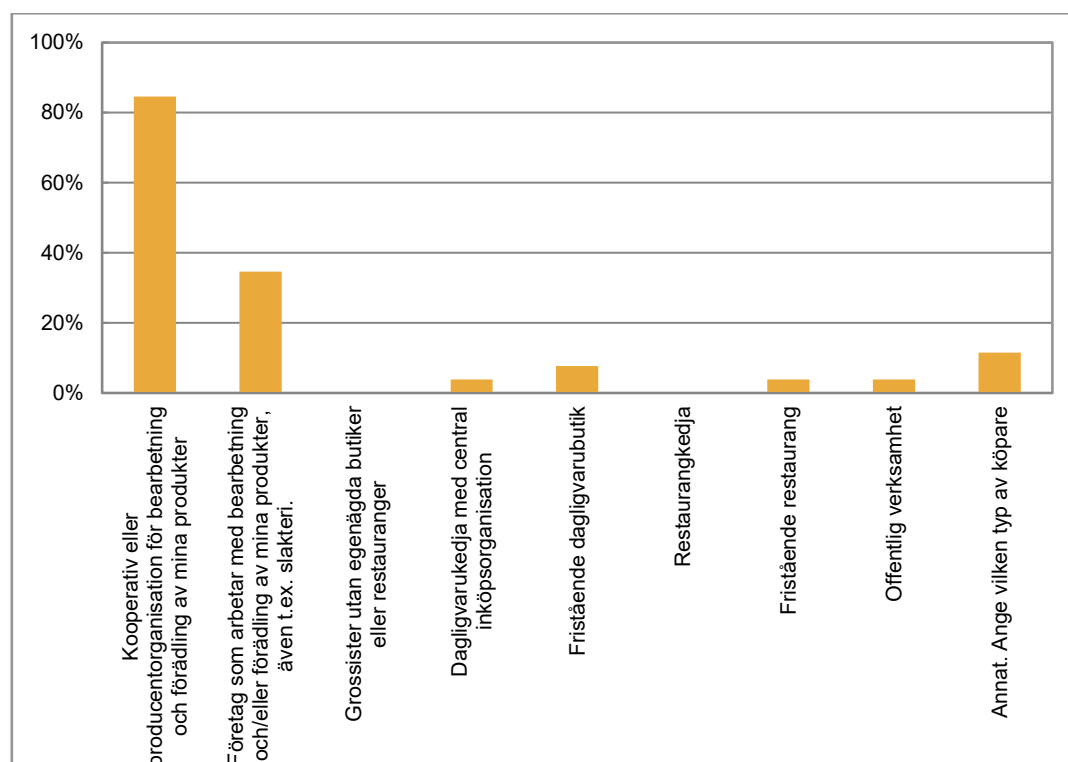
4.3 Mjök

Den största gruppen bland mjölkbönderna har angett att konkurrensen i branschen är ganska dålig. Något färre bedömer att den varken är bra eller dålig medan omkring en femtedel anser att den är mycket dålig.⁶³

4.3.1 Marknadsinflytande

En majoritet av mjölkbönderna anger att de är med i ett kooperativ.⁶⁴ De allra flesta anger att de levererar till kooperativ eller producentorganisationer. 12 procent anger att man levererar till "annat."⁶⁵ De flesta levererar till mellan en och tre kunder.⁶⁶

Figur 22 Mjölkbönder – Vilken/vilka typer av kunder levererar ni till inom er huvudverksamhet inom livsmedelsproduktion i Sverige? Flera svar får anges⁶⁷



Hälften av respondenterna anger att de är skyldiga att sälja till en viss kund medan en tredjedel inte är det.⁶⁸ Se Figur 23.

⁶³ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 10.

⁶⁴ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 5.

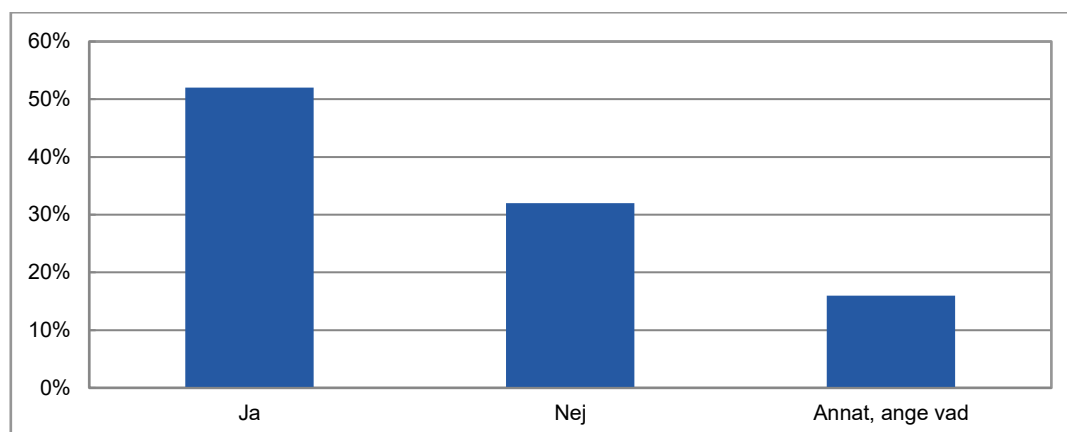
⁶⁵ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 27.

⁶⁶ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 29 ff.

⁶⁷ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 27.

⁶⁸ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 30 f.

Figur 23 Mjölkbönder – Är ni skyldiga att sälja till en viss kund?⁶⁹



Man anser att man kan påverka försäljningsvillkor i låg utsträckning. Två tredjedelar har inte någon generell påverkansmöjlighet i förhandlingar och något fler kan inte alls påverka pris.⁷⁰

Majoriteten har två eller fler leverantörer för de flesta insatsvarorna. Gällande foder har dock hälften endast en leverantör.⁷¹ Man är i allmänhet inte skyldig att köpa insatsvaror från en viss leverantör⁷² och har i stor utsträckning praktisk möjlighet att byta.⁷³ Man kan emellertid endast i begränsad utsträckning påverka inköspriser på insatsvaror.⁷⁴

4.3.2 Inträdeshinder

Nästan alla mjölkbönder angav att det är ganska eller mycket svårt att starta företag i branschen.⁷⁵ På frågan om hur de upplever möjligheten att nå lönsamhet anger de allra flesta att det är svårt⁷⁶

⁶⁹ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 30 f.

⁷⁰ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 34.

⁷¹ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 35.

⁷² Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 37.

⁷³ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 39.

⁷⁴ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 41.

⁷⁵ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 66.

⁷⁶ Handl.nr 109, Sammanställning svar enkät mejeriprodukter, s. 70.

4.4 Nöt

Fler nötköttsföretag anser att konkurrensen fungerar bra än dåligt.⁷⁷ Få företag anser att det finns konkurrensproblem med slakteriledet, vilket är det led som nötköttsproducenter oftast säljer till.⁷⁸ Marknadsleden för grossister och dagligvaruhandelns centrala inköpsorganisationer uppfattas som mest problematiska ur ett konkurrensperspektiv.⁷⁹ Utöver förädlade företag och kooperativ, exempelvis slakterier, är konsumenter en relativt stor kundgrupp.⁸⁰

4.4.1 Marknadsinflytande

Nötköttsproducenterna har i genomsnitt sju kunder. De flesta har emellertid färre kunder och medianföretaget har två kunder.⁸¹ Drygt 80 procent av nötköttsproducenterna är inte skyldiga att sälja till en specifik kund.⁸² De faktorer som nötköttsproducenterna kan påverka i högre grad är när leverans ska ske, samt kvaliteten och mängden som levereras. Pris och leveransplats kan påverkas i mindre grad.⁸³ Det finns i regel ingen skyldighet att köpa insatsvaror eller tjänster från en viss leverantör⁸⁴ och för de flesta insatsvaror finns två eller fler leverantörer att välja mellan⁸⁵ och en möjlighet att byta mellan leverantör av insatsvaran.⁸⁶ Priset för insatsvarorna är dock svårare att påverka och endast ett mindre antal nötköttsproducenter har möjlighet att påverka priset på handelsgödsel, elektricitet, drivmedel och foder.⁸⁷

4.4.2 Inträdeshinder

En stor majoritet, 80 procent av nötköttsproducenterna, anser att det är ganska eller mycket svårt att etablera sig som nötköttsproducent.⁸⁸

Två tredjedelar av nötköttsproducenterna anger att de gått med vinst under 2022.⁸⁹ Samtidigt uppfattar drygt 80 procent av nötköttsproducenterna att det är svårt att uppnå lönsamhet.⁹⁰

⁷⁷ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 11.

⁷⁸ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 21 f.

⁷⁹ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 21.

⁸⁰ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 43.

⁸¹ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 46 f.

⁸² Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 50.

⁸³ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 54.

⁸⁴ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 57.

⁸⁵ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 55.

⁸⁶ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 59.

⁸⁷ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 61.

⁸⁸ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 102 f.

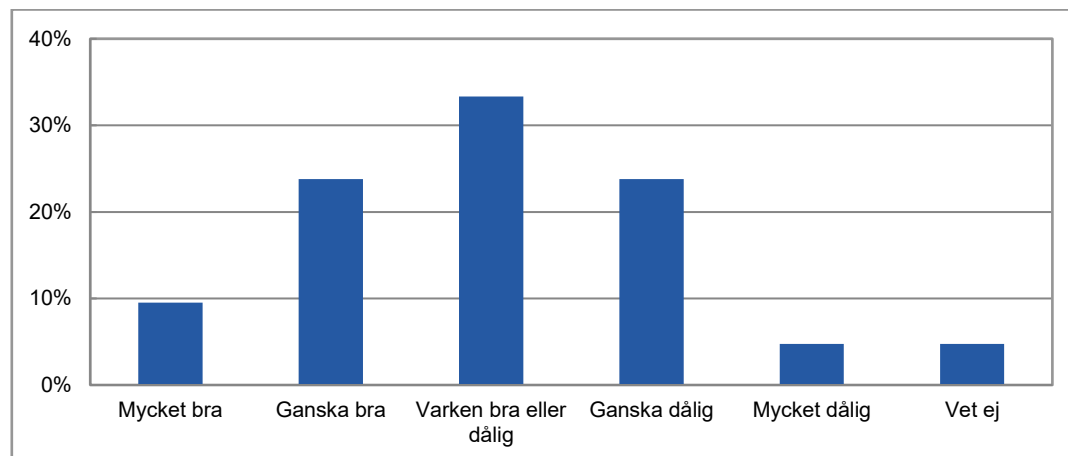
⁸⁹ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 106.

⁹⁰ Handl.nr 105, Sammanställning svar enkät nötkreatur, s. 107.

4.5 Gris

Omkring en tredjedel av grisuppfödarna anser att konkurrensen inom branschen fungerar bra och ungefär lika många anser att den varken är bra eller dåligt.⁹¹

Figur 24 Grisproducenter – Hur upplever ni konkurrensen inom er huvudverksamhet inom livsmedelsproduktion?⁹²



4.5.1 Marknadsinflytande

Knappt 60 procent av de grisuppfödare som svarat har en omsättning över 10 miljoner kronor.⁹³

De flesta grisuppfödare har en eller två kunder.⁹⁴ 40 procent av grisuppfödarna är inte skyldiga att sälja till en viss köpare. Resterande är skyldiga att leverera till viss köpare, bland annat utifrån ingångna produktionsavtal på årsbasis. I produktionsavtalen ingår i regel att leverera en viss volym.⁹⁵ Vad gäller vilka försäljningsvillkor som går att påverka så skiljer det sig åt beroende på vilka villkor som avses. Typiskt sett kan uppfödare påverka faktorerna lite, i synnerhet vad gäller pris och leveransplats. Tre fjärdedelar av respondenterna uppger att de inte kan påverka, eller i begränsad utsträckning kan påverka pris och leveransplats.⁹⁶

För samtliga insatsvaror⁹⁷ utöver elektricitet har grisuppfödarna i de flesta fall två eller fler leverantörer att välja mellan.⁹⁸ Det finns typiskt sett inte heller någon skyldighet att köpa insatsvarorna från viss leverantör och många gånger finns en stor möjlighet att byta mellan

⁹¹ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 10.

⁹² Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 10.

⁹³ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 9.

⁹⁴ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 32 f.

⁹⁵ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 33 f.

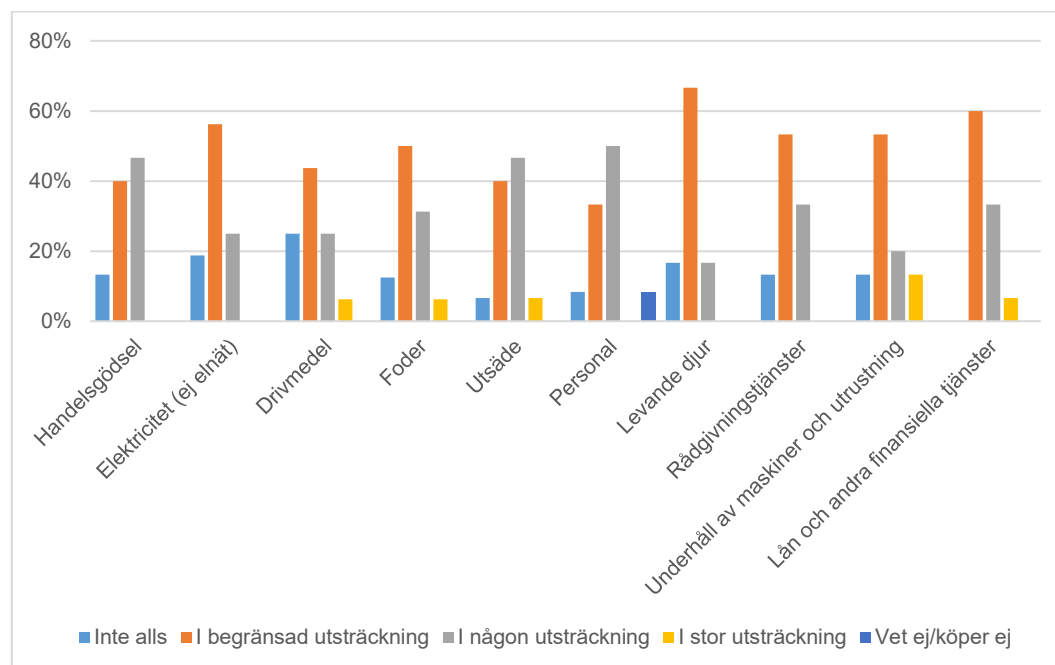
⁹⁶ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 37.

⁹⁷ Handelsgödsel, elektricitet, drivmedel, foder, utsäde, personal, levande djur, rådgivningstjänster, underhåll av maskiner och utrustning och lån och andra finansiella tjänster.

⁹⁸ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 38.

leverantörer.⁹⁹ Samtidigt finns det liten möjlighet att påverka inköspriset på insatsvarorna vilket går att se i Figur 25.¹⁰⁰

Figur 25 Grisproducenter – Kan ni påverka inköspriser av era insatsvaror eller tjänster?¹⁰¹



4.5.2 Inträdeshinder

Över 90 procent av grisuppfödarna anser att det är svårt att starta upp verksamhet.¹⁰² Under 2022 har de allra flesta grisuppfödare gått med vinst. Lika många anser att det är ganska svårt att nå lönsamhet för grisuppfödning.¹⁰³

⁹⁹ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 40 ff.

¹⁰⁰ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 44.

¹⁰¹ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 44.

¹⁰² Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 68.

¹⁰³ Handl.nr 106, Sammanställning svar enkät gris, s. 71 f.

4.6 Fjäderfä och ägg

Av respondenterna har omkring en fjärdedel angett att konkurrensen i branschen är mycket dålig. En femtedel har angett ganska bra och lika många att den varken är bra eller dålig.¹⁰⁴

4.6.1 Marknadsinflytande

70 procent anger att de är skyldiga att sälja till viss kund¹⁰⁵ och en lika stor andel anger att man i begränsad utsträckning eller inte alls kan påverka pris.¹⁰⁶

Angående insatsvaror framkommer följande. De allra flesta (80 procent respektive 74 procent) har en leverantör av levande djur och el. Man har i större utsträckning flera leverantörer för foder och utsäde.¹⁰⁷ Man är i allmänhet inte skyldig att köpa insatsvaror eller tjänster från en viss leverantör förutom vad gäller levande djur, 76 procent. Siffran för foder är 19 procent.¹⁰⁸ De flesta har i stor utsträckning praktisk möjlighet att byta leverantör, med undantag för levande djur (64 procent svarar "inte alls") och utsäde (43 procent svarar att man endast i någon utsträckning har möjlighet).¹⁰⁹ De flesta kan inte alls eller endast i begränsad utsträckning påverka inköspriser av sina insatsvaror eller tjänster. Det rör särskilt levande djur (68 procent svarade "inte alls") och drivmedel (53 procent "inte alls").¹¹⁰

4.6.2 Inträdeshinder

Nästan alla har i enkäten angett att det är ganska eller mycket svårt att starta företag inom branschen.¹¹¹ Tre fjärdedelar anger att det är ganska svårt att bli lönsam.¹¹² 77 procent anger att företaget gått med vinst 2022.¹¹³

4.7 Frukt och grönt

Konkurrensen upplevs av den största respondentgruppen, 43 procent, som varken bra eller dålig. Något mer än en tredjedel anser att den är dålig.¹¹⁴ 40 procent har svarat att de är del av ett jordbrukskooperativ eller producentorganisation.¹¹⁵

¹⁰⁴ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 11.

¹⁰⁵ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 38.

¹⁰⁶ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 43 f.

¹⁰⁷ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 44 f.

¹⁰⁸ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 46 f.

¹⁰⁹ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 48 f.

¹¹⁰ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 50 f.

¹¹¹ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 79 f.

¹¹² Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 83 f.

¹¹³ Handl.nr 108, Sammanställning svar enkät fjäderfä och ägg, s. 82.

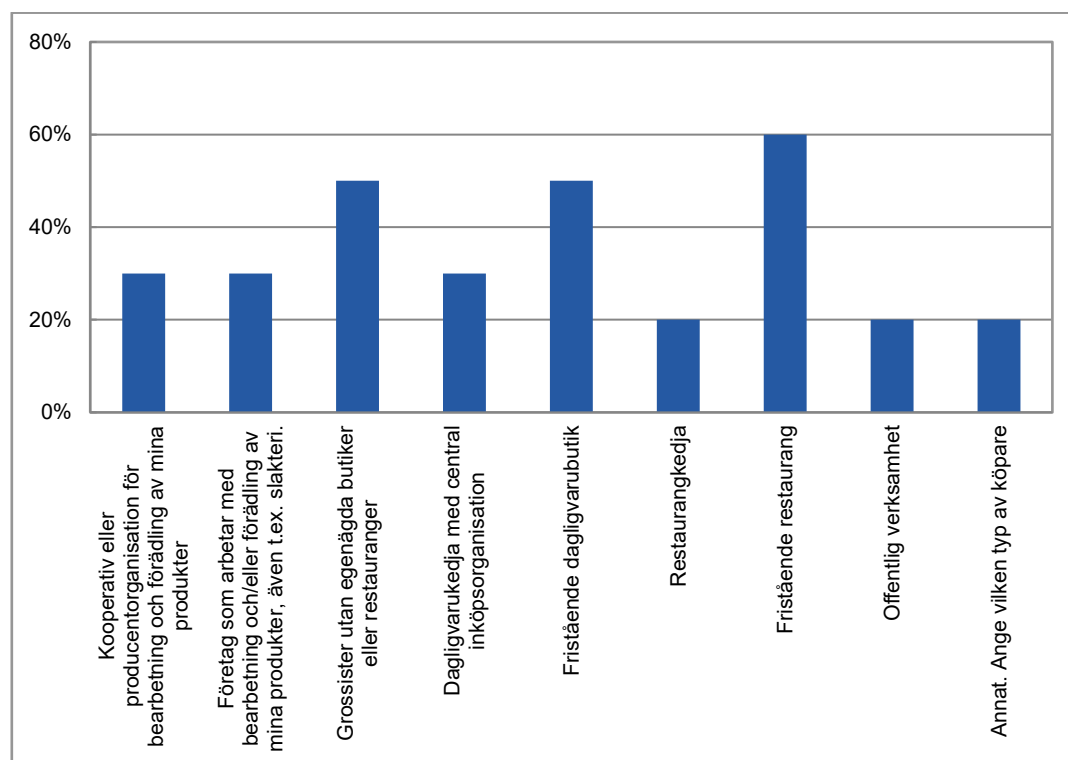
¹¹⁴ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 11.

¹¹⁵ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 6.

4.7.1 Marknadsinflytande

Kundunderlaget för odlare av frukt och grönt skiljer sig från övriga sektorer. Man levererar ofta till flera olika grupper¹¹⁶ och de allra flesta svarar att de inte är skyldiga att sälja till viss kund.¹¹⁷ Mer än hälften levererar exempelvis till fristående restauranger och många levererar till offentlig sektor eller direkt till konsument.¹¹⁸ Man anser att man kan påverka försäljningsvillkor i stor utsträckning.¹¹⁹ Se Figur 26.

Figur 26 Producenter inom frukt och grönt – Vilken/vilka typer av kunder levererar ni till inom er huvudverksamhet inom livsmedelsproduktion i Sverige? Flera svar får anges¹²⁰



Majoriteten har flera leverantörer för många viktiga insatsvaror.¹²¹ Man är i allmänhet inte skyldig att köpa insatsvaror från en viss leverantör¹²² och har i stor utsträckning praktisk möjlighet att byta.¹²³ Man kan däremot i de flesta fall inte påverka inköpspriserna för dessa.¹²⁴

¹¹⁶ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 22.

¹¹⁷ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 25.

¹¹⁸ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 22.

¹¹⁹ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 27.

¹²⁰ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 22.

¹²¹ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 28.

¹²² Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 30.

¹²³ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 32.

¹²⁴ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 34.

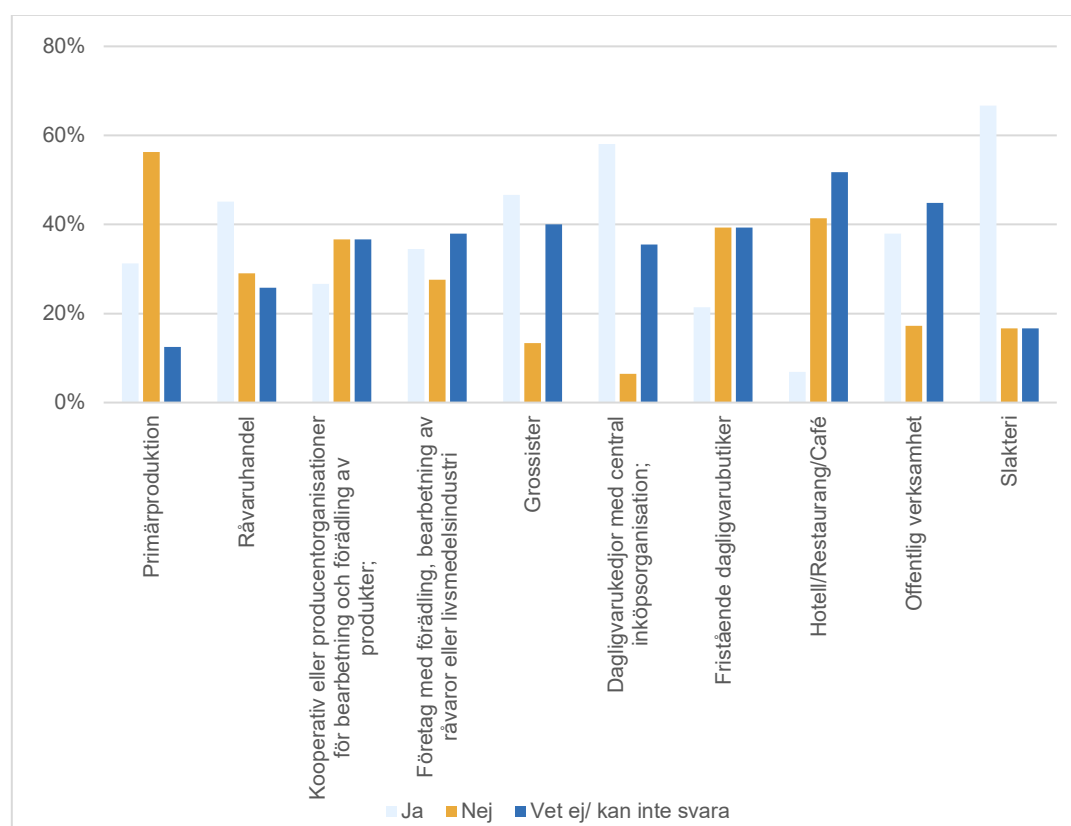
4.7.2 Inträdeshinder

En stor majoritet anser att det är ganska svårt att starta företag i branschen.¹²⁵ Nästan alla anger att det är svårt att nå lönsamhet.¹²⁶

4.8 Får och get

Konkurrensen upplevs av något färre än hälften av respondenterna som bedriver fåruppfödning som varken bra eller dålig.¹²⁷ En hög andel anser att det finns problem i slakteriledet och i dagligvarukedjorna.¹²⁸

Figur 27 Producenter inom får och get – Anser ni att det finns problem med konkurrens i något av nedanstående led i livsmedelskedjan?¹²⁹



¹²⁵ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 48.

¹²⁶ Handl.nr 98, Sammanställning svar enkät frukt, rotfrukter, grönsaker, s. 51.

¹²⁷ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 11.

¹²⁸ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 18 f.

¹²⁹ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 18 f.

4.8.1 Marknadsinflytande

Hälften anger att man levererar till förädlade företag och ungefär lika många anger *annat*.¹³⁰ Man har generellt sett många olika kunder.¹³¹ 70 procent anger att de inte är skyldiga att sälja till en viss kund.¹³² Man anser att man kan påverka försäljningsvillkor i stor utsträckning.¹³³ Vad gäller el, drivmedel, foder och utsäde har majoriteten endast en leverantör.¹³⁴ Man är i allmänhet inte skyldiga att köpa insatsvaror från en viss leverantör¹³⁵ och har i stor utsträckning praktisk möjlighet att byta leverantör.¹³⁶ Man kan däremot i de flesta fall inte påverka inköpspriserna för insatsvaror.¹³⁷

4.8.2 Inträdeshinder

Fler än två tredjedelar anser att det är ganska eller mycket svårt att starta företag i branschen.¹³⁸ Hälften anger att man gått med vinst 2022¹³⁹ men de allra flesta anser att det är ganska eller mycket svårt att nå lönsamhet.¹⁴⁰

¹³⁰ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 29 ff.

¹³¹ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 32 f.

¹³² Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 34.

¹³³ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 37 f.

¹³⁴ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 38 f.

¹³⁵ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 40 f.

¹³⁶ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 42 f.

¹³⁷ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 44 f.

¹³⁸ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 68.

¹³⁹ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 71.

¹⁴⁰ Handl.nr 107, Sammanställning svar enkät får och get, s. 72.



Adress 103 85 Stockholm
Telefon 08-700 16 00
konkurrensverket@kkv.se

www.konkurrensverket.se