

Bil. 4 SOU 1987:44

Koncentrationen inom livsmedelsindustrin



Bilaga 4 till SOU 1987:44, LMU.
(totalt 12 bilagor)



Koncentrationen inom livsmedelsindustrin

Beställningsadress:
Allmänna Förlaget
Kundtjänst
106 47 STOCKHOLM
Tel: 08/739 96 30

Beställare som är berättigade till remissexemplar
eller friexemplar kan beställa sådana under adress:

Regeringskansliets förvaltningskontor
SOU-förrådet
103 33 Stockholm
Tel. 08/763 23 20 Telefontid 8.10—12.00 (externt och internt)
08/763 10 05 12.00—16.40 (endast internt)

ISBN 91-38-10029-0
ISSN 0375-250X

Förord

1986 års livsmedelsutredning (LMU) har haft till uppgift att utreda konkurrensförhållanden och prisbildning inom livsmedelsindustrin och livsmedels-handeln. Utredningen har den 30 september 1987 överlämnat betänkandet "Livsmedelspriser och livsmedelskvalitet" (SOU 1987:44).

Denna rapport utgör en av de tolv underlagsrapporter som har legat till grund för fakta-redovisningen i betänkandet. Rapporterna publiceras dels som bilagor till utredningens betänkande, dels som fristående rapporter i SPKs utredningsserie (SPKUS).

En förteckning över samtliga underlagsrapporter till 1986 års livsmedels-utredning samt de personer som deltagit i respektive projekt återfinns i slutet av betänkandet samt i varje bilaga.

Stockholm i september 1987

Lars Hillbom

Innehåll

	Sid
1 Inledning	7
1.1 Bakgrund	7
1.2 Syfte	7
1.3 Olika marknadsformer	7
1.4 Konkurrenspress	8
1.5 Konkurrenspress och koncentration	9
1.6 Hypoteser och uppläggning	11
2 Definitioner	13
2.1 Livsmedelsbegreppet	13
2.1.1 SCBs näringsgrensindelning	14
2.2 Begreppet ägare	15
2.2.1 Valda indelningar	16
2.2.2 De olika ägarkategoriernas egenskaper	16
2.2.2.1 Kooperationer	17
2.2.2.2 Privata företag	18
2.2.2.3 Statliga företag	19
2.3 Begreppet marknad	19
2.3.1 Valda indelningar	20
2.4 Koncentrationsmått	20
3 Konkurrenspåverkande faktorer	23
3.1 Gränsskydd	23
3.1.1 Införselavgifter	24
3.2 Monopol utan potentiell konkurrens	25
3.3 Marknadsdominans, ägarkoncentration och integration	25
3.3.1 Integration och Kooperationer	27
3.4 Finansieringsmöjligheter och ägarkategori	27
3.5 Konkurrensbegränsande överenskommelser och kartellavtal	29
4 Ägar- och produktionsstruktur inom livsmedelsindustrin	31
4.1 Ägandeförhållande i livsmedelsindustrin — branschvis	31
4.1.1 Slakteri- och charkuteriindustri	31
4.1.2 Fjäderfäslakterier	32
4.1.3 Mjölkförädlingsindustri	33

4.1.4	Glassindustri	34
4.1.5	Frukt- och grönsakskonservindustri	35
4.1.6	Fisk- och fiskkonservindustri	36
4.1.7	Konserv- och djupfrysningsindustri	38
4.1.8	Olje- och fettindustri	39
4.1.9	Kvarnindustri	40
4.1.10	Bageriindustri	43
4.1.11	Sockerindustri	44
4.1.12	Choklad- och konfektyrindustri	45
4.1.13	Övrig livsmedelsindustri	46
4.1.14	Matvaruindustri — totalt	47
4.1.15	Spritdrycksindustri	47
4.1.16	Malt- och läskedrycksindustri	48
4.1.17	Dryckesvaruindustri	49
4.1.18	Marknadsandelar, importandelar och graden av dominans	50
4.2	Produktionsstrukturen 1960 — 1985	53
4.2.1	Livsmedelsindustrin totalt	53
4.2.2	Produktionsstrukturen branschvis	56
4.2.2.1	Storskalighet och produktivitet	56
4.2.2.2	Arbetsproduktiviteten inom livsmedelsindustrin	57
5	Ägarstrukturens effekter	61
5.1	Ägande och marknadsmakt	61
5.2	Marknadsmakt och effekter	63
5.2.1	Förhandlade kostnader och marknadsandelar	65
5.2.1.1	Prisbildning och kostnadsgenomslag	68
5.3	Utveckling av priser, kostnader och marginaler	68
5.3.1	Prisutvecklingen inom livsmedelsindustrin	69
5.3.2	Kostnadsutvecklingen inom livsmedelsindustrin ...	70
5.3.2.1	Lönekostnader och kostnader för övriga insatsvaror	71
5.3.2.2	Rörliga kostnader	73
5.3.2.3	Marginalberäkningar	75
5.4	Ägarstruktur och varusortiment	77
6	Sammanfattning och slutsatser	79
Bilagor		
Bilaga 1 Vikter för livsmedelsindustrin		85
Bilaga 2 Källor		87

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Konkurrensen inom livsmedelsbranschen påverkas av vissa speciella förhållanden. Ett komplext regleringssystem tillämpas för att upprätthålla en viss självförsörjningsgrad av livsmedel. Detta regleringssystem har utformats så att främst jordbruket, men också vissa delar av livsmedelsindustrin skyddas mot prispressande importkonkurrens via införselavgifter. I praktiken påverkas dock också stora delar av den övriga livsmedelsindustrin. Marknadens roll som resursallokerare urholkas i samband med omfattande regleringar.

Antal anställda per arbetsställe har ökat förhållandevis snabbt inom livsmedelsindustrin. Marknadsutvecklingen under de senaste decennierna kan ha bidragit till strukturomvandlingen. Sedan 1960-talet har försäljningen av livsmedel inom landet inte ökat nämnvärt i reella termer. Då företag agerar på en marknad där tillväxten stagnerat krävs andelsvinster för att expandera. En ägarkoncentration kan påskynda en utveckling mot storskalighet och geografisk koncentration. Se vidare om geografisk struktur i SPKUS 1987:22. Att livsmedelsindustrins ägande har koncentrerats samtidigt som storskaligheten har ökat framgår i SPKUS 1984:9 Livsmedelsindustrin, Produktions- och ägarförhållanden. Vidare pekar denna utredning på lantbrukskooperativets ökade dominans inom vissa delar av livsmedelsindustrin.

1.2 Syfte

Rapporten syftar till att analysera effekterna av livsmedelsindustrins ägarstruktur. Av särskilt intresse anses lantbrukskooperationens dominans vara.

1.3 Olika marknadsformer

Konkurrens har inget egenvärde. Värdet ligger i de effekter som uppnås av en väl fungerande konkurrenssituation. Man kan inte fastställa att en viss grad av konkurrens är den önskvärda.

Inom nationalekonomin anses, traditionellt sett, att om konkurrens ersätts med monopol minskar produktionsvolymen och priset stiger. Produk-

tionskostnaderna kan emellertid i stället minska därför att stordriftsfördelarna tas bättre till vara vid monopoliseringen.

Kostnadsminskningar leder emellertid inte till sänkta priser utan tas ut i form av monopolvinst. Detta är fallet om monopolet inte ens är utsatt för hot om potentiell konkurrens.

Huruvida delar av livsmedelsindustrin befinner sig i den situationen att inte ens en potentiell konkurrens finns skall diskuteras senare.

För att bedöma om kostnaderna är "för" höga måste man ha en annan anläggning med likadana skalfördelar att jämföra med, vilket definitionsmässigt i detta fall inte finns. I vilken takt kostnaderna utvecklar sig går däremot att jämföra med t ex genomsnittstakten för andra företag. Helst bör man mäta från den tidpunkt då monopolmakten uppnåddes.

Ett monopol utan potentiell konkurrens väntas ha en hög vinstnivå. Att mäta om vinstnivån är "för" hög är lättare än att mäta om kostnaderna är "för" höga. Emellertid uppstår problem med denna mätning när det är fråga om företag som drivs såsom ekonomiska föreningar och där ägarna är leverantörer eller kunder till de företag vars vinstnivåer ska uppmätas. Se vidare om mätproblemen i kapitel 2.4 "Definitioner".

Eftersom samtliga varor och tjänster konkurrerar om konsumtionsutrymmet kan i vid bemärkelse sägas att inga monopol existerar. Marknadsformen "perfekt konkurrens" — som bl a kännetecknas av att identiska varor utbjuds av ett stort antal producenter — är motsatsen till monopolet därigenom att ingen enskild producent kan påverka marknadspriset. Inte heller den marknadsformen existerar i verkligheten.

På en s k oligopolmarknad finns ett fåtal aktörer vars agerande därför påverkar varandra. Detta leder i sin tur till att priset blir tämligen trögrörligt. Andra konkurrensmedel såsom reklam används i stället i förhållandevis hög grad. Man kan skilja mellan rent respektive differentierat oligopol. I det förra fallet produceras en homogen produkt och som exempel brukar bensin användas. I det senare fallet är produkterna av likartad karaktär men avviker från varandra i vissa detaljer, t ex bilar.

Vi har således att göra med grader av marknadspåverkan och prisutvecklingen på marknaden kan påverkas mer av andra faktorer än graden av marknadsmakt.

Uppnådd marknadsandel, produkternas substituerbarhet med produkter utanför vald marknadsavgränsning, tullar, patent och skalfördelar är exempel på faktorer som påverkar konkurrenssituationen. Det begrepp som vi kommer att använda för att sammanfatta dessa faktorerers konkurrenspåverkan är konkurrenspress.

1.4 Konkurrenspress

Professor Lars Persson (Företagsekonomiska institutionen, Stockholms universitet) har beskrivit konkurrenspress som "ett mått på den risk för ekonomiskt otillfredsställande resultat som ett företag, som i något avseende missköter sig och inte förmår att hitta bra motmedel mot förändringar i omgivningen, utsätts för" (Ds Jo 1984:13 1983 års Livsmedelskommitté). En förut-

sättning för konkurrenspress är enligt Lars Persson att företagen kan förlora sina kunder (hotincitamentet). Anledningen till att företag kan förlora kunder är många. Kunderna kan övergå till andra försäljare eller ersätta varorna med närliggande substitut. Vidare finns risk för företagen att konsumtionsmönstret ändras radikalt vilket kan medföra att konsumenterna använder sina resurser till helt andra ändamål. Marknaden kan minska p g a ändrade befolknings- och/eller inkomstförhållanden. Hotet om att tappa köpare uppfattas som en konkurrenspress på företagen vilket ställer krav på anpassningsförmåga. En stark konkurrenspress ställer krav på att resurserna används effektivare och att säljaren är lyhörd gentemot köparens önskemål.

1.5 Konkurrenspress och koncentration

Koncentration på en marknad har två sidor. Å ena sidan kan marknaden kännetecknas av stordriftsfördelar¹, å andra sidan kan det vara ett uttryck för en organisations önskan om monopolmakt eller att andra institutionella faktorer leder till ett monopol.

Över en tidshorisont kan en effektiv produktion p g a stordriftsfördelar övergå till ett ineffektivt monopol om företaget gör missbedömningar av marknaden och ökar produktionsapparaten mer än vad marknadstillväxten medger.

Enligt ekonomisk teori ger en monopolmarknad onödigt höga priser för konsumenterna och samhällsekonomiskt omotiverade vinster till företagen. Om marknadsformen perfekt konkurrens råder är priset lika med de samhällsekonomiska kostnaderna. När vi har ett monopol vilket inte är ett resultat av stordriftsfördelar, blir resultatet onödigt höga kostnader och en ineffektiv resursallokering. Vid monopol är också priset större än de samhällsekonomiska kostnaderna och skillnaden, monopolvinsten, tillfaller företaget.

Samtidigt kan stordriftsfördelar medföra att ett företag kan producera till en lägre kostnad än vad fallet vore vid perfekt konkurrens (ett stort antal företag) tack vare samordningsvinster i produktion och/eller administration. Även i detta fall kan ett företag uppvisa höga vinster men detta speglar då en kostnadsfördel som det dominerande företaget åtnjuter gentemot andra företag i kraft av en överlägsen effektivitet (Per-Olof Bjuggren, 1981, Brister i konkurrensutredningens betänkande, Ekonomisk Debatt årg 9, nr 2).

Undersökningar gjorda i USA (O E Williamsons 1968 Economics as an Antitrust Defence: The Welfare Tradeoffs, American Economic Review, årg 58, nr 9) ger ett visst stöd för hypotesen att effektivitetsvinsten (p g a stordriftsfördelarna) är större än kostnaden i form av högre priser (p g a monopolställningen². Den sammanlagda effekten blir en välfärdsvinst. Det

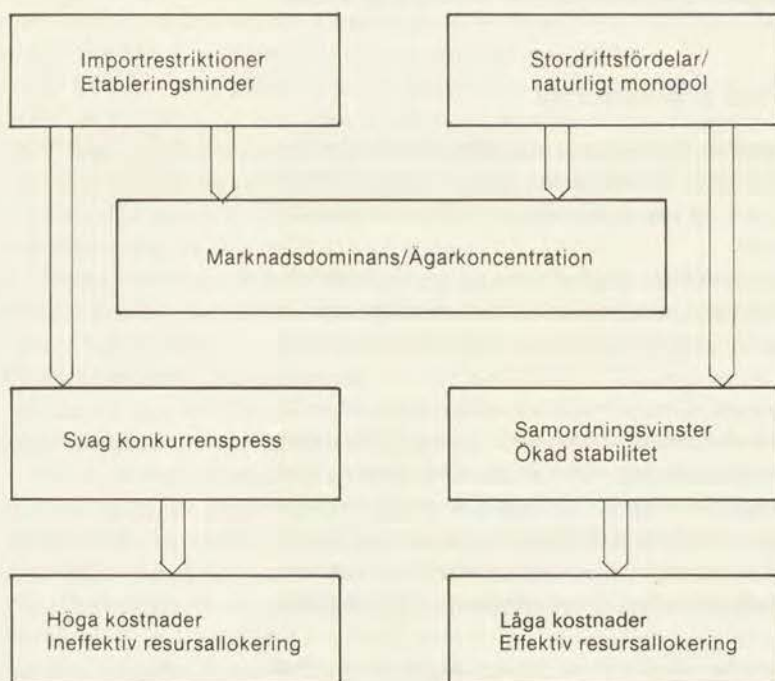
¹ Stordriftsfördelar uppkommer i branscher där ett företag erbjuder de lägsta tänkbara styckkostnader och dessutom opererar i produktionsintervall där styckkostnaderna är fallande (Peter Bohm 1977, Samhällsekonomisk effektivitet).

² Resultatet pekar mot att det krävs relativt små sänkningar av produktionskostnaderna för att välfärdseffekten netto av fusionen skall bli positiv även om priserna höjs påtagligt.

skall poängteras att ingen hänsyn tagits till fördelningsaspekten (L Hjalmarsson 1975, Välfärdsvinster av monopol och kostnader för decentralisering, Ekonomisk Debatt årg 3, nr 6).

Av ovan sagda framgår att det är svårt att avgöra huruvida en tilltagande koncentration är önskvärd eller inte. Det man kan göra är att undersöka om prisutvecklingen, kvalitetsförändringar etc uppför sig som man kan vänta utifrån olika konkurrensbetingelser på respektive marknad.

Att de faktorer som lett fram till en ägarkoncentration kan leda till helt olika effekter på kostnaderna illustreras i nedanstående figur.



Kommentarer till figuren; Importrestriktioner, etableringshinder samt stordriftsfördelar/naturligt monopol kan antas påverka marknadsformen. Samtliga dessa faktorer har inom livsmedelsindustrin bidragit till en ökad marknadsdominans och ägarkoncentration. Vidare påverkar dessa faktorer prisutvecklingen och resursallokeringen i ekonomin. Importrestriktioner och etableringshinder ger höga kostnader/priser och en ineffektiv resursallokering p g a en svag konkurrenspress. Stordriftsfördelar ger den omvända effekten eftersom man kan utnyttja bl a samordningsvinster. Denna figur skall också illustrera det faktum att det är inte marknadsdominans/ägarkoncentration i sig som påverkar kostnader/priser utan att det är bakomliggande faktorer som är avgörande.

Figuren gäller åtminstone på kort sikt. På längre sikt kan det vara så att monopolmakt (dominans) alltid ger upphov till ineffektivitet i företag vilket leder till en ökad prisnivå till följd av ökade kostnader. Om så vore fallet kommer vinstmaximerande företag att söka slå sig in på denna marknad. En hög prisnivå utgör nämligen ett lika stort incitament för nyetablering som en

hög vinstnivå. Detta förutsätter naturligtvis en avsaknad av såväl lagligt sanktionerade som andra etableringshinder typ patent etc. Dominans på en marknad som leder till en ineffektiv företagsskötsel lockar således andra vinstmaximerande företag att etablera sig. Om t ex Volvos uppköp av livsmedelsproducerande företag kan vara exempel härpå diskuteras i kapitel 2.

Ett visst konkurrenstryck anses ge en effektiv produktion och öka möjligheterna att tillfredsställa konsumenterna. Ett konkurrenstryck kan emellertid även få icke önskvärda effekter.

Så till exempel är en fara vid en alltför utvecklad priskonkurrens den inverkan ett lägre pris kan ha på kvaliteten. Tänkbart är att företagen ger avkall på kvaliteten för att hänga med i ett priskrig. Ur konsumenternas synvinkel har varan blivit billigare men till priset av en kvalitetsförsämring.

Tävlan mellan företag kan också leda till överetablering. Följden blir överkapacitet och ökade kostnader. Andra problem vid stark konkurrensspress är svårigheterna att planera på lång sikt. Forsknings- och utvecklingsarbete vågar företagen kanske inte satsa på. Återkommande priskrig kan vara icke önskvärda därför att konsumenterna t ex anser dem orättvisa.

1.6 Hypoteser och uppläggning

Valet av hypoteser är ingalunda självklart. Ett problem är svårigheten att isolera ägarkoncentrationens inverkan på konkurrensbetingelserna. Det går inte att verifiera eller falsifiera hypoteserna eftersom det inte går att avgöra vilken betydelse andra faktorer än ägarkoncentrationen haft. Vad som kan visas är om utvecklingen av vissa variabler ligger i linje med vad som kan förväntas. Vidare finns problemet med jämförelsematerial. Inom ramen för denna studie inskränker sig jämförelsematerialet till andra branscher inom livsmedelsindustrin och tillverkningsindustrin totalt. Önskvärt vore att klassificera övriga industrier efter marknadsdominans på likartat sätt som livsmedelsindustrin klassats men detta har ej gjorts p g a resursbrist.

Då det är förknippat med stora svårigheter att genomföra en kvantitativ analys kommer huvuddelen av analysen att vara i kvalitativa termer.

Marknaderna (delbranscherna) rangordnas i möjligaste mån efter bedömd grad av dominans. Effekter på konkurrensen av förändringar i ägarstrukturen kommer att analyseras i kvalitativa termer och exempel som belyser resonemangen kommer att ges.

Pris- och kostnadsutvecklingen under de senaste femton åren (1970-1985) kommer att redovisas per bransch. Dessa siffror kommer att användas för en jämförelse med vad man kan förvänta sig mot bakgrund av den redovisade ägarutvecklingen.

För att mäta effektivitetsutvecklingen inom livsmedelsindustrin och jämförelsematerialet används arbetsproduktiviteten. Naturligtvis kan invändningar göras mot användandet av detta mått. Trots de invändningar som kan göras mot arbetsproduktivitet som ett mått på branschens effektivitet finns inga lättillgängliga alternativ. Vidare är detta mått ofta använt i andra undersökningar varför man får betrakta arbetsproduktiviteten som en vedertagen approximation för effektivitet.

2 Definitioner

En rad mättekniska problem uppstår då man söker analysera ekonomiska förhållanden empiriskt. Livsmedelssystemet utgör inget undantag. Problemen kan sammanfattas som

- mäts det som avses (validitetskrav)
- om så, hur tillförlitliga är mätningarna (reliabilitetskrav)

Validitet innefattar problem med att definiera och klassificera. Reliabilitet gäller problem med mätningarnas kvalitet med avseende på precisionen i resultaten. I detta kapitel behandlas i huvudsak validitetsaspekten. I kapitel 5 kommer empiriska data att analyseras med utgångspunkt från vad ägarstrukturen kan förväntas ha för påverkan på kostnader och priser.

2.1 Livsmedelsbegreppet

Vad är livsmedel? Vid en ytlig betraktelse kan det te sig självklart, svaret är, det som vi äter. Livsmedel är dock inte ett entydigt begrepp utan antar olika skepnader. Här granskas tre (vanliga) förekommande definitioner — jordbruksnämndens, livsmedelslagens och slutligen SCBs.

Jordbruksnämndens definition av livsmedel omfattar matvaror och vissa drycker. Av dryckesvarorna ingår läskedrycker och maltdrycker med undantag av starköl. Följaktligen innefattas ej heller vin och sprit. Alla varor som omfattas är tillgängliga i dagligvaruhandeln och ligger tillika till grund för KPI (konsumentprisindex)-beräkningarna.

Enligt livsmedelslagen är livsmedel "matvaror, dryckesvaror, njutningsmedel eller annan vara som är avsedd att förtäras av människor med undantag av vara på vilken läkemedelsförordningen äger tillämpning".

I SCBs industristatistik ingår följande;

31	Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri
311-312	Livsmedelsindustri
3111	Slakteri- och charkuteriindustri
3112	Mejeriindustri
3113	Frukt- och grönsakskonservindustri
3114	Fisk- och fiskkonservindustri
3115	Olje- och fettindustri
3116	Kvarnindustri

3117	Bageriindustri
3118	Sockerindustri
3119	Choklad- och konfektyrindustri
3121	Övrig livsmedelsindustri
3122	Fodermedelsindustri
313	Dryckesvaruindustri
3131	Spritdrycksindustri
3132	Vinindustri
3133	Maltdrycksindustri
3134	Mineralvatten- och läskedrycksindustri
314	Tobaksindustri

SPK definierar livsmedel i enlighet med livsmedelslagen men SPK är i många sammanhang hänvisat till industristatistik. Problemet är att livsmedelslagens definition inte matchas av SCBs klassificering av livsmedelsindustrin i många stycken. Livsmedelslagens definition kan sammanfattas som; livsmedel är produkter avsedda för humankonsumtion. Industristatistiken har en post — fodermedelsindustri — vilken knappast faller under ovan givna definition. Samtidigt krävs för att ingå i industristatistiken någon form av bearbetning av produkten. Emellertid ingår ej renodlade styckningsföretag i industristatistiken, trots att de styckar — d v s bearbetar — köttet.

Ägg, färsk frukt och grönsaker samt potatis är några exempel på icke förädlade livsmedel som således kommer utanför industristatistiken. I industristatistiken särredovisas dryckesvaror, men ingår i livsmedelslagens begrepp.

För att mäta — utifrån livsmedelslagens definition — används följande formel (enligt Svensk Näringsgrensindelning) $311 - 312 ./ 3122 + 313$ eller livsmedelsindustrin exklusive fodervaror — plus dryckesvaruindustrin.

2.1.1 SCBs näringsgrensindelning

Svensk standard för näringsgrensindelning (SNI) fastställdes 1969. För en mer ingående beskrivning hänvisas till SCBs serie Meddelande i samordningsfrågor 1969 nr 8 och 1977 nr 9. Här ges en översiktlig beskrivning.

Standarden är hierarkisk och har sex nivåer. Den nivå som den nu övervägande delen av analysen kommer att utföras i är s k 4-siffrig. För att ge läsaren en redovisning av indelningen på denna nivå och en möjlighet att själv skapa sig en uppfattning om homogenitets- och branschblandningsproblematiken presenteras tabell 2.1.

SCB klassificerar arbetsställen till en viss näringsgren med utgångspunkt från de produkter som produceras vid arbetsstället. I enstaka fall ingår även förbrukade råvaror i klassificeringen. Om produktionen är fördelad på flera produkter förs arbetsstället till den bransch som har den största andelen av det totala saluvärdet för arbetsstället ("mestkriteriet"). Graden av branschblandning går att utläsa i av SCB redovisade specialiserings- och täckningsgradsmått. Det första måttet anger hur stor del av saluvärdet som utgörs av "till näringsgrenen hänförliga produkter". Det andra måttet anger andel i saluvärdet för dessa produkter som faller på de arbetsställen som klassifice-

Tabell 2.1 Antal arbetsställen, personal, saluvärde m m år 1984

Näringsgren Kod Benämning	Antal arbets- ställen	Personal		Saluvärde 1 000 kr	Föräd- lings- värde 1 000 kr
		tjäns- temän	arbe- tare		
3111 Slakteri- och charkuteriindustri	168	3 637	13 513	18 480 314	3 757 0
3112 Mejeriindustri	111	2 887	7 312	12 231 836	2 784 4
3113 Frukt- och grönsakskonservindustri	43	2 222	3 986	3 851 962	1 652 2
3114 Fisk- och fiskkonservindustri	57	345	2 144	1 281 776	508 1
3115 Olje- och fettindustri	6	743	963	3 350 871	845 1
3116 Kvarnindustri	19	309	493	1 583 894	401 0
3117 Bageriindustri	281	2 101	9 613	5 037 974	2 822 3
3118 Sockerindustri	8	553	1 512	2 304 810	810 9
3119 Choklad- och konfektyrindustri	32	1 339	3 935	2 473 359	1 096 1
3121 Övrig livsmedelsindustri	50	1 071	2 073	4 729 702	1 162 5
3122 Fodermedelsindustri	35	559	880	4 735 061	486 5
3131 Spritdrycksindustri	8	316	643	1 398 864	471 5
3132 Vinindustri	—	—	—	—	—
3133 Maltdrycksindustri	14	951	1 817	2 506 686	1 317 3
3134 Mineralvatten- och läskedrycksindustri	13	96	348	281 401	162 3
3140 Tobaksindustri	4	444	993	1 319 685	799 7

rats till branschen. Med andra ord ger specialiseringsmättet en bild av i vilken utsträckning annan produktion sker i branschen och täckningsgraden mäter huruvida branschens produkter produceras "utanför" näringsgrensindelningen.

2.2 Begreppet ägare

Med utgångspunkt från olika juridiska former av näringsverksamhet är ägarna aktieägare, medlemmar i ekonomiska föreningar, delägare i handelsbolag etc. Makt över företag finns också utan direkt personligt ägande, såsom via stiftelser. Är det av intresse att undersöka koncentrationen utifrån denna uppdelning?

Möjligheterna att finansiera investeringar och uppköp kan skilja sig åt för de olika juridiska formerna och därmed kan möjligheten att uppnå "marknadsmakt" skilja sig åt. Denna aspekt kommer att behandlas i rapporten utan att därför utgöra någon indelningsgrund för mätning av effekter.

Begreppet aktieägare är heller inte entydigt. En aktieägare kan dominera en bolagsstämma p g a ett majoritetsägande eller p g a att övriga aktier är spridda, en annan aktieägare tillhör dem som är helt utan inflytande i bolaget. Aktieägare kan vara både fysiska och juridiska personer. Ett ägande kan koncentreras genom att aktieägandet inom ett visst bolag koncentreras. Detta kan innebära en maktförändring som kan påverka "marknadsmakten".

När ett företags ägare är en annan juridisk person kan finansieringsmöjligheterna vara olika beroende dels på vilken juridisk form det ägande bolaget har, dels hur stor andel av företaget som ägs.

Förutom finansieringsmöjligheterna kan koncernförhållandena spela en roll för "marknadsmakten" så snart som koncernföretagen säljer likartade produkter eller säljer varor till varandra.

Med utgångspunkt från att det spelar roll för ett företags "marknadsmakt" om ägarna är stat, kommun, institutioner, utländska kapitalägare eller inhemska kapitalägare är bl a följande indelningsgrunder tänkbara

- ägarkapital noterat på Stockholms fondbörs
- ägarkapital noterat på utländska börser
- ägarkapital noterat på OTC-listan
- ägarkapital icke börsnoterat, privat
- ägarkapital utlandsägt icke börsnoterat, privat
- ägarkapital ägt av staten
- ägarkapital ägt av kommuner
- ägarkapital ägt av leverantörer
- ägarkapital ägt av kunder
- ägarkapital ägt av konkurrenter

Kriterier för hur mycket ägande som krävs för att hänföra ett visst bolag till en viss ägarkategori måste fastställas. Kedjevisa och korsvisa ägarförhållanden komplicerar indelningen och i boken "Ägarna och makten i Sveriges börsföretag" (S.I Sundqvist 1986) beskrivs ägandet såsom "sfärer" ("Pensersfären", "Samhälls-sfären" och "Volvo-sfären" t ex).

2.2.1 Valda indelningar

I SPKs utredning "Livsmedelsindustrin — Produktions- & ägarförhållanden" (SPKUS 1984:9) delas livsmedelsindustrin in efter följande ägarkategorier

- lantbrukskooperativa företag
- konsumentkooperativa "
- utlandsägda "
- statliga "
- övriga privata "

Denna indelning kommer att användas i kapitel 4 vari bl a redovisas en uppdatering av den nyss nämnda SPK-utredningen.

I nästa delavsnitt förklaras varför livsmedelsindustrins branscher i allmänhet kommer att få representera "marknaden". Ägarbegreppet bör väljas efter vad som är relevant för marknadsmakten. Av detta skäl — vilket närmare belyses i kapitlet "Konkurrenspåverkande faktorer" — kommer ägarna fr o m kapitel 4 att indelas efter om de tillhör grupperna "lantbrukskooperationen", "konsumentkooperationen", statliga företag, utlandsägda företag eller övriga privata företag.

2.2.2 De olika ägarkategoriernas egenskaper

Den klassificering av ägarkategorier som används i kapitel 4 kan uppfattas som fördomsfull. De olika ägarkategoriernas eventuella skillnader vad gäller målinriktning och strategier bör därför närmare diskuteras. En sådan diskussion bör inriktas på vad man kan förvänta sig av de olika ägarkategorierna för att senare i rapporten söka kartlägga om dessa förväntningar stämmer med verkligheten.

2.2.2.1 Kooperationer

Kooperationens primära mål var att skydda sina medlemmar mot "utsugning" av köpmän vare sig de uppträdde som leverantörer eller kunder. För att lyckas krävs lojalitet av medlemmarna. Från att ha slutit sig samman i säljar/köparkollektiv gick man vidare och investerade i företag inom leden för uppsamling och bearbetning av jordbruksprodukter (i det följande kallas dessa led i livsmedelskedjan i allmänhet för "förädlingsindustrin"). Ekonomiska föreningar har valts som organisationsform. Föreningarnas verksamhet syftar till att ta tillvara medlemmarnas ekonomiska intressen. Det övergripande syftet med att "integrera" framåt eller bakåt var givetvis att minska medlemmarnas utgifter. Skälen till att man ansåg sig kunna göra det var tvåfaldiga. Dels skulle man se till att man uppnådde en tillräckligt stor marknadsmakt för att kunna påverka priset, dels skulle man öka effektiviteten inom industriledet genom att bryta andras marknadsdominans.

Strategin är visserligen logisk. Anser man att nästa/föregående led skor sig på ens bekostnad är det naturligt att söka öva inflytande i detta. Här bör lantbrukskooperationens och konsumentkooperationens strategier skilja sig något åt. De förra borde inrikta sig på den del av förädlingsindustrin som är råvaruintensiv¹ medan konsumentkooperationen bör söka sig till ett flertal olika branscher.

På senare tid har dock industridelen i speciellt konsumentkooperationen fått en mer betydelsefull roll. Lönsamheten har fått större betydelse och man vill att industrigrenen skall vara en jämbördig konkurrent till den övriga livsmedelsindustrin. Möjligen kan här en målkonflikt uppstå. Å ena sidan skall Kooperationen tillvarata medlemmarnas intressen och å andra sidan betonas lönsamheten sedd i det enskilda företags perspektiv. Om medlemmarna inte märker en direkt koppling mellan ökad lönsamhet inom industrigrenen och eget ökat välbefinnande kan man hävda att en målkonflikt uppkommit. Producenters och konsumenters intressen sammanfaller inte med industrins lönsamhetstänkande och industriorganisationen har fått ett egenvärde vilket står i konflikt med den ursprungliga målsättningen.

En organisatorisk skillnad mellan lantbrukskooperationen och konsumentkooperationen är hur industriföretagen ägs. De olika industriföretagen inom lantbrukskooperationen ägs av olika ekonomiska föreningar vars medlemmar är jordbrukare inom olika geografiska regioner. Industriföretagen inom konsumentkooperationen ägs indirekt av rörelsens samtliga ekonomiska föreningar tillsammans via Kooperativa Förbundet. Inom båda Kooperationerna pågår diskussioner om att enskilda produktionsenheters optimala strukturer och strategier kan stå i konflikt gentemot mer övergripande mål. Här är solidaritetstänkande och leveransplikt av stor betydelse. Ur industriell synvinkel finns risken att de enskilda produktionsenheterna inte drivs effektivt trots kunskap på fältet. Organisationen riskerar att bli tungrodd och stel. Ur den enskilde medlemmens synvinkel kan det vara svårt att se medlemsnyttan i det industriella engagemanget (se vidare härom i avsnitt 3.4).

¹ Inhemskt producerade råvaror

Det skall dock inte uppfattas som något negativt att kooperationerna är uppdelade i mindre produktionsenheter — trots att förädlingen inom enheterna är likartad eller i vissa fall identisk — även om skalfördelar kan missas. Även om lantbrukskooperationens olika produktionsenheter på en mängd områden har ett geografiskt monopol ger nämligen uppdelningen på olika ekonomiska föreningar upphov till visst slag av konkurrens. Resultatansvariga enheter innebär ett visst incitament att via högre avräkningspriser till ägarna och högre vinster överträffa de andra kooperativt ägda företagen inom samma bransch. Det senare mest sagt för att ge läsaren ett perspektiv till hur fallet vore om t ex lantbrukskooperationens mejeriverksamhet vore koncentrerad till endast en produktions- och resultatenhet.

2.2.2.2 *Privata företag*

Kapitalistiska företag eller sk vinstmaximerande företags primära mål framgår av benämningarna. Till skillnad från kooperationerna är det primära vid uppköp av företag lönsamheten i uppköpande bolag och inte som för kooperationerna att gynna producenterna/konsumenterna i ett föregående/efterkommande led. Nu har oftast företagen en mer sofistikerad målsättning än endast lönsamhet i sig. Så t ex var Volvos engagemang i livsmedelsindustrin ett resultat av köpet av Beijer. Volvo skulle sälja livsmedelsdelen men en analys gav vid handen att livsmedelssektorn passade in i Volvos strategiska planer. Livsmedelsindustrins konjunkturokänslighet var ett utmärkt komplement till den konjunktur känsliga biltillverkningen. Man kan alltså tala om en riskfördelningsstrategi. En annan orsak *kan* vara att Volvo ansåg sig ha möjlighet att konkurrera genom att effektivisera.

Hur skiljer sig nu gruppen lantbrukskooperationen från gruppen övriga privata företag där t ex ett storföretag som Volvo kan vara ägare. Kraven på lojalitet och solidaritet (t ex i form av lika behandling av leverantörer) finns inte inom t ex Volvo-koncernen. Kraven från ledningen i Volvo gentemot de enskilda produktionsenheterna torde vara mer ensidigt inriktade på lönsamhet och mindre inriktade på vilka *vägar* som leder till ett bra ekonomiskt utbyte för ägarna. Samtidigt har Volvo en erfaren företagsledning vilken kan utgöra ett stöd vid utformandet av en företagspolicy i vissa frågor. Den enskilda produktionsenhetens relativa frihet vad gäller beslut och resultatansvar bör leda till slutsatsen att ett uppköp av Volvo innebär ett mindre hot mot konkurrensen än ett uppköp av lantbrukskooperationen. Uppköp av en storkoncern där bastillverkningen är skild från livsmedelstillverkningen kan t ex främja konkurrensen trots att i och för sig stora resurser innebär ett hot mot densamma.

Det skall erkännas att frågan om huruvida det skett en koncentration inom gruppen övriga privata företag är omöjlig att svara på utifrån den information som redovisas i denna rapport. Men trots detta kan man anta att konkurrenstrycket är starkare här jämfört med övriga kategoriers.

Gruppen utländska företag påminner i många stycken om övriga privata företag. Möjligen etablerar man sig på ett något annorlunda sätt därigenom att det är oftare fråga om att "köpa" en marknad (SIND 1986:5) via uppköp av företag än att investera i tillverkningsledet.

En trolig strategi för de privata vinstmaximerande företagen är inbrytning i branscher där det sker en relativt hög förädling. Industriellt kunnande utnyttjas då på bästa sätt. Även branscher med en hög exportandel kan anses lockande. Även här kan ett eventuellt specialkunnande utnyttjas. Vidare verkar det otänkbart att ett stort engagemang i branscher där lantbrukskooperationen dominerar är att vänta. Råvaruförsörjningsproblematiken finns där (se t ex SPKUS 1986:15, Konkurrensförhållanden på matfettsmarknaden). Snarare kan man förvänta att uppköpen sker inom branscher med välkända och inarbetade märkesvaror kombinerat med en hög exportandel.

2.2.2.3 Statliga företag

Gamla Statsföretags målsättning kan sägas vara av mer övergripande samhällsekonomisk natur. Därmed inte sagt att företagsekonomiska hänsyn saknades. En fungerande samhällsekonomi behöver ett friskt näringsliv. Skillnaden mot rent vinstinriktade företag var att Statsföretag delvis fick ta på sig vissa regional- och sysselsättningspolitiska åtaganden. Det har dock skett en förändring på senare tid som påminner om den konsumentkooperationen genomgått. Inriktningen påminner nu mer om den som karaktäriserar ett vinstmaximerande företag. Lönsamhet och profilering har blivit honnörsord. I konkurrenshänseende skulle alltså kategorin statliga företag närmast jämföras med övriga privata företag. I framtiden kan dock regional- och sysselsättningspolitiska hänsyn komma att inverka på de statliga företagens konkurrenssituation och det kan bli mer motiverat att särskilja dem från andra företag vad gäller marknadsbeteende.

2.3 Begreppet marknad

I ekonomisk teori analyseras ekonomiska skeenden ofta utifrån antagandet ett företag — en produkt. Verkligheten man söker belysa är avsevärt mer komplex. Det som gör det så svårt att jämföra teorierna med verkligheten är emellertid främst att inga experiment kan utföras. Man kan därför inte isolera en faktor — t ex konkurrenspress — och därefter mäta t ex prisutveckling och därav dra slutsatsen att det är just konkurrenspressen som förklarar prisutvecklingen.

Det finns således problem med att klassificera företagen efter marknads-tillhörighet. Enligt den teoretiska definitionen av perfekt konkurrens ska produkterna vara homogena, i meningen identiska. Dylika definitioner är inte realistiska.

Begreppet marknad definieras allmänt som det forum där säljare och köpare byter produkter till en av marknaden bestämd relation. En teoretisk definition av marknadsbegreppet och även avgränsningar av marknader görs utifrån olika varors korselasticitet. En marknad kan definieras som produkter vilkas utbuds- eller efterfrågekorselasticiteter är stora. Denna definition är inte fullständig. Den omfattar en marknad där varor som är nära substitut till varandra ingår — vilket är riktigt — men även varor som är komplement till varandra omfattas av definitionen. Är däremot utbudskors-

elasticiteten negativ (och stor) och efterfrågekorselasticiteten positiv (och stor) begränsas marknaden till att gälla endast varor vilka är nära substitut.

Det är svårt — för att inte säga omöjligt — att estimeras korselasticiteter och detta ligger utanför denna rapports ambitioner.

2.3.1 Valda indelningar

För de empiriska mätningarna blir det då nödvändigt att indela marknader efter andra relevanta kriterier. I denna rapport används SCBs branschindelning (SNI). Denna approximation beaktar utbudssidan på en marknad och har den fördelen att datainsamlingen underlättas.

2.4 Koncentrationsmått

Det vi söker är ett mått vilket anger konkurrensbetingelser på olika marknader. Ett renodlat strukturmått är företagets produktionspotential. Mått av en sådan karaktär bör återspegla företagets produktionskapacitet. Förutom den aktuella försäljningen tillkommer outnyttjad kapacitet, lagertillverkning och tillverkning för export. Tillverkning för lager och export skulle alternativt kunna utbudas på den svenska marknaden. Av praktiska skäl är detta mått svårt att beräkna. Alternativ måttenhet är företagets marknadsandel definierad som,

$$m_i = \frac{S_i - X_i + M_i}{\sum_{i=0}^n S_i - X_i + M_i}$$

$$i = 0, 1, 2 \dots n$$

- m_i = företagets marknadsandel
- S_i = företagets försäljning
- X_i = företagets export
- M_i = företagets import

Även här uppstår svårigheter bland annat p g a möjligheterna att urskilja exportens andel av den totala försäljningen. En möjlig väg är att beräkna produktionsandelen och komplettera med import- och exportandelar för hela marknaden. Denna metod kommer att användas i den fortsatta analysen. Om fullt eller likformigt kapacitetsutnyttjande råder och det potentiella lagerutbudet är litet samtidigt som substitutionsmöjligheterna på tillverkningsidan är små approximeras kapacitetsandelarna. Är utrikeshandeln liten och lagerförändringarna obetydliga är det ett mått på marknadsandelarna. Detta är ett koncentrationsmått för varugrupper¹.

¹ När det gäller koncentrationsmått för varugrupper är det önskvärt att mäta kvantitet. Förekomsten av icke marknadsprissatta internleveranser kan minska användbarheten hos värdesiffror.

Man kan också mäta koncentrationen utifrån branschindelningen. En av fördelarna är möjligheten att använda förädlingsvärde som komplement till saluvärde. Man dividerar då företagets salu- respektive förädlingsvärde med totala salu- respektive förädlingsvärdet i branschen och beaktar ej export eller import (jämför uttrycket ovan). Beroende på vilka statistiska data som finns tillgängliga kan produktionen representeras av antingen produktionens saluvärde eller förädlingsvärde. Förädlingsvärde definieras som produktionens saluvärde minus kostnader för råvaror, emballage, bränsle, el-energi, transport samt ersättning för arbete som utförts av företaget utomstående. Används produktionens saluvärde uppstår dubbelräkningsproblem vid aggregering av arbetsställe till företagsnivå eftersom leveranser mellan arbetsställen inom samma företag blåser upp företagets saluvärde. Vidare ger inte produktionens saluvärde någon information om förekomsten/utbredningen av vertikal- och/eller horisontell integration (se vidare SOU 1968:5 Industrins struktur och konkurrensförhållande, Koncentrationsutredningen III). I den följande analysen används både saluvärden och förädlingsvärden.

3 Konkurrenspåverkande faktorer

Detta kapitel behandlar olika faktorer som är av betydelse för konkurrensbetingelserna. Att ge en heltäckande beskrivning av de faktorer som påverkar konkurrenssituationen är vanskligt av flera anledningar. Det finns risk för att viktiga faktorer förbises och det kan vara svårt att med säkerhet fastställa kausaliteten, alltså vad som är orsak respektive verkan. Vi måste med andra ord välja några faktorer vi tror spelar en viktig roll och göra avkall på ambitionen att få med alla faktorer. Att säkert bestämma kausalitetssambandet gör också att vissa av de valda faktorerna antingen kan ses som en konkurrensbetingelse eller som resultat av den konkurrenssituation som råder.

Konkurrenspåverkande faktorer kan vara av institutionell karaktär eller resultat av strukturutvecklingen inom branschen. Exempel på de förra är gränsskydd och andra regleringar. En strukturutveckling som leder till en dominans på marknaden kan vara ökad ägarkoncentration. Ökad ägarkoncentration och vertikal/horizontell integration brukar förknippas. Vilket som ger det andra är ej givet. En ökad ägarkoncentration kan t ex leda till vertikal integration i ett efterföljande led. Detta leder i sin tur till en ökad ägarkoncentration i det senare ledet.

3.1 Gränsskydd

För merparten av svensk industri finns en potentiell konkurrens från utlandet även för de företag som har en dominerande position på marknaden. För stora delar av livsmedelsindustrin gäller inte detta. I likhet med många andra länder skyddas i Sverige en inhemsk prisnivå på jordbruksprodukter med hjälp av avgifter på importerade produkter. Därigenom är livsmedelsindustrin i hög grad avskuren från import av råvaror. Detta förhållande minskar möjligheterna för utländska företag att konkurrera. På så sätt liknar införselavgifterna "tullar". En från konkurrenssynpunkt fungerande marknad upphör emellertid inte att fungera bara för att importtullar införs.

De samhällsekonomiska effekterna "inskränks" till ett onödigt högt prisläge för konsumenterna under förutsättning att de inhemska producenterna passar på att öka priserna.

Det sker med andra ord en inkomstöverflyttning från konsumenter till producenter. De inhemska producenterna kan dock inte höja priserna ut-

över vad tullarna medger. Skulle priserna överskrida de utländska konkurrenternas priser plus tullen ändras konsumtionsmönstret till förmån för import. Eftersom de utländska företagen agerar på andra marknader går det inte att svälta ut utländsk konkurrens på samma sätt som om en liknande situation skulle uppstå mellan t ex ett stort företag (dominerande) och ett mindre.

Emellertid konstateras i SPKs PM-serie 1986:1 "Importregleringar inom livsmedelsområdet" att "Jordbruksprisregleringen lägger hinder för en verklig importkonkurrens för stora delar av livsmedelsområdet". Detta innebär att de samhällsekonomiska effekterna kan vara mer omfattande än att prisnivåerna i Sverige är högre än världsmarknadspriserna.

3.1.1 Införselavgifter

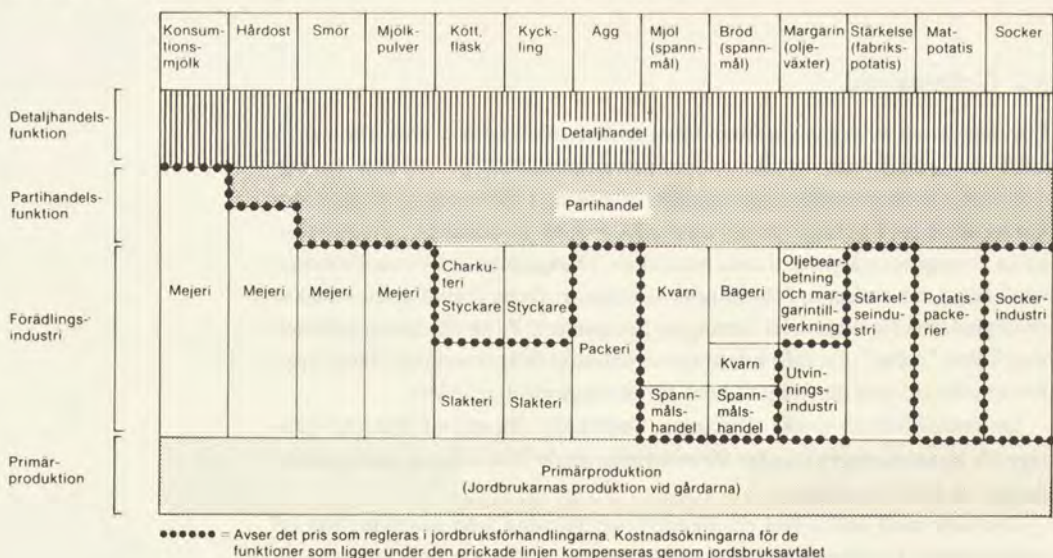
I likhet med andra länder söker alltså Sverige skydda den inhemska produktionen av livsmedel från importkonkurrens. Riksdagen fastställer priser eller prisramar på jordbruksprodukterna och dessa priser upprätthålls genom ett gränsskydd i form av sk införselavgifter på import. Prispressande överskott exporteras eller lagras.

Eftersom det är jordbrukarnas inkomster som skall upprätthållas borde prisskyddet avse de varor som jordbrukarna säljer.

Så är emellertid inte alltid fallet. I figur 3.1 ges en schematisk bild över prisregleringens omfattning. Av den framgår att flera förädlingsindustrier omfattas av prisregleringarna. Vad gäller mejerivaror går prisregleringen t o m i partihandelsledet. Andra förädlingsindustrier som omfattas av regleringarna är köttindustrin.

Av nedanstående figur framgår att även uppsamlande och bearbetande led i livsmedelskedjan i viss utsträckning direkt omfattas av jordbruksprisregleringen.

Figur 3.1 Jordbruksprisregleringens omfattning för olika jordbruksprodukter.



Införselavgifterna kan utesluta import effektivare än tullar. "Jordbruksprisregleringens effekter i förädlingsindustri och handel" beskrivs bl a i SPKUS 1987:30.

Införselavgifterna ändras nämligen med hänsyn till prisförändringar inom och utom landet. Från det att ett jordbruksavtal är träffat fram till det att ett nytt jordbruksavtals priser träder i kraft tillämpas vid import av animalieprodukter "fasta" införselavgifter. Dessa avgifter är dock bara fasta (oförändrade) så länge det inhemska partipriset ligger mellan två i jordbruksavtalet fastställda prisgränser. Om priset faller under den fastställda nedre prisgränsen och orsaken är ett produktionsöverskott skall överskottet exporteras eller lagras. Statens jordbruksnämnd beslutar om införselavgifternas storlek och dessa skall höjas om priset går under den nedre prisgränsen därför att världsmarknadspriserna sjunkit. När det är fråga om sjunkande prisnivå p g a överskottsproduktion i Sverige skall däremot införselavgifterna inte ändras. I praktiken kan det vara svårt att särskilja dessa situationer och prisnivån skyddas då från en alltför stor svensk produktion.

På brödsäd och socker är det svenska priset fast bara för en viss period. Den som importerar sådana varor får därför betala en rörlig införselavgift. Med hjälp av de rörliga införselavgifterna upprätthålls en stabil prisnivå inom landet.

3.2 Monopol utan potentiell konkurrens

När inte ens potentiell konkurrens finns till ett monopol kan de negativa effekterna av monopolet förväntas vara störst. Sockerbolaget har sedan 1907 haft monopol på all sockerframställning. Statens inflytande på sprittillverkningen blir stort och staten dominerar nästan helt tillverkningsledet.

Mejeriindustrin domineras nästan helt av lantbrukskooperationen. De som vill tillverka produkter med mjölk som råvara är hänvisade till att förhandla om leveranser och priser med en konkurrent som har monopol i råvaruledet.

3.3 Marknadsdominans, ägarkoncentration och integration

I denna rapport läggs vikt vid hur företagen själva kan påverka sin konkurrenssituation. Med detta avses huruvida företagen kan påverka konkurrensstrycket på marknaden via olika ingrepp.

En förutsättning för att företagen skall kunna påverka det — och då också konkurrenternas — konkurrensstryck företaget utsätts för kan vara någon form av dominans. Är ägandet i hög grad koncentrerat till en ägare ökar möjligheterna till samordning och samarbete inom de företag på marknaden som har gemensam ägare.

Om marknaden tillika kännetecknas av stordriftsfördelar kommer troligen även produktionen att samordnas med en ökande koncentration som följd. Kostnadsfördelarna för det dominerande företaget ger ytterligare konkurrensfördelar. I detta fall kan inte ägardominansen och koncentrationen

av produktionens inverkan sägas vara endast av ondo, även om det vore önskvärt med en decentralisering.

I det fall där en horisontell samverkan tar sig uttryck i tex tillfälliga prisdumpningar eller kartellbildningar så att marknadsmekanismen sätts ur spel ökar nackdelarna med en centralisering. Tillfälliga prisdumpningar i syfte att "konkurrera ut" andra företag tenderar att åtföljas av en snabbare prisutveckling när dominansen på marknaden väl är uppnådd. En marknadssituation som rent monopol fördelar ej resurserna på ett effektivt sätt och välfärdsförluster uppstår. Även i detta fall sker inkomstöverflyttningar från konsument till producent.

Om resonemanget utvidgas till att gälla flera led i systemet kompliceras bilden.

Om ägarintresset omfattar flera marknader i kedjan — vertikal integration — ges möjlighet till sk extern konkurrenspåverkan. Konkurrensen bestäms inte enbart på den egna marknaden utan kan påverkas av aktioner i ett tidigare och/eller senare led (vertikal konkurrensbegränsning).

Med företagets produktionsstruktur menas ofta förekomsten av vertikal/horisontell integration. Vertikal integration innebär att företaget uppträder i flera förädlingsled (ofta i anslutning till varandra). Med horisontell integration menas att företaget tillverkar i flera branscher i samma förädlingsled. Begreppet integration implicerar något slag av produktions- eller marknads-mässigt samband mellan de olika verksamheterna.

Man kan tänka sig flera situationer där en dominerande ägargrupp söker påverka konkurrensen på både leverantörs- och kundmarknaden. Det bör påpekas att ägargruppen inte nödvändigtvis behöver vara dominerande. Att i det initiala skedet vara leverantör eller kund räcker för att ge möjlighet till att påverka konkurrensen. Det skall påpekas att det primära syftet inte behöver vara att utöva inflytande på konkurrenssituationen. Motivet kan vara att tillförsäkra sig en trygg tillförsel av insatsvaror. Även att tillförsäkra sig långtidskontrakt för att minska lagerhållning och därmed minska lagerkostnaderna kan vara ett motiv. Dessa åtgärder som i sig inte syftar till att påverka leverantörernas marknadsförhållanden kan ha effekter på konkurrenssituationen. Samtidigt kan företagen hävda de ovan nämnda motiven trots att syftet är att "frysa ut" andra konkurrenter. Liknande förhållanden kan gälla gentemot kunder. Har ett företag intressen i ett senare led föreligger risk för att åtgärder vidtas vilka inte är konkurrensneutrala. Skillnad i priser (prisdiskriminering), tidsskillnad vad gäller leveranser etc är vapen som kan urholka marknadsmekanismen.

Ett och samma företag utför ibland uppgifter inom flera förädlingsled, vilka på de övriga marknaderna utförs av olika företag. Fördelen med att lägga all förädling inom samma företag är möjligheten att påverka var kostnadsgenomslag skall tas ut. Detta öppnar möjligheter att via en prissättning som underskrider kostnaderna konkurrera ut andra företag.

Sammantaget är inte marknadsstrukturen (perfekt konkurrens-monopol) allena avgörande för konkurrensbetingelserna. Av stor betydelse för ett företags marknadsposition är företagets produktstruktur och totala storlek. Betingelserna eller restriktionerna för ett företags handlande på en marknad kan vara avhängiga företagets verksamhet på andra marknader.

3.3.1 Integration och Kooperationer

Bildandet av kollektiv i olika former har förekommit länge och i alla typer av samhällen. Genom att sluta sig samman — kanske främst i kristider — har man dels utvecklat en ideologi, som i vissa fall skilt sig från det övriga samhället, dels solidariskt skyddat varandra mot olika problem. Inte sällan har ekonomiska frågor stått i centrum. Som exempel kan nämnas just bakgrunden till att lantbrukare och konsumenter gått samman i intresseföreningar.

Dessa regionalt förankrade föreningar skapades för att bli stora inköpare och därmed kunna förhandla sig till bra priser på förnödenheter till lantbrukarna respektive till hushållen. För att stärka sin ställning gentemot köparna av jordbruksprodukter gick lantbrukarna alltså vidare och investerade i uppsamlings- och vidarebearbetningsledet. Framförallt för att bryta monopolmakten på vissa marknader gick konsumenterna vidare och investerade i industriledet. Eftersom lantbrukarna är leverantörer och konsumenterna kunder till sina företag valdes bolagsformen ekonomisk förening för den direkta näringsverksamheten. På det som medlemmarna sålde till föreningarna skulle ju höga priser betalas och på det som medlemmarna köpte från föreningarna skulle ju låga priser betalas. Målet för ett kooperativ är att tillgodose sina medlemmar utifrån en ekonomisk aspekt. Lantbrukskooperationen syftade till att skydda jordbrukarna gentemot enskilda köpmän och producenter vilka enligt lantbrukarna skodde sig på dem. Konsumentkooperationen i sin tur försökte samla konsumenterna till att gemensamt bevaka sina intressen. Med tanke på målsättningen att bevaka sina medlemmars intressen, kan de bägge kooperativens inbrytning i livsmedelsindustrin ses som en naturlig utveckling. Lantbrukskooperationen får kontroll och makt i det led där dess produkter skall avsättas och konsumentkooperationens förhållingsläge förbättras om den har egna intressen i bakomliggande led.

3.4 Finansieringsmöjligheter och ägarkategori

Leder skiljaktiga finansieringsförhållanden mellan aktiebolag och ekonomiska föreningar till att kooperationernas konkurrensstrategier skiljer sig från andra företags?

Om det vore så att konsumentkooperationen hade monopol i detaljhandelsledet borde detta inverka menligt på effektiviteten i de industrier som ägdes av en sådan monopolist. Dessa industrier skulle nämligen kunna vara helt skyddade från konkurrens. I den utsträckning som de olika konsumentföreningarna gynnar inköp från de egna industrierna lever dessa skyddade trots att konsumentkooperationens andel av dagligvaruhandeln bara är ca en fjärdedel. Argumenten för konsumbutikernas köptrohet är dels av ekonomisk art och en funktion av att den privata handeln i stort sett inte köper varor från industrier som ägs av konkurrenten konsumentkooperationen. Av detta följer att kostnadsökningar respektive förluster i industriledet lättare accepteras eller med andra ord — finansieras. Givetvis gäller resonemang bara till den gräns som anses gynna medlemsnyttan.

Eftersom jordbrukarnas anslutning till de olika ekonomiska föreningarna

inom lantbrukskooperationen är nära nog total är livsmedelsindustrin hänvisad till att köpa råvaror från ett led som kännetecknas av regionala monopol. Ökade utbud från detta led leder i stort sett inte till prissänkningar eftersom prisnivån är sanktionerad av riksdagsbeslut och prispressande överskott exporteras (till låga priser). Den s k skyddade livsmedelsindustrin, som främst ägs av lantbrukskooperationen, kompenseras till stor del för kostnadsökningar via jordbruksprisregleringssystemet. Kompensationen gäller inte bara råvarorna från det svenska jordbruket utan också andra kostnadsökningar (jämför figur 3.1). Medlemsnyttan är därför här en svagare spärr mot kostnadsökningar i industriledet. Finansieringen av kostnadsökningarna är således till viss del "automatisk". När det gäller kostnadsökningar som inte gäller prishöjningar på jordbruksråvarorna kan dock den lantbrukskooperativt ägda livsmedelsindustrin förväntas bjuda visst motstånd. Detta därför att även om inte lantbrukskooperationen totalt sett tjänar på att hålla tillbaka dessa kostnadsökningar så tjänar böndernas olika regionalt verksamma ekonomiska föreningar på att göra det.

Att många föreningar inom konsumentkooperationen slopat återbäringen betyder att sambandet mellan medlemskap i föreningen och kund i Konsumbutik ofta är litet. Konsumentkooperationen är därmed i stort sett hänvisad till externa finansieringskällor. Lantbrukskooperationens starkare samband medlemmarna emellan gör medlemskapital och konsolidering till mer möjliga finansieringskällor. Enligt lagen om ekonomiska föreningar får avgående medlem endast ut satsat medlemskapital och får alltså inte ut sin andel av sparad kapital (tex fonder och obeskattade reserver). Det finns ekonomiska föreningar inom lantbrukskooperationen enligt vars stadgar utträdande medlem inte återfår insatsen om denne fortsätter med jordbruksverksamhet. Lantbrukskooperationen har följdriktigt en "egen" bank.

Av ovanstående följer också att soliditeten inom kooperationernas ekonomiska föreningar och deras dotterbolag kan förväntas ligga relativt lågt och att medlemmarna — åtminstone i lantbrukskooperationen — mer noga än aktieägare har anledning att pröva de expansionsplaner som presenteras. Soliditeten i de större företagen ligger dock nästan genomgående över den nivå som LRF centralt rekommenderar (28 procent).

Ett förhållande som ekonomiskt gynnar kooperationerna som indirekta ägare av aktiebolag är att vinstbeskattning kan undvikas om aktiebolaget är helägt av den ekonomiska föreningen. Bolagets utdelning till föreningen kommer ju nämligen medlemmarna tillgodo i form av ökade avräkningspriser respektive lägre inköpspriser/högre återbäring. Detta förutsätter att ett affärsmässigt samband finns mellan bolagets och föreningens verksamhet. Följande citat ifrån SPKs "Aktuellt om fusioner" 1985:4 belyser förhållandet.

"Ett av motiven till affären var att Arla önskade frigöra kapital för konsolidering och för höjda avräkningspriser för mjölk. För Arlas del skulle det ha varit fördelaktigt att äga minst 90 procent av aktierna eftersom obeskattade koncernbidrag då skulle ha kunnat överföras från Glace-Bolaget till Arla. Eftersom Arla är en ekonomisk förening skulle nämligen dessa medel i sin tur ha förblivit obeskattade hos Arla i den utsträckning som de

överförs till lantbrukarna via höjda avräkningspriser på mjölk. Nu blev det i stället Unilever som köpte aktier från Arla och fick en ägarandel överstigande 90 procent.”

Av ovanstående framgår att man kan förvänta sig att kooperationens industriella verksamheter endast finns inom de branscher som är kunder eller leverantörer till de ekonomiska föreningarna. Så är också fallet i verkligheten.

Allmänt anses å ena sidan att stora företag kan ha fördelar när det gäller kapitalanskaffning. Ju större kund man är desto bättre villkor bör man få under förutsättning att konkurrensen fungerar kreditinstituten emellan. Å andra sidan finns ett flertal subventionerade kreditformer för just de mindre företagen.

Sammanfattningsvis torde dock möjligheterna att finansiera riskabla projekt vara större i verksamheter som ägs av ägare med stora finansiella resurser.

3.5 Konkurrensbegränsande överenskommelser och kartellavtal

Andra faktorer som ger effekter på konkurrenstrycket är olika typer av överenskommelser för att minska konkurrensen. Exempel på konkurrensbegränsningar i avtal som registreras i SPKs kartellregister är marknadsdelning, exklusivitet, prissättning och konkurrensklausuler i samband med företagsöverlåtelser vilka påverkar konkurrenstrycket.

Vad skiljer då konkurrenspåverkande överenskommelser från en ökad marknadsmakt via fusioner med avseende på konkurrenstrycket? En överenskommelse vid prissättningen som teoretiskt sett leder till priser vilka motsvarar monopolprissättning är kanske mer skadlig än en eventuell fusion av företag. I bägge de hypotetiska fallen har vi fått en ”onödigt” hög prisnivå, vilken enligt ekonomisk teori leder till övervinster i företagen. Skillnaden består i att fusionsfallet ökar möjligheterna att utnyttja skalfördelarna. I vissa fall leder detta till en ökad ekonomisk välfärd då de samhällsekonomiska kostnaderna för tillverkningen minskar. Ser vi till prissättningsavtal är dessa med andra ord sämre än en ökad marknadskoncentration och kan lite tillspetsat sägas vara ett sämre alternativ till monopol.

Vad gäller andra avtal vilka syftar till ett ökat samarbete är konsekvenserna svåra att förutse. Naturligtvis minskar konkurrenstrycket vid vissa avtal men ur samhällsekonomisk synvinkel kan kostnadsfördelarna väga över. Leveransavtal o dyl försvårar i vissa fall för konkurrenterna men ger samtidigt det gynnade företaget en trygg arbetsmiljö att fungera i och kan minska lagerhållningen och samtidigt tillåta alternativa placeringar av de frigjorda medlen.

Sammanfattningsvis kan sägas att avtal som minskar konkurrenstrycket ger en sämre resursallokering. I vissa fall kan dock avtal typ samarbetsavtal vara samhällsekonomiskt acceptabla samtidigt som de begränsar konkurrensen.

4 Ägar- och produktionsstruktur inom livsmedelsindustrin

4.1 Ägandeförhållanden i livsmedelsindustrin — branschvis

I följande kapitel görs en genomgång av ägarstrukturen i livsmedelsindustrins olika delbranscher. Framställningen bygger på en tidigare undersökning av SPK (Livsmedelsindustrin Produktion och ägarförhållanden, SPKUS 1984:9). I stora stycken är framställningarna identiska, med den skillnaden att en uppdatering gjorts i denna version. Vidare är denna framställning något förkortad varför det finns anledning att hänvisa till ovanstående publikation.

4.1.1 Slakteri- och charkuteriindustrin

Slakteri- och charkuteriindustrin svarar för cirka en tredjedel av livsmedelsindustrins saluvärde och är den i särklass största delbranschen inom livsmedelsindustrin. Slakteri- och charkuteriindustrin spelar också en viktig roll som försörjare av insatsvaror till andra branscher. I tabellerna i detta kapitel är salu- och förädlingsvärdeandelarna definierade som respektive ägarkategoriens salu- och förädlingsvärde dividerat med totalt salu- och förädlingsvärde för branschen. De uppgifter som förekommer i kapitel 4 baseras på förhållandena vid utgången av år 1985.

Den dominans som de lantbrukskooperativa företagen har inom slakteri- och charkuteriindustrin är sannolikt större än vad som uttrycks i siffror över marknadsandelar, bl a genom att man har kontroll över råvarutillförseln. Detta bör man hålla i minnet vid läsningen av flera av de följande tabellerna.

Tabell 4.1 visar den dominerande ställning som lantbrukskooperationen har inom köttvaruindustrin. Det bör dock poängteras att industristatistiken har en begränsning inom detta område: renodlade styckningsföretag finns inte med i statistiken. Dessa är privata och följaktligen är siffran för "övriga privata" något underskattad.

Givet dessa begränsningar kan ändå vissa slutsatser dras. De lantbrukskooperativa företagens andelar av slakt- och charkuteriindustrin var i stort sett lika stora, oavsett om måttstocken är antal anställda, saluvärde eller förädlingsvärde. Däremot var andelen arbetsställen betydligt lägre. Orsaken är att de lantbrukskooperativa företagens arbetsställen genomsnittligt sett är mycket större än de övriga kategoriernas. Detta kan vara ett resultat av en högre integrationsgrad i de lantbrukskooperativa företagen. Vidare framgår att de lantbrukskooperativa företagen har ökat sina andelar av slakteri- och char-

kuteriindustrin mellan år 1970 och 1985 medan konsumentkooperativa och övriga privata företag har minskat sina. Lantbrukskooperationen har alltså stärkt sin position inom köttvaruindustrin.

Tabell 4.1 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom slakteri- och charkuteriindustrin (exkl fjäderfäslakterier) år 1970 och 1985 fördelade på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde ¹		Förädlingsvärde ¹	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	21,1	24,1	52,4	58,5	57,2	60,4	57,3	61,3
Konsumentkooperativa företag	14,0	11,4	16,9	14,3	17,3	11,6	15,4	11,2
Utlandsägda företag	0	0,6	0	0,3	0	0,2	0	0,3
Statliga företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Övriga privata företag	64,9	63,9	30,7	26,9	25,5	27,8	27,3	27,2
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Salu- och förädlingsvärdeandelarna definieras som respektive ägarkategoris salu- och förädlingsvärde dividerat med totalt salu- och förädlingsvärde för branschen.

Källa. SOS Industri och SPK

4.1.2 Fjäderfäslakterier

Kyckling är den dominerande fågelköttprodukten vid fjäderfäslakterierna. Produktionen är uppdelad på flera led, nämligen avel, kläckning, uppfödning och slakt. I vissa fall sker även vidareförädling, t ex styckning. Leveranserna av slaktkycklingar sker vanligen i enlighet med kontrakt mellan uppfödare och slakteri. Ett antal slakterier bedriver dock till viss del uppfödning i egen regi.

Sedan mitten av 1970-talet har produktionen av kycklingkött tenderat att överstiga konsumtionen. För att komma tillrätta med överskottsproblemen har ett flertal åtgärder vidtagits inom kycklingbranschen — delvis initierade av jordbruksnämnden — såväl av konsumtionsstimulerande som produktionshämmande art. Bland annat har slaktdjursavgifter införts.

Fågelköttindustrin är ingen stor bransch. Enligt industristatistiken omfattade den 1970 15 arbetsställen och 1985 12 arbetsställen. I tabell 4.2 visas de olika ägarkategoriernas andelar.

Tabellen visar att lantbrukskooperationen har ökat sina andelar. Speciellt gäller detta andelarna av saluvärdet och förädlingsvärdet — den sistnämnda andelen har mer än tredubblats. Likaså är andelen av antalet arbetsställen betydligt lägre — de lantbrukskooperativa enheterna är alltså genomsnittligt sett större. Den konsumentkooperativa andelen har inte förändrats på något mer genomgripande sätt — i vissa avseenden har den ökat, i andra avseenden har den minskat. Övriga privata företags andel har, utom vad beträffar antalet arbetsställen, minskat kraftigt.

Det marknadsledande företaget är det lantbrukskooperativa AB Kronfä-

gel som sedan hösten 1982 är helägt av Sveriges Slakteriförbund. Största privata företag är AB Guld fågel medan konsumentkooperationen representeras av AB Gotlandsprodukter.

Tabell 4.2 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom fjäderfäslakteriindustrin fördelade på olika ägarkategorier

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	46,7	41,7	41,0	63,5	25,4	62,6	19,0	73,6
Konsumentkooperativa företag	6,7	8,3	6,4	8,7	8,8	7,4	5,0	5,0
Utlandsägda företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Statliga företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Övriga privata företag	46,6	50,0	52,6	27,8	65,8	30,0	76,0	21,4
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

4.1.3 Mjölkförädlingsindustri

Mejeriindustrin som svarar för ungefär 20 procent av livsmedelsindustrins saluvärde indelas enligt Svensk Näringsgrensindelning (SNI) i mjölkförädlingsindustri och glassindustri. Mjölkförädlingsindustrins produkter utgörs av konsumtionsmjölk (d v s dryckesmjölk och filprodukter), grädde, ost och smör (inkl Bregott).

Att mjölkförädlingsindustrin domineras helt av lantbrukskooperationen framgår av tabell 4.3.

Tabell 4.3 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom mjölkförädlingsindustrin fördelade på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	96,8	95,6	97,3	97,7	98,5	98,4	97,6	98,4
Konsumentkooperativa företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Utlandsägda företag	0,5	0,9	1,2	1,5	0,8	0,9	1,8	0,9
Statliga företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Övriga privata företag	2,7	3,6	1,5	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

Under perioden 1970 — 1985 ägdes mjölkförädlingsindustrin i stort sett helt av lantbrukskooperativa företag. Endast marginella förskjutningar i ägarandelarna har inträffat. År 1985 var 24 av landets 28 mejeriföretag anslutna till Svenska Mejeriernas Riksförening (SMR). Av resterande fyra var ytterligare två lantbrukskooperativa men inte anslutna till SMR. Samman-

lagt 26 mejeriföretag tillhörde alltså lantbrukskooperationen. Inom denna finns dessutom bl a två försäljningsbolag : RiksOst som säljer ost och Scandmilk som säljer mjölkpulver, vasslepulver m m. Scandmilk administrerar även den statliga regleringen för de båda sistnämnda produkterna — de enda jordbruksprodukter för vilka regleringen inte administreras av jordbruksnämnden eller av regleringsföreningarna. De två stora återstående svenska mejeriföretagen var Boxholm Ost AB och Hammerdals mejeri, båda privatägda. Dessutom tillverkar det norskägda O Kavli AB smältost.

Tabell 4.4 Olika mejeriföretags andelar av mjölkinvägningen i Sverige 1985.

Företag	Andel av mjölkinvägning, %
Arla	58,2
Skånemejerier	7,3
Nedre Norrlands producentförening	4,1
Norrmejerier	3,6
Helsingborgs Mjölcentral	3,3
Värmlandsmejerier	3,2
Dalarnas mejeriförening	3,0
Övriga lantbrukskooperativa mejeriföretag	17,3
Totalt lantbrukskooperativa företag	100,0
Övriga (Hammerdal)	0,0
Totalt	100,0

Källa: SPK

Arla är således den i särklass största enskilda mejeriföreningen men också det största enskilda, lantbrukskooperativa företaget. Arla svarar för ca 40 procent av den jordbruksprisreglerade förädlingsindustrins kostnader. Dessa läggs sedermera till grund för kompensationen i jordbruksprisförhandlingarna. Utvecklingen inom Arla påverkar alltså i inte oväsentlig utsträckning storleken på kompensationsbeloppen i jordbruksprisförhandlingarna. Arla har också flera dotterbolag, däribland Semper AB som säljer bl a ost.

4.1.4 Glassindustrin

Glassindustrin omfattar ett 20-tal arbetsställen med omkring 1 000 anställda. De tre största företagen, Glace-Bolaget AB (GB), AB Karlshamns Oljefabriker (Winner-glass) och Hemglass AB dominerar och hade år 1985 tillsammans en marknadsandel på cirka 85 procent.

Det är GB som är det helt dominerande företaget med närmare 2/3 av marknaden. Företagen inom glassbranschen har helt olika försäljningskanaler. GBs glass säljs delvis via partihandeln och återfinns såväl i enskild som konsumentkooperativ handel samt i kioskhandel. Karlshamns Oljefabrikers glass säljs endast i konsumentkooperativa butiker via de konsumentkooperativa lagercentralerna. Hemglass anlitar fristående distributörer som med franchisingavtal med Hemglass säljer företagets glass direkt från frysbilar i bostadsområden tillsammans med andra djupfrysade produkter.

GB ägs till drygt 90 procent av Svenska Unilever. Resterande andel ägs av

lantbrukskooperationen. GB har ingen annan tillverkning eller försäljning än glass. Karlshamns Oljefabriker är dotterföretag till Kooperativa Förbundets Industri AB som i sin tur ägs av Kooperativa Förbundet (KF). Företagets huvudsakliga verksamhet är bearbetning och förädling av oljor och fetter. Dessa levereras till margarin- och glassindustrin samt till övrig livsmedelsindustri. En viss del exporteras också. Hemglass har dotterbolag i Danmark och Västtyskland och ägs till tre fjärdedelar av investmentbolaget Hexagon AB.

4.1.5 Frukt- och grönsakskonserverindustri

Inom frukt- och grönsakskonserverindustrin tillverkas ett mycket stort antal produkter av skilda slag. Denna sektor svarar för cirka sju procent av livsmedelsindustrins saluvärde. Förutom konserver ingår djupfrysta och torkade produkter. Vidare innefattas också olika typer av inläggningar och drycker baserade på frukt-, bär-, eller grönsaksråvara.

Frukt- och grönsakskonserverindustrin består av ett 40-tal arbetsställen enligt industristatistiken. Arbetsställestorleken varierar mycket eftersom branschen omfattar såväl de stora konserv- och djupfrysningföretagen som de mycket små safttillverkarna och musterierna. Branschblandningen är relativt stor inom frukt- och grönsakskonserverindustrin. Ungefär en tredjedel av branschens saluvärde utgörs av produkter som vid en branschklassificering egentligen skulle tillhöra andra branscher — en effekt av det av industristatistiken tillämpade mestkriteriet. Större delen av dessa "branschfrämmande" produkter är fisk- och köttvaror eller varor tillhöriga branschen övrig livsmedelsindustri. Branschblandningen beror till stor del på företagens strävan att utjämna säsongsmässigheten i tillgången på frukt- och grönsaksråvaror.

De olika ägarkategoriernas andelar av frukt- och grönsakskonserverindustrin framgår av tabell 4.5.

Tabell 4.5 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom frukt- och grönsakskonserverindustrin år 1970 och 1985 fördelade på olika ägarkategorier

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	4,0	5,0	3,6	2,8	1,9	4,9	2,2	3,1
Konsumentkooperativa företag	4,0	5,0	6,5	8,0	6,7	8,8	4,7	10,9
Utlandsägda företag	16,0	15,0	45,9	45,3	47,2	38,4	52,4	40,9
Statliga företag	0	7,5	0	5,1	0	7,6	0	6,9
Övriga privata företag	76,0	67,5	44,0	38,8	44,2	40,3	40,7	38,2
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

Inom frukt- och grönsakskonserverindustrin har det utländska inflytandet sedan länge varit betydande. De utländska företagens andel av tillverkningen har emellertid minskat mellan år 1970 och 1985. Men man bör komma ihåg att denna andel av allt att döma har varit betydligt högre under större delen av 1970-talet. Under denna period var nämligen ett av de största företagen i branschen, AB Felix, utlandsägt. Den utländska andelen låg därför under 1970-talet sannolikt över 50 procent. Men 1980 blev Felix återigen svenskt efter att ha förvärvats av Beijerinvest och sedermera Volvokoncernen.

Av tabellen framgår att såväl lantbrukskooperativa, konsumentkooperativa som statliga företag har ökat sina andelar. De övriga privata företagens andel har i stort varit oförändrad mellan de båda åren.

Eftersom frukt- och grönsakskonserverindustrin består av ett stort antal, sinsemellan åtskilda, delmarknader är det föga meningsfullt att dra slutsatser om konkurrenssituationen i branschen som helhet. Flera av de större företagen är involverade i ett flertal marknader. Detta gäller i synnerhet det största företaget i branschen, AB Findus ägt av schweiziska Nestlé. Samtidigt kan konkurrensen variera mycket på olika delmarknader. Vidare är importandelen inom frukt- och konserverindustrin relativt hög. Bl a förekommer viss lågprisimport av frukt- och grönsakskonserver. På vissa av dessa delmarknader, t ex svampkonserver, har detta lett till svårigheter för inhemska företag att hävda sig i konkurrensen. Totalt sett är alltså frukt- och grönsakskonserverindustrin en mycket heterogen bransch.

4.1.6 Fisk- och fiskkonserverindustri

Fisk- och fiskkonserverindustrin tillverkar industriellt beredda fisk- och skaldjursprodukter, d v s färska och djupfrysta fiskfiléer, torkad, rökt och saltad fisk samt fisk- och skaldjurskonserver, inläggningar, kaviar och färdiglagade fiskrätter. Det är en av livsmedelsbranschens minsta delbranscher. År 1985 svarade fisk- och fiskkonserverindustrin för ca två procent av livsmedelsindustrins saluvärde.

Marknaden för färsk fisk domineras av ca 15 fiskarägda försäljningsföreningar och tre privata förstahandsmottagare. Dessa säljer främst hel fisk men hälften av mottagarna har även en betydande andel beredd fisk i sin försäljning. Det finns också några privata samt ett konsumentkooperativt företag (Nordhav) som arbetar med beredd fisk utan att vara förstahandsmottagare. Den färska fisken som svarar för ca 20 procent av konsumtionsvärdet på fisk, kommer huvudsakligen från svenskt fiske.

Marknaden för djupfryst beredd fisk domineras av tre företag — Findus, Frionor och Foodia (KF) — som tillsammans har cirka 90 procent av marknaden. Djupfryst beredd fisk svarar för ca 20 procent av konsumtionsvärdet på fisk.

På marknaden för fiskkonserver svarar Abba (Volvo) för hälften (för t ex fiskbullar dock 70 procent) och Foodia för cirka 20 procent. I övrigt finns två större fiskkonserverföretag — CPC och Västkustfiskarna.

Fiskkonserver utgör ca 20 procent av konsumtionsvärdet på fisk och sortimentet domineras av sillkonserver.

Marknaden för kraft- och blötdjur domineras av företag i utlandet. Dessa produkter utgör ca 20 procent av konsumtionsvärdet på fisk.

I övrigt finns inom fiskbranschen ett antal småföretag, i många fall av familjekaraktär, vilka huvudsakligen är belägna på väst- och sydkusten. I grova drag kan dessa småföretag indelas i två grupper: dels företag som bereder torsk på legobasis åt framför allt Findus, dels företag, huvudsakligen belägna på västkusten, som tillverkar sillinläggningar för en lokal marknad och halvfabrikat av sill för export. Flera av dessa småföretag har mindre än fem anställda och kommer därför inte med i industristatistiken.

Tabell 4.6 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom fisk- och fiskkonserverindustrin år 1970 och 1985 fördelade på olika ägarkategorier

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa ¹ företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Konsumentkooperativa företag	2,5	6,8	11,4	16,3	12,3	13,8	6,1	13,4
Utlandsägda företag	1,2	3,4	1,2	5,8	1,0	9,9	0,6	10,6
Statliga företag	0	3,4	0	2,6	0	2,3	0	3,0
Övriga privata företag	96,3	86,4	87,4	75,3	86,7	74,0	93,3	73,0
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

¹ Observera att producentkooperativt ägda företag har ägarandelar i beredningsindustrin men att de med den ägarkategoriindelning som valts hamnar i gruppen övriga privata företag.

Tabellen visar att branschen domineras av inhemska privata företag. Dessa har dock minskat sina andelar mellan 1970 och 1985. I stället har de utlandsägda företagen ökat sina andelar betydligt. Även statliga företag har gått in i denna bransch medan lantbrukskooperationen överhuvudtaget inte har eller har haft någon verksamhet i branschen.

Tabellen blir emellertid något missvisande i och med att branschblandning förekommer. Flera företag har verksamhet i andra branscher, särskilt inom frukt- och grönsakskonserverindustrin. Framför allt ger tabell 4.6 en felaktig bild av den utländska andelen, som är betydligt högre än vad som framgår av tabellen. För att ge en mer rättvisande beskrivning av de faktiska ägarförhållandena har vi därför i det följande slagit ihop frukt- och grönsakskonserverindustrin med fisk- och fiskkonserverindustrin eftersom flera företag har verksamhet i båda dessa branscher. Denna branschsammanlagning benämns i det följande konserv- och djupfrysningsindustrin.

4.1.7 Konserv- och djupfrysningsindustrin

Industristatistiken använder, som tidigare nämnts, ett "mestkriterium" vid inklassificeringen av arbetsställen i olika branscher. I branscher där många företag har en branschblandad produktion kan detta medföra att en skev bild ges av de verkliga produktionsförhållandena. Av den anledningen kan det vara befogat att aggregera branscher för att minska sådana statistiska felaktigheter.

Detta är alltså fallet med frukt- och grönsakskonservindustrin samt fisk- och fiskkonservindustrin. En sammanslagning av dessa branscher möjliggör en mer korrekt beskrivning av ägarandelarnas fördelning även om man inte löser samtliga problem med denna åtgärd. I vissa företag inom dessa branscher är nämligen en del av produktionen hänförlig till andra branscher som slakt- och charkindustrin eller övrig livsmedelsindustri. Men en aggregering även av dessa branscher skulle innebära att konserv- och djupfrysningsindustrin "försvann" i helheten. Under dessa förutsättningar torde alltså den föreliggande sammanslagningen ge den mest rättvisande bilden.

I tabell 4.7 redovisas fördelningen av ägarkategoriernas andelar i denna sammanslagna bransch, benämnd konserv- och djupfrysningsindustrin.

Tabell 4.7 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom konserv- och djupfrysningsindustrin år 1970 och 1985 fördelade på olika ägarkategorier

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	1,5	2,0	2,6	2,0	1,4	3,7	1,7	2,4
Konsumentkooperativa företag	3,1	6,1	8,0	10,3	8,0	9,9	5,1	11,4
Utlandsägda företag	6,9	8,1	33,0	34,2	36,0	31,7	39,4	34,3
Statliga företag	0	5,2	0	4,4	0	6,4	0	6,1
Övriga privata företag	88,5	78,7	56,4	49,1	54,6	48,3	53,8	45,8
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

Tabellen visar att den dominerande ägarkategorin inom konserv- och djupfrysningsindustrin är de inhemska privata företagen. Det kan finnas skäl att anta att andelarna för inhemska privata företag är undervärderade då företag med mindre än fem anställda ej redovisas i industristatistiken. De inhemska privata företagen har emellertid minskat sin andel av branschen något, liksom i ännu högre grad de utlandsägda företagen. I stället har såväl lantbrukskooperativa som konsumentkooperativa och statliga företag ökat sina andelar. Totalt sett har alltså ägandet, fördelat på dessa kategorier, blivit mer spritt inom konserv- och djupfrysningsindustrin.

4.1.8 Olje- och fettindustrin

Tabell 4.8 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde, och förädlingsvärde inom olje- och fettindustrin år 1970 och 1985 fördelat på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	0	14,3	0	6,3	0	4,5	0	3,1
Konsumentkooperativa företag	12,5	14,3	47,8	52,6	39,3	44,2	45,6	46,3
Utlandsägda företag	12,5	0	20,7	0	21,4	0	18,0	0
Statliga företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Övriga privata företag	75,0	71,4	31,5	41,1	39,2	51,3	36,4	50,6
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

Olje- och fettindustrin svarar för omkring fem procent av livsmedelsindustrins saluvärde.

Branschen domineras av kategorierna inhemska privata företag och konsumentkooperativa företag. I praktiken är det fråga om två företag som dominerar branschen: Margarinbolaget och Karlshamns Oljefabriker. För att möjliggöra jämförelser med befintligt material har Margarinbolaget förts till gruppen övriga privata företag trots att bolaget till hälften är utlandsägt.

Sammanställningen över olje- och fettindustrin omfattar emellertid inte all margarinproduktion. Inom olje- och fettindustrin baseras framställningen i huvudsak på vegetabilisk råvara. Men viss margarintillverkning utgår från smörfett. Denna produktion utförs vid mejerierna och återfinns därför i industristatistiken under mjölkförädlingsindustri. Vidare är margarin och smör sinsemellan substituerbara vilket gör det relevant att utvidga marknadsbegreppet till att omfatta allt matfett, alltså även smör.

Mejerierna och Margarinbolaget har ca 40 procent vardera av matfettsmarknaden. Därefter, i storleksordning, kommer Karlshamns Oljefabriker som svarar för cirka 15 procent av matfettsmarknaden. På margarinmarknaden är Margarinbolaget störst med ca 50 procent mot mejeriernas ca 30 procent av marknaden.

Sedan 1970-talets mitt har vissa förändringar inträffat på margarinmarknaden. Margarinbolagets andel har minskat medan mejeriernas andel har ökat. Under våren 1976 började Pågens Margarin AB tillverka margarin och hade år 1982 cirka 10 procent av margarinmarknaden. Den 1 december 1982 upphörde företaget med tillverkningen i egen regi och överlät produktionen av Pågenmargarin till Margarinbolaget. T o m utgången av år 1988 sköter Pågens marknadsföring och försäljning av detta margarin under samma varumärke som tidigare.

4.1.9 Kvarnindustrin

Kvarnindustrins andel av livsmedelsindustrins saluvärde är ca 3 procent.

Den svenska kvarnbranschen domineras i dag av handelskvarnarna vilka köper spannmål som sedan förädlas till bl a mjöl och säljs. Vid sidan av dessa finns s k lönekvarnar vilka mot ersättning förmal spannmål som sedan lämnas tillbaka till ägaren. Kvarnindustrin innefattar också s k spisbröds-kvarnar vilka tillverkar mjöl till spis- och tunnbrödsbagerier.

I landet finns i dag 16 större handelskvarnar. AB Nord Mills som ägs av lantbrukskooperationen via AB Cerealia, är med sina sju mjölkvarnar det dominerande företaget i branschen. AB Nord Mills systerföretag Kungsörnen AB har även en anläggning för tillverkning av specialvarorna pasta-, gryn- och mixprodukter. Det konsumentkooperativt ägda Kvarn och Bageri AB Juvel har två mjölkvarnar och också egen tillverkning av specialvaror. Övriga större handelskvarnar med var sin anläggning är de privatägda företagen Bröderna Abdon AB, Lilla Harrie Valskvarn AB, Strängnäs Valskvarn AB, Berte Qvarn AB, Frebaco Kvarn, Tidans Kvarn AB, samt det genom Prippts statligt ägda Skåne-Möllan AB (indirekt genom Sollebolagen). Dessa nio företag svarade 1985 för cirka 90 procent av landets totala förmalning av brödsäd. Resterande del utgjordes huvudsakligen av spisbrödsförmalning vid AB Wasabröd i Filipstad. I Sverige finns förutom nämnda företag ytterligare närmare 80 mindre handels- och spisbröds-kvarnar samt ca 80 lönekvarnar. Dessa är i regel fåmansföretag, med mindre än fem anställda och ingår därför inte i industristatistiken.

I tabell 4.9 visas hur produktionen inom kvarnindustrin fördelas på olika ägarkategorier.

Tabell 4.9 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom kvarnindustrin år 1970 och 1985 fördelat på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbets-ställen		Antal anställda ¹		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	24,1	39,1			37,2	41,1	40,2	29,5
Konsumentkooperativa företag	10,4	17,4			23,2	25,7	21,9	27,6
Utlandsägda företag	0	4,3			0	7,6	0	9,2
Statliga företag	0	4,3			0	4,9	0	9,8
Övriga företag	65,5	34,9			39,6	20,7	37,9	23,9
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

¹ P g a klassificeringsproblem för olika personalkategorier inom diversifierade kvarnföretag är uppgifterna alltför osäkra för att tas med i tabellen.

1980 hade lantbrukskooperationen genom Kungsörnen ökat sin andel av kvarnindustrins produktion med närmare 20 procentenheter jämfört med 1970. Dess andel var drygt 55 respektive 60 procent beroende på om saluvärdet eller förädlingsvärdet används som måttstock.

Av tabellen kan utläsas att produktionsanläggningarna inom gruppen övriga privata företag samt inom gruppen lantbrukskooperativa företag är till storleken mindre än övriga ägarkategoriernas. Siffermaterialet ger emellertid inte underlag för några mer långtgående slutsatser om skillnader mellan de olika ägarkategorierna. Detta beror på att vissa kvarnanläggningar i industristatistiken karakteriserats som branscher. Speciellt stor inverkan får detta på siffrorna för antal anställda.

Mellan 1980 och 1985 skall dock vissa intressanta förändringar kommenteras. Lantbrukskooperationens andelar av såväl saluvärdet som förädlingsvärdet har minskat. Dess andel av förädlingsvärdet 1985 är t o m mindre än 1970. På fem år har lantbrukskooperationen halverat sin andel vad gäller förädlingsvärdet. Delvis kan lantbrukskooperationens tillbakagång förklaras av att Pågens Familjebageri AB 1984 sade upp gällande leveransavtal med Nord Mills och numera till stor del får sin mjöltillförsel via en egen kvarn.

Det utländska ägandet representeras av Sandoz AG, ett schweiziskt företag som 1983 uppköpte Wasabröd ABs kvarn i Filipstad. Statens inbrytning i branschen skedde då Skåne Möllan AB uppköptes 1982, då Pripps AB köpte 51 procent av Sollebolagen AB vilka sedan 1981 ägde Skåne Möllan AB.

Lantbrukskooperationens siffror vad gäller saluvärde och förädlingsvärde är klart undervärderade 1985. Orsaken till detta är den omorganisation som Kungsörnen AB genomgått 1984 — 1985. Kungsörnen AB är uppdelat i tre bolag fr o m 1985 års statistikunderlag. Produktionen sköts av AB Nord Mills (mjöl) och Kungsörnen AB (varor av mjöl t ex pasta). Moderbolaget AB Cerealia är ett rent försäljningsföretag och har ingen egen produktion. Problemet uppstår då AB Nord Mills och Kungsörnen AB säljer sina produkter till AB Cerealia då priserna ej är marknadsprissatta. Med andra ord är priserna s k internpriser. Däremot är råvarorna och andra insatsvaror marknadsprissatta. Detta innebär att saluvärdet är undervärderat men främst att förädlingsvärdet — som är skillnaden mellan saluvärde och insatsvaror exklusive arbetskraft och kapital — blir grovt underskattat i de produktionssiffror som företagen lämnar till SCB. I tabell 4.9 a har detta korrigerats utifrån ett teoretiskt beräknat saluvärde respektive förädlingsvärde¹.

¹ Beräkningarna är gjorda på följande sätt. Vi antar att lantbrukskooperationens förädlingsgrad (förädlingsvärde/saluvärde) är oförändrat mellan 1980 och 1985 eller 0,394. Vi kan då göra en teoretisk beräkning av hur mycket undervärderat salu- respektive förädlingsvärdet är, då vi har information om de absoluta värdena 1985, med formeln;

$$\frac{y + x}{z + x} = 0,394$$

där y står för förädlingsvärdet, z för saluvärdet. X är den undervärdering som har gjorts och som ska beräknas.

Saluvärdet blev 935 mkr och förädlingsvärdet 368 mkr efter korrigering. X antog värdet 231 mkr. Enligt Cerealias årsrapport för 1985 uppgick AB Nord Mills (kvarnindustrigrenen) försäljning till 1120 mkr (jämför med 935 mkr). Skulle vi anta att förädlingsgraden är 0,394 och använder siffran 1120 mkr blir lantbrukskooperationens andel större än vad som framgår av tabell 4.9 a.

Tabell 4.9 a Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom kvarnindustrin år 1970 och 1985 fördelat på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda ¹		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	24,1	39,1			37,2	48,6	40,2	53,2
Konsumentkooperativa företag	10,4	17,4			23,2	22,8	21,9	18,6
Utlandsägda företag	0	4,3			0	6,7	0	6,2
Statliga företag	0	4,3			0	4,4	0	6,6
Övriga företag	65,5	34,9			39,6	17,5	37,9	15,4
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK.

¹ P g a klassificeringsproblem för olika personalkategorier inom diversifierade kvarnföretag är uppgifterna alltför osäkra för att tas med i tabellen.

Antagandet om oförändrad förädlingsgrad mellan 1980 och 1985 medför att saluvärdet och förädlingsvärdet ökar med samma procentsats mellan 1980 och 1985. Denna procentsats är i sin tur bestämd av kostnadsutvecklingen definierad som skillnaden mellan saluvärde och förädlingsvärde.

Enligt tabell 4.9 a skulle lantbrukskooperationens andel av salu- och förädlingsvärdet vara 48,6 respektive 53,2 korrigerat för undervärderingen. Med hänsyn till Cerealias årsredovisning 1985 är det möjligt att dessa siffror är i underkant. Även utifrån dessa siffror har lantbrukskooperationens andelar minskat för såväl saluvärdet som förädlingsvärdet jämfört med 1980. Minskningen är 7 procentenheter beträffande saluvärdet och 7,5 procentenheter för förädlingsvärdet. Dessa siffror verkar mer realistiska och kan ha sin förklaring i andelsförskjutningar på marknaden.

Tabell 4.9 a speglar inte heller riktigt situationen på marknaden för mjöl. Dels ingår i siffrorna en del andra, visserligen närbesläktade, produkter som pasta-, mix- och grynprodukter, dels ingår Wasabröds spisbrödsmjölförmalning vars mjöl används som insatsvara i Wasabröds egen tillverkning och alltså inte utbjuds på den kommersiella marknaden. Handelskvarnarnas marknadsandelar av bageri- och hushållsmjöl kan i stället tas fram ur jordbruksnämndens statistik över förmalningen i landet. I tabell 4.10 visas de tre största företagens marknadsandelar.

Tabell 4.10 Marknadsandelar år 1980 och 1985 för bageri- och hushållsmjöl.

Företag	1980 %	1985 %
Nord Mills/Kungsörnen	60,0	54,6
Juvel	24,5	21,7
Bröderna Abdon	4,6	6,2

Källa: Jordbruksnämnden

Tabellen visar att ca 55 procent av mjölmarknaden innehas av det lantbrukskooperativa Nord Mills/Kungsörnen. Företagen vid sidan av Kungsörnen och Juvel är relativt små, vilket tabellen indikerar. Bröderna Abdon och de övriga mindre kvarnarna har emellertid under den senaste 10-årsperioden lyckats ta marknadsandelar från de två stora marknads- och prisledande företagen i branschen. Detta har lett till en ökad konkurrenspress på särskilt Kungsörnen som också svarat med olika typer av mer eller mindre riktade konkurrensmedel.

Nord Mills/Kungsörnens dominerande ställning på mjölmarknaden är också av betydelse eftersom lantbrukskooperationen äger landets största bageriföretag, Skogaholmskoncernen.

4.1.10 Bageriindustrin

Trots den kraftiga strukturomvandling som ägt rum i bageriindustrin under framför allt de senaste 20 åren karakteriseras branschen fortfarande av ett mycket stort antal företag. Bageriindustrins andel av livsmedelsindustrins saluvärde är relativt stor, cirka 9 procent. Endast slakteri- och charkuteriindustrin samt mejeriindustrin är större i produktionshänseende.

Flertalet bagerier är små företag med hantverksmässig produktion. Men merparten av produktionen utförs i ett fåtal storbagerier. Produktionen är där relativt automatiserad och anläggningarna har ofta hög kapacitet. Trots den mekanisering och rationalisering som genomförts inom bageribranschen är denna i jämförelse med andra branscher mycket arbetsintensiv.

Bageriindustrin kan indelas i ett antal olika delbranscher/producentkategorier. Merparten av den svenska bageriproduktionen svarar leveransbagerierna för. Leveransbagerierna är huvudsakligen inriktade på mjukt matbröd och/eller kaffebröd (exkl kex) och säljer all sin produktion till andra butiker. Till denna grupp hör de flesta av storbagerierna, t ex Skogaholmskoncernen och Pågens Familjebageri AB. En annan producentkategori utgörs av butiksbagerierna. Till dessa räknas de företag som säljer någon del av sin produktion i egen butik. Det är dessa företag som drabbats hårdast av den strukturomvandling som skett inom branschen med företagsnedläggelser som följd.

En tredje grupp utgörs av knäckebrödstillverkarna. Knäckebrödet skiljer sig från övrigt bröd bl a genom att det inte är en färskvara. Det finns ett tiotal knäckebrödstillverkare i dag. En fjärde grupp är tunnbrödsbagerierna vilka i geografiskt hänseende huvudsakligen är koncentrerade till Norrland. Tunnbrödstillverkningen bedrivs nästan uteslutande i mindre företag.

En femte grupp är kextillverkarna till vilka räknas de företag som har sin huvudsakliga inriktning av produktionen på kex, rån eller småbröd.

I gruppen finns två storföretag, Göteborgs Kex AB och AB Juvel, som svarar för en stor del av produktionen, men också ett större antal mindre eller medelstora företag.

I den följande framställningen visas ägarstrukturen för bageribranschen som helhet. Det är emellertid viktigt att hålla beskrivningen av produktionsstrukturen ovan i minnet vid studiet av den följande tabellen.

Tabell 4.11 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde år 1970 och 1985 inom bageriindustrin fördelat på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	0,5	5,5	0,7	18,0	1,4	22,3	1,1	23,5
Konsumentkooperativa företag	8,6	10,2	19,5	18,4	19,3	15,6	18,2	14,2
Utlandsägda företag	0	2,2	0	16,5	0	16,8	0	15,4
Statliga företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Övriga privata företag	90,9	82,1	79,8	47,1	79,3	45,3	80,7	46,9
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

I en bransch som bageribranschen med ett stort antal småföretag ger industristatistiken en begränsad beskrivning av verkligheten genom att arbetsställen med mindre än fem anställda inte är inkluderade. Samtidigt är dessa småföretag verksamma på lokala marknader varför deras inflytande på konkurrenssituationen inom bageribranschen på riksnivå är begränsat.

Den viktigaste förändring som inträffat mellan 1970 och 1985 är den lantbrukskooperativa frammarschen i branschen. Från en i det närmaste obetydlig andel år 1970 svarade de lantbrukskooperativa företagen 1985 för mer än 20 procent av såväl saluvärdet som förädlingsvärdet. De lantbrukskooperativa företagen utgörs av Skogaholmskoncernens olika bageriföretag. Ökningen har skett huvudsakligen via uppköp av medelstora privata företag. Det är de konsumentkooperativa företagen, men framför allt gruppen övriga privata företag som tappat andelar till de lantbrukskooperativa företagen. Vidare har Sandoz AG förvärvat Wasabröd AB. Wasabröd AB var tidigare hänförligt till gruppen övriga privata företag och är den i särklass största knäckebrödstillverkaren. Inom gruppen övriga privata företag finns en mycket heterogen samling företag alltifrån stora bagerikoncerner som Pågens till små butiks- och tunnbrödsbagerier. Konkurrenssituationen för företagen inom denna grupp är alltså mycket olika i såväl geografiskt hänseende som i marknadshänseende.

4.1.11 Sockerindustrin

Sockerindustrin kan delas upp i tre olika verksamheter: råsockerindustri, sockerraffinaderi och industri för direkttillverkning av bit- och strösocker. Förutom socker produceras inom branschen betmassa och melass, vilka används som fodermedel. De sistnämnda produkterna svarar för cirka 10 procent av branschens saluvärde. Branschens totala saluvärde i relation till hela livsmedelsindustrins är drygt tre procent.

Den svenska sockerindustrin består av ett enda företag, Sockerbolaget AB (SSA), som ägs av det börsnoterade förvaltningsbolaget AB Cardo. Verk-

samheten bedrivs vid åtta anläggningar, varav sex är lokaliserade till Skåne och en till vardera Öland och Gotland. För närvarande ger staten av regionalpolitiska skäl bidrag till produktionen vid tre av anläggningarna: Roma på Gotland, Mörbylånga på Öland samt Karpalund vid Kristianstad.

På grund av att Sockerbolaget alltsedan 1907 haft monopol inom sockerindustrin är en tabellsammanställning över ägarstrukturen i branschen överflödigt. Beskrivningen kan i stället göras i en enda mening: Sockerbolaget, tillhörande gruppen övriga privata företag, hade 1970 och 1985 monopol på all sockerframställning.

4.1.12 Choklad- och konfektyrindustri

Choklad- och konfektyrindustrins produkter kan indelas i två grupper: chokladkonfektyrer och sockerkonfektyrer. Båda grupperna kan sedan uppdelas i konsumtionsfärdiga produkter respektive halvfabrikat.

Choklad- och konfektyrindustrin svarade för fyra procent av livsmedelsindustrins saluvärde år 1985 men dess andel av förädlingsvärdet och antalet anställda var högre eller sex respektive åtta procent. Branschen domineras av fyra större företag: AB Marabou, AB Cloetta, AB Nordchoklad och Fazer AB. Dessa är huvudsakligen inriktade på tillverkning av chokladkonfektyrer. Inom marknaden för sockerkonfektyrer spelar också F Ahlgrens Tekn Fabrik AB en viktig roll. Branschens mindre företag återfinns framför allt inom sockerkonfektyrindustrin. I tabell 4.12 visas produktionen inom choklad- och konfektyrindustrin fördelad på olika ägarkategorier.

Tabell 4.12 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom choklad- och konfektyrindustrin år 1970 och 1985 fördelat på olika ägarkategorier

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	2,0	3,2	0,2	1,0	0,6	1,9	0,5	1,2
Konsumentkooperativa företag	3,9	3,2	8,8	10,1	7,9	10,0	9,0	8,4
Utlandsägda företag	0	22,6	0	58,9	0	59,8	0	58,0
Statliga företag	0	3,2	0	6,9	0	6,7	0	10,4
Övriga företag	94,1	67,8	91,0	23,1	91,5	21,6	90,5	22,0
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

Tabell 4.12 visar upp drastiska förändringar i ägarstrukturen mellan år 1970 och 1985. Förklaringen är främst de förändringar som skett i ägarfördelningen i branschens största företag, Marabou. Numera ägs aktiemajoriteten i Marabou av norska och amerikanska intressen.

En annan förklaring är det finskägda företaget Fazers inträde i branschen. Även de statliga (p g a köp av F Ahlgrens Tekn Fabrik AB) och de lantbrukskooperativa (Kå-Kå AB som hänförs till denna delbransch i industristatisti-

ken) företagen har ökat sina andelar. För de konsumentkooperativa företagen är utvecklingen splittrad.

Marabou är det ojämförligt största företaget på marknaden med en marknadsandel på närmare 1/3. Skillnaden mellan Cloettas och Nordchoklads marknadsandelar är relativt liten.

Konfektyrindustrin påverkas av den, i jämförelse med övriga livsmedelsbranscher, stora utrikeshandeln med branschens produkter. Choklad- och konfektyrindustrin har, tillsammans med fisk- och fiskkonservindustrin, den största exportandelen av livsmedelsindustrins delbranscher.

4.1.13 Övrig livsmedelsindustri

Övrig livsmedelsindustri svarar för mindre än fem procent av livsmedelsindustrins sysselsättning och drygt åtta procent av dess saluvärde. Den är heterogent sammansatt och kan indelas i tre delbranscher med sinsemellan olika karaktär. De tre delbranscherna är stärkelseindustri, kafferosterier och annan livsmedelsindustri. Produkterna som tillverkas i den sistnämnda delbranschen är av vitt skilda slag, alltifrån smakessenser till färdiglagade rätter som t ex pizzor. Många av dess produkter tillverkas i företag vars huvudsakliga verksamhet ligger i en annan bransch. Av denna anledning kan också de i delbranschen ingående företagen variera över tiden. Detta gör det vanskligt att dra slutsatser om förändringar i branschen mellan olika år.

I tabell 4.13 presenteras de olika ägarkategoriernas andelar av övrig livsmedelsindustri.

Tabell 4.13 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde år 1970 och 1985 inom övrig livsmedelsindustri fördelat på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	21,6	31,4	13,0	31,4	13,5	20,5	20,0	24,4
Konsumentkooperativa företag	6,7	7,8	6,2	5,6	15,7	13,0	5,3	4,8
Utlandsägda företag	6,7	9,8	17,9	26,6	25,6	29,6	16,8	33,0
Statliga företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Övriga företag	65,0	51,0	62,9	36,4	45,2	36,9	57,9	37,8
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

Ägarstrukturen inom branschen är relativt jämnt fördelad på de olika kategorierna med en viss tonvikt på gruppen övriga privata företag. Denna grupp innehåller också förhållandevis många arbetsställen — det är som regel inom denna grupp som småföretagen finns.

På grund av den övriga livsmedelsindustrins karaktär av "diversehandel" är tabellen något svåranalyserbar. Vi kan bara kort konstatera att den största

delen av de konsumentkooperativa och utlandsägda företagens saluvärde och förädlingsvärde svarar kafferosterierna för.

De lantbrukskooperativa företagens andelar förklaras endast delvis av stärkelseindustriföretagen trots att lantbrukskooperationen var landets enda tillverkare av potatisstärkelse (nativ stärkelse) såväl 1970 som 1985.

Resterande del av den lantbrukskooperativa gruppen utgörs i industristatistiken framför allt av anläggningar tillhörande olika mejeriföretag, äggförädlingsföretag samt Semper AB. Lantbrukskooperationen har däremot mer begränsade andelar av vidareförädlingen till stärkelsederivat, glykos m m. För vissa av dessa produkter förekommer också en omfattande import.

4.1.14 Matvaruindustrin — totalt

Vi kan nu summera hur ägarstrukturen har utvecklats inom den del av livsmedelsindustrin som benämns matvaruindustrin.

Tabell 4.14 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde år 1970 och 1985 inom matvaruindustrin fördelat på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	19,7	24,4	28,4	37,6	43,7	46,4	33,9	36,9
Konsumentkooperativa företag	7,5	8,0	13,2	12,0	13,7	11,1	12,4	10,6
Utlandsägda företag	1,2	4,4	6,7	15,9	6,5	11,5	7,7	16,9
Statliga företag	0	0,9	0	1,2	0	1,0	0	1,8
Övriga privata företag	71,6	62,3	51,7	33,3	36,1	30,0	46,0	33,8
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK.

Den mest anmärkningsvärda förändringen mellan år 1970 och 1985 är ökningen av den utländska företagsandelen. Ökningen är störst vad gäller andelen av antalet anställda och av förädlingsvärdet.

Även lantbrukskooperationens ökade andel vad gäller antal anställda är notabel. "Förlorarna" är gruppen "övriga privata företag". Konsumentkooperationens andelar är något mindre 1985 än 1970 men inga större förändringar har skett.

4.1.15 Spritdrycksindustri

Spritdrycksindustrin indelas i industristatistiken i två delbranscher: potatisbrännerier och spritdrycksindustri. Potatisbrännerierna svarar för framställning av själva råvaran, alkoholen, vilken sedan vidareförädlas i spritdrycksindustrin. Vid sidan av dessa branscher finns också i industristatistiken vinindustrin. Men eftersom det i Sverige inte finns något arbetsställe med hu-

vudsaklig inriktning på vinframställning, redovisas i statistiken ingen produktion under denna bransch.

Spritdrycksindustrin är helt dominerad av statliga intressen vilket framgår av tabell 4.15. Det statliga inflytandet motiveras utifrån alkoholpolitiska utgångspunkter.

Tabell 4.15 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom spritdrycksindustrin år 1970 och 1985 fördelat på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	50,9	10,0	18,9	1,9	11,1	0,4	13,8	2,6
Konsumentkooperativa företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Utlandsägda företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Statliga företag	17,0	70,0	70,9	92,2	81,5	94,3	73,5	92,1
Övriga privata företag	32,1	20,0	10,2	5,9	7,4	5,3	12,7	5,3
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

Tabellen visar den i det närmaste totala dominansen som staten har över spritdrycksindustrin. Det enda icke-statliga inslaget i branschen 1985 utgjordes av några mindre, privata tillverkare av smakessenser till bl a spritdrycker.

År 1970 hade lantbrukskooperationen ett inte oväsentligt inflytande i branschen. De lantbrukskooperativa företagen svarade nämligen för mer än två tredjedelar av bränneriproduktionen — d v s själva insatsvaran till spritdrycksindustrin. Det fanns vid den tidpunkten överhuvudtaget ett relativt stort antal brännerier i landet, närmare bestämt 45 arbetsställen med fem eller fler anställda. År 1980 fanns ett bränneri kvar — en konsekvens av den svenska alkoholpolitiken men kanske framför allt ett uttryck för en strävan mot högre effektivitet. Detta bränneri — AB Skånebrännerier — ägs till hälften av staten och till hälften av lantbrukskooperationen. Företaget har här klassificerats som statligt på grund av det starka statliga inflytandet i branschen.

4.1.16 Malt- och läskedrycksindustrin

Inom malt- och läskedrycksindustrin, eller bryggeriindustrin, tillverkas öl, läskedrycker, mineralvatten men också stilldrinkar, juice och saft. Likartad produktion förekommer även inom andra livsmedelsindustribranscher, framför allt inom frukt- och grönsakskonserverindustrin. I industristatistiken uppdelas bryggeriindustrin i maltdrycks- samt mineralvatten- och läskedrycksindustri.

Tabell 4.16 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom malt- och läskedrycksindustrin år 1970 och 1985, fördelat på olika ägarkategorier.

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	0	0	0	0	0	0	0	0
Konsumentkooperativa företag	4,3	6,7	6,0	12,5	6,7	8,9	5,5	8,7
Utlandsägda företag	0	3,3	0	0,9	0	1,3	0	0,2
Statliga företag	0	26,7	0	56,1	0	64,3	0	67,4
Övriga privata företag	95,7	63,3	94,0	30,5	93,3	25,5	94,5	23,7
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

Det som 1970 var en bransch präglad av en mängd mindre bryggerier var 1985 en bransch med monopolkaraktär under statligt överinseende. En betydande sifferjämförelse är antalet arbetsställen 1970 och 1985: 163 respektive 31.

Viktigaste företag i branschen vid sidan av statliga Pripps (inklusive Bryggeri AB Falken) är det konsumentkooperativa AB Wårby bryggerier, de privata AB Spendrups (tidigare Grängesbergs Bryggeri AB) och Till-Bryggerierna AB. Av tabell 4.16 framgår att konsumentkooperationen genom Wårby ökat sina andelar. I följande tablå visas hur marknadsandelarna fördelades mellan de tre ledande företagen år 1985.

Företag	Marknadsandelar
Pripps och Falken	60
Wårby	10
Spendrup	10

4.1.17 Dryckesvaruindustri

Genomgången av spritdrycksindustrin och malt- och läskedrycksindustrin har visat ett relativt entydigt mönster: stort statligt inflytande. Detta framgår också av tabell 4.17 där de olika ägarkategoriernas andelar av hela dryckesvaruindustrin visas.

En genomgripande strukturuomvandling har ägt rum inom dryckesvaruindustrin. Antalet arbetsställen, exempelvis, har minskat till att år 1985 endast vara 17 procent av antalet 1970. Strukturuomvandlingen har medfört en hög produktivitetsutvecklingstakt inom dryckesvaruindustrin: mer än dubbelt så hög ökningstakt som i livsmedelsindustrin som helhet.

Tabell 4.17 Antal arbetsställen, antal anställda, saluvärde och förädlingsvärde inom dryckesvaruindustrin år 1970 och 1985 fördelat på olika ägarkategorier

Ägarkategori	Antal arbetsställen		Antal anställda		Saluvärde		Förädlingsvärde	
	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %	1970 %	1985 %
Lantbrukskooperativa företag	12,5	2,5	2,1	0,4	1,2	0,1	0,5	0,5
Konsumentkooperativa företag	3,2	5,0	5,4	9,7	5,9	6,2	5,3	6,9
Utlandsägda företag	0	2,5	0	0,7	0	0,9	0	0,2
Statliga företag	4,2	37,5	7,9	64,2	8,9	73,3	2,5	72,5
Övriga privata företag	80,1	52,5	84,6	25,0	84,0	19,5	91,7	19,9
Totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SOS Industri och SPK

4.1.18 Marknadsandelar, importandelar och graden av dominans

Tabell 4.18 visar olika ägarkategoriernas marknadsandelar och importandelarna branschvis. Marknadsandelarna är definierade i enlighet med den metod som redovisades i kapitel 2.4, ägarkategoriens saluvärde relativt det totala saluvärdet för branschen. Importandelarna definieras som importen dividerat med den totala tillförseln (produktion — export + import). Marknadsandelarna tillsammans med importandelar ger viss information om konkurrensvillkoren¹ på en marknad (här approximerad med bransch). Kriteriet för dominans är när det största företagets andel av produktionen är minst 70 procent och importandelen är högst 30 procent. Fåtalssdominans råder då de fyra största företagens andel av produktionen överstiger 70 procent samtidigt som importandelen är högst 30 procent.

Endast två branscher uppvisar importandelar vilka överstiger 30 procent. Fisk- och fiskkonserverindustrin samt choklad- och konfektyrindustrin är de enda branscher vilka har en importandel större än 30 procent, nämligen 60 respektive 31 procent. På alla övriga branscher — enligt kriteriet ovan — förekommer någon form av dominans, d v s att fyra företags andel utgör mer än 70 procent av produktionen.

På följande marknader (branscher) dominerar ett företag; mejeriindustrin,¹ knäckebrödsmarknaden, sockerindustrin och slutligen spritindustrin.

Fåtalssdominans är det inom slakteri- och charkuteriindustrin, olje- och fettindustrin, kvarnindustrin samt malt- och läskedrycksindustrin.²

Den största delen av mejerivaruindustrin — nämligen mjölkförädlingsindustrin — kännetecknas av dominans på så sätt att nästan samtlig produktion och försäljning samordnas inom ägarkategori lantbrukskooperationens ram. Lantbrukskooperationens andel av produktionen, mätt i saluvär-

¹ Exklusive glass

² I enlighet med Koncentrationsutredningen III

Tabell 4.18 Olika ägarkategoriernas saluvärdeandel och importandelar branschvis. I procent

Bransch enligt SNI-indelning	Lantbruks-koop	Konsument-koop	Utlands-ägda	Staten	Privat	Importandel
Slakteriindustrin (3111)	60,4	11,6	0,2	0	27,8	5,0
Mejeriindustrin ¹ (3112)	98,4	0	0,9	0	0,7	2,3
Frukt- och grönsaks-kons.ind. (3113)	4,9	8,8	38,4	7,6	40,3	26,6
Fisk- och fiskkonserv-industrin ² (3114)	0	13,8	9,9	2,3	74,0	59,5
Olje- och fettindustrin (3115)	4,5	44,2	0	0	51,3	28,3
Kvarnindustrin ³ (3116)	48,6	22,8	6,7	4,4	17,5	17,5
Bageriindustrin (3117)	22,3	15,6	16,8	0	45,3	5,4
Sockerindustrin (3118)	0	0	0	0	100,0	5,0
Choklad- och konfektyr-industrin (3119)	1,9	10,0	59,8	6,7	21,6	30,9
Övrig livsmedels-industri (3121)	20,5	13,0	29,6	0	36,9	22,7
Spritdrycksindustrin (3131)	0,4	0	0	94,3	5,3	23,9
Maltdrycksindustrin (3133)						4,5
	0	8,9	1,3	64,3	25,5	
Mineral- och läskedrycksindustrin (3134)						25,4

¹ Saluvärdeandelar gäller mjölkförädlingsindustrin medan importandelen gäller hela mejeriindustrin

² De av fiskarna ägda producentkooperativa företagen ingår i denna grupp

³ Siffror med korrigering av undervärdering

de, uppgick 1985 till i det närmaste 100 procent. Andelen 1970 uppgick till liknande siffror. Branschen är och har varit dominerad av lantbrukskooperationen under hela mätperioden (1970 — 1985). På knäckebrödsmarknaden domineras produktionen av Wasabröd som har en marknadsandel på närmare 85 procent. Företaget var före 1982 ett familjeägt företag, som då förvärvades av den schweiziska koncernen Sandoz AG.

Inom varugruppen mjukt matbröd är Skogaholmskoncernen (lantbrukskooperationen), KF och Påengruppen med marknadsandelar på 20, 18 respektive 15 procent dominerande. För bageriindustrin som helhet är lantbrukskooperationens frammarsch notabel. Från en blygsam position 1970 har marknadsandelen främst genom företagsuppköp ökat till drygt 20 procent. Även Påengruppen köper upp företag. Under 1985 köpte dotterbolaget Lockarps Bageri AB följande bagerier, AB Stuvsta bageri, Smålandsbagarn AB och AB Kvarnby Bageri.

Sockerindustrin består av ett företag, Sockerbolaget AB (SSA), vilket ägs av AB Cardo. AB Cardo är ett börsnoterat förvaltningsbolag som ingår i AB

Volvos intressesfär. Volvos andel i röstetalet uppgår till drygt 90 procent.

Slutligen är spritindustrin — som påverkas av den svenska alkoholpolitiken — helt dominerad av statliga intressen. 1970 hade lantbrukskooperationen ej försumbara intressen i spritindustrin. 1985 fanns ett bränneri (45 st 1970) som lantbrukskooperationen har intresse i, AB Skånebrännerier där lantbrukskooperationen äger hälften. Den andra hälften ägs av staten.

Fåtalsdominans råder inom bl a slakteri- och charkuteriindustrin. En dominerande ställning har lantbrukskooperationen med cirka 60 procent av produktionen. De viktigaste lantbrukskooperativa företagen inom charkinindustrin är AB Samfod och Scan Djupfryst AB (numera Scanfood AB). Under 1986 nybildades Ovalen Livsmedel AB i Malmö med Skanek ekonomiska förening som huvudägare med 45 procent av röstetalet. Inom slakteri- och charkuteriindustrin är också KF relativt väl representerat av Goman och Foodia AB. Under rubriken övriga privata företag återfinns Volvokoncernen (bl a Felix AB, AB Lithells, Fyra Styckare) och AB Aritmos som äger Lars Jönssons Charkuterifabrik AB och Indra AB. Olje- och fettindustrin domineras av två företag, Margarinbolaget och Karlshamns Oljefabriker. Karlshamns Oljefabriker är ett konsumentkooperativt företag och har ökat sina andelar av olje- och fettindustrin sedan 1970. Margarinbolaget är till hälften ägt av Aritmos och till hälften ägt av den utländska livsmedelsjätten Unilever. I tabell 4.18 har Margarinbolaget klassificerats tillhörande övriga privata företag. Detta för att uppnå jämförbarhet med tidigare undersökningar.

Kvarnindustrin domineras av lantbrukskooperationen men även konsumentkooperationen har en ansevärd andel. Stora lantbruks- respektive konsumentkooperativa företag är Nord Mills/Kungsörnen och Juvel med marknadsandelar på dryga 60 respektive 20 procent för bageri- och hushållsmjöl. Även maltdrycksindustrin påverkas av de alkoholpolitiska aspekter som lagts på denna tillverkning. Under 1986 har en rad intressanta företagsuppköp gjorts. Ett exempel härpå är lantbrukskooperationens uppköp av Larssons Bageri i Luleå. Detta kan ses som ett försök att stärka sin position geografiskt. Även Pågens Familjebageri AB fortsätter sina uppköp av bagerier. Pååls Bröd AB köpte 91 procent av röstetalet i Good Trading AB under 1986. Statliga Procordia köpte i mars 1986 Gambrius — inklusive Volvos andel — och blev därmed ny ensam ägare till Pripps och majoritetsägare (90 procent) i Falken.

Sammantaget kan sägas att lantbrukskooperationen är stor inom branscher som slakteri- och charkuteriindustrin, mejeriindustrin, kvarnindustrin samt bageriindustrin. Ett gemensamt drag för dessa industrier är att alla är avhängiga den inhemska råvaruproduktionen. Vidare är lantbrukskooperationens inbrytning i bageriindustrin notabel. Konsumentkooperationen är stor inom olje- och fettindustrin samt kvarnindustrin och förekommer inom flertalet branscher till skillnad mot lantbrukskooperationen. Det är endast inom branscher med "total" dominans konsumentkooperationen ej agerar.

Utländska företag och staten finns på ett fåtal marknader men då i en relativt stor omfattning. De privata företagen agerar inom alla de undersökta branscherna utom mejeriindustrin.

4.2 Produktionsstrukturen 1960 — 1985

4.2.1 Livsmedelsindustrin totalt

Livsmedelsindustrins andelar av tillverkningsindustrin beträffande antal arbetsställen och anställda, saluvärde och förädlingsvärde framgår av tabell 4.19.

Tabell 4.19 Livsmedelsindustrin i förhållande till tillverkningsindustrin i procentuella andelar

	Antal arbets- ställen	Antal an- ställda	Salu- värde	Förädlings- värde
1960	14,3	7,6	17,0	9,7
1970	12,1	7,9	15,2	9,3
1980	9,0	8,1	12,1	9,6
1985	8,8	7,8	12,7	9,5

Källa: Statistiska meddelanden, SPK

Två saker framgår med tydlighet av tabellen ovan. För det första minskar livsmedelsindustrins andel vad gäller antal arbetsställen och saluvärde. För det andra är andelarna av antal anställda och förädlingsvärde relativt stabila. Följande slutsatser kan dras. Koncentrationsprocessen mot fler antal anställda per arbetsställe går fortare inom livsmedelsindustrin än inom tillverkningsindustrin totalt. Antalet sysselsatta inom livsmedelsindustrin är i det närmaste oförändrat under den undersökta perioden medan däremot antalet arbetsställen minskat radikalt. Arbetsställets antal uppgick till 2 175 stycken 1960 medan antalet 1985 hade reducerats till 798. (Uppgifterna gäller för arbetsställen med minst fem anställda.) Vidare har förädlingsgraden (definierad som förädlingsvärde/saluvärde) inom livsmedelsindustrin ökat relativt hela tillverkningsindustrin. Detta innebär inte automatiskt att förädlingsgraden inom livsmedelsindustrin har ökat. I verkligheten var det tvärtom under de senaste tio åren (1975 — 1985). Under perioden 1960 — 1985 har dock förädlingsgraden ökat något inom livsmedelsindustrin medan tillverkningsindustrins förädlingsgrad varit i det närmaste oförändrad.

Vad innebär då ett ökat antal anställda per arbetsställe och en ökad förädlingsgrad? I vilken utsträckning ett ökat antal anställda per arbetsställe leder till en ökad geografisk koncentration diskuteras i SPK US 1987:22 "Livsmedelsindustrins och -handelns geografiska koncentration".

Förädlingsgraden inom livsmedelsindustrin ökade mellan 1960 — 1975 för att nå en topp 1975. Den senaste 10-årsperioden har förädlingsgraden fallit. Vilka slutsatser kan man dra av denna utveckling? Denna utveckling kan ha sin orsak i ett antal faktorer. Att inom ramen för denna utredning göra en fullvärdig analys av olika orsaker är ej möjlig. Däremot beskrivs några tänkbara faktorer som kan ha påverkat utvecklingen. En orsak till den ökande förädlingsgraden 1960 — 1975 kan vara att branscher med hög förädlingsgrad är de mest expansiva. En bransch med hög förädlingsgrad är bageriindustrin men även konservindustrierna och dryckesindustrierna har relativt hög förädlingsgrad. Detta faktum kan delvis förklara utvecklingen

men har inte lämnat det huvudsakliga bidraget. Andra mer tänkbara orsaker till utvecklingen som också tas upp i Livsmedelsindustrin produktions- och ägarförhållanden (SPKUS 1984:9) är en ökad integrationsgrad. Industrin har bland annat övertagit funktioner som tidigare utfördes i handeln och i hushållen. Vidare har utvecklingen gått mot en ökad konsumtion av mer bearbetade livsmedel, t ex djupfrysta varor och konserver.

Livsmedelsindustrin har alltså en högre förädlingsgrad nu än för 25 år sedan. Utvecklingen har samtidigt gått mot en ökad koncentration fysiskt och geografiskt. Utvecklingen beskrivs i följande tre tabeller.

Tabell 4.20 Antal arbetsställen i livsmedelsindustrin 1970—1985 hela riket

Industribranscher	Antal arbetsställen				Procentuell förändring mellan åren			
	1970	1975	1980	1985	1970—75	1975—80	1980—85	1970—85
Slakteri- och charkuteri-industri	267	224	195	170	-16	-12	-12	-36
Mejeriindustri	204	144	129	126	-29	-10	-2	-38
Frukt- och grönsaks-konservindustri	50	50	43	41	+0	-14	-4	-18
Fisk- och fiskkonserv-industri	81	77	60	58	-4	-22	-3	-28
Olje- och fettindustri	8	6	10	7	-25	+66	-30	-12
Kvarnindustri	29	23	18	23	-20	-21	+27	-20
Bageriindustri	637	458	331	274	-28	-27	-17	-56
Sockerindustri	9	9	9	9	+0	+0	+0	+0
Choklad- och konfektyr-industri	51	45	36	31	-11	-20	-13	-39
Övrig livsmedelsindustri	60	54	57	51	-10	+5	-10	-15
Matvaruindustri	1 396	1 090	888	790	-21	-18	-11	-43
Spritdrycksindustri	54	12	9	9	-77	-25	+0	-83
Maltdrycksindustri	86	52	21	16	-39	-59	-23	-81
Mineral- och läskedrycks-industri	78	35	18	13	-55	-48	-27	-83
Dryckesvaruindustri	218	99	48	38	-54	-51	-20	-82
Livsmedelsindustri	1 614	1 189	936	828	-26	-21	-11	-48
Tillverkningsindustri	13 610	12 453	10 413	9 374	-8	-16	-9	-31

Tabell 4.21 Antal anställda inom i livsmedelsindustrin 1970—1985 hela riket

Industribranscher	Antal anställda				Procentuell förändring mellan åren			
	1970	1975	1980	1985	1970—75	1975—80	1980—85	1970—85
Slakteri- och charkuteri-industri	18 373	18 457	19 594	17 202	+0	+6	-12	-6
Mejeriindustri	8 454	9 529	10 019	10 098	+12	+5	+0	+19
Frukt- och grönsaks-konservindustri	6 875	6 695	6 406	6 402	-2	-4	+0	-6
Fisk- och fiskkonserv-industri	2 865	2 703	2 395	2 481	-5	-11	+3	-13
Olje- och fettindustri	1 433	1 442	1 834	1 733	+0	+27	-5	+20
Kvarnindustri	1 207	980	855	799	-18	-12	-6	-33
Bageriindustri	16 118	13 590	12 223	11 924	-15	-10	-2	-26
Sockerindustri	2 181	2 480	2 471	2 004	+13	+0	-18	-8
Choklad- och konfektyr-industri	4 663	4 743	5 386	5 097	+1	+13	-5	+9
Övrig livsmedelsindustri	2 704	2 896	3 187	3 215	+7	+10	+0	+18
<i>Matvaruindustri</i>	64 873	63 515	64 370	60 955	-2	+1	-5	-6
Spritdrycksindustri	842	626	1 123	984	-25	+79	-12	+16
Maltdrycksindustri	5 004	3 982	3 180	2 876	-20	-20	-9	-42
Mineral- och läskedrycks-industri	1 713	1 187	627	465	-30	-47	-25	-72
Dryckesvaruindustri	7 559	5 795	4 930	4 325	-23	-14	-12	-42
<i>Livsmedelsindustri</i>	72 432	69 310	69 300	65 280	-4	+0	-5	-9
Tillverkningsindustri	924 536	941 693	867 073	779 209	+1	-7	-10	-15

Tabell 4.22 Anställda per arbetsställe i livsmedelsindustrin 1970—1985 hela riket

Industribranscher	Kvot				Procentuell förändring mellan åren			
	1970	1975	1980	1985	1970—75	1975—80	1980—85	1970—85
Slakteri- och charkuteri-industri	68	82	100	101	+20	+21	+1	+48
Mejeriindustri	41	66	77	80	+60	+16	+3	+95
Frukt- och grönsakskonserv-industri	137	133	148	156	-2	+11	+5	+13
Fisk- och fiskkonservindustri	35	35	39	42	+0	+11	+7	+20
Olje- och fettindustri	179	240	183	247	+34	-23	+34	+37
Kvarnindustri	41	42	47	34	+2	+11	-27	-17
Bageriindustri	25	29	36	43	+16	+24	+19	+72
Sockerindustri	242	275	274	222	+13	+0	-18	+8
Choklad- och konfektyr-industri	91	105	149	164	+15	+41	+10	+80
Övrig livsmedelsindustri	45	53	55	63	+17	+3	+14	+40
<i>Matvaruindustri</i>	46	58	72	77	+26	+24	+6	+67
Spritdrycksindustri	15	52	124	109	+246	+138	-12	+626
Maltdrycksindustri	58	76	151	179	+31	+98	+18	+208
Mineral- och läskedrycks-industri	21	33	34	35	+57	+3	+2	+66
Dryckesvaruindustri	34	58	102	113	+70	+75	+10	+232
<i>Livsmedelsindustri</i>	4	58	74	78	+31	+27	+5	+77
Tillverkningsindustri	67	75	83	83	+11	+10	+0	+23

4.2.2 Produktionsstrukturen branschvis

I tabellerna 4.20-4.22 presenterades antal arbetsställen, antal anställda och antal anställda per arbetsställe branschvis. Tabell 4.22, antal anställda per arbetsställe, ger en bild av produktionsstrukturen och utvecklingen av densamma.

De branscher som uppvisar den största koncentrationen — antingen definierad som antal anställda/antal arbetsställen eller produktion/arbetsställe — är olje- och fettindustrin samt sockerindustrin. Det omvända förhållandet gäller för bageribranschen och i viss mån fisk- och fiskkonserverindustrin. Bageriindustrin har också högst antal arbetsställen och endast slakteri- och charkuteriindustrin är större vad gäller sysselsättningen.

När det gäller utvecklingen 1960-1985 är jämförbarheten något osäker p g a omläggningar av statistiken under undersökningsperioden (även här hänvisas till Livsmedelsindustrin, produktions- och ägarförhållanden SPKUS 1984:9). Branscher med en kraftig koncentrationsprocess är bl a sprit- och maltdrycksindustrin. Inom matvaruindustrin är det framför allt olje- och fettindustrin samt mejeriindustrin men även branschen övriga livsmedel som kännetecknas av en kraftigt tilltagen koncentration definierat som antal anställda/arbetsställe. Denna definition ger samtidigt information om storskaligheten inom de olika branscherna.

4.2.2.1 Storskalighet och produktivitet

En branschs möjlighet att tillvarata outnyttjade skalfördelar och branschens produktivitetsutveckling kan antas vara intimt förknippade. Ett effektivare utnyttjande av befintliga anläggningar och ökade möjligheter till mekanisering av produktionen leder till en ökad produktivitet. I denna rapport är det av intresse att redovisa om fåtalsdominans på en marknad leder till att resurserna för att producera varorna inte utnyttjas på effektivast möjliga sätt. Med utgångspunkt från vad som är den optimala mix av produktionsfaktorer skall storlek/kvalitet på erhållen produktionsvolym bedömas. Detta är en omöjlig uppgift eftersom den optimala insatsen av produktionsfaktorer inte kan beräknas utan möjligen uppskattas under förutsättning att ett omfattande utredningsarbete läggs ner. För att kunna bedöma effektiviteten måste således någon annan jämförelsegrund användas. *Utvecklingen* av produktiviteten i t ex en bransch jämfört med en annan bransch är en tänkbar metod.

Med produktiviteten eller effektiviteten för ett företag avses relationen mellan produktionsvolymen (output) och volymen av en eller flera produktionsfaktorer (input) under en viss tidsperiod. Förändringar i produktivitetstalet mellan två eller flera tidsperioder utgör produktivitetsutvecklingen.

Man strävar efter ett mått på *totalproduktiviteten* och dess utveckling. Totalproduktiviteten utgör summan av ett antal *partiella produktiviteter* — arbete, kapital och råvaror är de viktigaste. De olika partiella produktiviteterna har ofta olika utveckling — en stor investering i nya maskiner ökar t ex arbetsproduktiviteten och minskar (oftast) kapitalproduktiviteten medan råvaruproduktiviteten förhoppningsvis ökar.

I realiteten är det svårt att beräkna totalproduktiviteten. Därför räknar man istället med partiella produktivitet. Det vanligaste partiella produktivetsmålet är *arbetsproduktiviteten*. SCB redovisar denna i industristatistiken, där arbetsproduktiviteten vid jämförelser över tiden tekniskt beräknas via deflaterade förädlingsvärden i de olika branscherna. I den följande framställningen avses med *produktivitet* det *deflaterade förädlingsvärdet ställt i relation till antalet arbetade timmar för arbetarpersonal*.

En ansats som bl a används av docent Yngve Åberg, Nationalekonomiska institutionen Stockholms universitet, är att söka bestämma även kapitalets produktivitet och väga samman dessa, kapitalets och arbetets produktivitet, för att erhålla ett "totalt" produktivetsmål (se bl a Åberg Y. 1981 Produktiviteten i svensk industri åren 1953 — 1976). Beräknas detta totalmål utifrån förädlingsvärdet bör en relativt god bild av den totala produktiviteten erhållas eftersom förädlingsvärdet är skillnaden mellan bruttoproduktionsvärdet minus produktionskostnader exklusive kostnader för arbetskraft och kapital. Med andra ord förädlingsvärdet är produktionstillskottet skapat av produktionsfaktorerna arbetskraft och realkapital. Möjligheterna att beräkna kapitalproduktiviteten är dock begränsade, speciellt på en disaggregerad nivå. Även på en mer aggregerad nivå kan svårigheter uppstå vid beräkandet av kapitalstockar bl a därför att kapitalet är heterogent sammansatt. Det är alltså möjligt att beräkna en totalproduktivitet, men det är resurskrävande.

4.2.2.2 Arbetsproduktiviteten inom livsmedelsindustrin

I denna rapport används arbetsproduktiviteten som ett mått på branschernas produktivetsutveckling. Arbetsproduktiviteten är definierad som förädlingsvärde i fasta priser per arbetartimme. Innan vi analyserar arbetsproduktivetsutvecklingen för livsmedelsindustrins delbranscher bör begränsningar i arbetsproduktivetsmålet som totalproduktivetsmål eller mått på en branschs effektivitet behandlas.

Arbetsproduktiviteten säger något om produktionen i förhållande till arbetskraften. En hög arbetsproduktivitet eller snabb positiv utveckling av denna innebär att — exempelvis — produktionen per arbetad timme är hög eller ökar snabbt. Kan vi då dra några slutsatser om företagets/branschens totala produktivitet? För att kunna göra detta krävs information om företagets kapitalbestånd och investeringar. Förenklat kan man säga att skillnaden mellan total produktivitet och arbetsproduktivitet är kapitalinsatsen om produktivetsmålet beräknas utifrån förädlingsvärdet. En produktionsökning där mängden (och mixen) insatsvaror är oförändrad ger en större ökning av arbetsproduktiviteten än av den totala produktiviteten. Ökade investeringar som leder till en ökad produktion ger samma effekt. Det finns med andra ord skäl för att anta att arbetsproduktiviteten har förändrats mer än den totala produktiviteten.

För att utvecklingen av arbetsproduktiviteten skall vara en användbar approximation för utvecklingen av den totala produktiviteten krävs att några stora förändringar i förhållandet mellan produktionsfaktorerna inte in-

träffat. I brist på resurser redovisas i denna rapport endast utvecklingen av arbetsproduktiviteten. I tabellerna 4.23 och 4.24 redovisas således produktivitetens utvecklingen mätt såsom utvecklingen av förädlingsvärde per arbetartimme.

Tabell 4.23 Produktivitetens utveckling, mätt som förändring i förädlingsvärde i fasta priser per arbetartimme

Branscher	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Slakteri- och charkuteriindustri	106	110	110	113	116	117	119	120	121	125
Mejeriindustri	108	111	118	120	120	119	118	120	128	128
Frukt- och grönsakskonserverindustri	121	126	134	134	143	143	148	144	153	156
Fisk- och fiskkonserverindustri	111	101	111	118	123	126	134	137	141	147
Olje- och fettindustri	107	112	118	119	125	119	110	103	98	96
Kvarnindustri	106	115	128	135	135	146	142	149	152	176
Bageriindustri	111	111	116	121	125	129	132	133	137	143
Sockerindustri	80	87	90	91	99	91	93	101	99	104
Choklad- och konfektyrindustri	103	108	116	122	123	122	134	134	133	135
Fodermedelsindustri	102	129	173	174	202	184	202	208	227	236
Övrig livsmedelsindustri	112	108	112	119	116	108	109	98	98	102
Matvaruindustri	109	112	118	122	125	127	130	130	133	137
Spritdrycksindustri	84	100	136	145	123	131	142	174	189	183
Maltdrycksindustri	127	131	158	171	181	193	201	213	240	248
Mineral- och läskedrycksindustri	123	140	153	172	194	171	180	190	194	221
Dryckesvaruindustri	122	131	157	170	179	184	197	211	230	239
Tillverkningsindustri	113	119	128	136	141	141	145	145	152	164

Källa: SOS Industri

Tabell 4.24 Produktivetsförändring. Procentuell utveckling mellan åren

Branscher	1968—1975	1975—1984	1968—1984
Slakteri- och charkuteriindustri	17 X	13 X	32 X
Mejeriindustri	19 X	24 X	47 X
Frukt- och grönsakskonserverindustri	43	20 X	71
Fisk- och fiskkonserverindustri	26 X	45	83
Olje- och fettindustri	19 X	8 X	28 X
Kvarnindustri	46	32	93
Bageriindustri	29	33	71
Sockerindustri	-9 X	56	42 X
Choklad- och konfektyrindustri	22 X	35	65
Fodermedelsindustri	(84)	(72)	(216)
Övrig livsmedelsindustri	8 X	27 X	37 X
Matvaruindustri	27	28	62
Spritdrycksindustri	31	96	157
Maltdrycksindustri	93	48	186
Mineral- och läskedrycksindustri	71	51	158
Dryckesvaruindustri	84	56	187
Tillverkningsindustri	41	46	106

X = under produktiviteten för matvaruindustrin som helhet.

Det huvudsakliga bidraget till tillverkningsindustrins snabbare arbetsproduktivitetsökning kommer från en större ökning av förädlingsvärdet i tillverkningsindustrin jämfört med i matvaruindustrin. Antal anställda har minskat i båda kategorierna med cirka 10 procent. Antar man att anställningsstrukturen d v s antal tim/arbetare är liknande för bägge kategorierna inverkar inte denna utveckling på jämförelsen.

Denna utveckling — förädlingsvärdets — kan delvis förklaras av att livsmedelsindustrin inte lyckats med att erövra utlandsmarknaden och följaktligen är hänvisad till en begränsad hemmamarknad. Hemmamarknaden för livsmedel är i sin tur begränsad till vad befolkningen kan konsumera — i fysiska termer.

Vilka möjligheter har då livsmedelsindustrin jämfört med tillverkningsindustrin att förbättra just arbetsproduktiviteten? Som måttet är definierat — produktion per arbetartimme — finns avgörande skillnader mellan livsmedelsindustrin och andra branscher som sorterar under tillverkningsindustrin. Möjligheterna att expandera och utnyttja skalfördelar är nämligen mer begränsade inom livsmedelsindustrin. Orsaken till detta är att hemmamarknaden som nämnts har en fysisk begränsning (vi kan inte äta hur mycket som helst men vi kan konsumera t ex bilar i en större omfattning) och handelshindren är omfattande. Det senare är en följd av den protektionism som präglar livsmedelshandlingen globalt sett. Det finns alltså uppenbara svårigheter att öka arbetsproduktiviteten via volymökningar i produktionen. Kvar blir då att minska antalet arbetartimmar. Om samma produktionsvolym upprätthålls innebär detta att mixen av produktionsfaktorer ändras till förmån för realkapital. Även här uppstår problem. I vilken utsträckning är det möjligt ur teknisk synvinkel att ersätta arbetskraft med maskiner (maskiner kan t ex inte utföra alla styckningsrutiner inom styckningsindustrin)? Denna frågeställning kan sägas vara rätt speciell just för livsmedelsindustrin. Till detta kommer mer generella ekonomiska överväganden såsom i vilken utsträckning det är ekonomiskt motiverat att substituera arbetskraft med maskiner.

Utvecklingen inom de olika branscherna inom livsmedelsindustrin ger andra möjligheter till jämförelser. Vi tittar i första hand på matvaruindustrin. Ser vi över perioden 1968 — 1984 och jämför med matvaruindustrin totalt har följande branscher en långsammare arbetsproduktivitetsutveckling; slakteri- och charkuteriindustrin, mejeriindustrin, olje- och fettindustrin, sockerindustrin samt gruppen övrig livsmedelsindustri. Speciellt markant är detta för slakteri- och charkuteriindustrin samt olje- och fettindustrin. Sockerindustrins arbetsproduktivitetsutveckling har varierat avsevärt under perioden 1969 — 1984. Mellan 1969 och 1975 minskade produktiviteten med närmare 10 procent för att perioden 1975 — 1984 öka med över 50 procent. Ingen annan bransch uppvisar liknande kast. En förklaring till skillnaderna mellan olika år är att skördeutfallen varierar.

Gemensamt för branscherna med en förhållandevis långsam produktivitetsutveckling är att de är förhållandevis storskaliga, d v s har fler antal anställda per arbetsställe än genomsnittet för livsmedelsindustrin.

Branscher med en snabb arbetsproduktivitetsutveckling är framför andra

kvarnindustrin samt fisk- och fiskkonservindustrin. För bägge dessa industrier gäller att utvecklingen under perioden 1969 — 1975 var särskilt gynnsam. Även bageriindustrin och frukt- och grönsakskonservindustrin har en relativt stark arbetsproduktivitetsutveckling. Gemensamt för dessa — med undantag av frukt- och grönsakskonservindustrin — är att kvoten antal anställda per arbetsställen är låg.

Det verkar finnas ett negativt samband mellan storskalighet (anställda/arbetsställe) och produktivitetsutveckling (mätt som förändringen i kvoten förädlingsvärde/arbetad timme). Möjligen kan man tolka detta som att en ökad storskalighet inom livsmedelsindustrin är negativ ur produktivitetssynpunkt. Att dessa branscher haft förhållandevis mindre outnyttjade skalfördelar i början av perioden kan vara en förklaring. Då undersökningsperioden emellertid är relativt lång är det mindre troligt att sambandet kan förklaras av att branscherna ligger i olika — ur teknisk aspekt — utvecklingsfas. Inte heller bör skilda investeringscykler störa bilden. Möjligen finns en koppling mellan koncentration och en långsam arbetsproduktivitetsutveckling inom vissa delar av matvaruindustrin i meningen att skalfördelarna fullt ut redan utnyttjats och en fortsatt koncentration ej är önskvärd.

Att matvaruindustrin har en avsevärt ogynnsammare produktivitetsutveckling än tillverkningsindustrin totalt kan ha samband med ägarkoncentrationen. Enligt tidigare nämnda kriterier kännetecknas marknaderna inom denna industris branscher nästan genomgående av fåtalsdominans. Här skall endast noteras att den enda matvarubransch där importen svarar för en stor del av tillförseln är fisk- och fiskkonservindustrin vars produktivitetsutveckling är den näst högsta. Ytterligare en reservation till tolkningen av siffrorna över produktivitetsutvecklingen är emellertid befogad. Eftersom tolkningarna syftar till att koppla en viss produktivitetsutveckling till ett visst ägarförhållande är det viktigt att komma ihåg att skilja på produktivitetsutvecklingen inom en hel bransch respektive hos enskilda företag. Genomsnittet hos samtliga företag behöver inte vara lika med hela branschens produktivitet. *Strukturell produktivitetsutveckling* innebär att lågproduktiva företag försvinner från branschen och/eller högproduktiva tillkommer. Det kan i extremfallet vara så att samtliga befintliga företag i en bransch haft en negativ produktivitetsutveckling mellan två perioder, trots att branschen som helhet haft en positiv produktivitetsutveckling.

5 Ägarstrukturens effekter

En utgångspunkt för denna studie har varit att matvaruindustrin kännetecknas av ägarmässig koncentration. Påverkar då "ägarkoncentrationen" konkurrensen?

Av vad som skrivits tidigare i rapporten har framgått att det är andra faktorer — däribland grad av marknads-makt — som påverkar förutsättningarna att konkurrera och därmed troligen också "konkurrensen". Förmågan att uppnå marknads-makt kan däremot öka om ägandet är koncentrerat.

Grad av marknads-makt beror på olika faktorer, varav uppnådd marknadsandel är en. Hur marknadsandelarna sedan fördelar sig bör också vara av betydelse för konkurrenssituationen. Marknadsandelarnas utveckling framgår av kapitel 4 medan övriga konkurrenspåverkande faktorer, särskilt sådana som bedömdes som relevanta för livsmedelsindustrin beskrivs i kapitel 3. I kapitel 5 kommer främst kostnads- och prisutveckling att jämföras med vad som kan förväntas med utgångspunkt från dessa redovisningar.

5.1 Ägande och marknads-makt

Förmågan att öka marknads-makten har samband med om ägandet är koncentrerat och därigenom skulle alltså ett koncentrerat ägande indirekt också kunna påverka konkurrensen.

En hypotes skulle kunna formuleras så här: En ägarmässigt koncentrerad industri tenderar att i större utsträckning gå mot monopol/oligopolsituationer än en icke koncentrerad.

Data från redovisningen i kapitel 4 om utvecklingen av ägar- och produktionsförhållandena kan användas för att se om de stämmer överens med vår hypotes. Grad av marknads-makt mäts här med marknadsandel för största ägarkategori.

Hypotesen kan nu formuleras så att den kategori som har störst marknadsandel i utgångsläget ökar marknadsandelen. I tabellen nedan beskrivs utvecklingen sedan 1970.

I vilka fall stämmer nu *inte* resultaten med hypotesen? Jo, i samtliga fall där ägarkategorierna "övriga privata" (5 fall) respektive "utlandsägda" (1 fall) dominerar. I själva verket är även dessa resultat helt förenliga med

Största ägarkategori marknadsandel 1970 ¹		Samma ägarkategori andel 1985	Procentuell förändring ²	Stämmer med hypotesen
Slakteri- och charkuteriindustri				
Lantbrukskoop	0,57	0,60	+ 5 %	Ja
Fjäderfäslakterier				
Lantbrukskoop	0,25	0,63	+ 146 %	Ja
Frukt- och grönsakskonserverind				
Utlandsägda	0,47	0,38	— 19 %	
Fisk- och fiskkonserverindustri				
Övriga privata	0,87	0,74	— 15 %	
Konserv- och djupfrysningsind				
Övriga privata	0,55	0,48	— 12 %	
Olje- och fettindustri				
Konsumentkoop	0,39	0,44	+ 12 %	Ja
Kvarnindustri				
Lantbrukskoop	0,37	0,49 ³	+ 31 % ³	Ja
Bageriindustri				
Övriga privata	0,79	0,45	— 43 %	
Choklad- och konfektyrind				
Övriga privata	0,92	0,22	— 76 %	
Spritdrycksindustri				
Statliga	0,81	0,94	+ 16 %	Ja
Malt- och läskedrycksind				
Övriga privata	0,93	0,26	— 0,73	

¹ Eftersom mjölkförädlingsindustrin och sockerindustrin under hela perioden kännetecknats av nästan monopol respektive totalt monopol har dessa delbranscher inte medtagits. Marknadsandelarna är beräknade på saluvärden.

² Observera att den procentuella förändringen är beräknad på data med ytterligare en decimal.

³ Räknat utifrån saluvärdesandelar enligt tabell 4.9 a.

hypotesen eftersom det inom dessa grupper inte bör finnas någon gemensam nämnare av karaktären "ta marknadsandelar". Sådana samband måste i så fall studeras med utgångspunkt från grupperna stora företag/koncerner, t ex Unilever och Volvo. Syftet med denna rapport är i första hand att undersöka ägarkoncentrationen enligt indelningen i kapitel 2.2.1. En översiktlig bild ges dock av marknadsutvecklingen för de företag som dominerat inom de branscher där inte hypotesen kunnat besvarats med ja i uppställningen ovan. Det är möjligt — för att inte säga troligt — att företag/koncerner vilka hade stora marknadsandelar i utgångsläget ökat dessa på bekostnad av övriga företags/koncerners marknadsandelar även inom dessa aggregat (utlandsägda, privata företag). Ett exempel är Pågens Familjebageri AB som dominerade bageriindustrin 1970 och ökade sin marknadsandel ytterligare fram till 1985. Även företag som Marabou har ökat sin marknadsandel under analysperioden. Pripps andelssiffror är ungefär desamma 1970 som 1985. Storföretagen i de olika ägarkategorierna synes inte minska vad gäller marknadsinflytande utan snarare öka.

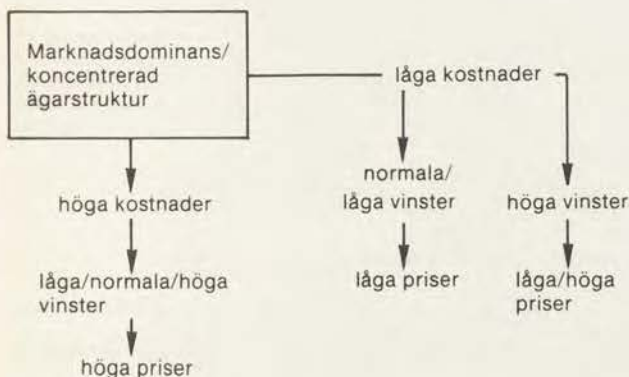
Av kapitlet om konkurrenspåverkande faktorer och av ovanstående tabell framgår att den ägarkategori som är av intresse att studera och jämföra med total utveckling är lantbrukskooperationen.

5.2 Marknadsmakt och effekter

Uppnådd marknadsmakt kan således kanske bero på att marknadsandelarna var koncentrerade i utgångsläget, men det kan t ex också bero på att olika former av etableringshinder eller att skalfördelar funnits.

Oavsett vad som orsakat ägarstrukturen inom livsmedelsindustrin anses den som koncentrerad och ett syfte med denna rapport är att försöka bedöma effekterna härav.

Om effekterna som en marknadsdominans/koncentrerad ägarstruktur kan få på kostnader och priser plockas ut ifrån figur 1.1 i kapitel 1 fås följande figur.



Enligt ovan kan marknadsdominans uppträda antingen tillsammans med höga eller låga kostnader beroende på vilka de bakomliggande faktorerna varit vid framväxten av dominansen. Kostnaderna påverkar sedan företagens priser tillsammans med vinsterna. Enligt traditionell neoklassisk teori bör en marknadsdominans ge högre priser bl a beroende på monopolvinster och en hypotes kan formuleras enligt följande.

- När marknadsdominansen ökar i en bransch är prisutvecklingen snabbare än för livsmedelsindustrin totalt.

Att hypotesen är ställd på detta sätt och inte "är hög" istället för "ökar", är delvis beroende på möjligheten att testa hypotesen. Skulle hypotesen testas utifrån om marknadsdominansen är hög måste antingen denna dominans ha funnits hela perioden eller så måste man testa utifrån prisnivåer eller prisutvecklingen mellan två år och jämföra med marknadsdominansen och andra branscher. Då vi inte har tillgång till information om marknadsandelarna varje år är en sådan analys omöjlig. Det är dock möjligt att testa en hypotes enligt följande: där marknadskoncentrationen var stor 1970 ökar prisutvecklingen snabbare än för livsmedelsindustrin totalt.

Ifrån uppställningen på föregående sida hämtas uppgifter om de delbranscher där ägarkoncentrationen har ökat. Fjäderfäslakterier medtas inte eftersom uppgifterna om producentpriser härrör från SCB och fjäderfäslakteri-

erna inte ingår i SCBs material. Spritdrycksindustrin medtas inte eftersom prisutvecklingen påverkas av alkoholpolitiken.

Såsom hypotesen är ställd innebär det alltså att producentpriserna antas öka snabbast i de delbranscher som har den snabbaste koncentrationsutvecklingen. Delbranscherna rangordnas enligt följande.

Delbransch	Procentuell förändring av marknadsandel 1970—1985	Procentuell förändring av producentpris
Kvarnindustri		
Lantbrukskoop	+ 31 %	+ 220 %
Olje- och fettindustri		
Konsumentkoop	+ 12 %	+ 259 %
Slakteri- och charkuteri- industri		
Lantbrukskoop	+ 5 %	+ 219 %
Totalt livsmedelsindustri		+ 258 %

¹ Räknat på saluvärde.

Eftersom livsmedelsindustrins priser i genomsnitt har ökat i snabbare takt än vad priserna har gjort i två fall av tre för de branscher som ökat marknadsandelarna mest, stämmer inte resultaten med den valda hypotesen.

Man skulle också kunna formulera hypotesen enligt följande: där marknadskoncentrationen var stor 1970 ökar prisutvecklingen snabbare än för livsmedel totalt. Två problem uppstår; dels är vi hänvisade till SCBs material, dels måste marknadskoncentration definieras. Om marknadskoncentration definieras som att antingen lantbrukskooperationen, konsumentkooperationen eller staten har mer än 50 procent av saluvärdet 1970 erhålles följande uppställning.

Delbransch	Procentuell marknadsandel 1970	Procentuell förändring av producentpris 1970—1985
Slakteri- och charkuteri- industri		
Lantbrukskoop	57 %	219 %
Mejeriindustrin		
Lantbrukskoop	99 % ¹	224 %
Sockerindustrin		
Privata	100 % ²	305 %
Totalt livsmedelsindustri		258 %

¹ Siffran gäller mjölkförädling.

² Endast ett företag inom gruppen övriga privata företag.

Inte heller detta resultat ger ett entydigt svar på huruvida hypotesen stämmer eller inte.

Tablå 5.6 Löneandel inom livsmedelsindustrin 1984. I procent.

	Löneandel
Slakteri- och charkuteriindustri	8
Mejeriindustri	7
Frukt- och grönsakskonservindustri	14
Fisk- och fiskkonservindustri	13
Olje- och fettindustri	5
Kvarnindustri	5
Bageriindustri ¹	19
Sockerindustri	9
Choklad- och konfektyrindustri	17
Övrig livsmedelsindustri	6
Spritindustri	6
Maltdrycksindustri	12
Mineralvatten- och läskedrycksindustri	14

¹ I denna analys har siffror endast från SCBs industristatistik använts för att få en konsistent analys. Bageriindustrins löneandel har getts värdet 19 procent av saluvärdet. Detta är troligen en kraftig undervärdering. Enligt beräkningar utförda av SPK är motsvarande siffra 30 procent. Vid beräkning av den senare siffran har det varit möjligt att ta hänsyn till faktorer vilka SCB ej har beaktat, t ex löner för transporter.

5.3.2.2 Rörlig kostnad

Vi kan nu väga samman en rörlig kostnad per enhet enligt formeln;

$$PRI_x + b(LI - Pr) + PPI_x$$

där

- PRI — procentuell förändring i PR-index
- LI — procentuell förändring i löneindex
- Pr — procentuell förändring i arbetsproduktivitetsindex
- PPI — procentuell förändring i producentprisindex för tillverkningsindustrin
- a — värdeandel råvaror i den rörliga kostnaden
- b — värdeandel arbetskraft i den rörliga kostnaden
- c — värdeandel övriga insatsvaror i den rörliga kostnaden

Som exempel kan slakteri- och charkuteriindustrins kostnadsutveckling perioden 1970-1975 beräknas enligt ovan

$$4,2 \times 0,869 + 12,1 \times 0,086 + 9,6 \times 0,045 = 5,1224^1$$

Kostnadsutvecklingen för de rörliga kostnaderna per enhet är sålunda 5,1 procent.

Följande kostnadsutveckling erhålles för de rörliga kostnaderna enligt metoden ovan;

¹ I detta exempel antas arbetsproduktivitetsutvecklingen vara lika med noll.

Tablå 5.7 Procentuell utveckling av de rörliga kostnaderna

SNI	1970— 1975	1975— 1980	1980— 1985
3111 Slakteri- och charkuteriindustri	5,1	8,2	11,1
3112 Mejeriindustri	5,6	8,3	11,0
3113 Frukt- och grönsakskonservindustri	6,8	8,9	10,5
3114 Fisk- och fiskkonservindustri	6,5	8,8	10,6
3115 Olje- och fettindustri	5,2	8,1	11,1
3116 Kvarnindustri	5,1	8,1	11,1
3117 Bageriindustri	7,6	9,3	10,2
3118 Sockerindustri	6,1	8,5	10,8
3119 Choklad- och konfektyrindustri	7,1	9,0	10,4
3121 Övrig livsmedelsindustri	5,2	8,2	11,1
313 Dryckesvaruindustri	6,1	9,1	10,3
31 Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri	6,0	8,6	10,7
31S Livsmedelsindustri skyddad sektor	5,9	8,5	10,8
31K Livsmedelsindustri konkurrensutsatt sektor	6,2	8,7	10,7

Enligt tablå 5.7 är kostnadsutvecklingen tämligen likartad i de olika branscherna. Speciellt gäller det för perioden 1980-1985. Anledningen är den likartade kostnadsutvecklingen för de olika kostnadsslagen. Den största skillnaden återfinns inte oväntat perioden 1970-1975 då prisutvecklingen i prisregleringsledet var värt mindre. Branscher med stor löneandel hade en snabbare kostnadsutveckling under nämnda period än övriga branscher. I dessa beräkningar har ej tagits hänsyn till arbetsproduktivitetsförändringar.

I tablå 5.8 visas utvecklingen av de rörliga kostnaderna med beaktande av arbetsproduktivitetsutvecklingen. Anledningen till att beräkningarna presenteras är att visa vilken inverkan arbetsproduktivitetsförändringarna inom livsmedelsindustrin haft på kostnadsutvecklingen. Då arbetsproduktivitetsutvecklingen inom livsmedelsindustrin är relativt blygsam är inte kostnadsutvecklingen nämnvärt annorlunda i tablå 5.8 än i tablå 5.7.

Det är emellertid troligt att kostnadsutvecklingen i tablå 5.8 är något övervärderad. Skälet till detta är det faktum att även råvarornas produktivitet förändras över tiden. I en industri där arbetets produktivitet och kapitalets produktivitet utvecklas positivt är det sannolikt att även produktionen ökar snabbare än insatsen i form av råvaror.

Kapitalets produktivitetsutveckling är vanligen långsammare än den för arbetskraften. För att beräkna råvarornas (och övriga insatsvarors) produktivitet krävs omfattande beräkningar och då bidraget till analysen kan anses begränsad antas denna produktivitetsutveckling vara oförändrad under mätperioden. Med tanke på produktionsutvecklingen och livsmedelsindustrins varors beskaffenhet borde detta antagande ej störa bilden nämnvärt. Följande utveckling av de rörliga kostnaderna per enhet erhålles om hänsyn tas till arbetsproduktivitetsutvecklingen.

Tablå 5.8 Procentuell utveckling av de rörliga kostnaderna per enhet

SNI	1970— 1975	1975— 1980	1980— 1985
3111 Slakteri- och charkuteriindustri	4,9	8,1	10,9
3112 Mejeriindustri	5,4	8,1	10,7
3113 Frukt- och grönsakskonservindustri	6,2	8,4	10,0
3114 Fisk- och fiskkonservindustri	5,7	8,2	9,8
3115 Olje- och fettindustri	5,0	8,4	10,8
3116 Kvarnindustri	4,8	7,8	11,0
3117 Bageriindustri	6,7	8,5	9,1
3119 Choklad- och konfektyrindustri	6,4	8,6	9,4
3121 Övrig livsmedelsindustri	5,3	8,3	10,7
313 Dryckesvaruindustri	4,8	8,1	9,4
31 Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri	5,5	8,3	10,2
31S Livsmedelsindustri skyddad	5,5	8,2	10,3
31K Livsmedelsindustri konkurrensutsatt	5,6	8,3	10,0

5.3.2.3 Sammanfattning av pris- och kostnadsutvecklingen inom livsmedelsindustrin

För livsmedelsindustrin totalt (definierad enligt SCB, SNI 31) har producentpriserna ökat i en snabbare takt än de rörliga kostnaderna. Det har dock inte varit några mer betydande skillnader för aggregatet som helhet.

Enligt den metod som används för beräkningarna av kostnaderna (samma index för alla råvaror) ger beräkningarna små skillnader mellan olika branscher vilket ibland kan ge en något missvisande kostnadsbild för vissa branscher (choklad-, olje- fett- samt övrig livsmedelsindustri). Vidare ger beräkningarna en överdrivet likartad kostnadsutveckling mellan de olika branscherna. Detta bör beaktas när de olika branschernas prisutveckling jämförs med kostnadsutvecklingen och utifrån detta eventuellt slutsatser dras om vinstutvecklingen.

Prisutvecklingen var snabbast inom den konkurrensutsatta sektorn under perioden 1970—1980 och då speciellt för branscher som choklad- och konfektyrindustri samt olje- och fettindustrin. Samtidigt ökade kostnaderna för aggregatet konkurrensutsatt livsmedelsindustri i en klart långsammare takt enligt beräkningar i denna rapport. Detta skulle kunna tyda på att vinsterna inom den konkurrensutsatta sektorn har ökat.

Inom den skyddade sektorn har däremot kostnaderna och priserna ökat på i det närmaste identiskt vis. Under förutsättning att kapitalbeståndet inte förändrats tyder detta på att vinsterna varit tämligen stabila under perioden. För perioden 1980—1985 har bilden förändrats något. Priserna inom den skyddade sektorn ökade i snabbare takt än kostnaderna vilket kan ha berott på vinstökningar för sektorn. I den konkurrensutsatta sektorn ökade kostnaden per enhet och producentpriset på likartat sätt.

Hur räntabiliteten, mätt t ex såsom avkastning på totalt kapital, utvecklats är av intresse för att se om de delbranscher i vilka ägarkoncentrationen är stark har högre eller ökande räntabilitet än andra branscher. I det fall lantbrukskooperationen har monopol (mejeriindustrin) är det uppenbart att en räntabilitetsanalys är svår att genomföra eftersom ägarna är industrins huvudleverantörer. SCB publicerar räntabilitetstal för bl a vissa av livsmedels-

industrins delbranscher. Ändrade urvalsprinciper och ofullständiga tidsserier gör dock att materialet inte går att använda för att göra en trovärdig beskrivning av räntabilitetsutvecklingen på delbranschnivå.

Av materialet ovan framgår också att bruttomarginalerna (prisets ökningstakt i förhållande till ökningstakten för "rörlig kostnad per enhet") inom de branscher där ägarkoncentrationen är stor inte har ökat i snabbare takt än inom andra branscher. De branscher där förändringen är positiv hela mätperioden är frukt- och grönsakskonserverindustrin, bageriindustrin samt choklad- och konfektyrindustrierna.

Driftsöverskottsberäkningar vilka utförs av Konjunkturinstitutet för livsmedelsindustrin som helhet (SNI 31) ger liknande resultat vad gäller marginalutvecklingen. Även i dessa beräkningar är marginalutvecklingen relativt låg inom livsmedelsindustrin. Vad som är mer intressant i dessa beräkningar är möjligheten att göra jämförelser med andra branscher inom tillverkningsindustrin. Under perioden 1977 — 1986 är variationen avseende bruttomarginalförändringarna klart större inom branscher där produktpriserna i Sverige måste anpassas till världsmarknadsprisutvecklingen. Detta skulle, med hänsyn till vad som diskuterats tidigare i rapporten, kunna tolkas som att branscher med en väl fungerande konkurrens måste pressa kostnaderna för att kunna överleva tider med låga produktpriser samtidigt som en kostnadspress leder till ökade vinster (bruttoöverskott) vid prisökningar som en följd av ett efterfrågeöverskott. Ändrade förutsättningar (efterfråge- eller utbudsöverskott) på marknaden är då avgörande för priserna på kort sikt och detta återspeglas i större fluktuationer i marginalutvecklingen.

Ett annat sätt att uttrycka detta är att företagen vid minskade priser på produkterna pressar kostnaderna. Detta är ju då ett tecken på att en potential för att minska kostnaderna finns som endast utnyttjas när man blir tvungen. Det skulle betyda att en lägre kostnadsnivå skulle kunna råda generellt sett.

Generellt är det svårt att göra säkra uttalanden om marginalutvecklingen utan tillgång till en mer sofistikerad input-outputmodell. Det synes dock troligt att prisutvecklingen på insatsvarorna är den störst bidragande orsaken till livsmedelsindustrins produktprisutveckling. Marginalförändringar i industriledet torde ge ett begränsat bidrag.

En anledning till prisökningarna kan vara — som tidigare nämnts — att livsmedelsindustrin har problem med/brist på vilja att, stå emot kostnadsökningen i insatsvaruledet. En skillnad mot den övriga tillverkningsindustrin är att en större del av insatsvarorna är prissatta via förhandlingar och att ett lägstapris är fastställt. Då marknaderna för insatsvarorna kännetecknas av monopol eller oligopol samt att importkonkurrens inte existerar minskar också möjligheterna att kostnadsminimera på dessa områden. Huruvida detta är allmängiltigt för hela livsmedelskedjan ger denna rapport inget svar på men om så är fallet och vissa led tillämpar ett procentuellt kostnadspåslag "rinner" kostnadsökningar igenom med ökad verkan för att till slut betalas av konsumenten.

5.4 Ägarstruktur och varusortiment

Av tidigare avsnitt har framgått att det är svårt att bevisa i vilken utsträckning marknadsdominans — svagt konkurrenstryck — inverkar på företagens agerande. Speciellt gäller detta då lagar och förordningar begränsar företagets handlingsutrymme. Då regelsystem används som styrinstrument finns alltid risken att vissa utnyttjar reglerna så att dessa hämmar konkurrensen. Företag och organisationer använder stora resurser på att utnyttja reglerna till egen fördel. Detta kan även påverka varusortimentets storlek. I detta kapitel skall monopolställningens inverkan på det varusortiment som utbjuds till konsumenterna kortfattat behandlas.

Företagets viktigaste konkurrensmedel anses vara priset. Ett lägre pris lockar vanligen till sig kunder om andra kvalitetsegenskaper hos varan är jämförbara med näraliggande substitut. Ett annat konkurrensmedel är att utveckla och bredda sortimentet. Metoden syftar till att öka företagets marknadsandel. Om företaget har monopol på en marknad (marknadsandel 100 procent) existerar då incitament för att vidareutveckla eller bredda sortimentet?

Vi kan skilja på olika förutsättningar, t ex om expansionsmöjligheter för den totala marknaden finns eller inte. Finns expansionsmöjligheter bör det ligga i företagets intresse att söka utveckla sina produkter och utöka sortimentet. Är däremot marknaden mättad — vilket är fallet för livsmedelsindustrin totalt — i meningen att det är föga troligt att nya kunder tillkommer blir situationen annorlunda. Detta förstärks av det faktum att konsumenterna är tvungna (från överlevnadssynpunkt) att konsumera det som utbjuds. Om företaget har en monopolställning och lanserar en ny produkt vilken är ett substitut till företagets övriga produkter kompliceras bilden. Den nya produkten är förmodligen dyrare i ett initialskede då utvecklingskostnaden, marknadsföringskostnaden etc i högre grad belastar den nya produkten. Företagets motiv att lansera den nya produkten är antingen lägre kostnader på sikt och/eller ett högre pris och därigenom ökad vinst jämfört med den/de produkter som kan tänkas utkonkurreras. Vinstmotivet är ur konsument-synvinkel irrelevant. Ur företagets synvinkel vägs vinstmotivet mot att en redan etablerad vara (det krävs mindre forskning t ex) finns kvar på marknaden. Resonemanget leder till att ett utökat sortiment endast kommer till stånd om företagen kan öka sina vinster. Vid ett näraliggande substitut (produktionsmässigt) leder det oftast till en dyrare vara för konsumenterna. I det fall företaget inte kan öka sin vinst är incitamentet att öka sortimentet begränsat för att inte säga obefintligt då man endast kan konkurrera ut sina egna produkter.

Om man i stället tittar på en marknad där ett företag dominerar men inte åtnjuter total dominans är det troligt att resultatet blir detsamma men här krävs ett aktivt agerande av det dominerande företaget. Man kan i detta fall tänka sig att det dominerande företaget använder de medel som står till förfogande för ett företag i nämnda "maktställning". Man kan likna detta agerande vid agerandet när syftet är att konkurrera ut andra på marknaden. Med hjälp av hänvisning till regler, annonskampanjer och priskrig försvåras

introduceringen av nya konkurrerande produkter. I fall där vertikal integration förekommer finns möjligheten att påverka kunder/leverantörer. Här spelar de stora handelsblocken inom partihandeln en viktig roll. Om en eller flera säljare vägrar att marknadsföra en vara påverkas naturligtvis möjligheterna att lansera nya produkter. När marknads-makt finns — även om dominansen inte är total — förefaller det således finnas risk för att konsumenternas valmöjligheter är "onödigt" få.

6 Sammanfattning och slutsatser

Rapporten har dels kartlagt ägarstrukturen inom livsmedelsindustrin, dels sökt analysera huruvida en mer koncentrerad ägarstruktur påverkar konkurrensbetingelserna med en snabbare prisökningstakt som följd.

Konkurrensbetingelserna eller konkurrenspressen är avhängig en mängd faktorer. Om det inte finns någon potentiell konkurrens på den aktuella marknaden finns ingen konkurrenspress. Alla marknadssituationer för övrigt kännetecknas av viss konkurrenspress, med undantag för om leverantörs- respektive kundstrukturen gör marknaden för osäker att verka på.

Tyngdpunkten i denna rapport har lagts på olika ägarkategoriernas betydelse inom enskilda branscher. Dessa ägarkategorier är lantbrukskooperationen, konsumentkooperationen, statliga företag, utlandsägda företag och övriga privata företag. Syftet har varit att undersöka huruvida de olika branscherna (marknaderna) — vilka faller under livsmedelsverkets definition för livsmedel — uppvisar tendenser mot en ökad ägarkoncentration.

Empiriskt entydiga resultat om hur marknadsformen monopol och andra koncentrerade marknadsformer påverkar prisutvecklingen finns inte. Inom nationalekonomin överväger uppfattningen att koncentrerade marknadsformer ger en sämre resursallokering i ekonomin och är icke önskvärda.

Anledningen till att de empiriska resultaten angående effekter på prisutvecklingen har varit olikartade är att kostnadsfördelarna i produktionen/administrationen kan vara större än de samhällsekonomiska kostnaderna för en icke perfekt fungerande konkurrens.

Kartläggningen av ägarstrukturen inom livsmedelsindustrin ger vid handen att ägarförhållandena genomgått kraftiga förändringar under perioden 1970 — 1985. Framförallt är det lantbrukskooperationens dominans som tilldrar sig intresse då den är i monopolställning i stora delar av leverantörsledet.

Lantbrukskooperationen har hela tiden haft en stark ställning — men har också ökat sin starka ställning — inom branscher med en stor hemmaproducerad råvaruandel. Branscher som slakteri- och charkuteriindustrin samt mejeriindustrin domineras av lantbrukskooperationen. Under rubriken slakteri- och charkuteribranschen sorteras fjäderfäslakterier där lantbrukskooperationen ökat sin marknadsandel betydligt på bekostnad av kategorin "övriga privata företag". Även inom de råvaruintensiva branscherna kvarn- och bageriindustrin är lantbrukskooperationen stor. Speciellt är det ökande

engagemanget inom bageribranschen intressant. Detta har till stor del skett via uppköp av privata små och medelstora företag. Från — i det närmaste — ingen verksamhet alls är marknadsandelen 1985 mer än 20 procent.

Konsumentkooperationen är stor inom olje- och fettindustrin och har marknadsandelar i flertalet branscher. Undantagen är mejeri-, socker- och spritdrycksindustrin vilka alla karaktäriseras av monopol.

Statens intressen är koncentrerade till dryckesvaruindustrin. I spritdrycksindustrin har staten monopolställning men även övrig dryckesindustri domineras av staten även om privata företag har en icke oansenlig marknadsandel.

Utländsägda och privata företag är stora inom konserv- samt choklad- och konfektyrindustrin. Vidare har ett privat företag (Sockerbolaget) monopolställning på sockermarknaden. Även inom olje- och fettindustrin samt bageriindustrin har de privata företagen en framträdande roll.

Sammantaget kan sägas att lantbrukskooperationen är stor inom branscher som slakteri- och charkuteriindustrin, mejeriindustrin, kvarnindustrin samt bageriindustrin. Ett gemensamt drag för dessa industrier är att alla är avhängiga den inhemska råvaruproduktionen. Vidare är lantbrukskooperationens inbrytning i bageriindustrin notabel. Konsumentkooperationen är stor inom olje- och fettindustrin samt kvarnindustrin och förekommer inom flertalet branscher till skillnad mot lantbrukskooperationen. Det naturliga för konsumentkooperationen är att gå in på marknader där konkurrensen är dålig — men på marknader där den "enda" råvaruleverantören är helt dominerande ägare torde detta vara en riskfylld strategi. Utländska företag och staten finns på ett fåtal marknader men då i en relativt stor omfattning. De privata företagen agerar inom alla de undersökta branscherna utom mejeriindustrin.

Denna ägarstruktur är ett resultat av medvetna strategier. Lantbrukskooperationen och konsumentkooperationens syften med inbrytningen i industriledet är en strävan att överta rollen som kund/leverantör för att därmed skydda sina medlemmars intressen. Kunden strävar efter låga priser och industrin efter höga. Leverantören strävar efter höga priser, industrin efter låga. Andra mått än traditionella vinstmål måste användas för att mäta industriföretagens "duktighet" när ägarna är antingen leverantörer eller kunder.

En intressekonflikt mellan ägare och anställda företagsledningar finns i alla företag. Denna konflikt torde dock vara mer accentuerad när verksamheten bedrivs i den ekonomiska föreningens form och inte i aktiebolagets form. Detta därför att medlemmarna inte kan kapitalisera en ökad förmögenhet i föreningen genom att sälja sin andel medan företagsledningarna av både överlevnadsskäl och långsiktigt vinstintresse ("vara duktiga") är mer benägna att önska att soliditeten i den industriella verksamheten är hög.

De övriga ägarkategorierna bör handla utifrån ett vinsttänkande hänförligt till själva industriledet. Marknadsandelar, lönsamhet och riskfördelning är nyckelord vad gäller dessa företags agerande. Man kan dock fråga sig om staten som företagare för all framtid avsagt sig rollen som sysselsättnings- och regionalpolitisk styrinstrument. Möjligen kan övergripande politiska

mål ha spelat en viss roll för statens ökande engagemang inom dryckesvaru-industrin.

Effekterna av denna ägarkoncentration med avseende på konkurrenssituationen och i slutändan priserna är svåra att fastställa. Några indikationer ger dock studier av arbetsproduktivitet, kostnadsutvecklingen och prisutvecklingen inom livsmedelsindustrin.

Slakteri- och charkuteriindustrin, mejeriindustrin, olje- och fettindustrin samt sockerindustrin har relativt långsam arbetsproduktivitetsutveckling under perioden 1968 — 1984. Samtliga dessa branscher är koncentrerade både med avseende på ägandet och antal anställda per arbetsställe. Konservindustrins, kvarnindustrins och bageriindustrins arbetsproduktivitetsutveckling är snabb. Konserv- och bageriindustrin har ett stort inslag av kategorin privata företag. Detta indikerar att koncentrationen (ägande och produktionsteknik) har en hämmande effekt på arbetsproduktiviteten. Detta skulle möjligen tyda på att den tilltagande eller rådande koncentrationen (samtidigt i ägande och produktionsenheter) ger en lägre konkurrenspress vilken tar sig uttryck i en långsam arbetsproduktivitetsutveckling. Branscher där ägandet och/eller produktionen är decentraliserad uppvisar nämligen en mer gynnsam arbetsproduktivitetsutveckling.

Hur har priserna utvecklats inom livsmedelsindustrin i jämförelse med priserna inom tillverkningsindustrin som helhet? Prisutvecklingen i förädlingsledet har varit långsam i livsmedelsindustrin jämfört med tillverkningsindustrin under perioden 1970 — 1980. Detta kan förklaras av att under en stor del av denna period rådde prisstopp på varor inom den skyddade livsmedelsindustrin. Under perioden 1980 — 1985 har däremot prisökningarna varit större inom livsmedelsindustrin än inom tillverkningsindustrin. Återigen är det prisutvecklingen på varor i den skyddade livsmedelsindustrin som ger det huvudsakliga bidraget till skillnaderna. Även perioden 1980 — 1985 bör ha påverkats av prisstoppspolitiken fast då med omvänd effekt i och med att de speciella prisstoppen på livsmedel huvudsakligen utvecklades 1980.

Kostnadsutvecklingen under motsvarande period kan karaktäriseras av ökande kostnader för livsmedelsindustrin. Av stor betydelse för kostnaderna inom livsmedelsindustrin är råvarukostnaderna och prisutvecklingen på de senare bestämmer således i hög grad förädlingsindustrins kostnadsbild. Även här påverkas industrin av selektiv ekonomisk politik, i form av subventioner till råvaruproducenterna. Detta innebar också att den råvaruintensiva förädlingsindustrin var mest beroende — avseende kostnadsutvecklingen — av hur subventionspolitiken utformades. I beräkningarna i denna rapport har dock inga större skillnader i kostnadsutvecklingen registrerats mellan olika branscher.

Beräkningar av bruttomarginalutvecklingen ger vid handen att ökningen av bruttomarginalen avstannat under första delen av 1980-talet för livsmedelsindustrin totalt. För perioden 1980 — 1985 var nämligen bruttomarginalen i det närmaste oförändrad. Bakom totalsiffran ligger emellertid skilda utvecklingar för den skyddade och konkurrensutsatta sektorn. Den skyddade sektorns utveckling karaktäriseras av små förändringar med en viss mar-

ginalförbättring under 1980-talet. För den konkurrensutsatta sektorn är utvecklingen den motsatta. Från att ha haft stora marginalökningar perioden 1970 — 1975 minskade deras marginal perioden 1980 — 1985. Skillnaden mellan perioderna var större än vad som var fallet med den skyddade sektorn.

Slutsatser

Utifrån marknadsbegreppet råder en svag konkurrenspress inom stora delar av livsmedelsindustrin. Det är inte ovanligt att marknadsformen i det närmaste kan betecknas som monopol eller oligopol. Detta tillsammans med en avsaknad av en potentiell konkurrens från utlandet torde ha påverkat arbetsproduktiviteten negativt. Man kan inte med säkerhet bestämma hur detta påverkat kostnadsutvecklingen inom förädlingsledet men en gynnsammare arbetsproduktivitetsutveckling skulle förmodligen ha inneburit lägre kostnader och en bättre förmåga att kompensera för ökade priser avseende insatsvarorna.

Livsmedelsindustrins prissättning är till största delen kostnadsbestämd. Ett annat sätt att se detta på är att industrin har en benägenhet att övervältra kostnadsökningar till nästa led i kedjan utan att åtgärder vidtas (effektivisering) för att möta prisökningar på insatsvarorna. Olika förklaringar finns till detta agerande. En starkt bidragande orsak torde vara regleringarna inom just livsmedelsförädlingen. En stor del av priserna på insatsvaror till industrin är förhandlade. Detta gäller den övervägande delen av råvarorna och lönekostnaderna. Detta kan leda till svårigheter/känsla av meningslöshet, att pressa kostnaderna för återstående insatsvaror då dessa utgör en relativt liten del av de totala kostnaderna. Vidare påverkas kostnadsutvecklingen av lantbrukskooperationens roll som både leverantör och producent. Höga avräkningspriser till bönderna är ett mål för lantbrukskooperationen. Detta leder till ökade kostnader för industrin men i de ökade kostnaderna ligger en del av lantbrukskooperationens vinst. Om sedan kostnaderna övervältras till nästa led betyder detta lite tillspetsat att kostnadsökningen gynnar industrins ägare eftersom lantbrukskooperationen dominerar. Någon samvariation mellan en snabb marginalökning och marknadsdominans har inte redovisats i rapporten.

Prisutvecklingen synes vara ett resultat av en kostnadsövervältring där små insatser görs i stora delar av livsmedelsindustrin för att möta kostnadsökningen i form av prisökningar på insatsvarorna med effektivitetshöjande åtgärder.

I och med att kostnadsmotiverad prissättning tillämpas och accepteras har marknadsprissättningen urholkats. Efterfrågan och utbud påverkar inte prisbildningen på marknaden utan vi har istället marknader där priserna i stor utsträckning avgörs i förhandlingar. Utbudsöverskott på vissa marknader inom livsmedelskedjan har inte lett till lägre priser vilket hade varit fallet om marknadskrafterna fungerat.

Ett förhållande där produkterna är kostnadsprissatta och priserna på dessa ökar snabbare än för andra produkter är speciellt allvarligt eftersom

produkterna är nödvändighetsvaror. Konsumenternas möjlighet att påverka sitt konsumtionsmönster är begränsat då vi inte kan sluta äta (det finns en nedre gräns för livsmedelskonsumtionen till skillnad mot t ex konsumtion av bilar). Ökade relativpriser för livsmedel ökar livsmedelsandelen i konsumtionen då volymen har fysiska restriktioner och tränger under annan konsumtion (eller sparande) i högre grad än prisökningar i "onödiga" varor. Kostnadsprissättning i stället för marknadsprissättning (då det inte är kristider och behov av ransoneringar är motiverade) i kombination med att det är fråga om nödvändighetsvaror samt avsaknad av substitut är med andra ord särskilt olycklig.

Bilaga 1

Vikter för livsmedelsindustrin

Tabell B1 Vikter för livsmedelsindustrin. Andel av saluvärdet

SNI	a	b	c	d
3111 Slakteri- och charkuteriindustri	75,8	7,5	3,9	12,8
3112 Mejeriindustri	66,2	7,3	11,0	15,5
3113 Frukt- och grönsakskonservindustri	42,4	13,6	14,7	29,3
3114 Fisk- och fiskkonservindustri	47,8	13,2	12,6	26,4
3115 Olje- och fettindustri	67,4	5,4	7,4	19,8
3116 Kvarnindustri	68,4	4,9	6,3	20,4
3117 Bageriindustri	32,5	18,9	11,5	37,1
3118 Sockerindustri	52,7	9,2	12,1	26,0
3119 Choklad- och konfektyrindustri	42,2	17,1	13,5	27,2
3121 Övrig livsmedelsindustri	68,2	5,8	7,2	18,8
3131 Spritdrycksindustri	46,4	6,3	19,9	27,4
3133 Maltdrycksindustri	18,6	11,9	28,8	40,7
3134 Mineralvatten- och läskedrycksindustri	18,4	13,7	23,9	44,0

Anm. Siffrorna gäller för 1984.

d = (förädlingsvärde/saluvärde) — (lönekostnader/saluvärde)

c = 100 — a — b — d

Där a står för råvaruandel, b för lönekostnadsdel, d för kapitalandel och c för andelen övriga insatsvaror, allt i relation till saluvärdet. För att beräkna de rörliga kostnaderna måste kapitalkostnadsandelen exkluderas från den totala kostnaden så att totalkostnaderna endast består av kostnadsslagen a, b och c. Vi får då följande vikter för kostnadsslagen råvaror, löner och övriga insatsvaror.

Tabell B2 Vikter för rörliga kostnader¹

SNI	a	b	c
3111 Slakteri- och charkuteriindustri	86,9	8,6	4,5
3112 Mejeriindustri	78,3	8,6	13,1
3113 Frukt- och grönsakskonservindustri	60,0	19,2	20,8
3114 Fisk- och fiskkonservindustri	64,9	17,9	17,2
3115 Olje- och fettindustri	84,0	6,7	9,3
3116 Kvarnindustri	85,9	6,2	7,9
3117 Bageriindustri	51,7	30,0	18,3
3118 Sockerindustri	71,2	12,4	16,4
3119 Choklad- och konfektyrindustri	58,0	23,5	18,5
3121 Övrig livsmedelsindustri	84,0	7,1	8,9
313 Dryckesvaruindustri	42,7	17,8	39,5

¹ Dessa är definierade som totalkostnad minus kostnaden (ersättningen) för kapital och vinster.

Bilaga 2

Källor

SCB, Y, "Meddelande i samordningsfrågor"

SCB, Industristatistik 1970—1985

Statens pris- och kartellnämnd, SPKUS-utredningar

SOU 1968:5 Industrins struktur och konkurrensförhållande

Koncentrationsutredningen III

Bohm P. 1977 Samhällsekonisk effektivitet

Ds Jo 1984:13 1983 års livsmedelskommitté

Williamsons O.E. 1968 Economics as an Antitrust Defence: The Welfare Tradeoffs, *American Economic Review*, årg 58, nr 1

Hjalmarsson L. 1975 Valfärdsvinster av monopol och kostnader för decentralisering, *Ekonomisk Debatt*, årg 3, nr 6

Bjuggren P-O. 1981 Brister i konkurrensutredningens betänkande, *Ekonomisk Debatt*, årg 9, nr 2

Sundqvist S.I. 1986 Ägare och Makten i Sveriges Börsföretag SIND 1986:5, Köp av familjeägda industriföretag SIND 1987

Nordström, C. SPKUS 1984:9 Livsmedelsindustrin, Produktions- och ägarförhållanden

Bilagor resp SPKUS till SOU 1987:44

Bilaga	Titel	Författare	SPKUS nummer
1	<i>Faktorer som påverkar livsmedelspriserna</i>	Bo Diczfalusy	1987:20
2	<i>Svenska och internationella livsmedelspriser</i>	Bo Diczfalusy Ainoura Oussenbecova	1987:21
3	<i>Livsmedelsindustrins och handelns geografiska koncentration</i>	Ingalill Borild Christina Göransson Birgitta Hellgren	1987:22
4	<i>Koncentrationen inom livsmedelsindustrin</i>	Birgitta Hellgren Per Juth	1987:23
5	<i>Dagligvaruhandelns strukturomvandling</i> Koncentrationsprocessens effekter på konkurrens, kostnader och effektivitet	Jan Sundström	1987:24
6	<i>Matkronor</i> Olika leds andelar av konsumentpriset på livsmedel	Ann Uustalu Neil Wikström	1987:25
7	<i>Från jordbruksavtal till konsumentpris</i> Genomslag i senare led av prisökningar i det jordbruksprisreglerade ledet	Neil Wikström	1987:26
8	<i>Hur sätts priserna i livsmedelshandeln?</i>	Yvonne Fredriksson	1987:27
9	<i>Extrapriser på livsmedel</i> Marknadsföringsmetoder och priskonkurrens	Sören Dahln	1987:28
10	<i>Jordbrukets insatsvaror</i> Struktur, konkurrens och prisbildning	Olof Berggrén Maria Bernhardsson Barbro Forsberg Marianne Hauge-Granqvist Göran Karreskog	1987:29
11	<i>Jordbruksprisregleringens effekter på priser och konkurrens</i>	Barbro Thomaeus	1987:30
12	<i>Livsmedelskvalitet</i>	Lars-Olof Eklöf Agneta Gillback	



ALLMÄNNA FÖRLAGET

ISBN 91-38-10029-0

ISSN 0375-250X