

Svensk växthusproduktion av tomater

Konkurrenskraft och utvecklingsmöjligheter



- Konkurrensen i de olika leden från producent till konsument fungerar över lag bra och tycks i varje fall inte verka till nackdel för de svenska tomatodlarna. Alla handelsled anser att det finns ett mervärde för svenska tomater.
- Svenska tomatodlare har ett svårt konkurrensläge gentemot odlare i till exempel Nederländerna som gynnas av en storskaligare produktion och låga energikostnader med mera.
- Svensk produktion minskar kontinuerligt på en hittills växande marknad. Möjligheter för svenska tomatodlare ligger exempelvis i produktutveckling och att framhålla värden som närhet till konsument, klimatcertifiering och kvalitet.

Syftet med denna rapport är att analysera och beskriva förutsättningarna för den svenska växthusproduktionen av tomater och utreda hur situationen ser ut på den svenska marknaden i jämförelse med ett par andra länder. Syftet är också att visa på hur de svenska konsumenterna agerar vid köp av tomater. Dessutom ingår att beskriva konkurrensen i livsmedelskedjan gällande tomater, vilket tjänar som underlag till Konkurrensverket i ett regeringsuppdrag om konkurrensen i livsmedelskedjan.

I metoden ingår genomgång av tidigare studier, studiebesök hos odlare i Skåne och ett studiebesök till Nederländerna. I metoden ingår också en intervjuundersökning riktad till de olika leden i livsmedelskedjan för tomater.

Författare
Helena Lööv
Carin Stenberg
Anna Wretling Clarin
Fabian Nilsson

Foto på omslaget
Vänster: Kristina Mattsson
Höger: Helena Lööv

Sammanfattning

Svensk tomatproduktion uppgick år 2010 till 13 800 ton och den använda växthusytan var cirka 370 000 kvadratmeter. Antalet yrkesmässiga odlingar uppgick till 198 stycken år 2008, vilket är en stor minskning jämfört med för trettio år sedan. De största svenska tomatodlarna är anslutna till någon av de fem producentorganisationerna i Sverige som har tomater i sitt sortiment. Till systemet med producentorganisationer hör ett EU-finansierat stöd, som kompletteras med bidrag från producenterna själva. Självförsörjningsgraden ligger på cirka 14 procent under året, och stiger till cirka 20 procent under svensk säsong. På senare år har produktionen av specialtomater ökat, även om de vanliga runda tomaterna fortfarande utgör den största delen av produktionen. Svenskarna konsumerar cirka 10 kilo tomater per år, vilket är ett par kilo under EU-snittet.

Den svenska tomatproduktionen minskar på en växande tomatmarknad. Importerade tomater har lyckats möta den efterfrågan som finns hos konsumenterna på ett varierat utbud, rimliga priser och hög kvalitet. Det har framkommit ur intervjuerna att det finns ett svenskt mervärde och att odlarna får ut detta mervärde, särskilt gällande specialtomater. Dock lyfter också de olika leden fram de nackdelar som svenska tomatodlare möter i förhållande till andra länder, framförallt Nederländerna. Rapporten visar att det finns skillnader gällande exempelvis energipolitik. I Nederländerna är produktionen också mer storskalig och gynnas av lånegarantier med mera.

Men rapporten konstaterar också att det inte går att ge en totalbild över kostnaderna för produktionen av tomater i olika länder, dels för att det inte finns statistik att tillgå och dels för att en sådan genomgång skulle vara mycket tidskrävande. Rapporten har i stället försökt peka på några viktiga skillnader. Det finns också naturliga skillnader som gör att förutsättningarna är olika. Skillnaderna behöver inte alltid vara till svenska odlares nackdel. Vid intervjuerna har vi även frågat om möjligheterna för svensk tomatodling. De består bland annat i utveckling av sortimentet och energilösningar.

Även när odlarna har vidtagit ett antal åtgärder för att vinna över konsumenter kan priset fortfarande vara ett hinder eftersom det finns en smärtgräns för vad de svenska konsumenterna är beredda att betala, trots att svenska tomater har ett mervärde. Beräkningar i rapporten angående körsbärstomater visar också att det inte tycks finnas någon större skillnad i hur priskänsliga konsumenterna är för svenska tomater jämfört med utländska tomater. Även om svenska tomater kan hålla samma kvalitet och variation i utbudet och dessutom gynnas av värden som närhet till konsument, klimatcertifiering och mindre bekämpningsmedelsrester, så kan ändå priset bli en nackdel, till exempel gällande just körsbärstomater. Här spelar de senare handelsleden en viktig roll i hur de prissätter svenska tomater. Intervjuundersökningen visar att vissa butiker ibland kan ta minusmarginaler på svenska tomater för att inte skrämja bort kunder. Dessutom uppger representanter från både handel och odling att det finns ett gott samarbete mellan svenska producentorganisationer och handeln. Vid en seminariediskussion om rapportens resultat framhölls också att information till konsumenterna om svenska tomaters värden är en viktig faktor.

Innehåll

1	Inledning.....	12
1.1	Bakgrund och syfte.....	12
1.2	Metod.....	13
1.2.1	Intervjuer och gruppdiskussioner	14
1.3	Omfattning och avgränsning	15
2	Produktion och utrikeshandel.....	16
2.1	Produktion i Sverige	16
2.1.1	Areal och avkastning	16
2.1.2	Antal odlingar	17
2.1.3	Skörd.....	18
2.1.4	Lokalisering	18
2.1.5	Tomatsorter.....	19
2.1.6	Kostnadsposter	19
2.2	Produktion i konkurrentländerna	20
2.3	Import, export och självförsörjningsgrad	23
2.4	Producentpriser.....	25
2.5	Sammanfattning.....	27
3	Kostnader, skatter och stöd	28
3.1	Energi	28
3.1.1	Sverige	29
3.1.2	Nederländerna.....	32
3.1.3	Finland	34
3.2	En jämförelse av skatter och priser.....	36
3.2.1	Naturgas.....	37

3.2.2	Eldningsolja	40
3.2.3	Elektricitet	41
3.2.4	Förnybara bränslen	44
3.2.5	Arbetskraft	46
3.2.6	Vatten	48
3.2.7	Handelsgödsel och växtskyddsmedel	49
3.3	Stöd	50
3.3.1	EUs gemensamma jordbrukspolitik	51
3.3.2	Stöd i Sverige	51
3.3.3	Nederländerna	54
3.3.4	Stöd i Finland	55
3.4	Sammanfattning	57
4	Konsumtion	59
4.1	Fördubblad konsumtion på 25 år	59
4.1.1	Nya tomattyper ökar och vanliga tomater minskar	60
4.1.2	Importen tar andelar från svenska tomater	61
4.2	Vad påverkar konsumtionen av tomater?	65
4.2.1	Priset på tomater i butik	65
4.2.2	Konsumenternas preferenser	72
4.3	Sammanfattning	75
5	Konkurrensen i livsmedelskedjan	76
5.1	Marknadsstruktur	76
5.1.1	Producenter och producentorganisationer	78
5.1.2	Grossister	79
5.1.3	Dagligvaruhandeln	79
5.1.4	Konsumenter	79
5.2	Utbud, prissättning och lönsamhet	80

5.2.1	Prissättning	80
5.2.2	Olika syn på prissättning	81
5.2.3	Pris och konkurrens	83
5.2.4	Utbud	85
5.3	Situationen jämfört med andra länder	85
5.4	Inträdeshinder i de olika leden	86
5.4.1	Närodlat, småskaligt och ekologiskt.....	87
5.5	Sammanfattning och slutsatser om konkurrensen	88
6	Möjligheter och hinder för svensk tomatodling	89
6.1	Möjligheter	89
6.1.1	Odlarna om möjligheter.....	89
6.1.2	Producentorganisationerna om möjligheter.....	89
6.1.3	Grossisterna om möjligheter.....	90
6.1.4	Detaljisterna om möjligheter	90
6.1.5	Den nationella strategin om möjligheter	91
6.2	Hinder	91
6.2.1	Odlarna om hinder	91
6.2.2	Producentorganisationerna om hinder	92
6.2.3	Grossisterna om hinder	92
6.2.4	Detaljisterna om hinder	93
6.2.5	Den nationella strategin om hinder.....	93
6.3	Sammanfattning.....	93
7	Seminarium med branschen 31 maj 2011	95
7.1	Bakgrund	95
7.2	Seminariediskussion	95
7.2.1	Direkta synpunkter på rapporten och Jordbruksverkets kommentarer	95

7.2.2	Utsikter för svensk växthusproduktion av tomater.....	96
7.2.3	Slutkommentar	97
8	Slutsatser	98
9	Källförteckning	102
10	Bilagor	109
10.1	Information om statistik	109
10.1.1	Trädgårdsstatistiken.....	109
10.1.2	Utrikeshandelsstatistiken.....	109
10.1.3	Prisstatistiken.....	109
10.1.4	Konsumtionsstatistiken.....	110
10.2	Frågeformulär intervjuer.....	111
10.2.1	Brev inför intervjuer med PO, grossister och detaljistled	111
10.2.2	Frågeformulär för intervjuer och gruppdiskussioner med odlare	112

1 Inledning

1.1 Bakgrund och syfte

Trädgårdssektorn skiljer sig från jordbrukssektorn i övrigt, bland annat sett till det höga produktionsvärdet per hektar och det stora antalet produkter, med olika egenskaper och odlingsförutsättningar. Värdet för den svenska trädgårdssektorns produktion uppgick år 2010 till cirka 3,8 miljarder kr.¹ Det är ungefär 10 procent av produktionsvärdet för alla jordbruksvaror.² Sektorn delas in i frilandsodling och växthusodling, vilka står för ungefär hälften av värdet vardera. På senare år har trädgårdssektorn i Sverige genomgått en omvandling likt jordbrukssektorn i övrigt, det vill säga företagen har blivit större och färre. Sektorn står inför en rad utmaningar framöver som bland annat är kopplade till den pågående miljö- och klimatdebatten samt en ökad import från konkurrentländer.

Den svenska *växthusodlingen av tomater* är ett tydligt exempel på en sektor som har flera utmaningar att ta ställning till. Konsumtionen av tomater ökar medan den svenska produktionen minskar. Det innebär att svenskarna konsumerar en allt mindre andel svenska tomater. Andelen importerade tomater ökar istället i våra matvarubutiker. De svenska tomatodlarna har inte lyckats att möta den växande efterfrågan på specialtomater, till exempel körsbärstomater. Klimatdebatten och förändringar i den svenska energipolitiken ställer också krav på odlarna att söka nya energikällor och allt fler tomatodlare ställer om till förnybara bränslen.

I växthusodlingen står grönsaker och bär för 46 % av värdet, resterande del utgörs av prydnadsväxter. Tomaterna står för 22 % av värdet i växthusproduktionen av grönsaker och bär, och drygt 30 % av växthusytan i denna grupp. En annan stor produkt inom grönsaksproduktionen i växthus är gurka, vilken har en större andel av värdet och arealen än tomater. Gurkproduktionen har sedan 2005 i stort legat en bra bit över 20 000 ton i skörd per år. Kryddväxter och kruksallat är andra exempel där produktion tycks ha lagt sig på en högre nivå jämfört med början på 2000-talet, även om skillnader kan förekomma mellan åren. Detta gäller också isbergssallat på friland.

Jordbruksverket har mot bakgrund av ovanstående faktorer bedömt det vara lämpligt att titta närmre på den svenska växthusodlingen av tomater och de utmaningar sektorn står inför. Rapportens syfte är således att:

1. analysera och beskriva förutsättningarna för den svenska växthusproduktionen av tomater,
2. utreda hur situationen ser ut på den svenska marknaden i jämförelse med ett par andra länder,
3. visa på hur de svenska konsumenterna agerar vid köp av tomater.

Förhoppningen är att rapporten ska ge kunskap om hur den svenska växthusodlingen av tomater ser ut i dagsläget och vilka förutsättningar odlingen har i jämförelse med

¹ Källa: Jordbruksverket (2011a), & Jordbruksverket (2010a)

² Källa: Jordbruksverket (2010g)

konkurrentländer. Målet är även att visa på de möjligheter och hinder som finns inom den svenska växthusodlingen av tomater.

Den 20 maj år 2010 gav Jordbruksdepartementet i uppdrag till Konkurrensverket att granska konkurrensen och andra förhållanden i livsmedelskedjan³. Inom ramen för uppdraget samrådde Konkurrensverket med Jordbruksverket, som kom att bistå Konkurrensverket med underlag för att kunna svara på de specifika frågor som ställdes i regeringsuppdraget, med avgränsning till bland annat tomatsektorn. Ett led i Jordbruksverkets arbete har varit att försöka utreda och analysera konkurrensaspekterna inom tomatsektorn, främst när det gäller handelsledet, och andra marknadsförutsättningar såsom aktörer, koncentration, prissättning, utbud med mera. Denna rapport innehåller därför mot bakgrund av Konkurrensverkets uppdrag också fördjupade intervjuer med handelsledet inom tomatsektorn (producentorganisationer, grossister och detaljister). Konkurrensverkets uppdrag presenterades den 1 maj år 2011.

1.2 Metod

Frågor om de svenska gröna näringarnas konkurrenskraft inklusive konkurrenssituation på marknaden är en viktig del i Jordbruksverkets arbete. Konkurrensfrågor och marknadsförhållanden inom livsmedelskedjan har de senaste åren blivit allt mer uppmärksammade. Förutom att rapporten baseras på tidigare utredningar inom tomatsektorn inkluderas även nytt material i form av intervjuundersökningar. Studier som varit betydelsefulla källor för rapporten är bland annat genomförda vid SLU (Tjärnemo m.fl., 2010) och Cascada (Möller-Nielsen, 2008 och 2009) samt av Jordbruksverket i form av tidigare rapporter.

I arbetets inledningsskede fördes samtal om avgränsningar med Eva Anflo vid LRF, Lena Ekelund vid SLU och Gunnel Larsson vid Grön Kompetens.

För att få en inblick i och djupare kunskap kring marknadsstruktur och hur handelskanalerna fungerar inom tomatsektorn så har intervjuer gjorts med olika aktörer i handelsledet som producentorganisationer (PO), grossister och detaljister. Intervjuerna har bland annat fokuserat på frågor om företaget, hur försäljningen av tomater går till, hur prissättningen och konkurrensen inom livsmedelskedjan fungerar, utvecklingsmöjligheter och inträdeshinder. För att få en inblick i hur situationen ser ut för de svenska tomatodlarna i dagsläget har även intervjuer med tomatodlare ägt rum. Syftet med intervjuerna har även varit att fånga upp de *hinder och möjligheter som den svenska tomatodlingen står inför*. Hur intervjuerna gått till beskrivs i sin helhet i avsnitt 1.2.1.

Ett studiebesök till Nederländerna för att få information om tomatsektorn genomfördes den 27-28 oktober år 2010. Syftet med studiebesöket var att få en bättre inblick i den holländska växthusodlingen av tomater samt att få träffa representanter från näringen och myndigheter. Studiebesöket organiserades av Dutch Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation i Nederländerna och ägde rum i Haag. Besök gjordes bland annat på olika forskningscenter för tomater, logistikcenter (The Greenery Logistic Center), producentorganisationen (Best Growers Benelux (BGB)) och bland växthusföretag med olika typer av produktionssätt och energiförsörjning.

³ Källa: Regeringsbeslut Jo2010/1659

Genomgående i rapporten jämförs den svenska tomatsektorn med sektorn i Nederländerna och Finland vad gäller produktionsförhållanden, energianvändning, marknadsförutsättningar med mera. Jämförelserna är dock inte heltäckande i alla avseenden eftersom det varit svårt att få tag på information från berörda länder. Jämförelserna kan dock ge en inblick i hur den svenska tomatbranschen förhåller sig till andra länder.

1.2.1 Intervjuer och gruppdiskussioner

För att få en bild av konkurrensen i livsmedelskedjan samt konkurrenskraften för svenska tomatodlare har intervjuer genomförts med handelsleden gällande tomater. Handelsleden omfattar producentorganisationer, grossister och detaljhandelskedjor. Intervjuerna har genomförts under december 2010 till januari 2010. Telefonintervjuer har genomförts vid 14 av 16 tillfällen och två intervjuer har genomförts vid Jordbruksverket. Ämnena har rört allmänna frågor om företagen, försäljning av tomater, prissättning och konkurrens i livsmedelskedjan, politiken och andra konkurrensfaktorer, inträdeshinder samt utvecklingsmöjligheter för svensk växthusproduktion av tomater. Ett brev med ämnen och exempel på frågor till de intervjuade skickades ut i förväg, och frågorna har anpassats för respektive led. Brevet framgår av bilaga 10.2.1. Intervjuundersökningen täcker in alla de fem producentföreningar där det finns en betydande produktion av tomater (någon enstaka tomatodlare återfinns i en av resterande fyra svenska producentorganisationer, men de ansåg inte att de var aktuella för en intervju). I grossistledet täcker vi in de största, plus några mindre. Det är omöjligt att göra en totalundersökning i detta led då det förekommer kring 200 aktörer, varav många är små, lokala frukt- och grönsaksgrossister. I detaljistledet har vi täckt in de fyra största kedjorna, varav en i form av en enskild butiksinnehavare och de andra tre på central nivå. Dessutom har vi täckt in en av de internationella lågpriskedjorna på central nivå.

För att få en bild av de svenska tomatodlarnas situation har intervjuer gjorts med tomatodlare vid olika tillfällen. Intervjuerna har genomförts som gruppdiskussioner och studiebesök. Den 24 augusti år 2010 besökte Jordbruksverket Gröna Näringens Riksorganisation (GROs) kulturgruppsmöte i Skåne och den 6 oktober år 2010 besökte två tomatodlare och en representant från GRO Jordbruksverket. Två studiebesök hos odlare har också ägt rum i Skåne den 24 augusti år 2010. Vid sidan av gruppdiskussioner och studiebesök har även frågeformuläret besvarats av enskilda odlare. Det frågeformulär som har använts vid intervjuerna finns i sin helhet i bilaga 10.2.2. Frågeformuläret innehåller specifika frågor om produktion, produktionsutveckling, energi, handelsaspekter samt konkurrensfrågor för att kunna fånga upp flera olika aspekter av tomatodlarnas situation. I en separat pm sammanfattas de svar och diskussioner som kom fram i intervjuerna. Denna pm finns tillgänglig hos författarna. Intervjusvar återfinns också under andra avsnitt i rapporten då mer detaljerad information presenteras.

I intervjuerna har alla svar hanterats med anonymitet.

Ett utkast av rapporten har också diskuterats vid ett seminarium med branschen den 31 maj 2011. En sammanfattning av seminariediskussionen finns i kapitel sju.

1.3 Omfattning och avgränsning

Rapporten inleds med en beskrivning om hur produktionsförhållandena inom växthusodling av tomater ser ut i Sverige. Statistiken redovisas i den mån det går som trender över tiden. I bilaga 10.1 finns mer information om trädgårds- och utrikeshandelsstatistiken.

Energiförsörjningen är en central fråga för växthusproduktionen i Sverige. Därför innehåller rapporten ett kapitel som jämför energianvändningen i Sverige med Nederländerna och Finland. Att Finland och Nederländerna inkluderas i rapporten beror på att de båda länderna är intressanta ur olika perspektiv. I Nederländerna är växthusodlingen av tomat en stor sektor där produktionen är exportorienterad och där energiförbrukningen skiljer sig från den i Sverige. Finland inkluderas beroende på att grannlandet har hög självförsörjningsgrad av tomater och använder ungefär samma energikällor som de svenska växthusföretagen. I avsnittet jämförs även skatter och priser på viktiga energikällor och andra kostnadsposter såsom arbetskraft. För andra kostnadsposter som vatten, växtskyddsmedel och gödsel förekommer endast resonerande avsnitt. Även de stöd som växthusföretag i de olika länderna kan söka och som kan påverka konkurrensvillkoren resoneras det kring.

I kapitlet om konsumtion konstateras det att de importerade tomaterna kan erbjuda något som de svenska konsumenterna efterfrågar. Vad är det då de efterfrågar? Detta kapitel ger en bild av den svenska tomatkonsumenten, dels utifrån konsumtions- och pristatistik, dels utifrån tidigare konsumentundersökningar samt egna intervjuer med handelsleden. Beskrivningar av statistiken till kapitlet framgår av bilaga 10.1.

Vidare innehåller rapporten ett kapitel om konkurrensen i livsmedelskedjan gällande tomatmarknaden. Kapitlet syftar till att svara på frågor som hur konkurrensen fungerar i de olika leden, om det finns några problem och var de i så fall finns i livsmedelskedjan. Redovisningen bygger till stor del på intervjuer med aktörer i de olika leden i kedjan. Metoden för intervjuerna finns beskriven i avsnitt 1.2 och resultaten framgår framförallt av detta kapitel, men även på andra ställen i rapporten då de rör fler aspekter än konkurrenssituationen. Kapitlet utgår från det regeringsuppdrag som ställdes till Konkurrensverket 2010, till vilket Jordbruksverket bistod med underlag. Kapitlet bidrar också till en helhetsbild av förutsättningarna för svensk växthusproduktion av tomater.

Rapporten redovisar och analyserar också de hinder och möjligheter som finns inom den svenska växthusodlingen av tomater. Kapitlet baseras framförallt på intervjuer med tomatodlare och handelsleden. Seminariediskussionen med branschen sammanfattas i ett kapitel, och det avslutande kapitlet innehåller rapportens slutsatser.

Denna rapport har sitt fokus i producentperspektivet när det gäller konkurrenskraft, men även konsumentperspektivet täcks in i samband med analysen av konkurrensen i hela livsmedelskedjan.

2 Produktion och utrikeshandel

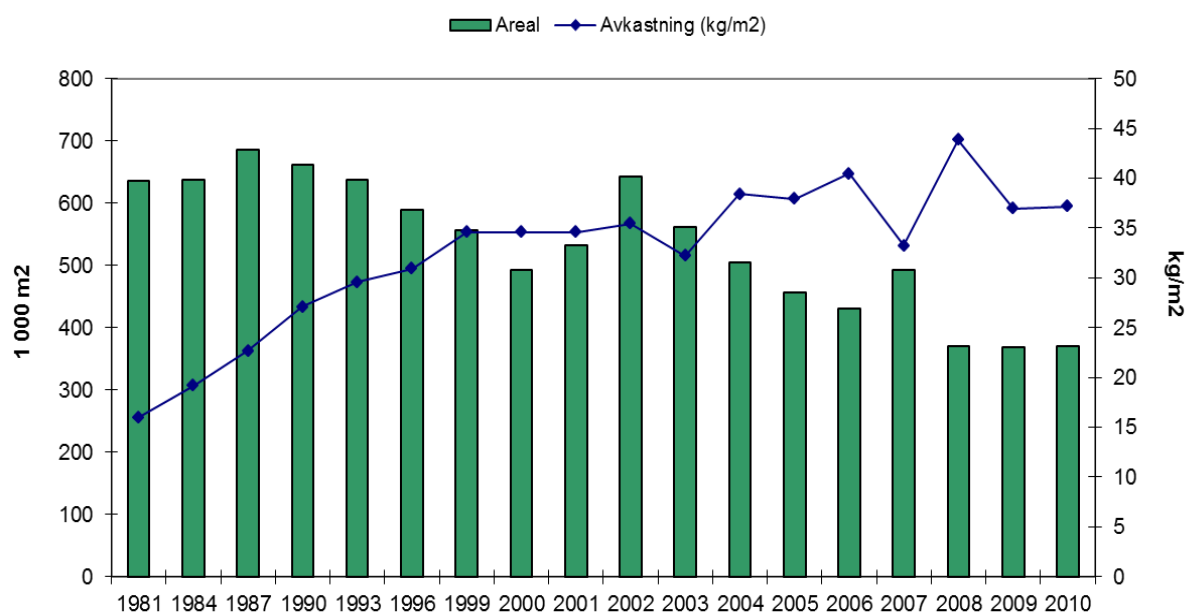
I detta kapitel beskrivs den svenska produktionen av tomater och dess utveckling, inklusive jämförelse med några konkurrentländer. Dessutom beskrivs den svenska utrikeshandeln med tomater. Kapitlet avslutas med ett avsnitt om producentprisernas utveckling i Sverige och i några konkurrentländer.

2.1 Produktion i Sverige

Den totala växthusytan för tomatproduktion i Sverige låg enligt Jordbruksverkets statistik på 370 500 m² år 2010. Den totala produktionen beräknades vara 13 800 ton år 2010. I statistiken ingår företag med minst 200 m² växthusyta eller 2 500 m² frilandsareal med trädgårdsväxter. Odling för husbehov ingår inte i statistiken.

2.1.1 Areal och avkastning

Svensk tomatproduktion har genomgått en omvandling de senaste 30 åren. Arealen har under många år varit relativt oförändrad för att sedan minska de senaste åren, se figur 1. Avkastningen har hela tiden ökat mellan åren 1981 och 1999, från 16 kg/m² till 35 kg/m². Mellan åren 1999 och 2002 har avkastningen varit relativt konstant och år 2008 nådde den sin hittills högsta nivå på 44 kg/m².



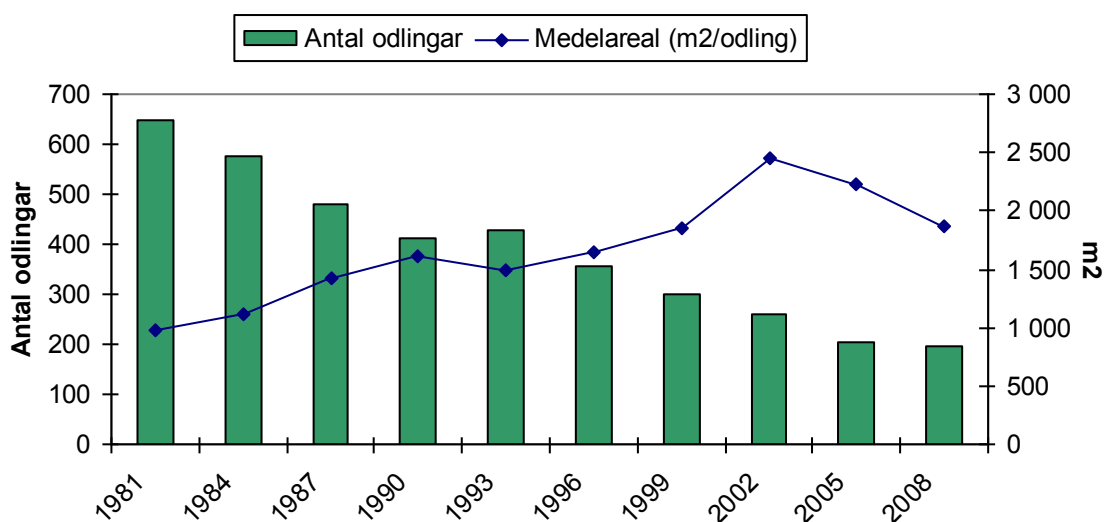
Figur 1. Tomatarealen och avkastningen i Sverige åren 1981-2009

Källa: Egen bearbetning av Jordbruksverkets statistikdatabas, Jordbruksverket (2011b), Jordbruksverket (2010b) & Jordbruksverket (2007a)

Vanliga runda tomater är den vanligaste typen av tomat som odlas i Sverige och avkastningen för denna typ bör ligga på minst 50 kg/m^{2,4}. Av tabell 1 framgår det att Skåne och Blekinge län låg på denna avkastning år 2008. Hela riket visade dock en betydligt lägre avkastning vilket kan bero på flera faktorer. Framförallt ingår många små odlingar i statistiken (se tabell 1 och tabell 4). Bland dessa odlingar ingår exempelvis en del kallväxthus och när tomat odlas i växthus utan uppvärmning förkortas säsongen betydligt och självklart har dessa växthus en lägre avkastning. Även bland de odlare som värmer upp sina växthus kan avkastningen variera beroende på när man sätter ut sina plantor på senvintern. På senare år har också fler börjat odla specialtomater som har en lägre avkastning än de vanliga runda tomaterna. Även ekologiskt odlade tomater har normalt en lägre avkastning och den ekologiska certifierade arealen har ökat de senaste åren. År 2009 var den ekologiskt certifierade arealen 25 000 m^{2,5}.

2.1.2 Antal odlingar

En annan stor förändring sedan år 1981 är att antalet tomatodlingar har minskat från 649 till 198 år 2008, se figur 2. Under samma tidsperiod har medelarealen per odling ökat från 980 m² till 1 869 m². År 2002 var medelarealen nästan 2 500 m² och har minskat sedan dess. De många små odlingarna i statistiken drar ner medelarealen. I Sverige finns det ett fåtal större anläggningar som står för en stor andel av den svenska tomatproduktionen (se tabell 1 och tabell 4). En del odlare menar att många står inför valet att utöka sin odling eller att sluta.⁶ Detta gäller troligen medelstora odlingar. De riktigt små odlingarna överlever troligen ändå för att man väljer att bara odla under sommaren och kan på grund av småskaligheten klara av sin odling vid sidan om ett annat jobb.



Figur 2. Antal tomatodlingar i Sverige och deras medelareal åren 1981-2008

Källa: Egen bearbetning av Jordbruksverkets statistikdatabas.

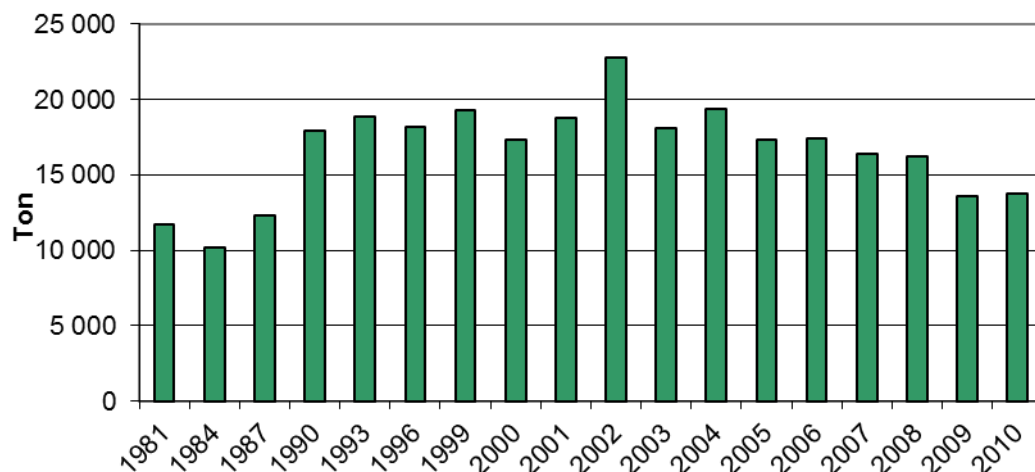
⁴ Källa: Intervjuer med handelsleden december 2010-januari 2011

⁵ Källa: Jordbruksverket, Statistikenhet, personlig kontakt

⁶ Källa: Intervjuer med tomatodlare, aug-okt-2010

2.1.3 Skörd

Mellan åren 1981 och 1990 ökade tomatproduktionen mycket i Sverige, se figur 3. Mellan åren 1990 och 2008 har produktionen varierat en del men ständigt hållit sig över 15 000 ton. År 2009 var produktionen för första gången på 20 år under 15 000 ton.



Figur 3. Tomatproduktionen, åren 1981-2010, ton

Källa: Egen bearbetning av Jordbruksverkets statistikdatabas, Jordbruksverket (2011b), Jordbruksverket (2010b) & Jordbruksverket (2007a)

2.1.4 Lokalisering

Tomatproduktionen i Sverige är koncentrerad till södra delen av landet, se tabell 1. År 2008 var 70 procent av tomatarealen belägen i Skåne och Blekinge. Tillsammans producerade de båda länen 83 procent av tomatkörden. Jämfört med genomsnittet för Sverige är medelarealen och avkastningen högre i Skåne och Blekinge.

Tabell 1. Den geografiska placeringen av tomatväxthusen i Sverige år 2008

Län	Areal, m ²	Areal, %	Medelareal, m ²	Antal odlingar	Skörd, ton	Skörd, %	Avkastning, kg/m ²
Skåne, Blekinge	257 937	70	5 862	44	13 506	83	52
Övriga	112 146	30	728	154	2 694	17	24
Hela riket	370 083	100	1 869	198	16 200	100	44

Källa: Egen bearbetning av Jordbruksverket (2009a)

2.1.5 Tomatsorter

Även om den vanligaste typen av tomater som odlas i Sverige är vanliga runda tomater utan kvist så blir olika typer av specialtomater allt vanligare. I rapporten avser vi med vanliga runda tomater, tomater som väger mellan 70-120 gram. Med specialtomater avser vi alla andra typer av tomater. År 2010 uppskattar producentorganisationerna att specialtomaterna utgör tio procent av den totala svenska tomatproduktionen.

Tomater kan delas in i följande grupper: vanliga runda tomater (70-120 gram), plommontomater, cocktailtomater (35-50 gram), körsbärstomater (15-20 gram) och bifttomater.⁷ Kvisttomater förekommer i alla grupper fränsett bifttomater. I Sverige är det i dagsläget väldigt ovanligt att man säljer svenskproducerade vanliga runda tomater på kvist. Avkastningen varierar beroende på vilken sort man odlar. Avkastningen kan variera mellan 30-60 kg/m² där specialtomater normalt ger lägre avkastning.

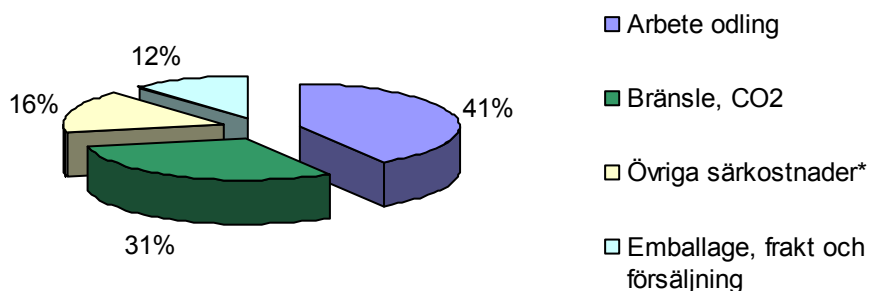
2.1.6 Kostnadsposter

De svenska tomatodlarna står inför flera utmaningar idag och framöver, bland annat importkonkurrens och ökade energikostnader. Tomatodlarens intäkter och kostnader är därför viktiga att nämna i detta sammanhang. Studien *tomater och gurkor –branschen och företagen* av Tjärnemo m.fl. (2010) visar hur tomatodlarens särkostnader fördelas inom företaget, se figur 4. Arbete i odlingen är den största särkostnaden i de flesta företag, arbetet avser till exempel skötselarbete, egen plantuppdragning, skörd och packning. Medelvärdet enligt studien för arbetskostnaden i en tomatodling uppgick till 190 kr/m² både år 2008 och år 2007. Enligt uppgift⁸ råder det brist på utbildad och arbetsvillig arbetskraft i Sverige och arbetskraften är dyr. Energikällor och uppvärmning utgör en stor andel av särkostnaderna, 31 procent, och en stor andel av tomatodlarna har de senaste åren ställt om från olja till flis, se avsnitt 3.1.1. Val av energikälla har stor betydelse för lönsamheten i ett växthusföretag och här varierar det mycket mellan olika företag. Övriga särkostnader som avser till exempel plantor, substrat, växtskydd, gödsel med mera står för 16 procent av särkostnaderna. Kostnaderna varierar mellan de olika företagen beroende på till exempel om man väljer att köpa in frö eller färdiga plantor. Dessutom tillkommer kostnader såsom investeringar i flispannor, gödselblandare, vävar, utrustning för klimat- och bevattningsstyrning med mera.

För att täcka dessa kostnader behövs intäkter i form av ett tillräckligt högt pris för tomater. Producentpriset varierar betydligt från år till år och prisvariationen bidrar till att även lönsamheten kan variera mycket, se avsnitt 2.4.

⁷ Källa: Jordbruksverket (2007b)

⁸ Källa: Intervjuer med tomatodlare, aug-okt-2010



Figur 4 Fördelning särkostnader i tomatodlingsföretag år 2008 (medelvärde för sju företag), procent

* Övriga särkostnader avser planter, substrat, växtskydd, avfall, plast, snören och annat material till odlingen.

Källa: Egen bearbetning av Tjarnemo m.fl. (2010)

2.2 Produktion i konkurrentländerna

En stor andel av världens producerade tomater går till industrin. Inom EU går hälften av tomaterna till industrin främst från Italien, Spanien, Grekland och Frankrike.

Nederländerna, som är EUs fjärde största tomatproducent, producerar endast till färskvarumarknaden precis som Sverige.⁹

Ser man till importen så är tomatodlarna i Nederländerna de största konkurrenterna för de svenska tomatodlarna, se tabell 2. Det är från Nederländerna Sverige importerar flest tomater. En betydande del importeras också från Spanien. Produktionen i dessa länder skiljer sig mycket åt. I Nederländerna producerar man tomater i moderna växthus och har en hög genomsnittlig avkastning på 46 kg/m², där även specialtomater ingår. I Spanien odlar man tomater främst under betydligt enklare förhållanden än i Nederländerna och har en lägre genomsnittlig avkastning på sju kg/m². Vanligast är det att odla i enkla plastväxthus med oftast dålig möjlighet till ventilation och ingen möjlighet till uppvärmning. En del frilandsodling förekommer också och även en del moderna växthus.¹⁰ I våra grannländer Finland och Danmark är produktionen större arealmässigt än i Sverige. Finland producerar tomater på en areal nästan tre gånger så stor som i Sverige. Ingen tomatproduktion i Norden går till industrin, allt går till färskvarumarknaden.

⁹ Källa: Jordbruksverket (2003)

¹⁰ Källa: Cascada (2008)

Tabell 2. Produktion, areal och avkastning i några av de länder Sverige importerar tomater ifrån år 2008

Länder	Svensk import, ton	Produktion, ton	Areal, 1 000 ha	Avkastning, kg/m ²
Nederländerna	58 820	730 000	1,6	46
Spanien	17 093	3 847 800 (p)	55,3 (p)	7
Tyskland	3 938	65 100	0,3	22
Frankrike	1 984	714 600	4,1	17
Polen	1 854	257 400	10,5 (u)	2
Danmark	710	*	0,05**	*
Italien	435	5 982 100	115,5	5
Finland	12	40 500	0,1	41
Sverige	-	16 200	0,04	44

*Uppgifterna är inte tillgängliga

** Areal för företag som har tomat som huvudkultur

(p) preliminär siffra

(u) uppskattad siffra

Källa: Eurostats statistikdatabas, Jordbruksverket (2009a), SCBs statistikdatabas & Danmark Statistik, Statistikbanken

I tabell 3 redovisas statistik om tomatproduktionen i Sverige, Nederländerna och Finland. Den enorma produktionen i Nederländerna är främst inriktad på export, till skillnad från den svenska och finska produktionen som egentligen uteslutande går till den inhemska marknaden. I Sveriges fall där en export på 517 ton redovisas för år 2009 handlar det främst om reexport (tomater som importeras och sedan exporteras). I Nederländerna ser man en större exporterad kvantitet än producerad. Det beror på att Nederländerna också reexporterar stora kvantiteter från andra länder som till exempel Spanien. I Nederländerna är produktionen mycket storskalig och medelarealen år 2009 var cirka 45 500 m². Ungefär 67 procent av den holländska växthusarealen odlas med kvisttomater.

Medelarealen per företag i Finland ligger drygt 300 m² högre än i Sverige år 2008. Dock ingår många små odlare i den Svenska statistiken. I tabell fyra kan man se att ett fåtal odlare med betydligt större medelarealer än de 1 900 m² som redovisas för Sverige i tabell 3 står för den större andelen av den svenska produktionen. Totalt sett har Finland nästan en tre gånger så stor produktion som Sverige och en betydligt högre självförsörjningsgrad, 61 procent år 2009.

Tabell 3. Produktionsförhållanden i Sverige, Nederländerna och Finland, åren 2008-2009

	Sverige**		Nederländerna***		Finland****	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Antal företag	198	*	404	358	542	508
-varav odlare av körsbärstomater	*	*	44	46	*	*
-varav odlare av lösa tomater (utan kvist, t.ex. biffstomater och vanliga runda tomater)	*	*	174	160	*	*
-varav odlare av kvisttomater	*	*	223	200	*	*
Växthusareal, m²	370 100	367 800	16 000 000	16 280 000	1 162 900	1 137 400
-varav odlad med körsbärstomater	*	*	1 000 000	1 000 000	*	*
-varav odlad med lösa tomater (utan kvist, t.ex. biffstomater och vanliga runda tomater)	*	*	4 220 000	4 810 000	*	*
-varav odlad med kvisttomater	*	*	10 780 000	10 470 000	*	*
Medelareal, m²/företag	1 869	*	39 604	45 475	2 146	2 239
Skörd, ton	16 200	13 600	730 000	800 000	40 500	38 400
Avkastning, kg/m²	44	37	46	49	35	34
Export, ton	572	517	1 037 680	1 047 754	450	161
Import, ton	85 200	85 600	209 031	211 348	23 264	24 345
Självförsörjningsgrad, %	16	14	*	*	64	61

* Uppgifterna är inte tillgängliga.

** I den svenska statistiken ingår företag med minst 200 m² växthusareal eller 2 500 m² frilandsareal med trädgårdsväxter. Odling för husbehov ingår inte.

***I den holländska statistiken ingår företag med ett SO (standardoutput) på minst 3 000 euro. SO beräknas som skörd x pris.

****I den finska statistiken ingår företag med minst 300 m² växthusareal eller 1 000 m² frilandsareal. Odling för husbehov ingår inte.

Källa: CBS-Statline, Jordbruksverket (2009a), Jordbruksverket (2010b), SCBs statistikdatabas, Tike (2010), Tike (2009), Finska tullen

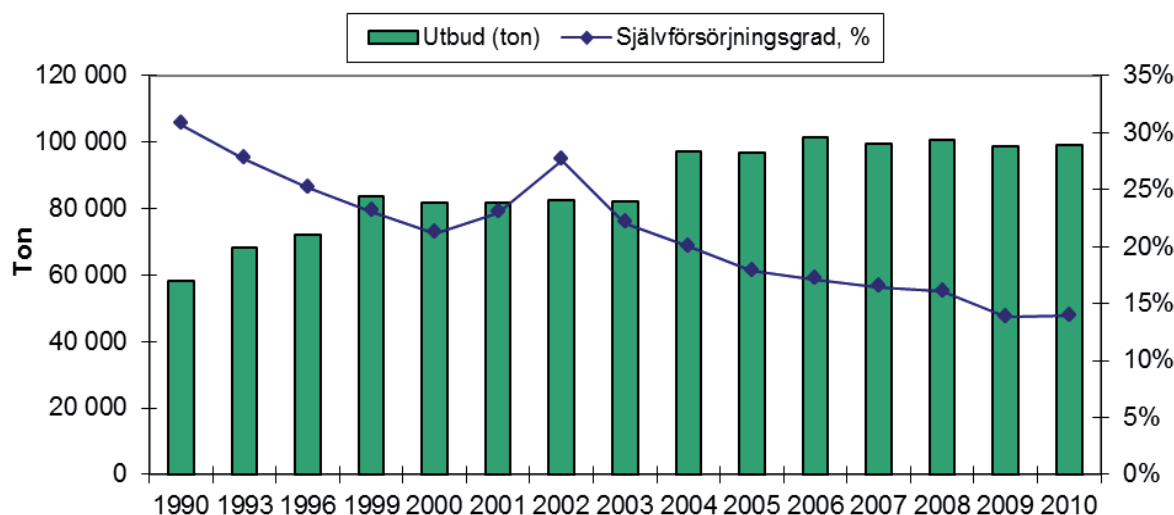
Tabell 4. Tomatproduktionen i Sverige 2008 fördelat efter företagens tomatareal

	≥ 0 m ²	≤ 1 999 m ²	2 000- 5999 m ²	≥6 000 m ²
Antal företag	198	163	19	16
Växthusareal, m²	370 100	62 900	65 100	242 100
Medelareal, m²/företag	1 900	400	3 400	15 100
Skörd, ton	16 200	1 900	2 200	12 100
Avkastning, kg/m²	44	31	33	50

Källa: Egen bearbetning Jordbruksverket

2.3 Import, export och självförsörjningsgrad

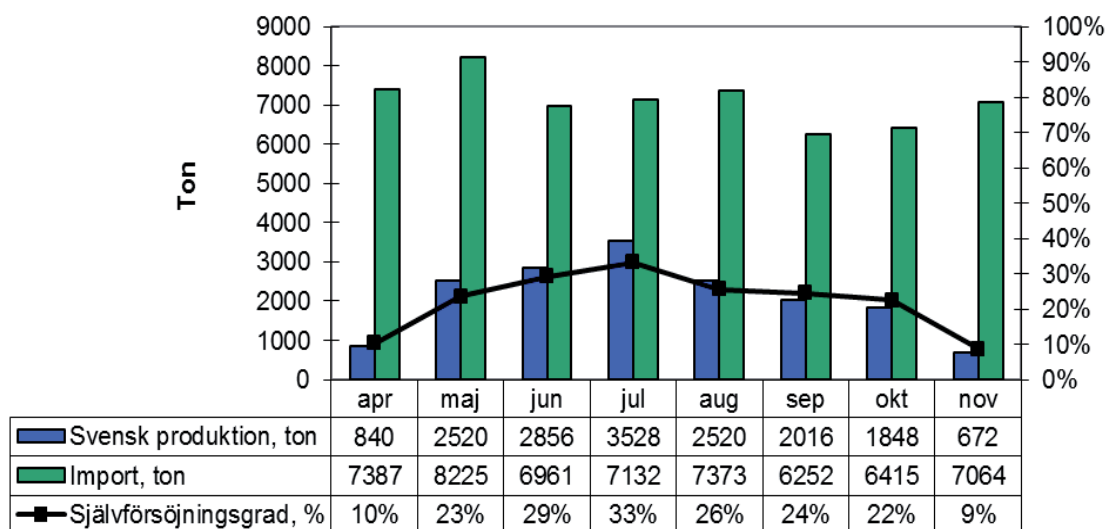
Utbudet av tomater i Sverige har ökat sedan år 1990 (se figur 5). Utbudet beräknas som svensk produktion plus import minus export. Det större utbudet beror främst på en ökad import. Sedan år 2002 fram till år 2009 har den svenska produktionen av tomater minskat samtidigt som importen har tagit marknadsandelar, som följd har självförsörjningsgraden minskat från 28 procent till 14 procent.



Figur 5. Utbudet och den svenska självförsörjningsgraden åren 1990-2010

Källa: Egen bearbetning av SCBs statistikdatabas, Jordbruksverkets statistikdatabas, Jordbruksverket (2011b), Jordbruksverket (2010b) & Jordbruksverket (2007a)

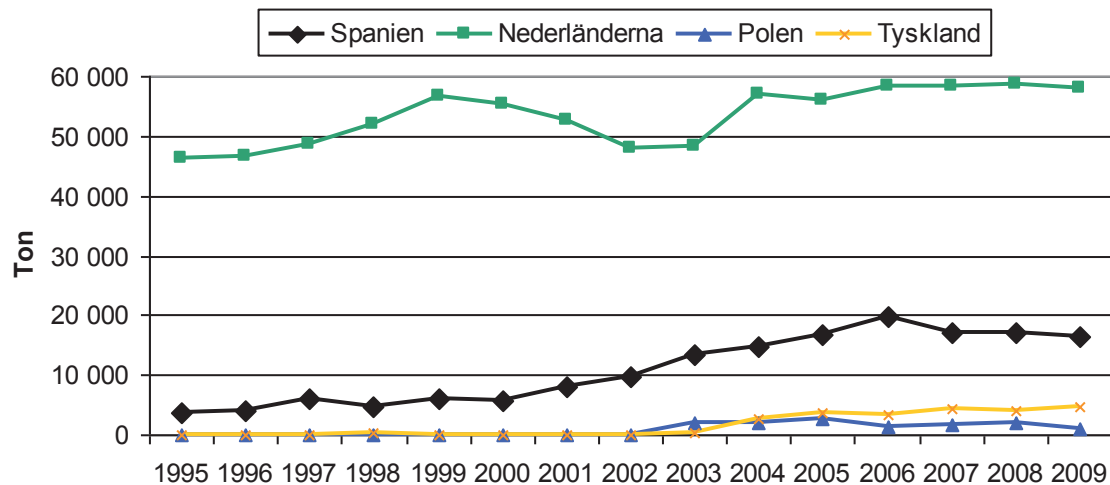
Under den svenska säsongen, april till november är självförsörjningsgraden högre än under ett helt år. År 2010 var den 23 procent. I figur 6 har den svenska produktionen av tomater år 2010 fördelats per månad enligt Jordbruksverkets egen uppskattning. Allra högst självförsörjningsgrad har vi i juli, 33 procent.



Figur 6. Svensk produktion, import och självförsörjningsgrad, april-november, år 2010

Källa: Egen bearbetning av Jordbruksverket (2011b) & SCBs statistikdatabas

I figur 7 redovisas importen från de fyra avsändarländer Sverige importerar mest tomater ifrån, tillsammans stod de för 94 procent av importen år 2009. Importen av tomater har ökat, framförallt från Spanien under åren 2001 och 2006.

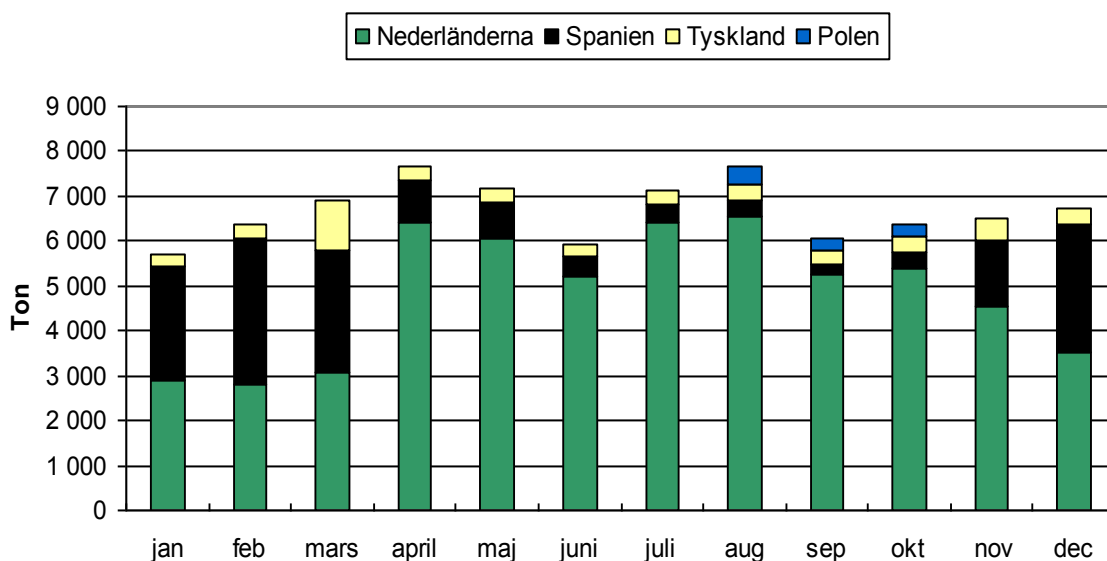


Figur 7. Svensk import av tomat från de viktigaste avsändarländerna, åren 1995-2009, ton

Källa: SCBs statistikdatabas

I figur 8 redovisas importen från avsändarland per månad. Importen från Nederländerna är störst och sker året om men med en topp mars till november. Importen från Spanien är näst störst men har en topp under perioden november till mars när den svenska produktionen ligger nere. En del tomater kommer från Tyskland. Tyskland importerar själv mycket tomater och har en låg självförsörjningsgrad och de tomater som kommer

till Sverige är förmodligen reexport. Under perioden augusti till oktober importeras en del polska tomater till Sverige. Polen har en stor produktion av tomater på friland som främst går till processindustrin. En del av de finaste frilandstomaterna säljs även till färskvarumarknaden.¹¹



Figur 8. Svensk import av tomat under perioden januari till december år 2009 från de viktigaste avsändarländerna

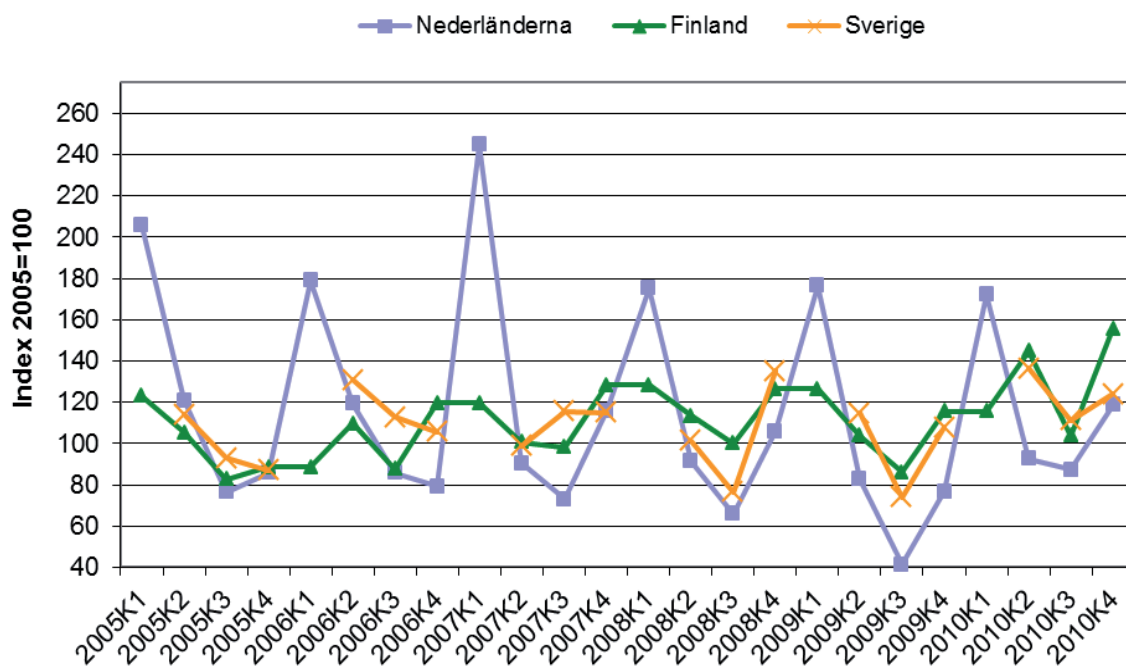
Källa: SCBs statistikdatabas

2.4 Producentpriser

För att följa prisutvecklingen på tomater är avräkningsprisindex den mest lämpliga källan. I figur 9 ser man hur priset varierar under säsongen i Sverige, Finland och Nederländerna under varje kvartal mellan år 2005 och till och med fjärde kvartalet år 2010. I regel är producentpriset högre i början och slutet på säsongen.

I Sverige har vi ingen tomatproduktion första kvartalet, januari till mars. I de andra jämförda länderna är priset som högst under första kvartalet. I januari till mars är produktionen liten och odlingen bedrivs med belysning. Under tredje kvartalet, juli till september är priset oftast som lägst i de jämförda länderna och de är då produktionen är som störst.

¹¹ Källa: FreshPlaza.com

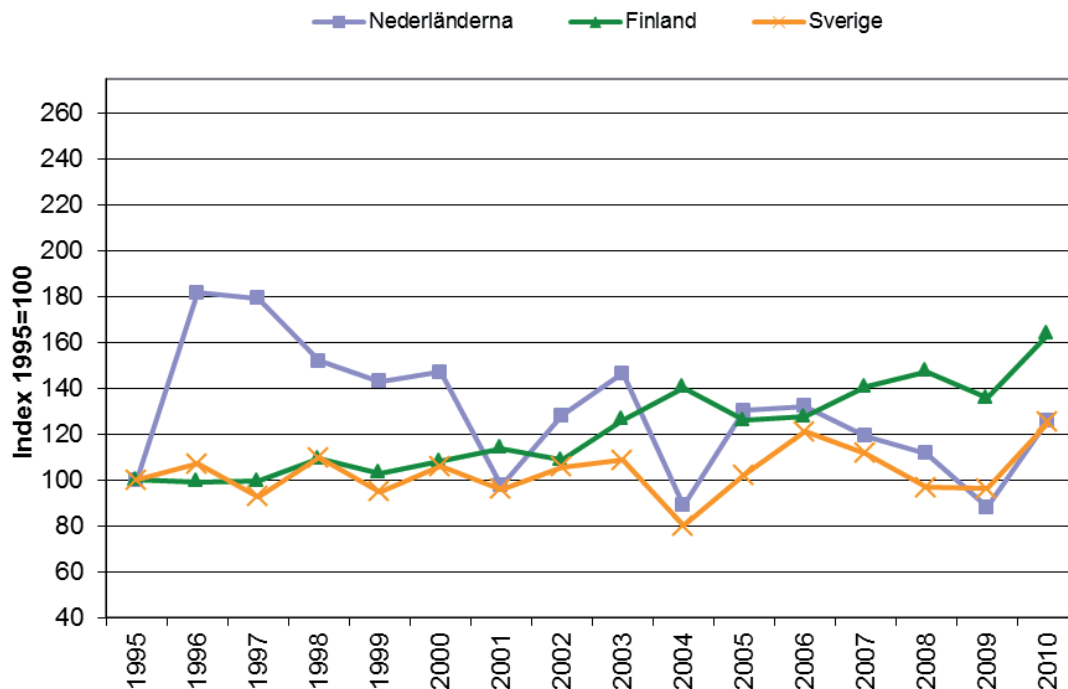


Figur 9. Prisutvecklingen för tomater i Sverige, Finland och Nederländerna, kvartalsvis

Källa: Eurostats statistikdatabas

Det svenska marknadspriset på tomater påverkas enligt många aktörer i branschen av ett europeiskt marknadspris eller det holländska priset. I figur 10 kan vi se prisutvecklingen mellan åren 1995 och 2010. De länder som priserna jämförs med producerar bara till färskvarumarknaden. Det är inte möjligt att jämföra med producentpriset i länder där mycket av produktionen går till industrin och därav går det inte att få fram ett världsmarknadspris för tomater. I Nederländerna har priset för tomater gått ner mellan åren 2006 och 2009. År 2009 var ett riktigt dåligt år för tomatodlarna. Enligt uppgift¹² tjänade de flesta odlarna mer pengar på att sälja el än på sina tomater.

¹² Källa: Studiebesök Nederländerna



Figur 10. Prisutvecklingen för tomater i Sverige, Finland, och Nederländerna, åren 1995-2010

Källa: Egen bearbetning av Eurostats statistikdatabas

2.5 Sammanfattning

Den svenska självförsörjningsgraden av tomater på årsbasis har minskat sedan år 2002 till följd av en minskande svensk produktion och en ökande import. Mycket av de importerade tomaterna till Sverige kommer från Nederländerna och Spanien som båda är stora exportörer. Produktionen i Nederländerna liknar den i Sverige på så vis att den endast sker i växthus och att produktionen är avsedd för färskvarumarknaden. I Spanien odlas tomater under enklare förhållanden på friland och i enklare växthus. En stor andel av Spaniens produktion går också till processindustrin. Det finns också skillnader mellan den holländska och svenska tomatproduktionen. I Nederländerna är tomatproduktionen storskalig och inriktad på export. Den svenska produktionen går i stort sett uteslutande till den inhemska marknaden. I Sverige finns det ett fåtal större odlingar i framförallt södra Sverige som står för en stor andel av den svenska produktionen. Samtidigt finns det många små odlingar. De små odlingarna är inte heltidsodlingar och är oftast inriktade på den lokala marknaden. I Sverige odlas framförallt vanliga runda tomater utan kvist medan Nederländerna har en stor produktion av kvisttomater. Nederländerna har också en mycket stor produktion av specialtomter. I vårt grannland Finland har man lyckats hålla upp sin tomatproduktion och där har man en självförsörjningsgrad på 61 procent. Tomatodlingen är arbetsintensiv och i norra Europa beroende av energi för uppvärmning av växthus. Dessa två poster står för nästan 70 procent av särkostnaderna i svensk tomatproduktion, kostnader som måste täckas av ett rimligt avräkningspris. Avräkningspriserna har varierat mycket från år till år och svenska odlare menar att det bidrar till en osäkerhet när man inte vet förens i slutet på säsongen om man har fått tillräckligt bra betalt.

3 Kostnader, skatter och stöd

I kapitel tre går vi igenom olika särkostnader som tomatodlande företag har med extra fokus på energi. Anledningen att kapitlet fokuserar på energi är för att energikostnaden står för en stor andel av särkostnaderna i ett tomatodlande företag och för att mycket händer på energiområdet. Energi- och koldioxidskatten för växthusodlarna har höjts från och med år 2011 och ytterligare höjningar är att vänta. Andra särkostnader diskuteras också i kapitlet och genomgående jämförs förhållandena i Sverige med förhållandena i Nederländerna och Finland. I slutet av kapitlet presenterar vi vilka olika stöd som tomatodlare i de tre jämförda länderna har möjlighet att ta del av.

3.1 Energi

I moderna växthus i norra Europa används nästan alltid ett uppvärmningssystem. Uppvärmningen används dels för att hålla önskad temperatur men även för att styra ner luftfuktigheten. Ett väl planerat värmesystem medför en effektiv energianvändning och ger ett jämnt klimat. Det är viktigt att kunna ta till vara på den värme som till exempel en panna producerar och att minska värmeförlusterna. Värme tillförs även via solstrålningen.

Förutom åtgärder som att till exempel effektivisera energiutbytet från bränslet, är det även möjligt att minska den totala energianvändningen i växthus med vävar. Det finns olika typer av vävar: skugg- och energiväv, mörklägnings- och energiväv samt fukt- och energiväv. Vävarna minskar effektbehovet, effektbesparingen ligger mellan 20 och 75 procent beroende på vävtyp. Vävarna hindrar den varma luften från att komma i kontakt med de kalla väggarna och på så sätt minskas värmekonvektionen, vilket medför att värmestrålningen från växter och inredning reflekteras tillbaka in i växthuset.¹³ Användningen av vävar har ökat bland svenska tomatodlare och enligt en studie av Cascada¹⁴ så täcks cirka 80 procent av tomatarealen år 2008 med väv nattetid.

Hur stor energianvändningen blir i ett växthus beror på:¹⁵

- odlingssäsongens längd
- var i landet växthuset ligger och hur det är placerat i omgivningen
- vilket täckmaterial som används
- hur pass välisolerat och tätt huset är
- vilket temperaturprogram som används
- växthusets utformning och storlek

¹³ Källa: Jordbruksverket (2007/2008)

¹⁴ Källa: Cascada (2008)

¹⁵ Källa: Jordbruksverket (2007b)

Eftersom energikostnaden utgör cirka 30 procent av tomatföretagens särkostnader så är val av energikälla viktigt.¹⁶ Ofta styr tillgängligheten och kostnaden val av energikälla. Fossila bränslen har traditionellt använts i stor utsträckning inom växthusodlingen. Nackdelen är att fossila bränslen har en osäker prisutveckling och dessutom bidrar till stora nettoutsläpp av koldioxid, svavel och tungmetaller. Förnybara bränslen blir allt vanligare och påverkar inte miljön och klimatet på det sätt som fossila bränslen gör. Förnybar energi kommer från källor som hela tiden förnyas i snabb takt. De flesta förnybara bränslena är också billigare än fossila bränslen i dagsläget, men byte av energikälla innebär alltid en stor investeringskostnad.

Växthusföretagens val av energikälla och andel förnybara och fossila bränslen skiljer sig åt mellan länder. Omställningstakten går också olika snabbt. Hur snabb omställningstakten till förnybar energi är inom växthusodlingen beror dels på tillgänglighet av energikälla samt på den energipolitik landet har.

3.1.1 Sverige

Den totala användningen av biobränslen, torv och avfall i det svenska energisystemet har ökat, från drygt tio procent av den totala energianvändningen under 1980-talet till cirka 20 procent år 2007. Ungefär 90 procent av dagens svenska användning av biobränslen, torv och avfall används för uppvärmning. Om torv är en förnybar källa eller inte är dock omdiskuterat då det tar ett par tusen år för torv att nybildas. Trädbränslen är den förnybara energikälla som används mest. Även hushållsavfall och andra former av brännbara avfalls- och restprodukter används för uppvärmning.¹⁷

Växthusodlingen har de senaste åren genomgått stora förändringar vad gäller energiförsörjningen. Fossila energikällor såsom olja och naturgas byts ut för att istället ersättas av förnybara bränslen. Energianvändningen är en central fråga för växthusproduktionen i Sverige och har stor betydelse för lönsamheten. Samtidigt som klimat- och energiområdet ställs inför nya utmaningar med efterföljande åtgärder inom skattepolitiken så ställer också de svenska konsumenterna större krav på den mat de köper. De senaste årens prisutveckling på fossila bränslen, klimatdebatten och regeringens budgetproposition med föreslagna höjningar av koldioxidskatten har bidragit till att växthusföretag i rask takt bytt ut olja och naturgas mot förnybar energi, se avsnitt 3.1.1.1.

Enligt Jordbruksverkets statistik¹⁸ har energianvändningen i MWh av eldningsolja samt naturgas inom växthusodlingen av tomat, minskat med cirka 40 respektive 20 procent mellan åren 2005 och 2008, se tabell 5. Anledningen är delvis byte av energikälla men också en minskande tomatproduktion. Naturgas har traditionellt varit en stor energikälla inom svensk växthusodling. Naturgasen introducerades i Sverige 1985 och leds via en naturgasledning in i Skåne från Danmark. Gasen leds sedan vidare längs västkusten och upp till Stenungssund.¹⁹ Att naturgas varit en självklar energikälla för flera tomatföretag

¹⁶ Källa: Tjarnemo m.fl. (2010)

¹⁷ Källa: Regeringens proposition 2009/10:41 & Världsnaturfonden

¹⁸ I Jordbruksverkets energistatistik för tomatföretag ingår företag som odlar tomat på minst 90 % av kulturytan, totalt 54 företag. Uppgifterna baseras på totalundersökningar med referensåren 2008 och 2005 och riktade sig till alla yrkesodlare av trädgårdsprodukter. Svarefrekvensen år 2008 var 83 %. Uppgifter för företag som inte svarade på undersökningen har uppskattats.

¹⁹ Källa: Gasföreningen

beror på att majoriteten av växthusen finns lokaliserade till södra Sverige och närheten till naturgasledningarna har haft betydelse.

Användningen av förnybara bränslen har ökat mycket år 2008 jämfört med år 2005. Det är framförallt flis som växthusföretagen har ersatt olja och naturgas med och statistiken visar att användningen av flis har ökat betydligt mer än något annat förnybart bränsle. Övriga förnybara bränslen som används är pellets, briketter, halm, torv och ved. År 2008 använde ännu ingen tomatodlare biogas för att värma upp växthusen.

Tabell 5. Användning per energikälla av total energianvändning i växthusodling av tomat år 2005 och 2008, MWh

	Tomatodling		All växthusodling	
	2005	2008	2005	2008
Naturgas	73 364	58 758	200 000	132 000
Elektricitet	4 218	1 889	175 000	105 000
Eldningsolja*	37 832	22 892	534 000	263 000
Varav tjockolja	7 451	4 747	74 000	45 000
Pellets och briketter	584	**	6 000	19 000
Flis	9 957	23 199	36 000	107 000
Halm, torv, biogas och ved	**	-	**	8 000
Övriga bränslen och uppvärmningsalternativ***	-	-	12 000	4 000
Fjärrvärme	19 504	**	57 000	45 000
Gasol	3 034	3 873	13 000	21 000
Total användning	149 195	122 927	1 040 000	704 000

* Lätt eldningsolja (30 381 respektive 18 145 MWh år 2005 och 2008) inom tomatodlingen och övrig eldningsolja (7 451 respektive 4 747 MWh år 2005 och 2008)

** Uppgifterna ej tillgängliga.

*** I denna post ingår till exempel bergvärme, värmepumpar, spannmål och små mängder diesel.

Källa: Jordbruksverket (2009a), Jordbruksverket (2010c) & Jordbruksverket (2006a)

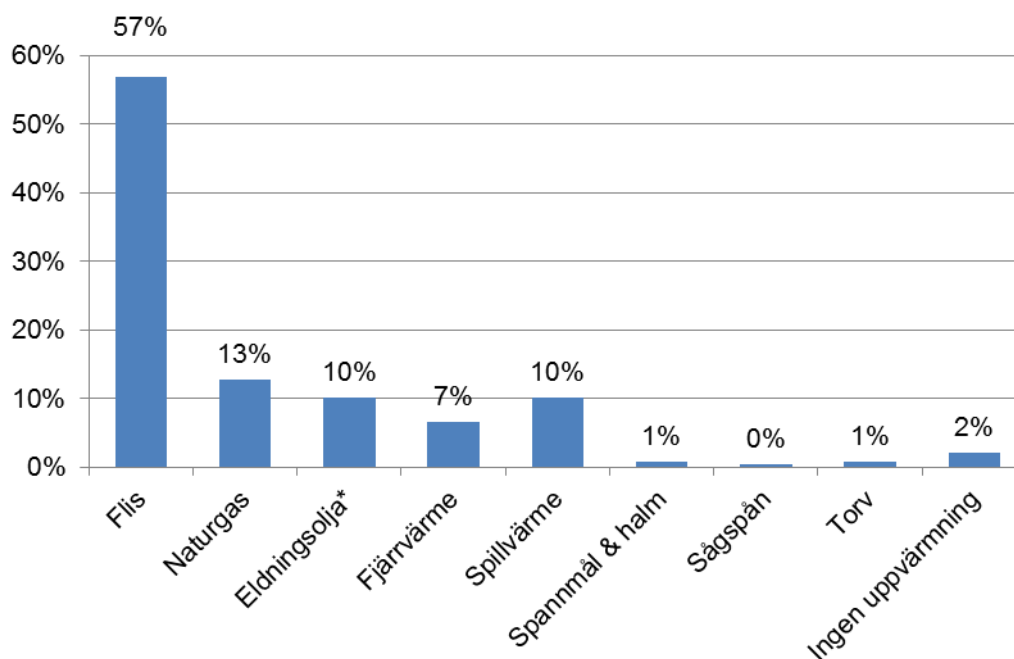
I en studie av företaget Cascada som baseras på telefonintervjuer med tomatodlare visar en något annorlunda bild av energianvändningen i Sverige mellan åren 2007-2009 än den som beskrivs ovan. Studien omfattar uppskattningsvis 97-98 procent av den svenska tomatproduktionen. Till skillnad mot Jordbruksverkets statistik som beskriver användning av energi uppdelat på energikälla så anger Cascadas statistik användningen av en viss energikälla i förhållande till arealen i procent²⁰. Jordbruksverkets och Cascadas statistik över energianvändning är därför inte helt jämförbara, men ger en bra inblick i hur fördelningen av olika energikällor ser ut.

Cascadas statistik visar att utvecklingen mot förnybara bränslen sker snabbt. Andel av arealen inom den svenska tomatproduktionen som värms upp med flis har ökat från cirka 16 procent 2007 till cirka 57 procent år 2009, se figur 11. Eldningsoljan och naturgasens inflytande har därför minskat ordentligt och värme under år 2009 upp cirka

²⁰ Källa: Cascada (2009)

tio respektive 13 procent av tomatarealen. Areal som värms upp av fjärrvärme, spillvärme, torv, spannmål, halm och sågspån har varit oförändrad mellan åren

2007-2009. Som en följd av denna utveckling anger studien att den genomsnittliga svenska tomaten har minskat sitt utsläpp av växthusgaser från 0,93 (kg CO_{2e}) per kg tomat år 2008 till 0,82 (kg CO_{2e}) per kg tomat år 2009.



Figur 11. Andel areal inom växthusodlingen av tomat i Sverige som värms upp av olika energikällor år 2009, procent

* Inkluderar lätt eldningsolja (9,1 %) och tung eldningsolja (1,0 %)

Källa: Egen bearbetning av Cascada (2009)

3.1.1.1 Förändringar i den svenska energipolitiken

Enligt Regeringens proposition²¹ står Sverige och andra länder inför stora utmaningar inom klimat- och energiområdet, inte minst med anledning av den globala uppvärmningen. Dessa utmaningar måste tacklas gemensamt, effektivt och utan dröjsmål. Miljöskatter och andra ekonomiska styrmedel anges vara av central betydelse för att framtida mål på klimat- och energiområdet ska kunna nås. Klimatförändringar visar på behovet av att ställa om från fossil till förnybar energi.

EU har gemensamma mål på energiområdet och i mars år 2007 enades Europeiska rådet om att väsentligt minska EUs utsläpp av växthusgaser till år 2020 jämfört med 1990 års nivåer. Rådet kom överens om två bindande mål: att 20 procent av EUs energikonsumtion ska komma från förnybara källor år 2020 och att andelen biodrivmedel samma år ska vara tio procent. Dessutom ska EU nå ett mål om 20 procents energieffektivisering till år 2020²².

²¹ Källa: Regeringens proposition 2009/10:41

²² Källa: Regeringen

I Sverige har införandet av koldioxidskatten på 1990-talet i kombination med en kontinuerligt höjd beskattning av fossila bränslen lett till en kraftig ökning av användningen av biobränslen. Merparten av ökningen har skett inom värmesektorn. Den ökande användningen av biobränslen har bidragit till att olika mål på klimat- och energiområdet har uppnåtts. Exempelvis har utsläppen av växthusgaser under samtliga år sedan 1999 legat under 1990 års nivå.

I Regeringens proposition²³ föreslås en rad förslag till lagstiftning i skattefrågor på klimat- och energiområdet. Förslagen i propositionen bedöms minska utsläppen av växthusgaser samt bidra till att målen för andel förnybar energi och effektivare energianvändning uppnås. År 2010 betalade företag som bedrev yrkesmässig växthusodling 21 procent av koldioxidskatten och var helt skattebefriade från energiskatten på bränslen. I propositionen föreslog man att koldioxidskatten på bränslen för uppvärmning och drift av stationära motorer inom jordbruks-, skogsbruks- och vattenenheterna höjs från 21 procent till 60 procent av den generella koldioxidskattnivån år 2015. Ett första steg, till 30 procent, togs redan första januari år 2011. I propositionen står också att koldioxidskatten framöver bör anpassas i den omfattning och takt som tillsammans med övriga förändringar av de ekonomiska styrmedel ger en sammanlagd minskning av utsläppen av växthusgaser utanför EUs system för handel med utsläppsrätter med två miljoner ton till år 2020.

Växthusföretag kunde också till och med år 2010 beviljas en lägre koldioxidskatt genom den så kallade 0,8-procentregeln där företagets koldioxidskatt kunde sänkas ytterligare om den var högre än 0,8 procent av försäljningsvärdet för samtliga tillverkade produkter. År 2010 hade 295 stycken växthusföretag nedsättning enligt 0,8-procentregeln.²⁴ I propositionen föreslås att denna regel slopas från år 2015. Ett första steg togs första januari år 2011, då man istället kan få koldioxidskatten nedsatt om den står för mer än 1,2 procent av försäljningsvärdet av samtliga tillverkade produkter.

Fram till och med år 2010 var också växthusföretagen helt befriade från energiskatten på bränslen för uppvärmning. Från och med första januari år 2011 höjdes energiskatten till att omfatta 30 procent av den generella skattnivån för vissa bränslen. De flesta biobränslen är fortfarande befriade från energiskatten.

3.1.2 Nederländerna

Naturgas är den huvudsakliga energikällan inom växthusodlingen i Nederländerna. Att naturgas används i så stor utsträckning har sin förklaring i landets egna naturgasfyndigheter med väl utbyggda gasledningar. Fram till i början av 1960-talet var kol och olja de viktigaste energikällorna. När sedan naturgas introducerades så skedde snabbt en omläggning och inom en period på 20 år kom landet att bli världens största konsument av naturgas. Gasen står i dag för cirka 50 procent av landets totala energibehov och av dessa 50 procent så produceras 98 procent inom landet. Nederländerna är den näst största producenten av naturgas inom EU, bara Storbritannien producerar mer gas. Dessutom exporterar landet naturgas.²⁵

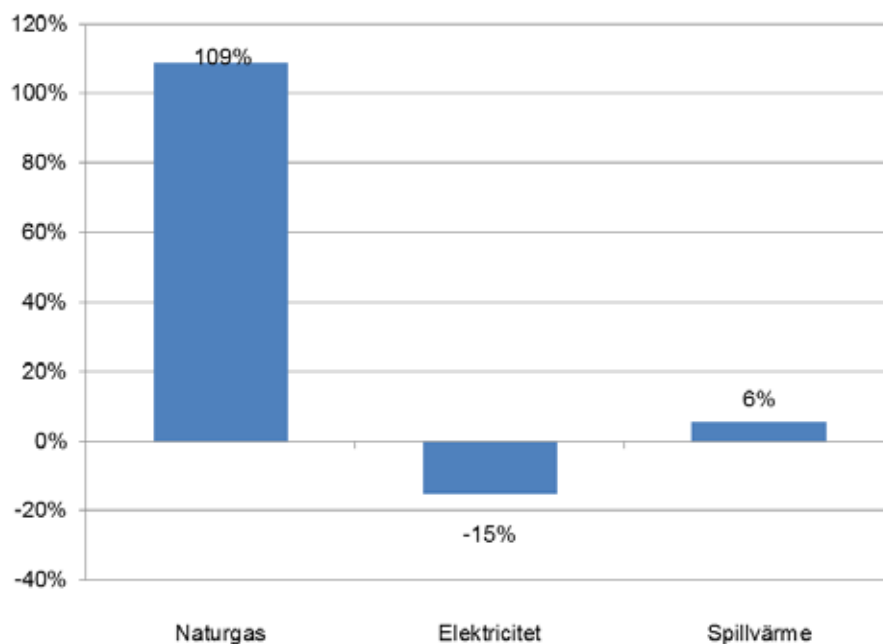
²³ Källa: Regeringens proposition 2009/10:41

²⁴ Källa: Skatteverket, personlig kontakt

²⁵ Källa: GasTerra & Eurostats statistikdatabas

Många växthus i Nederländerna har sedan i slutet av 1990-talet en teknisk anläggning som producerar kraftvärme, alltså el och fjärrvärme. Kraftvärme bygger på att det finns ett fjärrvärmenät som kan ta emot den överskottsvärme som bildas vid produktionen av el. Kraftvärmeverken eldas med naturgas och elen som produceras används inom växthusen och dessutom säljs överskottselektriciteten vidare till elnät.²⁶ Figur 12 kan därför vara svår att tyda då naturgasen år 2008 stod för 109 procent av total energianvändning inom *all växthusodling* i Nederländerna och elektricitet för minus 15 procent. Förklaringen är som nämns ovan att växthusen producera mer elektricitet än vad de själva förbrukar och säljer överskottet. Andelen som motsvarar spillvärme i figur 12 avser även sådan värme som framställs av vissa växthus med kraftvärmeverk och som används av andra. Några få växthus med kraftvärmeverk odlar även tomater året runt. Detta har blivit vanligare att odla året runt sedan kraftvärmeverken blivit vanliga i holländska växthus, eftersom de kan använda egenproducerad el till belysning.²⁷

Enligt uppgift²⁸ tjänade odlarna mer på att sälja elektricitet än på att sälja tomater år 2009. Investeringen i kraftvärmeverk har gjort odlarna rika de senaste åren. Ibland förbrukar odlarna mer naturgas än vad de behöver till bara uppvärmningen för att elproduktionen är väldigt lönsam. Helt avgörande är dock förhållandet mellan priset på naturgas och elektricitet. Om naturgaspriset stiger för mycket blir inte kraftvärmeproduktionen lika lönsam.



Figur 12. Energianvändning fördelat per energikälla inom all växthusodling* i Nederländerna år 2008, procent

* Statistiken avser all växthusodling i Nederländerna, men energianvändningen stämmer väl överens med användningen inom tomatodling.

Källa: CBS-Statline

²⁶ Källa: Gasföreningen & CropHouse Ltd

²⁷ Källa: Studiebesök i Nederländerna

²⁸ Källa: Studiebesök i Nederländerna

Kraftvärmeverken i växthus framställde år 2008 cirka tio procent av den totala elproduktionen i landet²⁹. Produktionen av kraftvärme i växthus förväntas att öka framöver då fler och fler växthus installerar kraftvärmeverk och produktionen i varje växthus ökar. Sedan år 2006 har växthussektorn i Nederländerna varit nettoproducenter av elektricitet, se tabell 6.

Tabell 6. Användningen av elektricitet i växthus, 2000-2008, PJ

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Elanvändning, PJ	4,4	4,4	5,2	5,5	6,2	4,8	-1,6	-7,3	-17,3

Källa: CBS-Statline

Kraftvärmeverk kan eldas med både fossila och förnybara bränslen. Att installera ett kraftvärmeverk är kostsamt, till exempel anges att investeringskostnaden för ett kraftvärmeverk som eldas med flis uppgår till ungefär 4,5 miljoner euro i Nederländerna³⁰. För att minska investeringskostnaderna finns dock stöd för energieffektivisering att söka för de holländska tomatodlarna, se avsnitt 3.3.3. Varken i Sverige eller i Finland förekommer kraftvärmeverk inom växthusodlingen.

3.1.2.1 Förändringar i den holländska energipolitiken

I Nederländerna liksom i Sverige finns mål att öka andelen förnybar energi inom landet. Ett tidigare mål om att fyra procent av energianvändningen inom växthusodlingen år 2010 ska bestå av förnybara bränslen har inte uppnåtts.³¹ Dock har nya mål satts upp för 2020. Till dessa hör att 20 procent av de holländska växthusen ska värmas upp med förnybar energi, att nybyggda växthus år 2020 skall vara koldioxidneutrala, att sektorns koldioxidutsläpp skall minskas med 48 procent jämfört med år 1990, att energieffektiviteten skall öka med två procent om året. Tanken är att åstadkomma denna utveckling genom att ge bidrag till innovativa investeringar och demonstrationsprojekt, ha riktad skattereduktion för hållbara investeringar, regler och lagar, garantier för riskfulla investeringar (till exempel geotermisk energi) och forskning.³²

EU har också gemensamma mål på området, vilka beskrivs i avsnittet för Sverige ovan.

3.1.3 Finland

Traditionellt har tung eldningsolja och stenkol varit betydelsefulla energikällor för stora växthusföretag i Finland. Trots att landets växthussektor fortfarande är beroende av fossila bränslen så minskar beroendet. De stigande energipriserna anges ha bidragit till att fler företag de senaste åren ställt om till förnybar energi.³³

Eldningsolja är den största energikällan inom växthusodling av tomat i Finland och står för cirka 51 procent av den totala energianvändningen, se figur 13. Det är tung

²⁹ Källa: LEI (2009)

³⁰ Källa: CropHouse Ltd

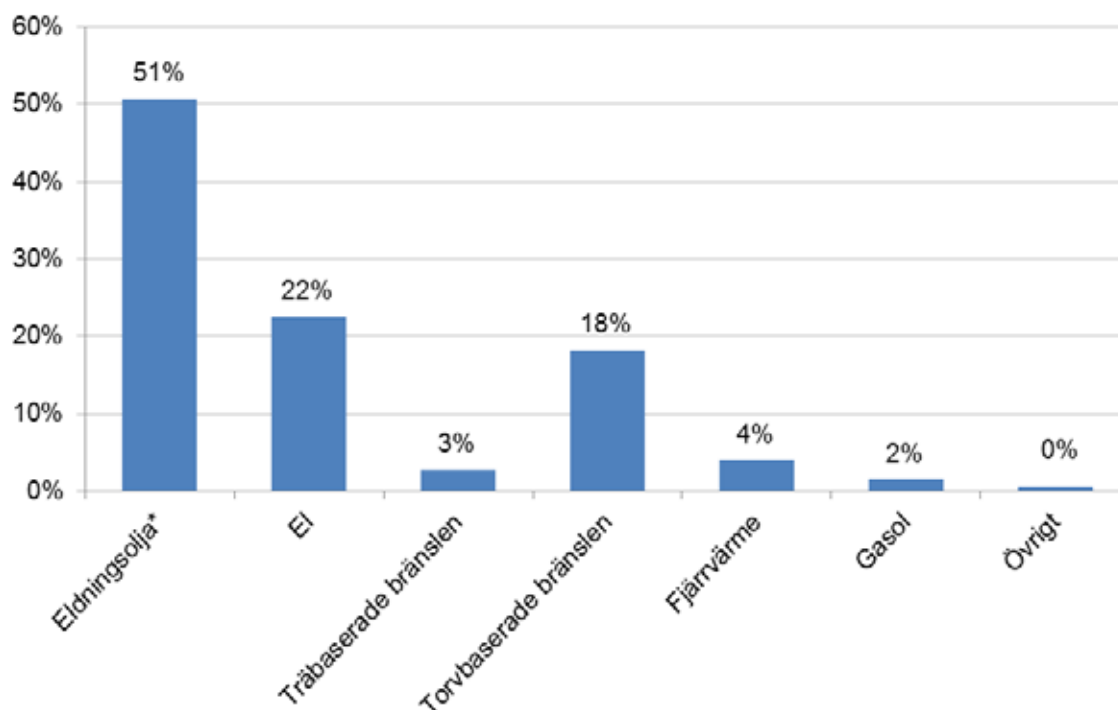
³¹ Källa: LEI (2009)

³² Källa: Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation, personlig kontakt

³³ Källa: Tike, personlig kontakt

eldningsolja som används generellt bland tomatföretag liksom bland växthusföretag överlag. Tung eldningsolja har en lägre miljöklass än lätt eldningsolja beroende på att den bland annat ger upphov till mer svavelutsläpp. Det är framförallt det höga priset på lätt eldningsolja som bidrar till att tung eldningsolja används i första hand³⁴. Användningen av eldningsolja inom växthusodlingen har dock minskat med 29 procent mellan åren 2006 och 2008.³⁵ Elektricitet står för en stor andel av energianvändningen inom tomatodlingen, 22 procent år 2008. Elanvändningen har också ökat på senare år. Att elanvändningen ökar har sin förklaring i att fler och fler växthusföretag odlar tomat året runt och därmed ökar behovet av belyst areal.

Liksom i Sverige söker växthusföretagen i Finland alternativ till eldningsolja och andra fossila bränslen. De senaste åren har det byggts anläggningar för fast bränsle, som är avsedda för inhemskt biobränsle som till exempel torv, ved, flis, rörflen eller avfallsvirke från träförädlingsindustrin. Torvbaserade bränslen står för den största andelen förnybart i Finland, 18 procent, se figur 13. Det är framförallt stycketorv och torvpellets som används som bränsle. Om torv är en förnybar källa eller inte är dock omdiskuterat.



Figur 13. Energianvändning fördelat per energikälla inom växthusodling av tomat i Finland år 2008, procent**

* Eldningsolja avser tung eldningsolja (12 103 831 kg) och lätt eldningsolja (1 048 530 liter).

**Avser specialiserade tomatodlare, cirka 83 % av tomatarealen.

Källa: Tike (egen bearbetning)

³⁴ Källa: Handelsträdgårdsförbundet, personlig kontakt

³⁵ Källa: Tike (2009)

3.1.3.1 Förändringar inom den finländska energipolitiken

I slutet av år 2010 behandlades ett lagförslag i finska parlamentet inom ramen för det så kallade energiskattepaketet som kännbart höjer kostnaderna för växthussektorn. Grundtanken är att energikällor som ger högre koldioxidutsläpp skall beskattas hårdare än de som ger lägre dito^{36,37}. Avsikten är att jordbrukssektorn inte skall drabbas utav detta utan kompenseras genom höjda återbärningar. Denna typ av återbärningar finns också med i förslaget, men gäller inte den höjning av punktskatten på el som föreslås samt den nya skatten på brännstovv som skall introduceras stegvis från år 2011 fram till år 2015. Enligt Österbottens svenska producentförbund slår detta särskilt hårt just mot växthusföretag eftersom många producenter har övergått till att använda fasta bränslen samt att odlingen inte sällan sker intensivt året runt med stora krav på eldriven belysning. Faktum är att det krävs uppvärmning med fasta bränslen eller andra förnybara bränslen för att erhålla investeringsstöd inom växthussektorn i Finland, vilket medfört att många odlare gått över till fasta bränslen som stovv. Att stovven beläggs med skatt upplevs därför som ett stort problem³⁸.

De kostnader som skulle vara associerade med dessa förändringar i skatten för el och stovv för finska växthusproducenter med odlingsytor överskridande 1 000 kvadratmeter beräknat på 2008 års produktion skulle sammantaget uppgå till cirka tre miljoner euro. Detta kan slå hårt mot enskilda odlare, särskilt sådana med året runt odling. Dessutom kan produktionen indirekt komma att påverkas av ökade kostnader för till exempel gödsel, lagring och transporter. En i sammanhanget relativt liten compensation sker dock genom en minskning av arbetsgivarnas socialskyddsavgift med 0,8 procent³⁹.

Det finns också uppgifter om att växthusodlingen kan drabbas av ännu större totala skattehöjningar, närmare bestämt mer än fyra miljoner euro. I genomsnitt kan skattehöjningarna komma att bli så höga som 5 000 euro per brukare, vilket kan jämföras med en genomsnittlig företagarinkomst på 23 000 euro. Tillverkningsindustrin kan delvis komma undan denna problematik, eftersom det finns elskattelättnader relaterade till storleken på förädlingsvärdet. Dock är den nedre gränsen för denna typ av skatteåterbärning så hög (50 000 euro) att nästan inga växthusföretag kommer att kunna ta del av den⁴⁰.

EU har också gemensamma mål på området, vilka beskrivs i avsnittet för Sverige ovan.

3.2 En jämförelse av skatter och priser

Eftersom växthusodlare i Sverige, Nederländerna och Finland använder olika energikällor och använder energin på olika sätt så är en jämförelse svår att göra. I de fall skatter och priser inte kan sammanställas så följer dock ett resonemang baserat på bland annat intervjuer. Skatter på olika energikällor är i vissa fall lättare att jämföra än priser eftersom priser ofta är nationella och varierar. Det är dock svårt att beräkna

³⁶ Källa: Österbottens svenska producentförbund, personlig kontakt

³⁷ För fossila bränslen skall skatten höjas, medan den skall vara oförändrad eller sänkas för förnybara bränslen, enligt Veli-Pekka Reskola på Jord- och skogsbruksministeriet i Finland.

³⁸ Källa: Österbottens svenska producentförbund, personligkontakt

³⁹ Källa: Pellervos ekonomiska forskningsinstitut

⁴⁰ Källa: Jord- och skogsbruksutskottets utlåtande 20/2010 rd.

koldioxidskatten för svenska växthusföretag då de har möjlighet att få koldioxidskatten nedsatt enligt den tidigare 0,8 procent regeln, numera ”1,2 procent regeln”. Regeln innebär att varje växthusföretag har en individuell beräknad koldioxidskatt baserat på förhållandet mellan omsättning och förbrukad bränslemängd. De svenska skatterna och priserna i detta avsnitt är omräknade i euro för att kunna jämföras och valutakursen som används är hämtad ur Excise Duty Tables⁴¹.

3.2.1 Naturgas

Naturgas är den största energikällan inom växthusodlingen av tomat i Nederländerna. I Sverige står gasen för en betydligt mindre andel av energianvändningen. I Finland står naturgasen för en väldigt liten andel av den totala energianvändningen i växthus.

I Sverige och Nederländerna finns det skattelättnader på naturgas som används av växthusföretag. I Finland finns det däremot ingen skattereduktion. Skatten på naturgas i Nederländerna varierar beroende på hur stor användningen är. Den genomsnittliga tomatodlaren i Nederländerna använder cirka 1 770 000 m³ (ca 166 000 GJ) naturgas⁴² år 2008. Den enda användningsnivån som inte har reducerad skatt är användning mellan 100 000-10 000 000 m³, det vill säga den användningsnivå som den genomsnittliga tomatodlaren i Nederländerna har. Dock finns det ytterligare ett undantag. Om naturgasen används för att producera el, utgår ingen skatt.

Tabell 7. Generell skatt* på naturgas och skattesats på naturgas som används av växthusföretag år 2010, euro/gigajoule

	Generell skatt	Skattelättnad	Skatt för växthusföretag
Sverige	6,16	CO ₂ -skatten återbetalas med 79 % och kan sänkas ytterligare om den är högre än 0,8 % av försäljningsvärdet för samtliga produkter när 79 % av skatten dragits av. Hela energiskatten återbetalas.	1,16 (eller lägre skatt genom 0,8-procentregeln)
Nederländerna	0,35	Skattelättnad finns, men inte för användning mellan 100 000-10 000 000 m ³ : 0-5 000 m ³ : 0,42 (4,63)** 5 000-170 000 m ³ : 0,67 (4,01) 170 000-100 000 m ³ : 0,56 (1,11) 100 000-10 000 000 m³: 0,35 (0,35) 10 000 000- m ³ : 0,23 (0,33)	0,35 (eller ingen skatt vid produktion av el från kraftvärmeverk)
Finland	0,58	Ingen skattelättnad	0,58

* Avser skatt på naturgas den 1 juli år 2010.

** Skatten i parantes avser generell skatt på naturgas för olika användningsnivåer.

Källa: Europeiska Kommissionen (2010a) & Skatteverket

⁴¹ Källa: Europeiska Kommissionen (2010a). Valutakursen är daterad till den 1 oktober 2009 då en euro uppgick till 10,1890 kr.

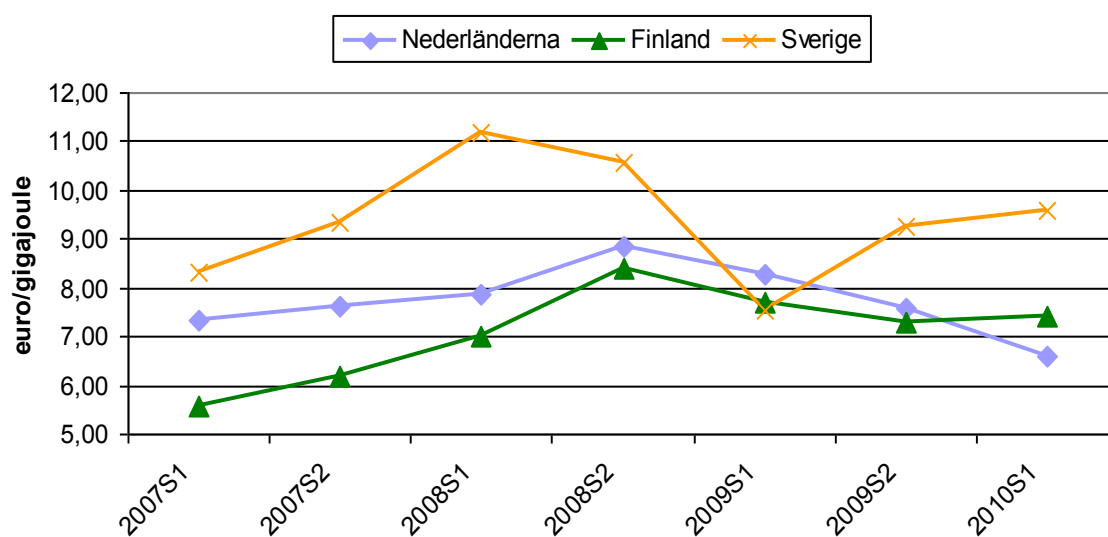
⁴² Den genomsnittliga förbrukningen baseras på en förbrukning på 45 m³/m² och medelarealen för ett företag år 2008 på 39 600 m².

EU eftersträvar en harmonisering av skatten på energi och enligt Rådets direktiv 2003/96/EC motverkar stora skillnader mellan medlemsländernas skattenivåer en väl fungerande inre marknad. Därför har minimiskattenivåer fastställts för energiprodukter och elektricitet. Miniminivån för naturgas är 0,3 euro per gigajoule och Nederländernas skattenivå hamnar precis över miniminivån. Det är dock tillåtet i speciella fall för medlemsländerna att utforma skattelättnader som går under miniminivåerna⁴³.

Sverige har den högsta skatten på naturgas som används av växthusföretag, se tabell 7. Sverige har även en betydligt högre generell skatt. Finland har inte någon skattelättnad på den gas som förbrukas i växthus, men har ändå en skatt som är hälften av den svenska.

Det är viktigt att notera att växthusföretag i Sverige fram till år 2010 kunde beviljas en lägre koldioxidskatt genom den så kallade 0,8-procentregeln. I tabell 7 har inte 0,8-procentregeln beaktats vilket medför att skattesatsen för en del växthusföretag i Sverige kan bli lägre än den som visas i figuren.

Tillgången på naturgas är begränsad vilket leder till att prisutvecklingen blir osäker på sikt. Priset på naturgas är sammanlänkat med priset på olja och stigande oljepriser medför därför att även priset på naturgas ökar. I figur 14 kan vi se hur priset på naturgas har varierat sedan år 2007.



Figur 14. Genomsnittspris* på naturgas exklusive skatt första halvåret år 2007 till första halvåret år 2010, euro/gigajoule

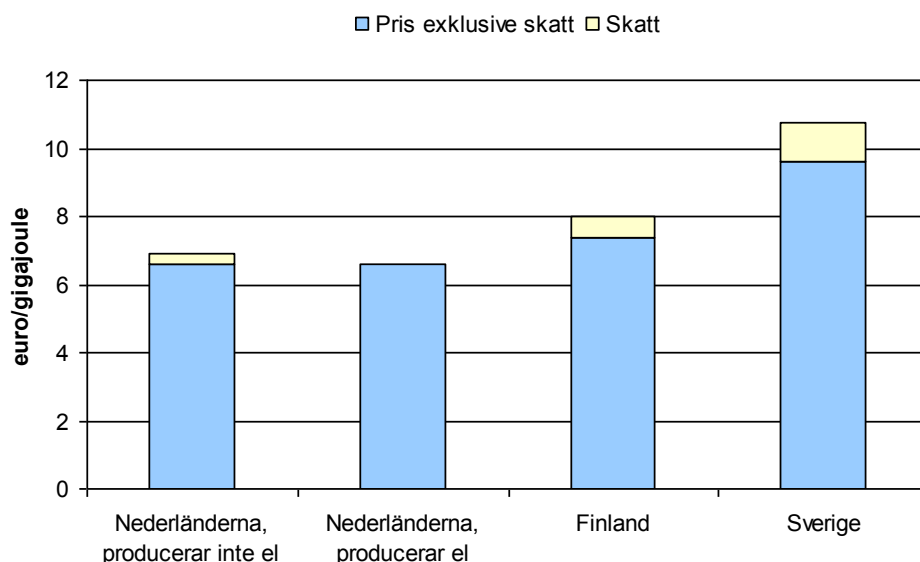
* Priset på naturgas för industrier med en användning mellan 100 000-1 000 000 gigajoule. Priset varierar med förbrukningen.

Källa: Eurostats statistikdatabas

Vid en jämförelse av enhetskostnaden, det vill säga summan av skatt på den naturgas som används av växthusföretag samt det pris företaget betalar, så har Sverige den högsta kostnaden med 10,76 euro/gigajoule år 2010, se figur 15. I Sverige har flera växthusföretag ställt om från naturgas till förnybara energikällor på grund av det höga

⁴³ Källa: Europeiska Kommissionen (2010a)

priset för naturgas de senaste åren men också på grund av framtida skatthöjningar. Ett företag i Nederländerna som inte producerar el har en enhetskostnad på 6,93 euro/gigajoule. Ett företag som använder naturgas för att producera el, blir undantagen skatten och har då en enhetskostnad på 6,58 euro/gigajoule. För dessa företag bidrar gasen inte bara till utgifter utan även inkomster till företaget. I Finland uppgår enhetskostnaden till 7,98 euro/gigajoule.



Figur 15. Enhetskostnad exklusive moms, genomsnittspris* år 2010 och skatt på naturgas som används av växthusföretag, euro/gigajoule

* Priset är ett genomsnittligt nationellt pris utan skatt för första halvåret, januari-juni år 2010, för naturgas som används av industrier med en användningen mellan 100 000-1 000 000 gigajoule. Priset varierar med förbrukningen.

Källa: Eurostats statistikdatas & Europeiska Kommissionen (2010a)

I tabell 8 kan vi se ett exempel på hur energi- och koldioxidskatten kommer att öka de närmaste åren i Sverige för ett företag som värmer upp växthuset med naturgas. Situationen kan se lite olika ut beroende på olika företags förhållande mellan omsättning och energianvändning.

Tabell 8 Beräkningsexempel för energi- och koldioxidskatt på naturgas i Sverige åren 2010, 2011 & 2015

	2010	2011	2015
Naturgas m ³ /m ²	36	36	36
Omsättning kr/m ²	500	500	500
Energiskatt kr/m ²	0,00	9,50	10,14
CO ² -skatt kr/m ²	17,06	24,40	52,03
Slutlig CO ² -skatt /m ² *	3,13	4,42	52,03
Total energi- och CO ² -skatt/m ²	3,13	13,92	62,18
Energi- och CO ² -skatt, % av omsättningen	0,6	2,8	12,4

Källa: Egen beräkning Jordbruksverket

*Efter att 0,8 procent regeln år 2010 har beaktats och 1,2 procent regeln år 2011

3.2.2 Eldningsolja

Trots att fler tomatodlare i Sverige byter ut eldningsoljan mot flis så finns i de flesta företag oljepannan kvar. Olja liksom gasol används fortfarande som extra värmekällor för att få full värmekapacitet i växthusen. Det är framförallt lätt eldningsolja som används inom den svenska växthusodlingen. I de finländska växthusen är det däremot tjock eldningsolja som används generellt.

Eftersom tomatodlare både i Sverige och Finland värmer upp växthusen med olja så har både skatt och pris betydelse för lönsamheten. I Sverige finns det skattelättnader för lätt eldningsolja som används i uppvärmningssyfte men inte för tung eldningsolja, se tabell 9. I Finland är skatten reducerad för både lätt och tung eldningsolja.

Tabell 9. Generell skatt på lätt och tung eldningsolja* och skattesats på eldningsolja som används för uppvärmning av växthusföretag år 2010, euro/1 000 l eller euro/1 000 kg

	Sverige		Finland	
	Eldningsolja		Eldningsolja	
	Lätt, e/1 000 l	Tung, e/1 000 kg	Lätt, e/1 000 l	Tung, e/1 000 kg
Generell skatt	373,34	392,99	87	67
Skattelättnad	CO ₂ -skatten återbetalas med 79 % och kan sänkas ytterligare om den är högre än 0,8 % av försäljningsvärdet för samtliga produkter när 79 % av skatten dragits av. Hela energiskatten återbetalas.	Ingen skattelättnad	Skattelättnad	Skattelättnad
Skatt för växthusföretag	62,1 (eller lägre skatt genom 0,8-procentregeln).	392,99	28,5	39,50

* Avser skatt på eldningsolja den 1 juli 2010. Lätt eldningsoljan för Sverige avser dieselbrännolja som försetts med märkämmen eller ger mindre än 85 volymprocent destillat vid 350 °C och tung eldningsolja för Sverige avser miljöklass 3 eller ingen miljöklass. Lätt eldningsoljan för Finland avser lätt brännolja som är dieselolja eller gasolja som vid destillering enligt EN ISO 3405- eller ASTM 86- metoden ger minst 85 volymprocent destillat (inklusive förluster) vid 350 °C. Dessutom ska lätt brännolja göras identifierbar. Tung eldningsolja för Finland avser tung brännolja som vid destillering enligt EN ISO 3405- eller ASTM D 86- metoden ger mindre än 65 volymprocent destillat (inklusive förluster) vid 250 °C eller för vilka volymprocenten inte kan bestämmas genom dessa metoder vid 250 °C.

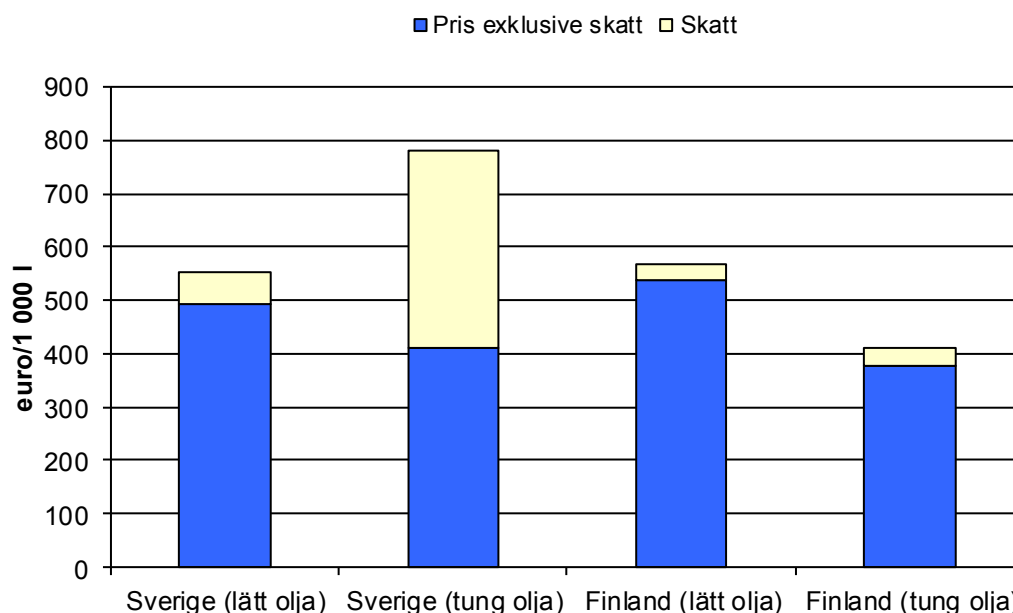
Källa: Europeiska Kommissionen (2010a) & Skatteverket

Sverige beskattar eldningsolja betydligt högre än Finland, både lätt och tung olja. I figur 16 är skatten på tung eldningsolja omräknad från euro/1 000 kg till euro/1 000 l för att skatterna ska kunna jämföras. I tabell 9 har dock inte 0,8-procentregeln beaktats för lätt eldningsolja vilket gör att skattesatserna för en del växthusföretag i Sverige kan vara lägre än den skatt som visas i figuren. Skattesatsen på tung eldningsolja som används av växthusföretag i Finland är cirka 90 procent lägre än den svenska och den lätta oljan är cirka 50 procent lägre.

För att få en uppfattning om kostnadsläget år 2010 på den olja som används av växthusföretag i Sverige och Finland visar figur 16 enhetskostnaden för lätt och tung

eldningsolja. Enhetskostnaden utgörs av summan av den skatt som betalas av växthusföretag tillsammans med ett genomsnittspris för år 2010.

Den lätta eldningsoljan som används generellt i Sverige har en högre enhetskostnad, 554 euro/1 000 l än den tunga eldningsoljan som används i Finland, 412 euro/1 000 l. Anledningen till att odlare i Finland använder främst tung eldningsolja framför lätt är det billigare priset.



Figur 16. Enhetskostnad exklusive moms, vilken inkluderar pris* år 2010 och skatt på tung och lätt eldningsolja för växthusföretag, euro/1 000 l

* Priset för lätt eldningsolja i Sverige och Finland, samt tung eldningsolja i Sverige är ett beräknat genomsnittspris från Oil bulletin. Priset för tung eldningsolja i Finland är ett beräknat genomsnittspris för januari-november från Statistik centralen. Priser hämtat från Oil bulletin avser konsumentpris vid leverans av 2 000 till 5 000 l, exklusive skatt och moms.

Källa: Oil Bulletin, Europeiska Kommissionen (2010a) & Statistik centralens statistikdatabas

3.2.3 Elektricitet

Inom växthusodlingen används elektricitet bland annat till automatiserad klimatreglering. Beroende på vad man odlar och vilken typ av växthus och täckmaterial man har, behöver klimatregleringen vara mer eller mindre avancerad. Givare kopplas till reglerutrustningen som mäter till exempel temperatur, luftfuktighet, vindhastighet och vindriktning, ljus och strålning samt varnar för regn. All information som givarna tar emot skickas till reglerutrustningen. Ofta är reglerstyrningen digital och styrs av datorer.⁴⁴ Elektricitet används även för att styra värmepumpar, bevattningssystem och koldioxidtillförseln samt till sorterings- och packningsmaskiner, löpande band med mera. Dessutom används elektricitet för belysning när tomatplantor ska drivas upp. Plantorna drivas upp under konstbelysning i cirka åtta veckor.⁴⁵ I Sverige köps dock ofta plantor in som är färdiga att planteras ut i växthusen och då minskar användningen av

⁴⁴ Källa: Jordbruksverket (2007/2008)

⁴⁵ Källa: Cascada (2008)

elektricitet avsevärt. Det förekommer inte heller året runt odling i Sverige som i Finland där växthusen i genomsnitt förbrukar betydligt mer elektricitet.

Elproduktionen i Sverige utgörs främst av vatten- och kärnkraft vilka står för cirka 90 procent av den totala produktionen. Resterande del utvinns ur biobränslen och en liten del från vindkraft.⁴⁶ Elanvändningen i svenska växthusföretag står för cirka två procent av den totala energianvändningen och elektriciteten köps in från olika leverantörer. Enligt uppgift⁴⁷ använder många tomatodlare förnybar el från vind- och vattenkraft. I Nederländerna framställs elektricitet i huvudsak av naturgas och i växthus produceras elektricitet via kraftvärmeverk. Den el som inte används i växthusen säljs till elnät och vidare till hushåll. I Finland utvinns elektricitet huvudsakligen från kärn- och vattenkraft. Av andelen elektricitet som produceras av förnybara källor står vattenkraft för 60 procent, skogsindustrins avlutar för 20 procent och träbränslen för 17 procent.⁴⁸

I Sverige är skatten på elektricitet som används av växthusföretag reducerad till 0,49 euro/MWh. Den generella skatten på elektricitet i Finland är betydligt lägre än i Sverige, men skattelättnaden för finländska växthusföretag är däremot inte lika stor. Skatten i Nederländerna varierar beroende på hur stor användningen är. En genomsnittlig tomatodlare förbrukar mellan 50 000 och 10 000 000 MWh om året⁴⁹. Det finns skattereducering för elektricitet, men inte för den mängd som används av den genomsnittliga växthusodlaren som köper in el. Om mer eller mindre elektricitet förbrukas i företaget så kan dock skatten bli högre eller lägre, se tabell 10. Den elektricitet som växthusen i Nederländerna producerar via kraftvärme och som används i växthuset beskattas inte, så flertalet växthus har ingen skatt alls på elektricitet.⁵⁰

Tabell 10. Generell skatt på elektricitet* och skatt på elektricitet som används av växthusföretag år 2010, euro/MWh

	Generell skatt	Skattelättnad	Skatt för växthusföretag
Sverige	27,48**	Vid yrkesmässig växthusodling är skatten reducerad	0,49
Nederländerna	10,8	Skatten varierar med användning, (kWh): 0- 10 000 kWh: 108,5 10 000 – 50 000 kWh: 40,60 50 000 – 10 000 000 kWh: 10,80 mer än 10 000 000 kWh: 0,5	10,8 eller ingen skatt om företaget producerar egen elektricitet via kraftvärme.
Finland	8,83	Skattelättnad	2,63

* Avser skatt på elektricitet den 1 juli 2010.

** Skatten på elektricitet i Sverige uppgår till 280 kr/MWh, i nordliga kommuner är skatten reducerad till 185 kr/MWh.

Källa: Europeiska Kommissionen (2010a) & Skatteverket

Av de jämförda länderna har Sverige den lägsta skatten på elektricitet som förbrukas av växtodlingsföretag. Finland har en skatt som är cirka 80 procent högre. Det finns två

⁴⁶ Källa: Svensk Energi

⁴⁷ Källa: Intervju med tomatodlare

⁴⁸ Källa: Statistikcentralen

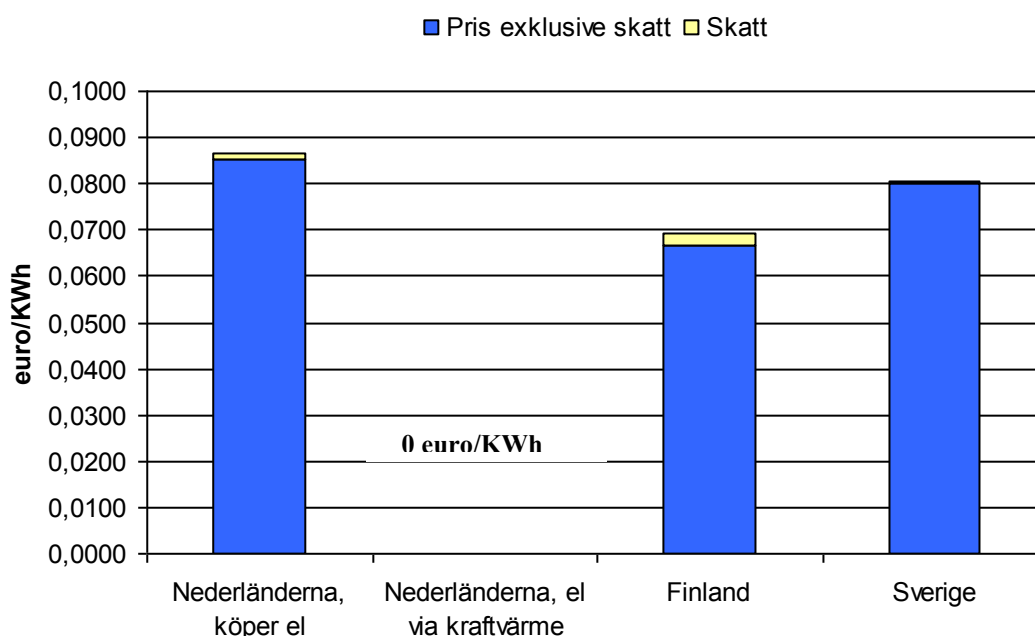
⁴⁹ Källa: Wageningen UR, personlig kontakt

⁵⁰ Källa: Ministry of Finance (NL)

scenarier vad gäller skatt och pris på elektricitet i Nederländerna. I de fall växthusen inte producerar egen elektricitet betalas en skatt på 10,80 euro/MWh, förutsatt att växthuset förbrukar mellan 50 000 och 10 000 000 kWh om året som det genomsnittliga företaget gör. Eftersom flertalet växthusföretag i Nederländerna producerar egen elektricitet är dock majoriteten av företagen skattebefriade och har tillgång till ”gratis” el.

Det är framförallt priserna på elektricitet som bidrar till skillnaderna i enhetskostnaden mellan de jämförda länderna. I figur 17 visas de två scenarier för Nederländerna. En av staplarna visar enhetskostnaden för ett företag som köper el och beskattas med 10,8 euro/MWh. Den andra stapeln visar ett företag som producerar egen el via kraftvärme. Därmed beskattas inte elen och eftersom företaget producerar egen el så försvinner också inköpskostnaden. Däremot har företaget en kostnad för den naturgas som köps in för att producera elektricitet via kraftvärme.

Växthusföretagen i Nederländerna som producerar el gynnas av ett förhållande där naturgasen är billig och elen är dyr.



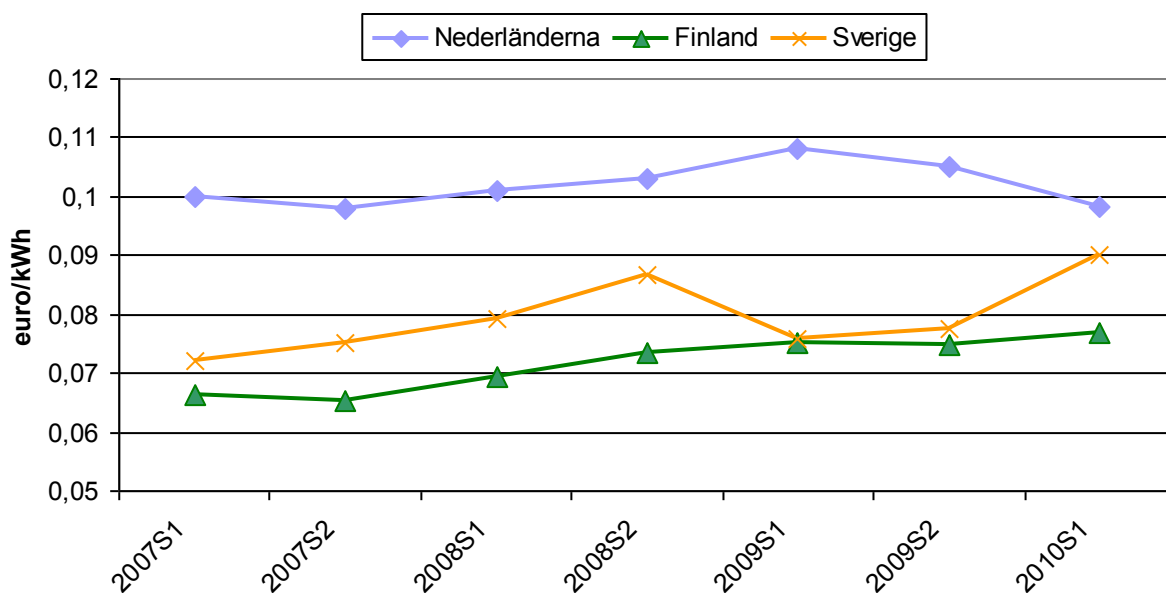
Figur 17. Enhetskostnad exklusive moms, vilken inkluderar genomsnittspris* år 2010 och skatt på elektricitet som används av växthusföretag, euro/kWh

* Priset avser ett genomsnittligt nationellt pris första halvåret, januari-juni, år 2010, utan skatt, för en årlig industriell användning av elektricitet mellan 500 000-2 000 000 kWh.

Källa: Eurostats statistikdatabas, Europeiska Kommissionen (2010a)

Det pågår en ständig handel med elektricitet mellan Sverige och grannländerna, elen handlas idag fritt på den nordiska elbörsen. Samtidigt sker det elhandel mellan de nordiska länderna och södra Europa. Priserna i södra Europa har historiskt sett varit högre än de svenska, vilket leder till att de elproducerande bolagen hellre exporterar sin el än säljer den i Sverige. För närvarande är överföringskapaciteten från Sverige till kontinenten begränsad, men kapaciteten byggs ut. Om mer elektricitet kan exporteras

från Sverige så driver det på sikt upp elpriserna.⁵¹ I figur 18 kan man se att elpriset i Sverige och Finland är lägre än de holländska.



Figur 18 Genomsnittligt elpris* första halvåret, januari-juni år 2007 till första halvåret år 2010

* Priset avser ett genomsnittligt nationellt pris första halvåret, januari-juni, år 2010, utan skatt, för en årlig industriell användning av elektricitet mellan 500-2 000 MWh.

Källa: Eurostats statistikdatabas

3.2.4 Förnybara bränslen

3.2.4.1 Sverige

Det är framförallt flis som är det förnybara bränsle som flest växthusföretag använder i Sverige. Flis är idag ett av de billigaste bränslena och både torr samt våt flis kan användas som värmekälla. Till skillnad mot olja och naturgas kräver dock flisen mycket förvaringsutrymme och en del skötsel. Flis är ett lättillgängligt bränsle som kan levereras direkt till växthusen. Flisen uppnår vanligtvis maximalt 85 procent av den värmekapacitet som behövs i ett växthus, resterande 15 procent står en reservenergikälla för. En flispanna är inte heller hundra procent driftsäker utan behöver också en energireservkälla av den anledningen. Till exempel kan energireservkällan utgöras av olja.⁵²

Oavsett vad man väljer för förnybart bränsle att ställa om till så är det en stor investering. Pannor för pellets, flis eller olika sorters värmepumpar utgör olika typer av nödvändig utrustning. Förnybara bränslen skiljer sig även åt vad gäller förbränningssegenskaper, lager, logistik med mera. Det kan därför vara svårt att hitta några generella lösningar utan varje odlare måste hitta en lösning som passar just det företaget. Enligt en studie konstateras det att flertalet olika förnybara energilag i alla

⁵¹ Källa: Jordbruksverket (2007/2008)

⁵² Källa: Intervju med tomatodlare

fall ger positiva ekonomiska resultat jämfört med olja. Flis eller grundvattenbaserad värmepump är de uppvärmningsalternativ som generellt har kortast återbetalningstid (3,2-4,7 år) i jämförelse med andra förnybara bränslen.⁵³

Tomatsektorn i Sverige ligger i framkant vad det gäller förnybar energi i jämförelse med växthussektorn i helhet. Tomatodlarna använder större andel förnybart än till exempel företag som odlar gurkor eller prydnadsväxter.

3.2.4.2 Finland

Andelen förnybara bränslen har ökat de senaste åren i Finland, om än i försiktigare grad än i Sverige. De förnybara bränslena utgörs huvudsakligen av torv- och träbaserat virke samt en del fjärrvärme. Det är framförallt de torvbaserade bränslenas andel som har ökat såsom stycketorv och torvpellets. Torv betraktas som ett biomassabränsle som förnyas långsamt, men när man beräknar utsläpp av växthusgaser hanteras torv som fossilt bränsle. Enligt statistik från Tike år 2008 var det bara några få specialiserade tomatföretag i Finland som hade en kombination av förnybara bränslen och tung eldningsolja. Något enstaka företag hade enbart förnybart och el som energikälla.

3.2.4.3 Nederländerna

Till skillnad mot Sverige och Finland ökar inte andelen förnybart i Nederländerna, snarare har användningen av naturgas tilltagit från cirka 90 procent år 2005 till 109 procent år 2008. Förklaringen till att naturgasen står för över 100 procent av energianvändningen i Nederländerna är att växthusodlarna säljer el.

Trots att kraftvärme är en effektiv metod för att producera el så används naturgas som huvudsaklig energikälla. Naturgas är en fossil energikälla, vilket får konsekvenser för klimatet och miljön. De totala koldioxidutsläppen ökar. Kraftvärmeverken konkurrerar därmed med förnybar energi och begränsar tillväxten av denna. Det görs dock försök i Nederländerna att använda förnybara bränslen såsom flis i värmekraftverk. Dessutom finns det något enstaka växthusföretag som värmer upp växthuset med jordvärme.⁵⁴ Andelen förnybar energi inom växthusodlingen i Nederländerna ökade mellan perioden 2000-2008 från 0,1 till 1,2 procent⁵⁵. Det är med andra ord en mycket liten del av tomatföretagen i Nederländerna som använder förnybar energi och ett skäl till detta anges vara dagens låga priser på naturgas. De låga priserna bidrar inte till att företag byter ut gasen mot förnybara bränslen.⁵⁶ Landet har dessutom en låg skattenivå på naturgas.

Det pågår mycket forskning i Nederländerna kring ny energibesparande teknik i växthus. Mycket av forskningen sker vid Wageningen Universitet som har en avdelning inriktad på forskning kring växthus. Deras uppgift är att stimulera och initiera innovationer för en hållbar växthussektor. Mycket av forskningen fokuserar på energieffektivisering och minskad energianvändning. Det handlar bland annat om försök med att använda vävar eller andra typer av klimatanläggningar där torrare luft tas utifrån växthusen. Några andra exempel på forskningsområden är material med hög

⁵³ Källa: Lunds Tekniska Högskola (2006)

⁵⁴ Källa: Studiebesök i Nederländerna

⁵⁵ Källa: LEI (2009)

⁵⁶ Källa: Studiebesök i Nederländerna

ljusgenomsläpplighet, energieffektiva odlingsstrategier, olika sorters ljus med mera⁵⁷. Trots forskning och politiska mål om att 20 procent av växthusen i landet till år 2020 ska värmas upp med förnybar energi och att alla växthus dessutom ska vara koldioxidneutrala så är omställningstakten bland tomatodlarna till förnybara bränslen långsam.

3.2.4.4 Skatt och pris

Förnybara bränslen i Sverige är skattebefriade. I regeringens budgetproposition⁵⁸ är bedömningen att det för närvarande inte är aktuellt att införa energiskatt på fasta träbränslen, till exempel ved, flis, pellets eller på skogsindustrins så kallade returlutar eller på torv. Skattefriheten bör även gälla vegetabiliska och animaliska oljor och fetter med mera samt för biogas som förbrukas som bränsle för uppvärmning.

Finland har inte någon skatt på förnybara bränslen i dagsläget.⁵⁹ Det planeras dock en skatt på torv framöver och antagligen kommer denna hamna på cirka 1,9 euro/MWh. I Nederländerna finns det inte heller någon energiskatt på förnybara bränslen.⁶⁰

I tabell 11 redovisas flispriset i Sverige sedan år 2007. Priset på flis har ökat de senaste åren och uppgick år 2010 till cirka 200 kr/MWh. Det är en ökning av priset med 14 procent jämfört med året innan.

Tabell 11. Pris exklusive skatt på skogsflis till industrin mellan åren 2007 till 2010, kr/MWh

Träbränslen	2007	2008	2009	2010
Skogsflis	128	146	176	200

Källa: SCB (2011)

3.2.5 Arbetskraft

Arbetskraft är den största kostnadsposten inom växthusodlingen av tomat i Sverige och står för cirka 40 procent av de totala särkostnaderna. Enligt uppgift råder det brist på utbildad och arbetsvillig arbetskraft i Sverige, dessutom är arbetskraften dyr.⁶¹ I flera växthus används säsongarbetare de veckor eller månader då det är dags för skörd och arbetarna består ofta av utländsk arbetskraft från Baltikum. I Nederländerna anges arbetskraften stå för cirka 35 procent av kostnadsposten för ett växthusföretag. Även där används i stor utsträckning utländsk arbetskraft, bland annat från Polen och Grekland⁶². Det är en fördel om odlarna lyckas få behålla samma arbetskraft år efter år så att upplärningsmomenten blir färre.

⁵⁷ Källa: Studiebesök i Nederländerna

⁵⁸ Källa: Regeringens proposition 2009/10:41

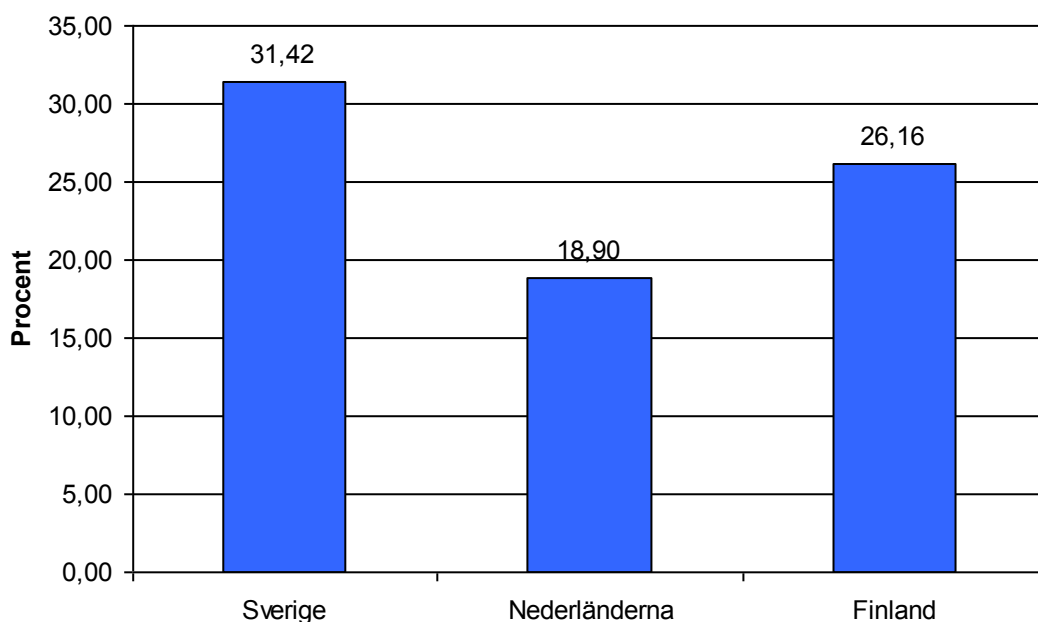
⁵⁹ Källa: Handelsträdgårdsförbundet, personligkontakt, Tike, personligkontakt

⁶⁰ Källa: Ministry of Finance (NL)

⁶¹ Källa: Intervju med tomatodlare

⁶² Källa: Studiebesök i Nederländerna

I Sverige är arbetsgivaren skyldig att betala arbetsgivaravgifter.⁶³ Arbetsgivaravgifterna tas ut som en procentsats relaterad till den enskilde arbetstagarens bruttolön som arbetsgivaren betalar varje månad. Om företagen är små och inte har några anställda så betalas istället egenavgifter. Egenavgifterna skiljer sig ofta från arbetsgivaravgifterna. I Sverige till exempel uppgår egenavgifterna till 28,97 procent av bruttolönen medan arbetsgivaravgifterna uppgår till 31,42 procent. Det finns också möjlighet till lägre arbetsgivaravgift beroende på den anställdas ålder. Utöver arbetsgivaravgiften betalar de flesta arbetsgivare någon form av avtalspension och avtalsförsäkring. Tillsammans nämns dessa sociala avgifter. Olika länder väljer olika lösningar för att bekosta sociala avgifter. Till exempel i Nederländerna har man en modell där löntagaren tar en andel och arbetsgivaren en annan andel. Arbetsgivaravgifterna i Nederländerna ligger på ungefär 18,90 procent och i Finland ligger den på ungefär 26,16 procent⁶⁴, se figur 19.



Figur 19. Arbetsgivaravgifter i Sverige, Nederländerna* och Finland år 2010, procent**

*Arbetsgivaravgiften i Nederländerna består utav flera delar som kan variera beroende på företagets sektor och storlek med mera. 18,9 % är ett genomsnitt och kan variera en del.

** Finlands arbetsgivaravgift består utav: Socialskyddsavgift (2,23 %), Pensionsförsäkring (i genomsnitt 22 %), Arbetslöshetsförsäkring (0,75 % för löner på högst 1 846 500 euro och 2,95 % för löner däröver), Olycksfallsförsäkring (1,1 %) och Grupplivförsäkring (0,081 %) avser uppgifter från 2006. Eftersom uppgifterna avser olika år så kan avgiften på 26,16 procent vara något högre eller något lägre.

Källa: Skatteverket, Vero skatt, Ministry of Finance (NL) & Belastingdienst

Tomatodling är en arbetsintensiv odling. Arbetsmomenten består bland annat av skörd, avbladning, uppbindning och tillsyn. I Sverige går det per år åt cirka en timme arbetskraft per m² i en odling med vanliga runda tomater utan kvist⁶⁵. Om man odlar specialtomater går det åt ytterligare arbetstid. I Nederländerna uppskattas arbetsåtgången per år till cirka 0,9 tim/m². Eftersom Nederländerna producerar en större

⁶³ Arbetsgivaravgiften berör näringslivet i sin helhet.

⁶⁴ Källa: Skatteverket, Vero skatt, Ministry of Finance (NL) & Belastingdienst

⁶⁵ Källa: Intervju med tomatodlare & Jordbruksverket (2007c)

andel specialtomater så är arbetskraften där generellt mer arbetseffektiv. Anläggningarna är också mer rationella än de svenska och kräver färre arbetsmoment.⁶⁶

Kostnaden för arbetskraft är svår att jämföra eftersom den varierar beroende på vad som odlas och mellan olika företag. Kostnaden för arbetskraft i den svenska tomatodlingen uppskattas till cirka 18 euro/m².⁶⁷ I Nederländerna är arbetskostnaden 14,4 euro/m² för ett företag som odlar plommontomater. Det företaget hade lyckats att minska arbetskostnaden genom att det planteras färre plantor per m². Samtidigt har företaget lyckats att öka skörden⁶⁸. I Finland varierar arbetskraftskostnaden mycket beroende på bland annat vilken typ av tomat som odlas och om företaget odlar året runt. Kostnaden uppges kunna variera mellan 12,5-25 euro/m².⁶⁹

3.2.6 Vatten

Vatten används på flera sätt inom växthusodling⁷⁰:

- för att upprätta saftspänningen
- för transport av näringsämnen i marken till växtens rötter
- för transport av näringsämnen och energi inne i växten
- för växtens temperaturreglering

Behovet av vatten varierar beroende på kultur och klimat. En varm torr sommardag i en tomatodling kräver som mest fyra liter per m² och dygn. Valet av vattenkälla är viktigt, men ibland är inte valmöjligheten stora. I de flesta fall är det vatten som används en blandning av olika typer som regnvatten, dräneringsvatten, brunnsvatten, ytvatten och kommunalt vatten.

I Sverige finns varken skatt på grund- eller kranvatten.⁷¹ Om man inom växthusodlingen använder sig av kommunalt vatten beskattas därmed inte detta vatten, inte heller vatten som tas från brunnar och liknande. I Finland finns det inte heller någon skatt på vatten.⁷² Nederländerna beskattar däremot både grund- och kranvatten. En skatt på 0,1855 euro/m³ tas ut för grundvatten som används av jordbruksföretag. Om företagen bara använder en liten mängd vatten för bevattning kan man få skattebefrielse. Skatten på kranvatten uppgår till 0,149 euro/m³ och tas ut för vatten som distribueras från ett vattensystem, oavsett om det är drickbart eller inte.⁷³

I ett stort svenskt konventionellt tomatföretag som odlar tomater på 5 000 m², antas enligt driftkalkyler att det går åt 4 500 m³ vatten, det vill säga en 0,9 m³/m². I Finland

⁶⁶ Källa: Intervju med tomatodlare & studiebesök i Nederländerna

⁶⁷ Kostnad för arbetskraft är hämtad ur Jordbruksverket praxis 180 kr/tim för eget arbete, vilket ska motsvara den genomsnittliga lantarbetarlönen för likartat arbete. Valutaomräkning enligt en euro = 10,1890 kr.

⁶⁸ Källa: Studiebesök i Nederländerna

⁶⁹ Källa: Handelsträdgårdsförbundet, personligkontakt

⁷⁰ Källa: Jordbruksverket (2007/2008)

⁷¹ Källa: Skatteverket

⁷² Källa: Vero Skatt

⁷³ Källa: Ministry of Finance (NL)

beräknas vattenåtgången vara ungefär densamma. Priset på kommunalt vatten i Sverige varierar beroende på vilken kommun företaget är lokaliserat i. Priset på vatten kan därmed variera mellan 1,0-5,6 öre/m^{3,74}.

3.2.7 Handelsgödsel och växtskyddsmedel

3.2.7.1 Handelsgödsel

Inom växthusodlingen gödslar man för maximal produktion, kvalitet och ekonomi genom att tillföra plantan den mängd näring som växten behöver. Tomatplantans behov av växtnäring varierar under säsongen. I konventionell odling av tomat i växthus är det vanligt med tilläggsgödsling till växterna. Näringen som redan tidigare finns i odlingssubstratet räcker ofta inte hela kulturtiden. Näring kan då tillföras genom gödsel direkt på marken eller via vattnet. Det är vanligast att mineralgödselmedel används inom den konventionella odlingen.⁷⁵

Enligt uppgift⁷⁶ utgjorde kostnaden för gödsel i ett svenskt tomatföretag år 2009 cirka 2-3 procent av den totala kostnaden för företaget och år 2008 var andelen 4-5 procent. Att kostnadsposten minskat beror på att handelsgödselpriserna steg under år 2008 och sjönk sedan igen år 2009.

Den 1 januari 2010 slopades skatten på handelsgödsel i Sverige. I Nederländerna och Finland finns inte heller någon skatt på handelsgödsel.⁷⁷ Priserna på handelsgödsel är svåra att jämföra eftersom olika produkter används i olika växthus, samt i de olika länderna och förpackningsstorlekar med mera skiljer sig åt.

3.2.7.2 Växtskyddsmedel

Tomatodlingen kan drabbas av *skadedjur* såsom minerarflugor, vita flygare och växthusspinnkvalster som angriper plantor. Vissa tomatsorter, särskilt körsbärstomater, angrips mer än andra. Många av skadedjuren går att bekämpa med nyttodjur. För att få bukt med tomatminerarflugan så kan till exempel nyttodjur placeras ut i växthusen, såsom parasitsteklar som tar död på fluglarver, eller skinnbaggar som äter upp nymfer av vita flygare.⁷⁸

Tomat angrips också av flera *svampsjukdomar* där gråmögel är den allvarligaste. Även andra sjukdomar som mjöldagg, rotsjukdomar, och ibland även potatisbladmögel och sammetsfläcksjuka förekommer. De flesta svampsjukdomar utvecklas bäst när luftfuktigheten är hög och en motåtgärd är därför att genom klimatstyrning hålla luftfuktigheten på en lämplig nivå. En annan viktig förebyggande åtgärd är resistent sorter. Det finns också sjukdomar som orsakas av *bakterier och virus*, exempel Gulbakterios och Pepinomosavirus. Mot dessa sjukdomar finns inte resistent sorter

⁷⁴ Källa: Jordbruksverket (2007c), Svenskt Vatten & Handelsträdgårdsförbundet personlig kontakt

⁷⁵ Källa: Jordbruksverket (2007b)

⁷⁶ Källa: Intervju med tomatodlare

⁷⁷ Källa: Skatteverket & Ministry of Finance (NL)

⁷⁸ Källa: Jordbruksverket

och inga bra möjligheter att bekämpa angrepp utan man får inrikta sig på att hindra spridning och sanera efter kulturen.⁷⁹

Biologiska växtskydd används rutinmässigt inom den svenska tomatodlingen. Om angreppen av insekter eller svampsjukdomar inte är så stora i odlingen kan nyttodjur och reglering av temperatur och fuktighet, eventuellt kompletterat med fysikaliskt verkande medel, klara av att bekämpa insekter och svampsjukdomar. Ibland räcker det biologiska växtskyddet dock inte till utan kemiskt växtskydd måste användas som komplement. Det är tillåtet att inom den konventionella odlingen av växthustomater använda kemiska och fysikaliska bekämpningsmedel såsom insektsmedel, kvalstermedel eller svampmedel. Även inom den ekologiska odlingen av tomat finns det ett fåtal bekämpningsmedel som är tillåtna.⁸⁰

Även i Finland används i huvudsak biologisk bekämpning inom odlingen av tomat. Det förekommer även att kemiskt växtskydd används men inte i så stor utsträckning.⁸¹ I Nederländerna är både biologiskt och kemiskt växtskydd vanligt inom tomatodling. Kemiskt växtskydd används framförallt för att bekämpa svampsjukdomar som gråmögel. Hur mycket växtskydd som används varierar från företag till företag. Ett tomatföretag som odlar plommontomater i Nederländerna anger till exempel att det är vanligt att odlare sprutar mot gråmögel varje vecka. Dessutom bekämpar man svampangrepp av *Fusarium*.⁸²

I Sverige finns det skatt på växtskyddsmedel med 30 kr för varje helt kg verksam beståndsdel i bekämpningsmedlet. Mängden växtskydd som används inom växthusodlingen är dock betydligt mindre än inom annat jordbruk och det är inte samma medel som används. Enligt intervjuer⁸³ med tomatodlare så känner de inte till att de betalar skatt på växtskyddsmedel. Varken i Finland eller i Nederländerna finns någon skatt på växtskyddsmedel.⁸⁴

Kostnaderna för biologiskt och kemiskt växtskydd är svåra att jämföra mellan länder. Dels behövs olika sorters växtskydd beroende på vilka sjukdomar och skadedjur som växthuset drabbas av. Till exempel har tomatodlarna i Sverige ännu inte haft problem med angrepp av *Bemisia tabaci* och *Tuta absoluta* medan båda dessa skadedjur ibland behövs bekämpas av odlarna i Nederländerna. Det är också svårt att jämföra kostnader för växtskydd eftersom odlarna i olika länderna inte har samma tillgång till kemiskt och biologiskt växtskydd.

3.3 Stöd

Om det finns statliga stöd eller bidrag att söka för växthusföretag kan detta underlätta etableringen av nya växthus, nybyggnationer, produktutveckling med mera. Det är därför intressant i sammanhanget att se vad för olika slags stöd växthusföretag i

⁷⁹ Källa: Jordbruksverket (2007b) & intervju med tomatodlare

⁸⁰ Källa: Jordbruksverket (2010d)

⁸¹ Källa: Handelsträdgårdsförbundet, personlig kontakt

⁸² Källa: Studiebesök i Nederländerna

⁸³ Källa: Skatteverket & intervju med tomatodlare

⁸⁴ Källa: Vero Skatt & Ministry of Finance (NL)

Sverige, Nederländerna och Finland kan söka. Om ett land har förmånligare stöd än ett annat inom växthusodling kan detta innebära en konkurrensnackdel eller -fördel.

3.3.1 EUs gemensamma jordbrukspolitik

EU har en stor budget för den gemensamma jordbrukspolitiken. EUs jordbruksföretag kan bland annat ta del av pengarna i form av stöd. Stöden delas upp i två pelare, (I) direktstöd och marknadsstöd där bland annat stödet till producentorganisationer och gårdsstödet ingår och (II) stöd till lantbruksutveckling som i Sverige går under Landsbygdsprogrammet. Jordbruket i de enskilda medlemsstaterna skiljer sig åt och det bidrar till att stödet utformas på olika vis i de olika medlemsstaterna. Dessutom tillkommer nationella stöd till jordbruket utöver EU-finansierade stöd. Nedan följer översiktlig men inte komplett, redovisning av vilka stöd som kan sökas av växthusföretag i Sverige, Nederländerna och Finland.

3.3.2 Stöd i Sverige

3.3.2.1 Stöd till producentorganisationer

EUs viktigaste stöd till sektorn för färska frukter och grönsaker är baserat på ett system med producentorganisationer. För att en producentorganisation skall beviljas stöd krävs att organisationen tar fram ett verksamhetsprogram. Om programmet godkänns av EU finansierar EU 50 procent av kostnaderna, men summan får inte överskrida 4,1 eller i vissa fall, då åtgärder för krishantering är involverade, 4,6 procent av producentorganisationens omsättning⁸⁵.

Varje EU-medlemsland är skyldigt att ta fram en nationell strategi för hur stödet till producentorganisationer skall tillämpas inom landet. För Sveriges del tar den nationella strategin upp sju olika områden och ett antal stödberättigande åtgärder inom vart och ett av dem. Stöd till producentorganisationer kan exempelvis ges till åtgärder riktade mot tvättning, sortering, filmning och packning, ”humlor i tomatproduktionen”, utveckling och provning av nya sorter, utveckling av miljövänliga förpackningar, förbättrad produktionsteknik, skördeförsäkringar, åtgärder för minskning av läckage, avfallsproduktion och energianvändning samt utbildning, rådgivning, teknisk assistans och viss form av marknadsföring⁸⁶.

För att stöd skall beviljas till en producentorganisation krävs att de olika åtgärderna har så kallad ”kollektiv prägel”. Det innebär att stödet inte får användas som investeringsstöd för en enskild medlem, utan att hela organisationen skall ha nytta av åtgärderna. Åtgärderna ska därutöver vara framåtsyftande⁸⁷. I sammanhanget bör nämnas att stöd från producentorganisationer förvisso inte får användas som investeringsstöd riktade mot en enskild medlem, men om det inom organisationen fastslås att en modernisering av exempelvis växthusen i tomatsektorn är nödvändig så kan en plan tas fram för modernisering av samtliga de växthus som innehas av organisationens medlemmar. Åtgärden får således en kollektiv prägel, men utförs på individuell nivå för var och en av medlemmarna

⁸⁵ Källa: Jordbruksverket (2010e)

⁸⁶ Källa: Jordbruksverket (2010e)

⁸⁷ Källa: Jordbruksverket (2010e)

Sammantaget har stöden till producentorganisationer ökat över tiden och uppgick till knappt 40 miljoner kronor år 2008. De svenska producentorganisationerna lägger störst del av pengarna på att förbättra produktionen. År 2008 utgick 37 procent av stödbeloppet till ”tekniska åtgärder”, vilket till exempel kan innebära satsningar på bättre växthus, bevattningssystem och annan utrustning. Även miljöåtgärder i produktionsledet är en betydande post⁸⁸.

3.3.2.2 Stöd via Landsbygdsprogrammet

Stöd till tomatodling kan också erhållas via Landsbygdsprogrammet. Det finns ett fåtal bestämmelser om EU-övergripande regler för stödberättigade kostnader i programmet, men på det stora hela är det upp till varje medlemsland att fastställa vad som skall vara stödberättigat. Därför kan stöden skilja sig åt mellan olika EU-länder. Inom Landsbygdsprogrammet i Sverige finns en grupp stöd som sammantaget går under benämningen företagsstöd. Företagsstöden är utformade för att stödja den som startar ett nytt företag på landsbygden eller vill utveckla ett redan befintligt företag. I Sverige är det Länsstyrelsen som bedömer ansökningarna om företagsstöd och beviljar stöden utefter vad de anser mest lovande. Stöden ifråga är inte heltäckande och ersätter bara en del av kostnaderna för de åtgärder som stöd söks för.

Företagsstöd inom Landsbygdsprogrammet som kan vara aktuella för tomatodling anges nedan.

- Startstöd för unga jordbrukare, trädgårdsodlare eller renskötare. Stödet kan exempelvis ges till en person som skall starta ett företag som bedriver tomatodling.
- Stöd till modernisering av jordbruksföretag, trädgårdsföretag eller renkötsföretag. Stöd kan exempelvis ges till moderniseringar av växthus (inklusive energieffektivisering, användande av biogas med mera) eller till gårdsförädling.
- Stöd till högre värde i jord- och skogsbruksprodukter (förädlingsstöd). Stöd kan ges för exempelvis investeringar som rör tomatprodukter i ett livsmedelsförädlingsföretag (inklusive energieffektiviserande åtgärder).
- Stöd till samarbete om utveckling av nya produkter. Stödet kan exempelvis ges till en tomatodlare som samarbetar med någon form av institut i syfte att utveckla nya produktionsprocesser eller nya produkter.

För moderniseringsstöd och förädlingsstöd får stödnivån enligt regelverket inte uppgå till mer än 30 procent av kostnaderna, med undantag för vissa regioner i norra Sverige där en högre andel får utgå. Alla län har dock rätt att begränsa stöden efter egen bedömning, så vilka stödnivåer och stödtak som tillämpas i landet varierar från län till län. I Skåne exempelvis, där en stor del av tomatodlingen är förlagd, är stödtaket satt till 720 000 kronor under tre år, med möjlighet till ett ytterligare tillskott på 480 000 kronor vid investeringar som rör förnybar energi och klimatåtgärder bland annat^{89,90}. Också för

⁸⁸ Källa: Jordbruksverket (2010e)

⁸⁹ Källa: Länsstyrelsen i Skåne län, personligkontakt

startstöd finns en generell begränsning som uppgår till 250 000 kronor, men det kan även här finnas regionala begränsningar som gör att beloppet blir lägre än så⁹¹.

Inom Landsbygdsprogrammet finns även miljöersättningar av olika slag, det vill säga stöd som utgår för brukare som uppfyller krav som överskrider minimistandarden när det gäller skötande av jordbruksareal. Det kan exempelvis röra stöd för ekologisk odling av tomater.

3.3.2.3 *Gårdsstöd*

Gårdsstöd är en annan stödform som kan utgå till tomatodlare. Stödet ifråga är kopplat till mängden jordbruksmark som en odlare brukar, men betalas bara ut om odlaren innehar motsvarande mängd stödrätter. Stödrätterna baseras på historisk produktion, men kan också köpas eller hyras av andra lantbrukare. Det spelar ingen roll vad som produceras på den stödberättigade marken så länge som den hålls i gott skick. Däremot finns i Sverige en tröskel på fyra hektar jordbruksmark för att gårdsstöd skall kunna erhållas⁹², vilket vida överskrider de flesta, om än inte riktigt alla, tomatproducenters areal för odling av tomater. Värt att beakta är dock att vissa producenter av tomater även bedriver andra jordbruksaktiviteter och således, trots att de har betydligt mindre än fyra hektar tomatodlingar, sammantaget passerar gränsen för fyra hektar jordbruksmark. Dagens svenska ersättningsnivåer för gårdsstöd är emellertid av en sådan storleksordning (som mest ca 280 euro per hektar⁹³) att de summor gårdsstöd som kan erhållas för tomatodlingsareal är av marginell betydelse för lönsamheten. Det råder dock omfattande skillnader mellan olika EU-länder angående storleken på dessa stöd. Hypotetiskt kan stödet uppgå till så mycket som 5 000 euro per hektar.

3.3.2.4 *Nationella stöd*

I Sverige finns också nationella stöd för exempelvis forskning och utveckling om miljöförbättrande åtgärder i jordbruket. Ett svenskt nationellt stöd baseras på återbäring av skatten på handelsgödsel. Pengarna skall där i första hand gå till åtgärder för en hållbar produktion genom bland annat forskning och utveckling⁹⁴.

I samband med att en växthusföretagare genomför investeringar för att effektivisera eller lägga om företagets energiförbrukning är det möjligt att erhålla stöd för en energikartläggning av verksamheten. Stödet, som betalas ut av Energimyndigheten, täcker 50 procent av kostnaden med ett maximibelopp på 30 000 kronor. För att erhålla stödet krävs en energiförbrukning på mer än 500 MWh per år, vilket många växthusföretag lever upp till.

3.3.2.5 *Stöd från energimyndigheten*

Från Energimyndigheten är det också möjligt att söka stöd som har till syfte att stödja en effektiv och utökad produktion, distribution och användning av biogas och andra

⁹⁰ Källa: För investeringar i biogasanläggningar kan högre taknivåer gälla.

⁹¹ Källa: Jordbruksverket

⁹² Olika maximala respektive minimala tröskelvärden gäller för respektive medlemsland i EU. Sverige har valt att tillämpa det för landet högsta möjliga tröskelvärdet (det vill säga fyra hektar). Många andra EU-länder har betydligt lägre tröskelvärden än så.

⁹³ Källa: Jordbruksverket

⁹⁴ Källa: Jordbruksverkets (2010e)

förnyelsebara gaser⁹⁵. Denna stödtyp skulle potentiellt kunna vara en möjlighet för tomatodlare som funderar på att satsa på en egen (eller delad) biogasanläggning, men än så länge använder inget tomatföretag i Sverige biogas som energikälla i växthuset. Dessutom är ett av de huvudsakliga kriterierna för tilldelning av stödet att produktionen bygger på ny och innovativ teknik⁹⁶.

3.3.3 Nederländerna

Nedan följer en beskrivning av stöd som tomatodlarna i Nederländerna kan söka.

3.3.3.1 Stöd till producentorganisationer

Precis som i Sverige har de holländska tomatodlarna möjlighet att vara medlemmar i en producentorganisation och på så vis ta del av det stöd som utgår till sådana inom EU. För att en producentorganisation ska beviljas stöd gäller samma regler som i Sverige som redovisas under avsnitt 3.3.2.1.

I Nederländerna producerades 92 procent av frukt och grönsaksproduktionen inom en producentorganisation år 2007 och det fanns cirka 22 producentorganisationer.⁹⁷ Enligt uppgift⁹⁸ fanns det 19 producentorganisationer år 2010 och i stort sett alla tomatodlare var medlemmar i en producentorganisation. Den största producentorganisationen är the Greenery som har 900 medlemmar inom alla odlingskategorier. Det förekommer att odlare i grannländer som Belgien och Tyskland är medlemmar i holländska producentorganisationer och tvärtom att till exempel holländska odlare är medlemmar i en belgisk producentorganisation. År 2006 betalades 80 miljoner euro ut till producentorganisationerna i Nederländerna.⁹⁹

3.3.3.2 Gårdsstöd

I Nederländerna är minimum nivån för utbetalning av gårdsstöd 500 euro.¹⁰⁰ Utformningen av gårdsstödet i Nederländerna skiljer sig mycket från Sverige och Finland och betalas inte ut till växthusföretag.

3.3.3.3 Landsbygdsprogrammet

Inom Nederländernas motsvarighet till landsbygdsprogrammet finns en del EU-finansierade stöd för växthusföretag att söka. Många stöd är även nationellt finansierade. Nedan följer ett urval av stöd som växthusföretagen kan söka. Utförligare information finns på hemsidan för DR Loket.¹⁰¹

3.3.3.3.1 Stöd till jordbruksföretag

- Nedsatt skatt för gas som används inom hortikulturell produktion.

⁹⁵ Källa: Energimyndigheten

⁹⁶ Källa: Energimyndigheten, personlig kontakt

⁹⁷ Källa: Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (2008)

⁹⁸ Källa: Studiebesök Nederländerna

⁹⁹ Källa: Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (2008)

¹⁰⁰ Källa: Europeiska kommissionen (2010b)

¹⁰¹ Källa: DR Loket & Answers for Business

- Lånegaranti. Som jordbruksföretag har man möjligt att få halva sitt banklån garanterat av staten. Maximalt får lånet uppgå till 850 000 euro. Det vill säga lånegarantin kan maximalt uppgå till 425 000 euro.
- Stöd för att bli ekologiskt certifierad. Kostnaden till certifieringsorganet.

3.3.3.3.2 Stöd för kunskap och kunskapsutbyte

- Stöd till olika demonstrationsprojekt. Kan till exempel utbetalas till en grupp av jordbruksföretag i speciella regioner som jobbar med projekt om till exempel förnybarenergi. Även enskilda jordbruksföretag som är inriktade på till exempel förnybar energi eller bidrar till mindre koldioxidutsläpp har möjlighet att få stöd.
- Stöd till praktiska nätverk för produktionsutveckling, optimering med mera.

3.3.3.3.3 Stöd till investeringar

- Stöd för investering i bredbandsanslutning. Kan erhållas av enskilt jordbruksföretag eller en grupp av jordbruksföretag.
- Lånegaranti för speciella investeringar, för nyinvesteringar av nya företagare under 40 år, eller miljövänliga investeringar.
- Stöd till energibesparandeinvesteringar för växthusföretag. Upp till 25 procent av kostnaden kan erhållas i stöd.
- Stöd till investeringar i miljöåtgärder, bland annat för produktion av förnybar energi.
- Stöd till investering för nya företagare under 40 år. Upp till 25 procent av kostnaden för investeringen kan erhållas i stöd.

3.3.3.3.4 Stöd till innovation

- Stöd till investeringar i innovativa energilösningar för växthus.
- Stöd till företagssamarbete för innovativa lösningar i ämnesområden som produktutveckling, processutveckling, organisation med mera.¹⁰²

3.3.4 Stöd i Finland

Jordbrukarstödsystemet i Finland baseras på stödformer i enlighet med EUs gemensamma jordbrukspolitik. Stöd som är hel- eller delfinansierade av EU är till exempel gårdsstöd, stöd till utveckling av landsbygden, kompensationsbidrag (LFA) och jordbrukets miljöstöd. De två sistnämnda är dock inte möjliga att söka för växthusareal. Det förekommer även en del nationella stöd. Avsikten med stöden är att trygga en kontinuerlig och lönsam produktion.¹⁰³

¹⁰² Källa: DR Loket & Answer for Buisness

¹⁰³ Källa: Landsbygdsverket

3.3.4.1 Stöd till producentorganisationer

I Finland finns det fem godkända producentorganisationer varav fyra har ett verksamhetsprogram. Antalet medlemmar varierar i de olika producentorganisationerna mellan 20 och 300. Ungefär 15 procent av frukt- och grönsaksproduktionen i Finland produceras inom producentorganisationerna, varav tomat är en av många kulturer. I länder som Finland där mindre än 20 procent av frukt och grönsaksproduktionen produceras inom en producentorganisation kan stöd erhållas för 60 procent av kostnaderna i verksamhetsprogrammet.¹⁰⁴ År 2007 betalades cirka 800 000 euro ut till producentorganisationerna i Finland.¹⁰⁵

3.3.4.2 Programmet för utveckling av landsbygden

De stöd som berör tomatodlare är:

- Investeringstöd. Stöd kan bland annat beviljas för nybyggnad, utvidgning och grundlig renovering av byggnader som behövs inom växthusproduktionen. Också värmecentraler stöds i den mån de producerar värme för växthus. Högst 500 000 euro per gård kan beviljas under en period som omfattar tre skatteår.
- Startbidrag. Startstöd till unga jordbrukare beviljas sökande som första gången börjar bedriva jordbruk och som vid tiden för ansökan är under 40 år. Det finns två stödnivåer baserat på företagets omsättning för bara jordbruksverksamheten eller omsättningen i kombination med annan verksamhet. Den högre stödnivån som kan tilldelas företag är 35 000 euro i bidrag och sedan ett räntestöd om max 20 000 euro plus 15 000 euro.
- Stöd till utarbetande av affärsplan. För att få ett startbidrag måste affärsplan bifogas. Ett stöd utgår för upp till 90 procent av kostnaden för att upprätta en affärsplan, men maximalt får stödbeloppet uppgå till 5 400 euro.¹⁰⁶

3.3.4.3 Gårdsstöd

Gårdsstödet i Finland skiljer sig från det i Sverige genom att ingen nedre gräns tillämpas angående areal. Istället måste det totala stödbeloppet för gårdsstöd (och andra stöd som till fullo finansieras av EU) överskrida 200 euro för att stödet skall betalas ut¹⁰⁷. I och med att storleken på Gårdsstödet i Finland uppgår till mellan ca 170 och ca 250 euro per hektar medför detta i praktiken att lantbruk med betydligt mindre odlingsareal kan erhålla gårdsstöd i Finland än i Sverige, vilket gynnar finsk produktion i förhållande till svensk¹⁰⁸. Stödbeloppens storlek är däremot relativt blygsamma.

¹⁰⁴ Källa: Rådets förordning (EG) nr 1182/2007

¹⁰⁵ Källa: Nationell strategi för hållbara verksamhetsprogram för producentorganisationer inom sektorn frukt och grönsaker (FI)

¹⁰⁶ Källa: Landsbygdsverket

¹⁰⁷ Källa: Landsbygdsverket (2011)

¹⁰⁸ Källa: Landsbygdsverket

3.3.4.4 Nationella stöd

Det finns ett nationellt stöd för växthusproduktion i Finland. Stödet storlek varierar med odlingssäsongen. Det finns också två nivåer utifrån region. I södra Finland för en odlingssäsong mellan 2-7 månader utgår ett stöd på 4,4 euro/m². Odlar man över 7 månader utgår ett stöd på 11,4 euro/m². I norra Finland är stödet 0,3 euro högre per m².¹⁰⁹

3.3.4.5 Energiprogrammet för gårdsbruksenheter

Tomatodlare och övriga jordbruksföretag kan ansluta sig till energiprogrammet och erhålla stöd för upprättandet av en energiplan. Stödet uppgår till 85 procent av kostnaden för upprättandet av en energiplan, maxbeloppet som en energiplan får kosta är dock 1 100 euro.¹¹⁰

3.4 Sammanfattning

Det är svårt att jämföra skatter och priser på olika energikällor som används i Sverige, Nederländerna och Finland och därifrån dra några generella slutsatser. Problematiken ligger i att växthusföretagen i länderna inte använder samma energikällor och att företagen har olika förutsättningar. Växthusföretag i Nederländerna använder till exempel nästan enbart naturgas som energikälla medan företag i Sverige och Finland använder flera olika kombinationer av energislag. Även tillgängligheten har betydelse för val av energikälla. Dessutom kan företagen använda energin på olika sätt. I Nederländerna förbrukar växthusföretagen ibland mer naturgas än vad tomatodlingen kräver för att kunna producera elektricitet som både används inom växthuset och som säljs till elnät. I Sverige och Finland köps elektricitet in till varierande pris från olika leverantörer. Växthusföretagen i Nederländerna får därmed billigare elkostnad och dessutom ytterligare en intäkt. Därutöver produceras tomater på olika villkor. Sverige är inte självförsörjande på tomater medan företagen i Nederländerna är exportorienterade.

Några slutsatser som jämförelsen av skatter och priser kan bidra med är dock att skatten skiljer sig mellan de olika länderna. För vissa energikällor är skillnaderna större än för andra. Skatten på *naturgas* kan ses som ett exempel. I Nederländerna är skatten på naturgas cirka 70 procent lägre än skatten i Sverige och 40 procent lägre än den i Finland. Även priset på naturgas var lägre i Nederländerna än i Sverige och Finland år 2010. *Eldningsolja* är också ett exempel som visar att svenska tomatföretag har högre skatt och pris än tomatodlare i Finland. Den olja som används inom växthusodlingen beskattas högre i Sverige än i Finland. Viktigt att notera är att Sveriges skattenivåer på naturgas och eldningsolja dock kan vara lägre för vissa företag om de beviljas lägre koldioxidskatt genom den så kallade 0,8-procentregeln fram till år 2010, numera 1,2-procent regeln. Förnybara bränslen finns det ingen skatt på i dagsläget, i något av de jämförda länderna.

Omställningstakten till förnybar energi bland växthusföretag är betydligt högre i Sverige än vad den är i Nederländerna och Finland. Växthusföretag i Nederländerna går snarare i motsatt riktning, mer naturgas används generellt inom sektorn jämfört med

¹⁰⁹ Källa: Statsrådets förordning om nationellt stöd till södra Finland 2010

¹¹⁰ Källa: Landsbygdsverket (2010)

tidigare år. Det är framförallt kommande skatthöjningar samt stigande priser på fossila bränslen som gör att fler och fler företag i Sverige snabbt söker alternativ till fossila bränslen. Eftersom Sverige redan i dag har högre skatt på naturgas och eldningsolja än Nederländerna och Finland innebär detta att de svenska odlarna får en högre kostnader om uppvärmningen framöver baseras på fossila bränslen förutsatt att energipolitiken inte ändras märkbart i andra länder. Sveriges energipolitik är troligen en anledning till att omställningstakten i Sverige är högre än i Nederländerna och Finland i dagsläget.

Arbetskostnaden är en stor kostnadspost för tomatodlare. En del av arbetskostnaden är arbetsgivaravgiften. I Sverige är även *arbetsgivaravgifterna* högre än i Nederländerna och Finland. Det finns dock andra faktorer som påverkar arbetskostnaden, som möjligheten att ha återkommande personal varje säsong och längden på odlings säsongen med mera.

Under EUs gemensamma jordbrukspolitik finns det i dagsläget mycket EU-finansierade stöd inom jordbruket som bland annat tomatodlare kan ta del av. Utformningen av stöden kan skilja sig åt mellan länder och dessutom tillkommer nationella stöd med olika utformning. Skillnader i tillgång på stöd i olika länder kan utgöra en konkurrensnackdel eller en konkurrensfördel.

I dagsläget finns det många olika stöd som liknar varandra i de jämförda länderna Sverige, Nederländerna och Finland. Stödet till producentorganisationer har framförallt en hög betydelse i Sverige och Nederländerna där majoriteten av tomatproduktionen saluförs via producentorganisationer. I Finland har man betydligt lägre anslutningsgrad vilket bidrar till att många odlare inte tar del av stödet till producentorganisationer. Gårdsstödet har liten betydelse i de jämförda länderna. Inom de jämförda ländernas program för landsbygdsutveckling finns en del investeringsstöd att tillgå. I övrigt förekommer nationella stöd. Jämfört med Sverige utmärker sig Finland med att ha ett nationellt stöd som betalas ut per kvadratmeter växthusyta som blir högre om man odlar en lång säsong och om växthusföretaget befinner sig i norra delarna av landet. I Nederländerna är det framförallt lånegarantin som utmärker sig där växthusföretagen har möjlighet att få 50 procent av sitt banklån garanterat av staten upp till ett lån på 850 000 euro. Lånegarantin infördes i samband med finanskrisen år 2009 som drabbade trädgårdsnäringen särskilt hårt.¹¹¹

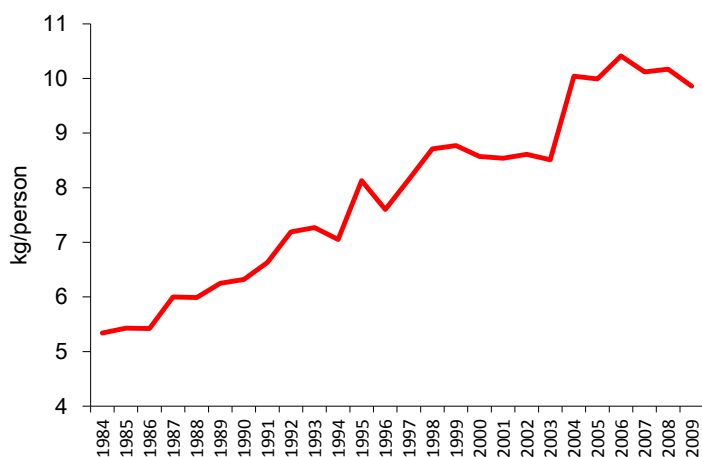
¹¹¹ Källa: LEI (2010)

4 Konsumtion

Enligt kapitel två var den svenska självförsörjningsgraden för tomater cirka 23 procent under den svenska säsongen (april-november) år 2010. Toppen nåddes i juli med cirka 33 procent. Årsgenomsnittet för år 2010 var cirka 14 procent, vilket är betydligt lägre än år 1990, då årsgenomsnittet låg på dryga 30 procent. Den svenska tomatproduktionen minskar successivt. I problematiken ligger bland annat det faktum att importen tar andelar på en växande tomatmarknad. Detta indikerar att importen kan erbjuda något som de svenska konsumenterna efterfrågar. Vad är det då de efterfrågar? Detta kapitel ska ge en bild av den svenska tomatkonsumenten, dels utifrån konsumtions- och prisstatistik, dels utifrån tidigare konsumentundersökningar samt egna intervjuer med handelsleden (dessa beskrivs mer i kapitel fem om konkurrensen i livsmedelskedjan).

4.1 Fördubblad konsumtion på 25 år

Tomater är den grönsak som står för störst enskild andel av konsumtionen av färska grönsaker och rotfrukter, drygt 18 procent (2009). Dessutom är tomat, näst efter gruppen övriga köksväxter, den grönsak som ökat mest i konsumerad kvantitet mellan 1984 och 2009 (85 procent).¹¹² Sverige ligger trots detta fortfarande under snittet i EU på tolv kg per person och år¹¹³. Figur 20 visar utvecklingen av konsumtionen per år mellan åren 1984 och 2009. Under perioden har konsumtionen nästan fördubblats, från drygt fem kg per person och år till tio kg per person och år. Detta kan ha flera orsaker som ett ökat hälsotänkande, nya matvanor, lägre prisutveckling för tomater (se avsnitt 4.2.1) och ett ökat utbud (se avsnitt 4.1.1 och 4.1.2). Sedan år 2004 har konsumtionen dock legat relativt konstant kring tio kg och ser ut att ha nått en topp år 2006.



Figur 20 Konsumtion av tomater, kg/person, 1984-2008

Källa: Jordbruksverkets Statistikdatabas

¹¹² Källa: Jordbruksverkets statistikdatabas

¹¹³ Källa: Tjärnemo m.fl. (2010)

4.1.1 Nya tomattyper ökar och vanliga tomater minskar

Under senare år har utbudet av olika sorter av tomater ökat i Sverige. I affärerna kan man köpa tomater med olika färg, form och smak, med eller utan kvist, i lös vikt eller i förpackningar och man kan också välja ekologiska tomater. Vi kan inte utläsa konsumtionen av de olika tomattyperna ur Jordbruksverkets livsmedelsstatistik, utan använder oss av införskaffat material från företaget GfK, som samlat in uppgifter kring konsumtion av frukt, grönsaker och blommor sedan år 2006 (se beskrivning av statistiken i bilaga 10.1.4). Denna statistik möjliggör en mer detaljerad analys av tomatkonsumtionen, eftersom statistiken är fördelad på fyra tomatgrupper – körsbärstomater, plommontomater, bifftomater samt övriga tomater. Gruppen övriga tomater innehåller framförallt vanliga runda tomater med eller utan kvist, men även alla övriga tomater som inte platsar i någon av de tre andra grupperna. Vi väljer att benämna denna grupp ”vanliga runda tomater med mera” i resten av kapitlet. Statistiken från GfK inkluderar inte konsumtionen i storhushåll, utan endast konsumenternas inköp i butik. Det handlar om hushållspaneldata som har räknats upp till att gälla hela riket.

Tabell 12 nedan visar hur tomatkonsumtionen fördelat sig på de fyra grupper som statistiken delats in i under åren 2006 och 2010. Gruppen vanliga runda tomater med mera var klart störst år 2010 med dryga 70 procent. Dock var andelen 80 procent bara fyra år tidigare. Statistiken visar tydligt att det är körsbärstomaterna som har ökat på bekostnad av de vanliga runda tomaterna. Körsbärstomaterna hade 13 procent av konsumtionen år 2006 och 21 procent år 2010. Det finns inga siffror för tidigare år, men man kan anta att utvecklingen pågått även några år innan år 2006. Enligt figur 20 skedde en rejäl ökning av den totala tomatkonsumtionen år 2003, och denna nivå höll sedan i sig. Medan tomatkonsumtionen har växt mycket mellan åren 1984 och 2009, så indikerar både Jordbruksverkets konsumtionsstatistik och GfK-statistiken att konsumtionen av tomater planar ut, och kanske rentav har minskat något de senaste åren. Enligt tabell 12 har konsumtionen av tomater minskat med fem procent, från 7,24 kg per person och år till 6,87 kg per person och år.

Tabell 12 Fördelning av privathushållens tomatkonsumtion i kvantitet mellan olika tomatgrupper, procent, år 2006 och år 2010

Grupp	Andel av konsumtionen 2006, procent*	Kg per capita	Andel av konsumtionen 2010, procent	Kg per capita
Bifftomater	1 %	0,07	2 %	0,17
Plommontomater	7 %	0,48	6 %	0,43
Körsbärstomater	13 %	0,93	21 %	1,43
Vanliga runda tomater med mera	80 %	5,76	71 %	4,85
Totalt tomater	-	7,24	-	6,87

Källa: Egna beräkningar utifrån GfK-data

* Procentalen är avrundade till heltal, vilket gör att summan för år 2006 uppgår till 101 %.

Vidare tyder tabellen på att specialtomaterna, särskilt körsbärstomater, tar andelar från de vanliga runda tomaterna. Samtidigt har det framkommit vid intervjuerna med handelsleden att vanliga runda tomater och specialtomaterna kan ses som två olika segment med olika användningsområden, där en ökning av den ena leder till en total ökning av tomatkonsumtionen. Vidare konstateras i en rapport från GRO¹¹⁴ att det mer varierade utbudet antagligen spelar roll vid den ökade försäljningen av tomater. Enligt GROs sammanställning av GfKs hushållspaneldata för åren 2006-2008 uppvisade körsbärstomater en stark ökning år 2008. Det har sedan visat sig i statistiken att försäljningen gått ned något under åren 2009 och 2010. I rapporten ”Tomater och gurkor – branschen och företagen”¹¹⁵ konstateras också att körsbärstomaterna har ökat andelen av hushållens inköp i kilo, mellan åren 2006 och 2009. År 2009 var andelen 18 procent, och enligt tabell 12 har den ökat ytterligare, till 21 procent. Även vanliga runda tomater med mera har fortsatt sin utveckling i motsatt riktning, från 80 procent år 2006 till 75 procent år 2009, och enligt tabellen 12 till 71 procent år 2010.

Tjärnemo m.fl. (2010) konstaterar också att vanliga runda tomater år 2009 stod för 75 procent av konsumtionen i vikt, men bara 62 procent av värdet. År 2006 var siffrorna 80 procent respektive 69 procent. Slutsatsen är att konsumenterna således lägger mindre pengar på vanliga tomater med eller utan kvist. För körsbärstomater är det tvärtom, där stod konsumtionen i vikt för 18 procent och i värde för 30 procent år 2009. Den sammanfattande slutsatsen av Tjärnemo m.fl. är att svenskodlade vanliga runda tomater tappar andelar både till andra slags tomater (körsbärstomater) och till utländska runda tomater. De utländska vanliga runda tomaterna tycks behålla eller till och med öka sin andel på den minskande marknaden för vanliga runda tomater.¹¹⁶

4.1.1.1 Ekologiskt ökar försiktigt

Av den totala konsumtionen kan man också utifrån GfK-datan beräkna att ekologiska tomater stod för fyra procent år 2010, en ökning från två procent år 2008¹¹⁷. Svenska ekologiska tomater stod enligt statistiken för 22 procent av total försäljning av ekologiska tomater, vilket låter något högt utifrån de intervjuer som gjorts med de olika handelsleden. Där framgår att det mesta av det ekologiska är utländska tomater.

4.1.2 Importen tar andelar från svenska tomater

Under vintermånaderna tillgodoses den svenska marknaden endast med importerade tomater. Under den svenska säsongen (april-november) står de svenska tomaterna för i snitt knappt 23 procent (2010) av tomatkonsumtionen och i juli är andelen som högst, 33 procent. Tjärnemo m.fl. (2010) konstaterar att konsumtionen av olika slags tomater inte skiljer sig så mycket mellan helår och säsong (svensk säsong enligt rapporten är april-oktober). Därmed drar de slutsatsen att vanliga runda tomater med eller utan kvist tappar andelar till körsbärstomater även under svensk säsong. Hushållen antas därmed prioritera tomat-typ framför ursprung, eftersom körsbärstomater ökar i förhållande till vanliga runda tomater.¹¹⁸ Statistik för år 2010 visar dock att andelen körsbärstomater är

¹¹⁴ Källa: GRO (2009)

¹¹⁵ Källa: Tjärnemo m.fl. (2010)

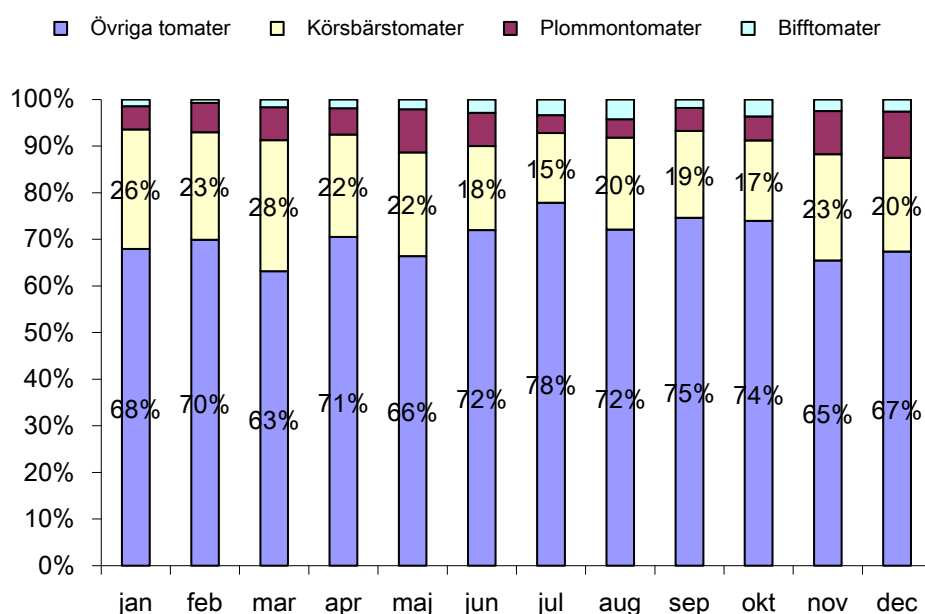
¹¹⁶ Källa: Tjärnemo m.fl. (2010)

¹¹⁷ År 2008 var det första rapporteringsåret för KRAV-tomater.

¹¹⁸ Källa: Tjärnemo m.fl. (2010)

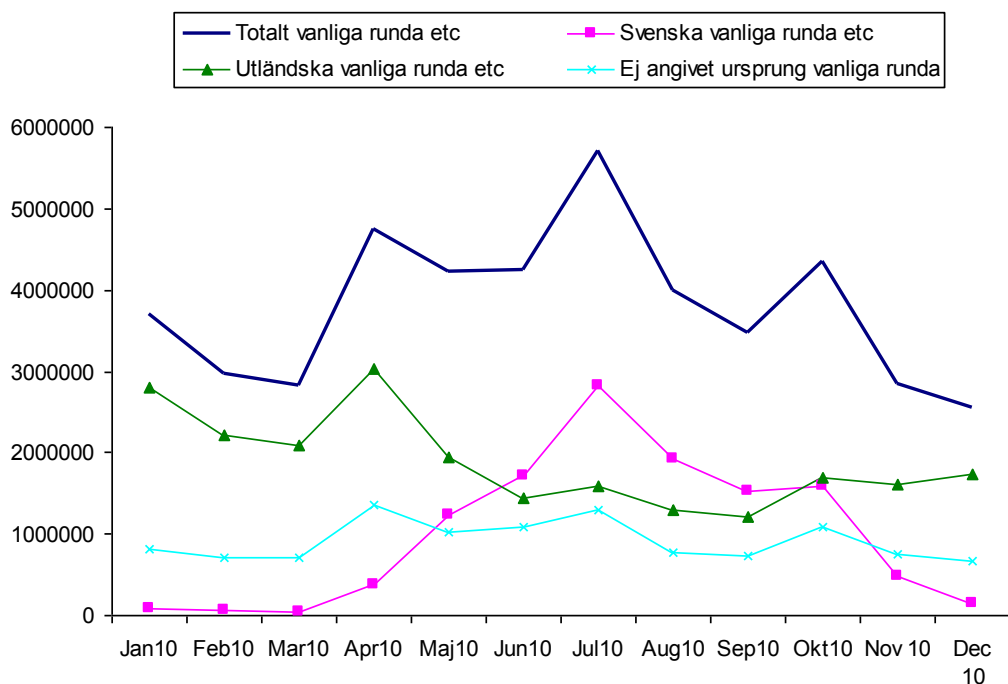
som lägst under perioden juni-oktober, under 20 procent mätt i kg/capita. Detta framgår av figur 21 nedan. Ser man till kvantitet finns det däremot andra månader med lägre konsumtion i kg/person än under svensk säsong. Den minskade andelen beror istället främst på att de vanliga runda tomaterna ökar, och framförallt de svenska vanliga runda tomaterna. Figur 22 visar också tydligt att både den svenska andelen och den totala konsumtionen av vanliga runda tomater ökade särskilt mycket i juli år 2010. Detta mönster kan vi även se för tidigare år (se figur 27).

Konsumtionen under månaderna direkt före och efter uppgår till runt 70 procent av konsumtionen av vanliga runda tomater i juli år 2010. Detsamma gäller för de svenska tomaterna, där juni och augusti ligger på 60-70 procent av konsumtionen i juli (se figur 23). Om det handlar om att konsumtionsmönstren ändras (t.ex. att vi skulle äta mer sallad på sommaren eller att vi äter mer för att tomaterna är smakrikare) eller om det handlar om att man köper mer tomater när det finns som mest svenska tomater eller för att de är som billigast då är svårt att avgöra, men statistiken visar att konsumtionen av tomater är som högst under den del av året när svensk produktion är som störst.



Figur 21 Månadsvis fördelning av privathushållens tomatkonsumtion utifrån kilo per capita mellan olika tomatgrupper, procent, år 2010

Källa: Egen bearbetning av data från GfK

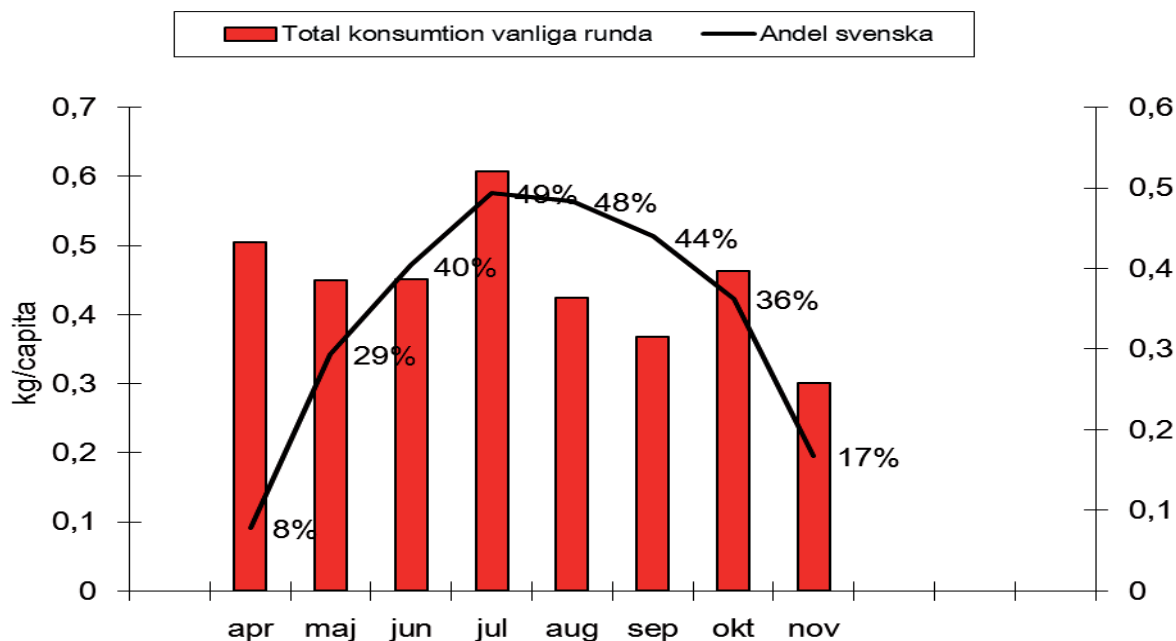


Figur 22 Månadsvis konsumtion av gruppen vanliga runda tomater med mera, fördelat på ursprung, år 2010

Källa: Egen bearbetning av data från GfK

4.1.2.1 Den svenska andelen har minskat mellan 2006 och 2010 på en marknad med ökande volymer

När det gäller den svenska andelen får vi komma ihåg att det finns en andel i GfK-statistiken där konsumenterna inte kunnat ange ursprung. Även om allt som ingår i gruppen där ursprung inte är angivet skulle vara utländskt, så hamnar ändå svenska tomater på närmare 50 procent i juli. Detta är 18 procentenheter mer än de 33 procent som svenska tomater utgör av den svenska totalkonsumtionen av tomater. Förklaringen till de olika andelarna bör delvis ligga i att GfK-statistiken inte tar hänsyn till storhushållens konsumtion. Här vet vi utifrån intervjuer med odlare och handelsleden att storhushållen framförallt köper in utländska tomater.



Figur 23 Privathushållens konsumtion av vanliga runda tomater med mera per månad under svensk säsong, utifrån kilo per capita, samt den svenska andelen av konsumtionen, år 2010

Källa: Egen bearbetning av data från GfK

Tabell 13 visar tydligt att den svenska andelen, och kvantiteten i kilo per capita, har minskat för de svenska tomaterna mellan åren 2006 och 2010.

Tabell 13 Svenska tomaters andel i kvantitet i de olika tomatgrupperna, procent, år 2006 och år 2010

Ursprung	Andel svenska tomater av konsumtionen 2006, procent	Kg per capita, svenska tomater och totalt	Andel svenska tomater av konsumtionen 2010, procent	Kg per capita, svenska tomater och totalt
Bifftomater	12 %	0,02/0,07	27 %	0,05/0,17
Svenska plommontomater	12 %	0,06/0,48	8 %	0,04/0,43
Svenska körsbärstomater	4 %	0,07/0,93	6 %	0,09/1,43
Svenska vanliga runda tomater med mera	28 %	1,64/5,76	26 %	1,27/4,85
Svenska tomater totalt	25 %	1,78/7,24	21 %	1,44/6,87

Källa: Egen bearbetning av data från GfK

4.2 Vad påverkar konsumtionen av tomater?

Konsumtionen påverkas av både ekonomiska och icke-ekonomiska faktorer. De ekonomiska faktorerna inkluderar priset på varan, priset på andra varor samt inkomst. De icke-ekonomiska faktorerna handlar om smak och preferenser. När det gäller tomat kan det till exempel röra sig om ett ökat hälsotänkande samt ökade influenser från andra länders kök. I följande två avsnitt tittar vi närmare på tomatpriserna samt på andra faktorer som spelar in vid konsumenternas val av tomater. Genomgående försöker vi ställa svenska tomater mot utländska tomater.

4.2.1 Priset på tomater i butik

I detta avsnitt tittar vi på hur tomatpriserna har utvecklats under de senaste 15 åren. Vi kopplar också de svenska priserna till priser i jämförbara länder. Vi försöker besvara frågan om hur viktigt priset är och gör en jämförelse av de priser som svenska konsumenter möter i butik på svenska respektive utländska tomater.

4.2.1.1 Stabila tomatpriser i butik de senaste åren

Vi använder oss av konsumentprisindex för att visa prisutvecklingen i konsumentledet (mer om konsumentprisindex i bilaga 10.1.3.2). I SCBs rapportering till delindex för tomater ingår grupperna tomater med kvist, tomater utan kvist, körsbärs-/cocktailtomater, samt KRAV-märkta tomater med kvist. Prisrapporteringen speglar det sortiment som finns i butik för säsongen.¹¹⁹

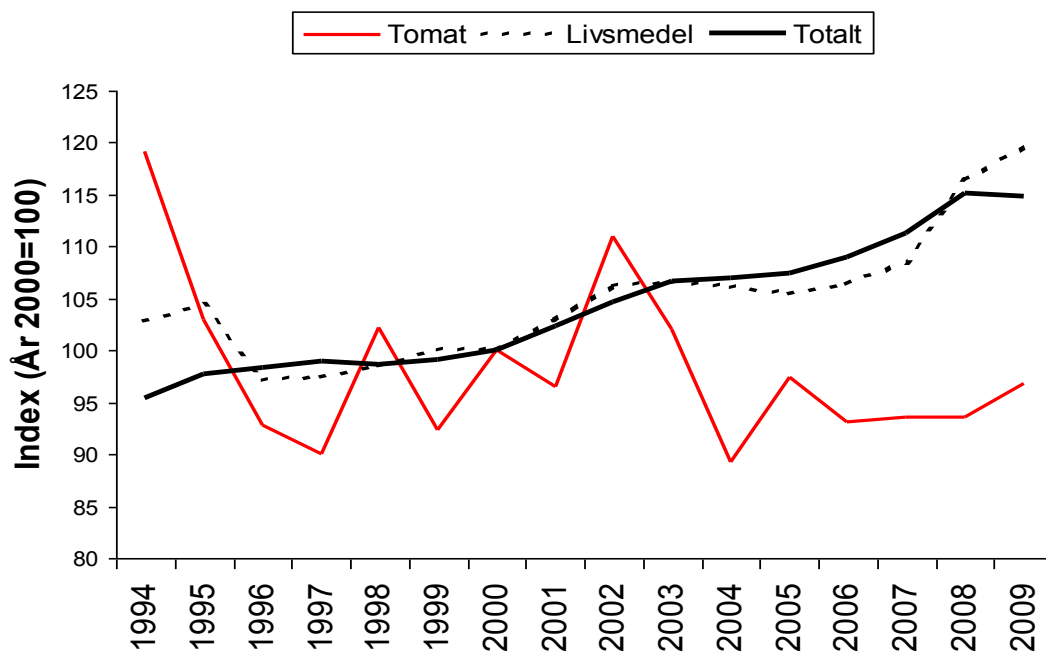
Figur 24 visar hur utvecklingen har varit under perioden 1994-2009 (år 2000=100). Värdena avser ett genomsnitt för hela året. Tomater är liksom många andra frukter och grönsaker en produkt som kan skifta i pris över året. Anledningar till prisskiftningarna kan ha att göra med väderförhållanden och annat som påverkar utbudet på marknaden. En annan orsak kan vara växelkursförändringar.

Årsgenomsnitten i figuren visar att prisutvecklingen för tomater har varit långsammare än för livsmedel i genomsnitt och för konsumentvaror i genomsnitt. De senaste åren har varit relativt stabila för tomat, med en viss ökning mellan åren 2008 och 2009. Exempelvis kan växelkursförändringar ha spelat in, under 2009 försvagades den svenska kronan vilket kan ha bidragit till prisökningar, särskilt på livsmedel som omfattas av en betydande internationell handel.¹²⁰ De stora förändringarna skedde istället i mitten av 1990-talet, år 2002 och år 2004. De relativt kraftiga sänkningarna i mitten av 1990-talet berodde säkerligen till viss del på EU-inträdet år 1995 och momssänkningen år 1996. År 2004 var ett år med stora överskott i EU vilket ledde till sänkta tomatpriser även i Sverige.¹²¹

¹¹⁹ Källa: Muhanad Sammar, SCB (2011)

¹²⁰ Källa: Jordbruksverket (2010h)

¹²¹ Källa: Jordbruksverket (2009b)



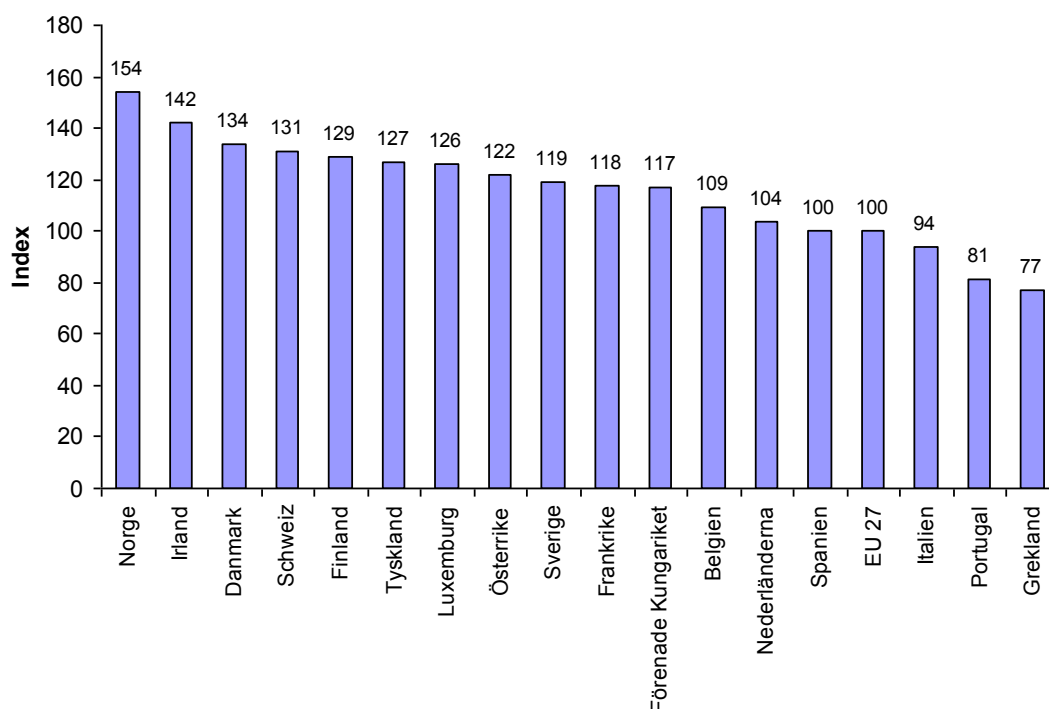
Figur 24 Utvecklingen av konsumentprisindex för tomater, livsmedel samt KPI totalt (År 2000=100), 1994-2009

Källa: SCB

4.2.1.2 Konsumentpriser i andra länder

Hur ser då tomatpriserna i butik ut i andra jämförbara länder? Det finns inga lättillgängliga siffror på detaljnivå, vilket gör att det inte går att göra jämförelser för just tomater. Däremot finns statistik för gruppen frukt, grönsaker och potatis, vilket skulle kunna ge en indikation även för tomater. I figur 25 framgår ett index med prisnivåerna för EU15 samt snittet för EU27. Siffrorna från Eurostat visar att den svenska prisnivån för frukt, grönsaker och potatis ligger 19 procent över EU-snittet (EU 27 år 2009)¹²². Inom EU är prisnivån högst på Irland (42 procent över snittet) och Danmark (34 procent över snittet), medan priserna i Norge är ännu högre, 54 procent över EU-snittet. Den finska prisnivån ligger 29 procent över EU-snittet medan prisnivån i Nederländerna ligger 4 procent över.

¹²² Källa: Eurostat (2010)



Figur 25 Index över prisnivåer för gruppen frukt, grönsaker och potatis i EU 15, EU 27, Norge samt Schweiz, 2009 (EU27 = 100)

Källa: Eurostats statistikdatabas

Enligt EU-kommissionens publikation över prisutvecklingen i EU för jordbruksvaror och livsmedel är det just frukt och grönsaker som har ökat mest i pris i konsumentledet mellan december år 2009 och december år 2010. I EU i genomsnitt har priset på grönsaker ökat med 11,2 procent och frukt med 4,8 procent, jämfört med livsmedel där ökningen var 2,8 procent. Den allmänna prisutvecklingen i EU låg på 2,6 procent.¹²³ De svenska grönsakspriserna har enligt Eurostat ökat med 11,1 procent under året, medan de danska grönsakspriserna har ökat med 8,5 procent, de finska med 9,4 procent och priserna i Nederländerna med 13,3 procent. Flera länder har större procentuella ökningarna än så, i de baltiska länderna till exempel har grönsakspriserna stigit med 27-42 procent.

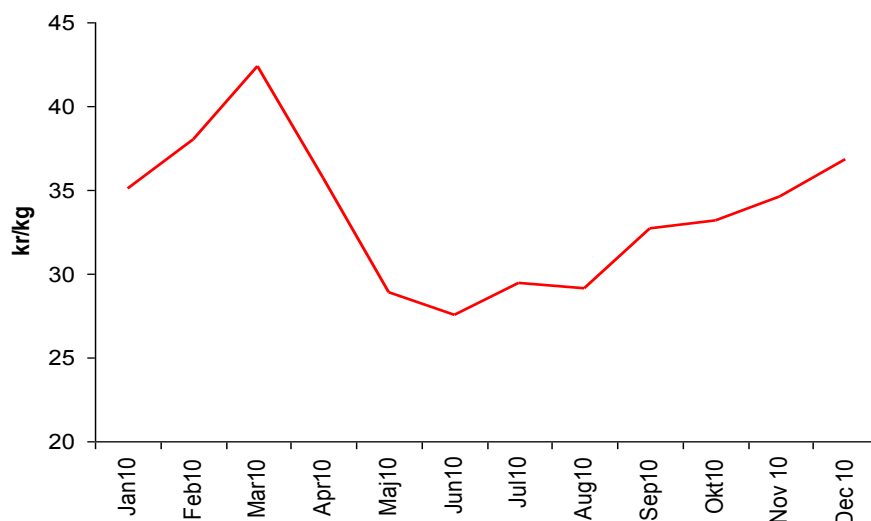
4.2.1.3 Hur viktigt är priset?

I traditionell ekonomisk teori om utbud och efterfrågan är priset en viktig faktor. När det gäller livsmedel är konsumenternas känslighet för prisförändringar generellt mindre än för vissa andra varugrupper. Detta har sin förklaring i att livsmedel är en nödvändighet. Dock förekommer stora variationer inom och mellan olika livsmedelsgrupper. I ekonomisk teori finns mått på hur känsliga konsumenterna är för prisförändringar på en viss vara. Dessutom finns mått på hur konsumtionen ändras när priset på andra varor ändras. Måtten kallas priselasticiteter. Hur känslig efterfrågan på en vara är beror på flera saker, till exempel hur stor del av matbudgeten som går till

¹²³ Källa: Europeiska kommissionen (2011)

produkten. Grönsaker i stort står för nio procent av matbudgeten i Sverige¹²⁴, och som nämnts ovan är tomater en viktig del av grönsaksinköpen.

Figur 26 visar att tomaterna generellt är som billigast under sommaren, och dyrare på vintern. Detta gäller för tomater i genomsnitt, och vi kan även se samma tendens för till exempel svenska vanliga runda tomater, se figur 27.

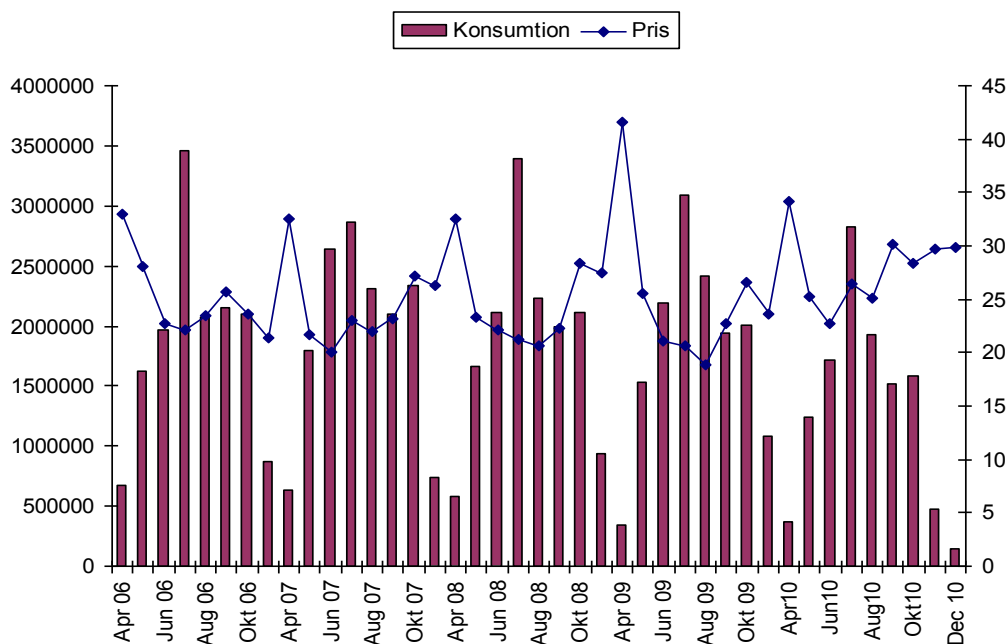


Figur 26 Genomsnittligt pris för alla tomater per månad, kr/kg, år 2010

Källa: Egen bearbetning av data från GfK

Vad kan vi då se för samband mellan pris och konsumtion? Vi vet att även andra faktorer än priset påverkar konsumtionen, och vi har tidigare antagit att faktorer som ett ökat utbud, ökat hälsotänkande och nya matvanor kan ha bidragit till den ökade konsumtionen. Men om vi bortser från dessa faktorer och tittar på hur konsumtionen varierar med priset, då kan vi få en indikation på hur viktigt priset är. Vi illustrerar detta med hjälp av en figur med pris och konsumtion av svenska vanliga runda tomater per månad under åren 2006-2010. Figur 27 visar att både priset och konsumtionen tenderar att ha samma mönster under året. Priserna är som lägst under sommaren, när konsumtionen är som högst.

¹²⁴ Privat konsumtion av olika livsmedel och drycker 2009 enligt nationalräkenskaperna. Källa: Jordbruksstatistisk årsbok 2010



Figur 27 Pris och konsumtion av svenska vanliga runda tomater med mera per månad under svensk säsong, 2006-2010

Källa: Egen bearbetning av data från GfK

Figuren indikerar att det finns ett negativt samband mellan pris och konsumtion av svenska vanliga runda tomater, eftersom konsumtionen är lägre när priset är högre. Vi kan också beräkna korrelationskoefficienten mellan pris och konsumtion, det vill säga i vilken grad dessa två samvarierar¹²⁵. Vi får då ett värde på $-0,68$ för svenska vanliga runda tomater under svensk säsong (april-november). Detta värde säger att det finns ett relativt högt samband (0,70 av 1) mellan priset och konsumtionen. Dessutom är sambandet negativt vilket som nämnts ovan visar att konsumtionen minskar när priset ökar och tvärtom. Motsvarande siffra för utländska vanliga runda tomater blir 0,53. Här är sambandet lägre, och dessutom positivt. Detta skulle innebära att konsumenterna köper mer utländska tomater när priserna ökar. Att utländska tomater har en större andel av konsumtionen i början och slutet av säsongen, när priserna är högre än under sommarmånaderna och det svenska utbudet är mindre, kan vara en förklaring till detta.

Vi har också beräknat elasticiteterna för de olika tomatgrupperna och ursprungen.¹²⁶ Dessa visar att konsumenterna är mer känsliga för prisförändringar gällande körsbärstomater än vanliga runda tomater, vilket är rimligt eftersom körsbärstomater är dyrare än vanliga runda. Beräkningarna visar också att det finns positivt samband mellan inkomst och konsumtion för körsbärstomater och ett negativt samband för vanliga runda tomater. Vidare visar beräkningarna att skillnaden i priskänslighet för svenska och utländska körsbärstomater inte är så stor. När det gäller gruppen utländska vanliga runda tomater med mera får vi hålla i minnet att gruppen sannolikt också innehåller fler typer av tomater än den svenska gruppen. Dessa övriga tomater har ett

¹²⁵ Korrelationskoefficienten har beräknats utifrån GfKs månadsstatistik under svensk säsong (april-november), åren 2006-2010.

¹²⁶ Efterfrågans priselasticitet har beräknats utifrån GfKs månadsstatistik under svensk säsong (april-november), åren 2006-2010. Vi har använt en Cobb-Douglas modell med konsumtionen av tomat som beroende variabel och pris på tomater och hushållens inkomster som oberoende variabler. I modellen har vi tagit hänsyn till de månadsvariationer som förekommer varje år.

högre värde per kilo, vilket kan slå igenom på genomsnittspriset. Det blir därmed svårt att jämföra resultaten för de båda, medan de för körsbärstomater har större chans att vara jämförbara. Vi kan också utgå från att värdet för de vanliga svenska runda tomaterna med mera just visar resultatet för vanliga runda tomater, eftersom det troligen inte finns så mycket annat i denna grupp, som i motsvarande utländska grupp.

4.2.1.4 Prisskillnader mellan svenska och utländska tomater

Vi håller oss kvar vid priserna på svenska respektive utländska tomater. Enligt Tjärnemo m.fl. (2010) minskar priset i butik för svenska runda tomater, och har under de tre senaste åren legat under priset för de utländska *under svensk säsong*. År 2009 kostade utländska runda tomater enligt rapporten i genomsnitt 26,92 kr/kg under perioden april-oktober, medan de svenska kostade 22,66 kr/kg¹²⁷. Svenskarna skulle därmed inte vara så priskänsliga när det gäller att välja mellan svenska och utländska tomater. Istället tycks de prioritera tomat-typ (kvisttomater).

Intervjuerna med odlare och de olika handelsleden visar dock tydligt att de svenska vanliga runda tomaterna är dyrare. Man talar om en skillnad på upp till fem kronor per kilo jämfört med de holländska kvisttomaterna. Man talar också om att det finns en smärtgräns för konsumenterna för hur mycket mer de svenska tomaterna får kosta¹²⁸. Enligt vår analys av GfK-statistiken ligger de svenska priserna högre än de utländska under svensk säsong (april-november), dock ser vi att skillnaden dem emellan blir mindre med åren. Detta framgår av figur 28. Beräkningen av årsgenomsnittet har gjorts som ett enkelt medelpris. Tjärnemo m.fl. har tagit hänsyn till kvantitet, det vill säga hur mycket som har sålts till ett visst pris, medan vårt enkla medelpris utgår från vilket pris som konsumenterna möter varje månad, oavsett vilken kvantitet som köps. Det kan således konstateras att beroende på hur man beräknar genomsnittspriset så kan svenska vanliga runda tomater både vara dyrare och billigare än de utländska tomaterna på årsbasis.

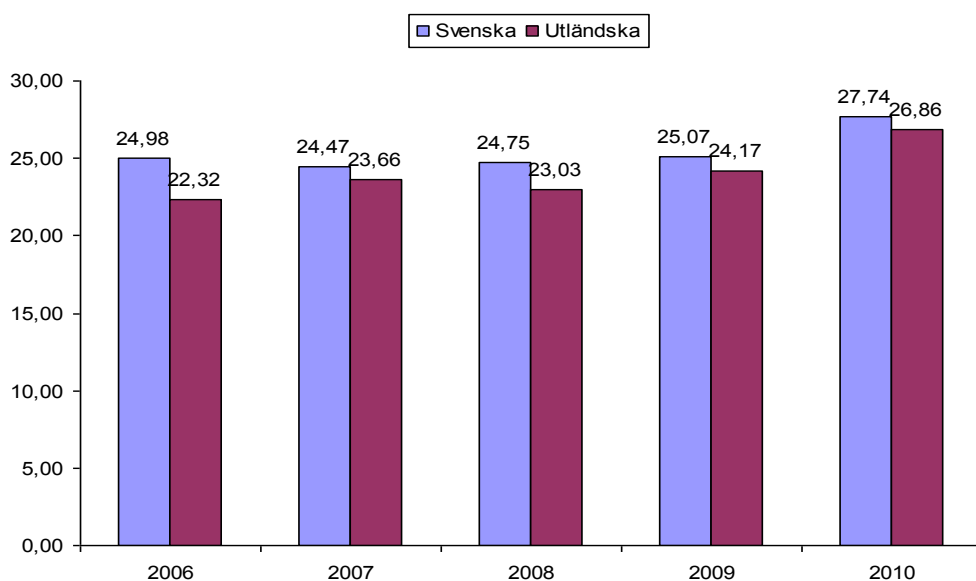
Statistiken som ligger till grund för analyserna är hämtad från GfKs hushållspaneldata. Gruppen övriga tomater (som i denna rapport benämns vanliga runda tomater med mera) innehåller som nämnts allt som inte är biff-, plommon-, eller körsbärstomater. Även om vanliga runda med och utan kvist utgör merparten av denna grupp, så kan det även finnas övriga specialtomater med. Vid en närmare titt på statistiken kan det därutöver konstateras att det utländska priset år 2009 låg över det svenska endast under tre månader (maj, juni och augusti) av de sju som avser den svenska säsongen (april-oktober). Det är framförallt maj månad som drar upp snittet för perioden april-oktober. Sedan 2006 då GfKs prisinsamling startade, har månadspriset för de utländska tomaterna legat över det svenska under ett antal tillfällen, dock inte med så stor marginal som i maj år 2009.

Gruppen vanliga runda tomater med mera innehåller som nämnts även andra typer än vanliga runda med eller utan kvist, och vi antar att dessa övriga tomater inte förekommer i samma utsträckning i gruppen svenska övriga tomater. En orsak till att de genomsnittliga månadspriserna ibland ligger högre för de utländska tomaterna kan vara att priset för dessa andra tomattyper i gruppen har ökat mycket vilket kan få genomslag

¹²⁷ Källa: Tjärnemo m.fl. (2010)

¹²⁸ Källa: Intervjuer med handelsleden december 2010-januari 2011

i hela gruppen. En källa från intervjuerna med handelsleden bekräftar att så kan vara fallet. Dessutom anger källan att det kan vara så att de holländska kvisttomaterna ligger högre i pris under vissa veckor. Detta är inte omöjligt i början av säsongen då det även kan vara brist på holländska tomater vilket driver upp priserna.

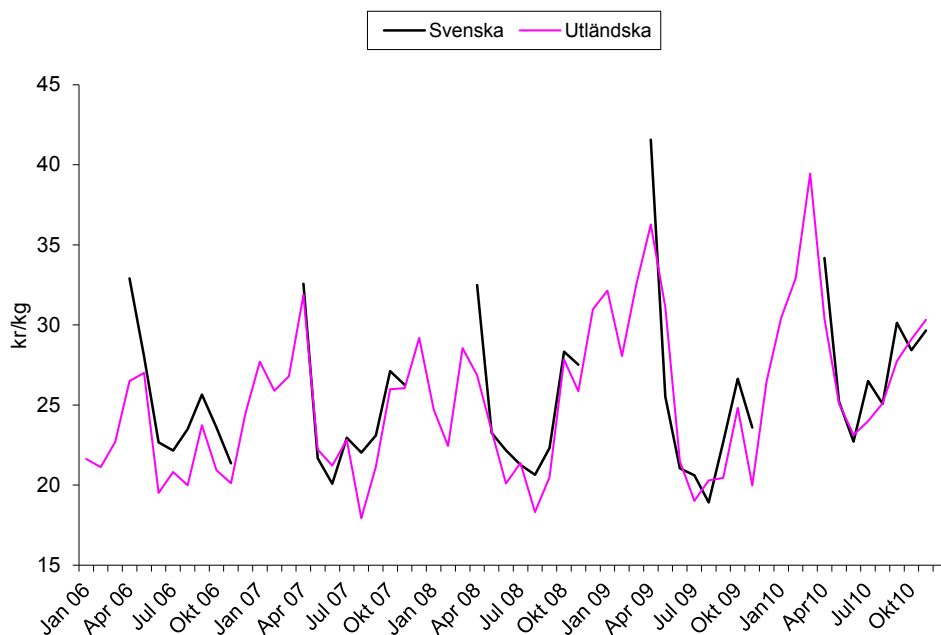


Figur 28 Snittpris för svenska respektive utländska vanliga runda tomater under svensk säsong (april-nov) i butiksledet, kr/kg, 2006-2010

Källa: Egen bearbetning av data från GjK

Intervjuerna med handelsleden indikerar att prissättningen för tomater, svenska såväl som utländska varierar i handelsleden, både mellan företag och inom företag, beroende på marknadssituation med mera. Mer om detta går att läsa i kapitel fem, avsnitt 5.2. Det som vi kan konstatera är att priserna på svenska och utländska vanliga runda tomater har ett starkt samband. Figur 29 visar ett tydligt mönster dem emellan under större delen av perioden¹²⁹. Vid en beräkning av korrelationskoefficienten för svenska och utländska priser får vi ett värde på 0,88, vilket visar att de samvarierar starkt.

¹²⁹ I figuren har vi tagit bort de månader för svenska tomater som ligger utanför svensk säsong, och första månaden blir således april.



Figur 29 Pris/kg per månad för svenska respektive utländska vanliga runda tomater, januari 2006-december 2010*

* Svenska priser borttagna ur för dec-mars, då vi antar att detta är felrapportering av ursprung, eftersom svensk säsong är april-november

Källa: Egen bearbetning av data från GfK

4.2.2 Konsumenternas preferenser

Det är svårt att ge en fullständig bild av den svenska tomatkonsumenten dels för att det är en heterogen grupp dels för att det inte finns någon heltäckande konsumentundersökning på området.

4.2.2.1 Vem är den svenska tomatkonsumenten?

Enligt GROs sammanfattning av GfK-data är gruppen +60 år överrepresenterade vid konsumtion av färska tomater, liksom större, hälsomedvetna och högutbildade hushåll.¹³⁰ Vi intervjuerna med handelsleden framkom att tomatkonsumenten är mångfacetterad, det finns många typer. En av de tillfrågade uppgav utifrån egna analyser av den svenska tomatkonsumenten att man kan dela in tomatkonsumenterna i tre olika grupper. En typisk representant för den första gruppen utgörs av en kvinna som är mellan 30-50 år. Denna grupp representerar ungefär 30 procent av konsumenterna. Typkonsumenten i gruppen har inte mycket tid och är ganska kräsen. Vidare köper hon ofta holländska kvisttomater, för att de luktar gott. Efterfrågan på kvist i denna grupp är stor, även på små i lösvikt - gruppen efterfrågar ofta något annorlunda och nytt. En annan grupp är de som köper mycket tomater, de som använder tomater mycket i sin matlagning. Denna grupp utgör ungefär tio procent av konsumenterna. Resterande 60 procent är den stora massan, och av dessa räknar man med att storhushållen ingår, där

¹³⁰ Källa: GRO (2009)

andelen import är stor eftersom storhushållen är priskänsliga. Priset uppgavs vara viktigt för denna stora grupp.

4.2.2.2 Vad värdesätter den svenska tomatkonsumenten?

Vad är det de svenska konsumenterna värdesätter mest i sin konsumtion av tomater? Är de beredda att betala mer för de svenska tomaterna? Vad uppger konsumenterna i konsumentundersökningar och hur agerar de sedan? Vi har redan ovan varit inne på hur konsumenterna agerar.

Konsumentstudier vid SLU visar att god smak anses vara den viktigaste egenskapen gällande tomater. Därefter följer svenskodlat, ekologiskt, lågt pris och jämn färg och form.¹³¹ Enligt COOPs medlemspanel år 2008¹³² är det varans kvalitet som spelar störst roll när konsumenterna väljer matvaror. Näst viktigast är priset, följt av svensk vara. Därefter kommer att varan är ekologisk eller miljömärkt, att varan är närproducerad, att varan är rättvisemärkt, varans utseende och till sist varans förpackningsstorlek. Svaren gäller för matvaror i allmänhet. I våra intervjuer med handelsleden uppgav någon att många konsumenter vill köpa svenskt, men om tomaterna inte ser tillräckligt bra ut i butik köper man holländskt, som ibland ser bättre ut och luktar mer, så kvalitén uppges vara viktig. Enligt Akhter (2006) framkom i en intervjuundersökning att de faktorer som skulle innebära att konsumenterna köpte mer färska grönsaker (respektive färsk frukt) skulle vara förändrat pris (26 procent), bättre kvalitet (11 procent) samt större utbud i butiken (7 procent). I den undersökningen var priset den viktigaste faktorn för en ökad konsumtion. Något som har utvecklats mer och mer under senare år är gårdsförsäljning av grönsaker med mera. Detta förknippas ofta med en upplevelse och är något som tycks öka i popularitet. Det hänger också samman med konsumenternas ökade intresse för närproducerat. Nedan resonerar vi kring faktorerna ursprung, pris, kvalitet, utbud och klimat.

4.2.2.2.1 Svenskt ursprung, men också billiga tomater och varierat utbud

Enligt Ekelund & Larsson (2010) är tomat och gurka de grönsaker som flest svenskar vill ska vara odlade i Sverige. Över 70 procent av svenskarna föredrar svenskproducerade tomater och gurkor. Vid våra intervjuer med aktörer i de olika handelsleden konstaterar i princip alla att det finns ett mervärde för svenska tomater. Det kan till exempel handla om närheten till konsument, mindre bekämpningsmedel och klimatcertifiering¹³³.

En majoritet av svenskarna säger sig således föredra svenskodlade tomater. Samtidigt så visar hushållspaneldatan från GfK att konsumtionen av körsbärstomater ökar, vilka inte odlas i stor utsträckning i Sverige. Dessutom minskar den svenska andelen även för runda tomater, där utländska tomater med kvist tar andelar, även under svensk säsong. Vi har redan konstaterat att en orsak till utvecklingen är bristen på varierat svenskt tomatutbud i butikerna. Generellt när det gäller livsmedel har utbudet utökats mycket om man jämför med för till exempel 20 år sedan. Det finns flera orsaker till det, bland annat har EU-inträdet medfört nya konkurrensförhållanden och att nya produkter hittar till Sverige. När det gäller tomat har marknaden utvecklats mycket, från att bara bestå av den traditionella runda tomaten i lösvikt till att omfatta en mängd olika typer och

¹³¹ Källa: Fernqvist m.fl. (2011)

¹³² Källa: COOP (2008)

¹³³ Källa: Intervjuer med handelsleden, december 2010-januari 2011

sorter med olika form, storlek, smak, färg med mera. Variationen i den svenska produktionens utbud av tomater är begränsad, huvuddelen av produktionen består av vanliga runda tomater utan kvist som säljs i lösvikt. Produktionen av specialtomater låg på cirka tio procent av produktionen av tomater i producentorganisationerna. Det är framförallt i det utländska sortimentet som produktutvecklingen har skett.

Något annat som skiljer är priset – detta har vi belyst i avsnitt 4.2.2. ovan. Det konstaterades bland annat att enligt några källor i intervjuerna med aktörer i de olika handelsleden finns en smärtgräns för hur mycket priset får skilja mellan svenska vanliga runda tomater och holländska kvisttomater.

4.2.2.2.2 Hög kvalitet

Kvaliteten är viktig när konsumenterna gör sina val. Vid intervjuerna med handelsleden sa en aktör att många konsumenter vill köpa svenskt, men om de inte ser tillräckligt bra ut i butik köper man holländskt, som ser bättre ut och luktar mer. Enligt intervjuerna med handelsleden skiftar kvalitetsskillnaderna mellan svenska och utländska tomater, en del säger att det inte finns någon skillnad, andra att svenska har högre kvalitet och ytterligare andra att utländska har högre kvalitet. Det som flera är överens om är att den svenska kvaliteten har blivit bättre. I en kommande rapport från Jordbruksverket om kvalitet finns ett avsnitt om tomater, där kvaliteten på svenska tomater diskuteras mer utförligt.

Hur viktig är smaken för den svenska konsumenten? SLU har genomfört smaktester bland konsumenter. Resultat från smakförsök genomförda 2004 visar att märkningen tycks spela en större roll för smaken än själva sortvalet. De tomater som hade en märkning med svenskodlat eller ekologiskt fick högst betyg, och de holländska hamnade betydligt lägre. Preliminära resultat också från senare smakstudier indikerar liknande resultat.¹³⁴

Tomaten är en produkt med begränsad hållbarhet. Med en effektiv hantering i de olika leden kan svenska tomater och andra grönsaker ha en fördel gentemot till exempel holländska, eftersom de odlas på närmare håll.¹³⁵

4.2.2.2.3 Klimatsmarta tomater

Från olika håll ges indikationer på att många svenskar vill göra klimatsmarta val. I en relativt färsk konsumentundersökning¹³⁶ som beställts av KRAV, Svenskt Sigill, LRF och projektet Klimatcertifiering av Mat, framgår att närmare 75 procent av konsumenterna tycker det vore bra med en miljömärkning som möjliggör att välja produkter som är producerade med lägre utsläpp av växthusgaser. 45 procent kunde också tänka sig att betala mer för mjölk och tomater som är producerade med lägre utsläpp av klimatgaser. För några år sedan fick tomaten stå i blickfånget i den allt hetare klimatdebatten. Naturskyddsföreningen publicerade en rapport som visade att det var mer klimatsmart att köpa frilandsodlade tomater från Spanien, som färdats genom

¹³⁴ Källa: Ekelund, Fernqvist & Tjärnemo, 2007, Consumer Preferences for Domestic and Organically Labelled Vegetables in Sweden, Food Economics - Acta Agriculturae Scandinavica C, 4:229-236
Presentation av Fredrik Fernqvist, SLU vid Årsmöte för Kulturgrupp Tomat inom GRO Växthusgrönsaker 2010-10-20, samt Viola (2010)

¹³⁵ Källa: Jordbruksverket (2009b)

¹³⁶ Källa: Klimatmärkning för mat, KRAV, Svenskt Sigill och LRF (2010) & KRAV (2010a)

Europa med lastbil, än att köpa svenska växthusodlade tomater. Andra rapporter, till exempel LRF (2009), motsade detta. Idag konstateras det att det är svårt att dra generella slutsatser eftersom förhållandena kan variera från odlare till odlare. Det har också hänt mycket i svensk växthusproduktion av tomater under de senaste åren. Många har ställt om från att helt använda fossila bränslen till att använda en stor del förnybara bränslen. Vidare har KRAV beräknat att en KRAV-odlad tomat i uppvärmt växthus enligt de nya klimatreglerna inte släpper ut mer än 1 kilo koldioxid per kilo tomat. Detta jämförs med den vanligaste tomaten i svenska butiker (växthusodlad tomat från Nederländerna), som släpper ut cirka 2,1 kilo koldioxid per kilo tomat (KRAV 2010b). Slutligen konstaterade Naturskyddsföreningen i juni år 2009 att svenska tomater har blivit klimatvänligare. I juni år 2010 lanserades den nya klimatcertifieringen¹³⁷. Tomater var en av de första produkterna att få denna certifiering, och det skedde enligt KRAVs klimatcertifiering. KRAV har integrerat klimatcertifieringsregler i sina regelpaket och marknadsför inte tomaterna som klimatcertifierade, medan Svenskt Sigill har ett särskilt märke för klimatcertifierat. Den nya klimatcertifieringen är nyligen införd och det är för tidigt att veta hur konsumenterna agerar utifrån denna information om klimatpåverkan. Det vi vet är att en stor del vill bli informerad om klimatpåverkan (samtidigt visade konsumentundersökningen att det bara är 25 procent (generellt) som tänker på klimatpåverkan innan de gör sitt val)¹³⁸. Mer om klimatcertifieringen står att läsa i kapitel 7 om Jordbruksverkets seminarium med branschen den 31 maj 2011.

4.3 Sammanfattning

Den svenska tomatkonsumtionen har nästan fördubblats mellan åren 1984 och 2008. Detta kan ha flera orsaker som ett ökat utbud, ökat hälsotänkande, influenser från andra matkulturer och en relativt sett lägre prisutveckling än för andra grönsaker och andra livsmedel. De svenska tomatkonsumenterna köper gärna svenska tomater, men de väljer tomattyp före ursprung. Det är framförallt de utländska tomaterna, som vanliga runda tomater med kvist och olika typer av specialtomater, som ökar i konsumtion. Något som i princip alla är överens om i intervjuerna med handelsleden är dock att det finns ett mervärde för svenska tomater. Det kan röra sig om närhet till konsument, mindre restsubstanser i tomaterna och klimatcertifiering. Många konsumenter vill kunna göra ett klimatsmart val och 75 procent av konsumenterna tycker att det vore bra med en miljömärkning som möjliggör att välja produkter som är producerade med lägre utsläpp av växthusgaser.

Förutom att svenska konsumenter gärna köper svenskt vill de ha ett varierat utbud, hög kvalitet, rimliga priser och klimatvänliga tomater. Det som framförallt saknas idag är ett varierat svenskt utbud. Produktionen av specialtomater har ökat de senaste åren, men den är fortfarande blygsam i förhållande till efterfrågan. Det är en kostsam produktion och frågan kvarstår om svenska konsumenter är villiga att betala det högre pris som den svenska produktionen av specialtomater behöver ta ut. Det finns ett mervärde för svenska tomater, kanske särskilt för svenska specialtomater - odlarna uppger att de fått ut bra priser för sina specialtomater. Men det finns också en smärtgräns för vad konsumenterna är beredda att betala för svenska tomater. Dessutom visar våra beräkningar att priskänsligheten inte skiljer sig nämnvärt mellan svenska och utländska körsbärstomater.

¹³⁷ Källa: www.klimatmarkningen.se

¹³⁸ Källa: KRAV (2010a)

5 Konkurrenten i livsmedelskedjan

Syftet med detta kapitel är att ge en bild av konkurrenten i livsmedelskedjan gällande tomatmarknaden. Hur fungerar konkurrenten i de olika leden? Finns det några problem och var finns de i så fall i livsmedelskedjan? Redovisningen bygger till stor del på intervjuer med aktörer i de olika leden i kedjan. Metoden för intervjuerna finns beskriven i avsnitt 1.2. Kapitlet utgår från det regeringsuppdrag som ställdes till Konkurrentverket 2010, till vilket Jordbruksverket bistår med underlag. Kapitlet bidrar också till en helhetsbild av förutsättningarna för svensk växthusproduktion av tomater, som är rapportens huvudämne. Syftet med regeringsuppdraget är att granska konkurrenten i livsmedelskedjan. I regeringsuppdraget finns följande exempel på frågor som bedöms lämpliga för granskningen av konkurrenten i livsmedelskedjan:

- ”En beskrivning av konkurrent- och marknadssituationen i livsmedelskedjans olika led. Här bör faktorer som till exempel aktörer, struktur, koncentration, förekomst av vertikal integration samt konsumenternas förutsättningar närmare analyseras.
- En analys av hur utbudet av varor, prissättningen och lönsamheten i de olika leden påverkas av konkurrent- och marknadssituationen utifrån de ovan nämnda faktorerna.
- Hur konkurrent- och marknadssituationen i livsmedelskedjan ser ut i jämförbara länder.
- Vilka de viktigaste inträdeshindren till respektive led av den svenska livsmedelskedjan är, exempelvis inlåsnings effekter som följer av handelsledets inkösvillkor, ägarkoncentration och marknadsdominans, begränsningar i tillgång till försäljningsställen etc.
- Hur konkurrenten påverkas av till exempel förekomsten av närproducerade, småskaliga och ekologiska livsmedel.”¹³⁹

5.1 Marknadsstruktur

Aktörerna i livsmedelskedjan för tomater består av producenter, producentorganisationer, grossistföretag (inklusive importverksamhet), detaljistföretag, storhushåll och konsumenter. Det finns idag ungefär 200¹⁴⁰ producenter som odlar tomater och fem producentorganisationer som saluför sina medlemmars tomater. Vidare finns det cirka 200 grossistföretag inom frukt- och gröntsektorn, varav ett fåtal är förhållandevis stora och övriga är relativt små och lokala. I detaljhandelsledet finns idag fyra stora kedjor, två utländska lågpriskedjor samt ett antal mindre kedjor. I produktionsledet ser man en trend mot större och färre företag, likaså i grossistledet, medan detaljistledet har fått nya aktörer på marknaden under 2000-talet genom de utländska lågpriskedjorna. Storhushållen (restauranger, skolor, sjukhus med mera) har vi inte möjlighet att kvantifiera. Konsumenterna är Sveriges befolkning, 9,4 miljoner

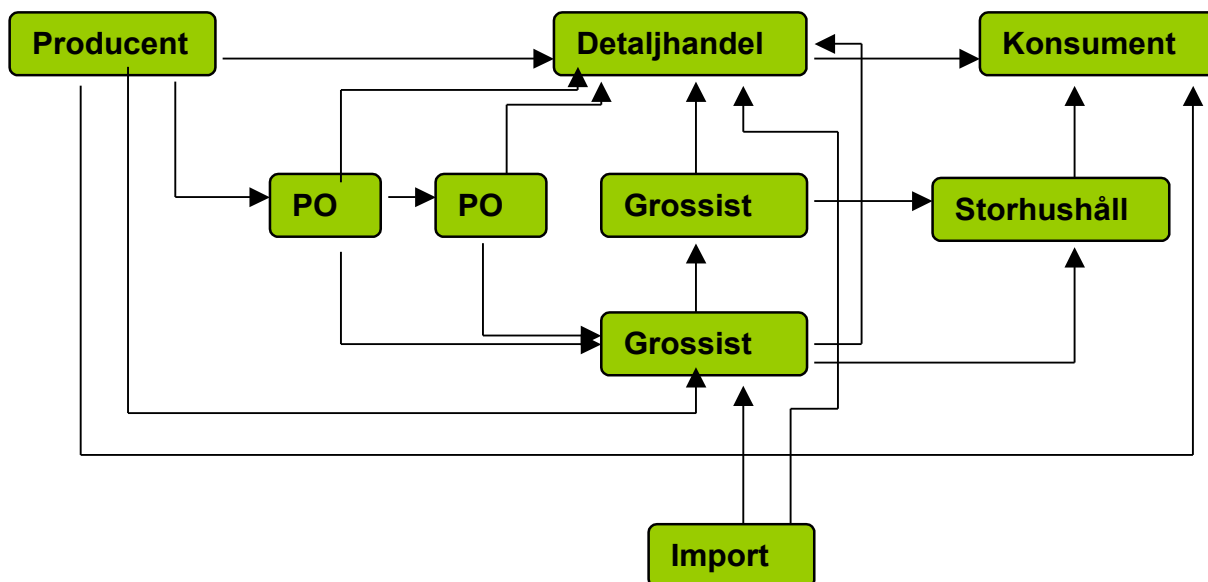
¹³⁹ Källa: Regeringsbeslut Jo2010/1659

¹⁴⁰ Källa: Jordbruksverket (2009a)

människor.¹⁴¹ Figur 30 nedan illustrerar de handelskanaler som svenska tomater går via för att nå slutkonsumenten. Figuren visar också de importerade tomaternas väg till slutkonsumenten, från det att de anlännt till Sverige.

Vägen från att de svenska tomaterna skördas till att de når konsumenterna kan se ut på många olika vis. Försäljningen kan ske via en kedja av olika mellanhänder bestående av producentorganisationer (PO), grossister och detaljhandel. Försäljningen kan även ske direkt till konsument via gårdsbutik eller marknader. Det finns många varianter på hur kedjan ser ut från producent till detaljhandel. Exempelvis säljer ibland producenterna direkt till butik (i detta finns varianter där producentorganisation eller grossist varit inkopplad via beställningssystemet, men utan fysisk inblandning i transporten från producent till butik), ibland säljer producentorganisationer till andra producentorganisationer, ibland går tomaterna via en andragrossist, ibland säljs också (närproducerade) tomater direkt från odlare till grossist och därefter vidare.

De importerade tomaterna kommer oftast till Sverige via grossistledet och sedan vidare till detaljistledet, men det förekommer också att någon detaljistkedja importerar direkt. Det finns också exempel där en producentorganisation importerar produkter för att förse sina kunder med dem även utanför den svenska säsongen, men detta gäller inte tomater. Konsumenterna konsumerar även tomater via storhushållen. Grossistledet är det led som oftast förser storhushållen med tomater och det är framförallt importerade tomater som det då rör sig om. Men det finns också fall där svenska tomater, till exempel olika specialtomater, säljs till restauranger. Detta kan ske via en grossist och via en producentorganisation dessförinnan, men det kan inte uteslutas att svenska tomater också säljs direkt från producent till restaurang. En annan väg för svenska tomater (och importerade) till storhushållen kan vara via detaljhandeln. Vi har valt att inte visa dessa fall i figuren, eftersom det torde röra sig om förhållandevis små kvantiteter.



Figur 30. Handelskanaler för tomat

Källa: Jordbruksverket, egen bearbetning från intervjuer med handelsleden, december 2010-januari 2011

¹⁴¹ Källa: SCB, 9 412 851 (30 november 2010)

5.1.1 Producenter och producentorganisationer

Svenska tomater säljs i stor utsträckning genom producentorganisationer (PO). Producentorganisationerna är ofta ekonomiska föreningar som ägs av producenterna gemensamt, och dessa omfattas av EUs regelverk för frukt och grönsaker. Ett stödsystem skapades av EU år 1996 som är baserat på att godkända producentorganisationer får stöd för åtgärder och aktiviteter beskrivna i ett godkänt verksamhetsprogram och finansierade med en gemensam driftsfond. Det kan till exempel handla om investeringar i gemensamma anläggningar. Sverige hade redan före år 1996 producentorganisationer. Dessa var dock inte godkända enligt EUs kriterier och fick därför starta en erkännandeprocess när EU-stödet introducerades år 1997. Rent organisatoriskt är det ingen större skillnad mellan en producentorganisation och lantbrukskooperativen i Sverige, skillnaden ligger istället i att producentorganisationerna ska uppfylla EUs regler och medverka i genomförandet av stödpolitiken inom EUs gemensamma jordbrukspolitik och därför har en bredare roll. Producentorganisationerna kan samordna bland annat marknadsföring, försäljning, logistik och inköp. Endast de odlare som är anslutna till en godkänd producentorganisation kan dra nytta av stödet till producentorganisationer. För mer information om stöd till producentorganisationer se avsnitt 3.3.

Producentorganisationer representerar oftast flera olika produktslag och inte bara tomat. Fem av Sveriges nio godkända producentorganisationer har odling av tomater (ytterligare en har någon enstaka odlare). Vilka dessa är framgår av tabell 14 nedan. Producentorganisationer står för närmare 90 procent av tomatproduktionen enligt uppskattning från producentorganisationerna själva. Siffran varierar dock. Enligt Jordbruksverkets uppgifter säljs 84 procent av tomaterna via producentorganisationer¹⁴². Andra stora produkter är gurka och blomkål, men för andra frukter och grönsaker kan andelen som går via producentorganisationer vara betydligt lägre. I Sverige säljs 44 procent av den totala frukt-och grönsaksproduktionen via en godkänd producentorganisation. I Nederländerna är motsvarande siffra nästan 100 procent.¹⁴³ I Danmark säljs 60 procent via producentorganisationer och i Finland inte ens 20 procent.

Tabell 14. Godkända producentorganisationer i Sverige med tomatodlare i medlemskåren, år 2010

Odlarägd förening	Antal aktiva tomatodlare	Antal medlemmar
SydGrönt	10	70
Svenska Odlarlaget	15	85
Blekinge Grönt	6	15
Mellansvenska odlare	4	47
Norrgrönt	2	6

Källa: Intervjuer med handelsleden, december 2010-januari 2011 och POs hemsidor

¹⁴² Källa: Jordbruksverket (2009b)

¹⁴³ Källa: Jordbruksverket (2010e)

En del av medlemmarna säljer hela sin produktion via producentorganisationer, andra har också gårdsförsäljning. I en godkänd producentorganisation får 25 procent av odlarens produkter säljas utanför producentorganisationen, till exempel i egen gårdsförsäljning. Ibland bokas vissa odlares hela produktion upp till en och samma kund. Producentorganisationer säljer både till grossister, till andra producentorganisationer och direkt till butiker utan mellanhänder (en producentorganisation säljer till exempel till ICA-butiker utan att ha kontakt med deras grossister).

Den svenska produktionen av tomater består till stor del av vanliga runda tomater, och utgör under den svenska säsongen omkring 14 procent av konsumtionen (se kap 2). Många odlare anser att den svenska marknaden inte är mättad på svenska tomater, och menar därför att de har en marknad för vanliga runda tomater. Samtidigt har produktionen av specialtomater ökat under de senaste åren, och utgjorde uppemot tio procent av producentorganisationernas tomatproduktion år 2010. Ett problem för odlarna uppges vara prisbildningen, som påverkas av konkurrensen från importen. Samtidigt finns ett mervärde för svenska tomater.

5.1.2 Grossister

Producentorganisationernas huvudsakliga kunder är grossister. Större delen av de tomater som köps in av grossisterna är dock importerade och kanaliseras inte via svenska producentorganisationer. Inom grossistledet på frukt- och grönsaksområdet finns många aktörer, men de flesta är små och lokala. Siffror på runt 200 stycken har nämnts i intervjuerna med grossistledet. Vissa av de stora aktörerna, som är färre till antalet, är integrerade i olika hög utsträckning med de stora detaljistkedjorna. Det kan handla om att en detaljistkedja gör i princip alla inköp från en viss grossist och också att grossisten ifråga i princip enbart säljer till den kedjan. Det kan också handla om att en grossist bara säljer till en viss kedja, men att butikerna i kedjan ifråga också kan köpa från andra grossister. Exempel på stora grossister inom frukt- och grönsaksområdet är ICA Frukt och Grönt, Everfresh och Saba Frukt och Grönt.

5.1.3 Dagligvaruhandeln

Den svenska livsmedelshandeln är koncentrerad till ett fåtal kedjor som tillsammans innehar en mycket stor andel av marknaden. Det största företaget är ICA, följt av COOP, Axfood och Bergendahls. Mindre kedjor är LIDL, Netto och Vi-butikerna. Vissa kedjor har centrala inköp av frukt och grönsaker, andra har ett system där butikerna själva avgör vilka de ska köpa ifrån. De centrala inköpen sker i några fall via en enskild grossist och i något fall till hälften via grossister och till hälften direkt från producentorganisationer i andra länder.

5.1.4 Konsumenter

Med konsumenter avses Sveriges befolkning. I kapitel fyra redogörs bland annat för konsumtionsutvecklingen och prisutvecklingen för tomater. Konsumtionsstatistiken visar siffror för både privata hushåll och storhushåll, medan prisstatistiken endast avser de priser som de privata hushållen möter i butiksledet. Den konsumtion som ligger inom storhushållen är inte obetydlig, men fokus i denna rapport ligger på de privata inköpen i butik, med avseende på utbud och priser. I kapitel fyra finns också resonemang om konsumenternas preferenser.

5.2 Utbud, prissättning och lönsamhet

Vad har då den rådande konkurrens- och marknadssituationen för påverkan på utbud, prissättning och lönsamhet i de olika leden? I detta avsnitt går vi igenom hur prissättningen sker i de olika leden och bedömer hur den påverkas av konkurrens- och marknadssituationen. Vi kopplar också detta till lönsamheten i de olika leden. Slutligen gör vi en bedömning av hur utbudet påverkas av rådande konkurrens- och marknadssituation.

5.2.1 Prissättning

5.2.1.1 Svenska odlarpriser

En stor del av de svenska tomaterna säljs som nämnts ovan via producentorganisationerna. Det främsta syftet med producentorganisationer är att stärka producenternas ställning gentemot senare distributionsled, i synnerhet mot detaljistledet. Detta för att de ska få ut så bra priser som möjligt för sina produkter. Varje producentorganisation sätter priserna för sina odlare, och prissättningen kan gå till på många olika vis. Exempel på prissättningsmetoder är auktion, fasta årspriser och placerade volymer som prissätts med hjälp av det genomsnittliga auktionspriset. Nedan beskrivs de olika alternativen.¹⁴⁴

5.2.1.1.1 Fasta årspriser

En del av eller hela producentorganisationernas volym kan säljas genom att man förhandlar fram ett pris med kunden innan säsongens start. Priset kan ibland vara mer av ett riktvärde, eftersom även detta fasta pris ibland måste anpassas efter utbudet under säsongens gång.

5.2.1.1.2 Auktion

En av producentorganisationerna, Svenska Odlarlaget i Helsingborg, använder sig av en nedåtråkande auktionsklocka för tomat, gurka och frukt. Detta system finns även i Belgien, Frankrike och Spanien för frukt och grönsaker, och även för blommor i Nederländerna, Tyskland och Belgien. Dagen innan auktionen ringer odlarna in och anmäler vilka kvantiteter de kan tillhandahålla följande dag. Följande dag klockan 14:30 presenteras utbudet, och klockan 15:00 startar auktionen. Auktionen startar på ett högt pris. En auktion för ett block tomat kan till exempel starta på 15,00 kr och sedan räknas priset ner och den kund som trycker först, till exempel vid 13,50 kr, får ta den kvantitet tomat han vill ha till det priset. Det finns dock en begränsning på max 20 procent av volymen i blocket vid varje budtillfälle. Under varje auktion blir det minst fem stycken tryck, men snittet ligger dock på tio stycken tryckningar. Systemet bidrar till att alla köpare har samma chans och när den första har tryckt måste de andra följa snabbt efter för att vara säkra på att få den kvantitet de önskar. Ibland kan det förekomma flera auktioner för tomat på en dag men inte med exakt samma innehåll. I så fall skiljer sig blocken på något vis, exempelvis i kvalitet eller i storleken på lådorna för tomaterna. Efter auktionen pusslas odlare och kunder ihop och olika datasystem genererar information till kund och till odlare om vem som köpt eller sålt vad och till vilket pris och vilka transporter som ska ske. Morgonen efter sker leverans till kunden

¹⁴⁴ Källa: Intervjuer med handelsleden december 2010-januari 2011

eller till producentorganisationens lager. Där sker sedan kvalitetskontroll enligt de gemensamma reglerna i odlarna.se. Resultatet av auktionerna ger ett snittpris per produkt och dag, vilket sedan används som ett marknadspris i Sverige.

5.2.1.1.3 Placerade volymer till dagspris

Innan säsongen börjar kan en producentorganisation ha förhandlat med kunden (vanligtvis en grossist) om volymen. Till exempel att en odlares hela volym ska gå till en specifik kund. Priset anpassar man efter det svenska marknadspriset, det vill säga det genomsnittliga priset för tomater på auktionen.

5.2.1.2 Påslag i senare led

Ovan har vi tittat på hur de svenska tomaterna prissätts i producentledet. I de senare leden, det vill säga grossist- och detaljistleden, prissätts både svenska och importerade tomater. Intervjuszvaren har gett oss indikationer på hur prissättningen går till i dessa led, dels för svenska och dels för utländska tomater.

I grossistledet läggs ofta samma procentpåslag både på svenska och utländska tomater. Någon av detaljisterna anger att påslagen i butik sätts utifrån fasta kostnader plus svinn och att det är en bedömning utifrån helheten och utifrån flera produkter. Flera anger också att de tittar på konkurrenternas priser. Påslagen kan variera mycket beroende på marknadssituationen uppger alla detaljister i intervjuerna. Ibland är påslagen i procent lika för svenska och utländska tomater, vilket gör att priset för de svenska i butik blir högre än priset för utländska, eftersom odlarpriserna är högre i Sverige. Men ibland sätts påslagen lägre för svenska tomater, för att priserna inte ska skilja så mycket i butik. En del detaljister uppger också att påslagen är högre på kvisttomater och cocktailtomater, och mindre på svenska tomater, ekologiska tomater och andra specialtomater än cocktailtomater. Både producentpriset och påslagets storlek avgör hur stora eller små skillnaderna blir i butik mellan svenska och utländska tomater.

Någon detaljist anger att tomater näst efter bananer är det mest lönsamma i frukt- och gröntdisken, för att värdet per kilo är högt. Detta tillsammans med att tomater utgör en viktig del av sortimentet och att många konsumenter köper tomater regelbundet, tycks göra att det finns utrymme för att ta ut minusmarginaler ibland.

5.2.2 Olika syn på prissättning

2010 var ett bra år för odlarna, de fick bra pris för sina tomater. Ökat samarbete kring utbudet av tomater och marknadsföring via det gemensamma kvalitetssystemet odlarna.se är några orsaker, liksom bra pris i Nederländerna. Det ter sig också enligt intervjuerna som att handeln betalar relativt bra för svenska tomater, och säkerheten höjs genom att vissa kvantiteter bokas upp inför säsongen.

Principerna för prissättningen i de olika leden är ett område där meningarna går isär. En del förespråkar ett fast pris i producentledet, andra ett auktionspris¹⁴⁵. En del förespråkar procentpåslag i de senare leden, andra kronpåslag. Även om samma procentpåslag läggs

¹⁴⁵ Detta är något som har funnits med länge, i 1992 års trädgårdsnäringsutredning (SOU 1992:119) konstateras att: ”Auktions- eller fastpris är en fråga som har stor betydelse i trädgårdsnärings- och uppfattningen om resp. systems för- och nackdelar är delad bland såväl odlare som uppköpare” (sid 69).

på alla tomater, vilket ofta är fallet i åtminstone i grossistledet, kan svenska tomater missgynnas i och med att de ofta är dyrare och påslaget i absoluta termer därmed blir större för dem, trots att hanteringskostnaderna är likartade. Dock anser butikerna att svenska tomater är en viktig vara i sortimentet, vilket gör att de som nämnts ovan ibland tar minusmarginal på tomaterna om priserna rusar upp eller om de vill göra en kampanj för att locka kunder.

Producentorganisationen Svenska Odlarlaget säljer en stor del av sina tomater via auktionering. Det genomsnittliga dagspris som resulterar ur Odlarlagets auktioner fungerar sedan som jämförelsematerial då övriga producentorganisationer sätter sina priser. I och med att bara en liten andel av den totala mängden tomater auktioneras kan auktionspriserna bli höga, vilket gör att även tomater från andra producentorganisationer som inte direkt nyttjar auktionsklockan blir dyra eftersom de baserar sina priser på auktionsutslaget. Möjligen leder detta till högre prisnivåer på svenska tomater än vad som hade varit fallet om samtliga tomater hade auktionerats via klockan.

Vissa grossister menar att auktionsförfarandet för svenska tomater inte fungerar på ett rättvist och konkurrensneutralt sätt. De uppger att de största aktörerna i grossist- och detaljistled ofta binder upp stora arealer svenska tomatodlingar via kontrakt så att de garanteras leverans av hela produktionen ifrån de uppbundna arealerna. Priserna för dessa uppbundna tomater bestäms ibland i förväg (se avsnittet om fasta årspriser ovan). Om priserna som resulterar ur auktionering ser ut att komma att bli lägre än priserna som har förhandlats fram för tomater från de bundna arealerna menar en grossist att producentorganisationerna går in och stödköper tomater på auktionen för att säkerställa att de kontrakterade tomaterna inte blir dyrare än de som auktioneras.

Om stora köpare däremot har bundit upp tomatareal utan att ha fastställt ett fast pris för de odlade tomaterna (se avsnittet om placerade volymer till dagspris ovan) påverkas de uppbundna tomaternas pris av priset på auktionen. Under sådana omständigheter finns det mycket begränsade incitament för köparna ifråga att också buda på auktionen, eftersom det driver upp priserna på deras uppbundna kvantiteter.

En detaljist påtalar dock att det även kan finnas fördelar med auktionssystemet för mindre köpare. I och med att mindre köpare inte har samma press på sig att förse kunderna med en viss volym tomater kan de ibland köpa mindre kvantiteter som ligger under genomsnittspriset via auktionering (enbart 20 procent av mängden tomater i ett parti får köpas vid varje budtillfälle). Eftersom det är genomsnittspriserna från auktioneringen som fungerar som marknadspriser (riktpriser) för övriga svenska tomater som inte auktioneras, så medför detta enligt detaljisten ifråga att små köpare enklare kan komma över tomater till priser som underskrider marknadspriserna.

Priser på importerade tomater anges också enligt en grossist påverka marknadspriserna i Sverige på så sätt att det i praktiken råder en form av marknadspris för tomater för hela Europa som de svenska producenterna måste anpassa sig efter, med ett tillskott på två till tre kronor per kilo. Detta talar i sådana fall också emot att priserna på auktionsklockan skulle pressas upp särskilt högt ens när bara små kvantiteter auktioneras ut, eftersom de som medverkar på auktionen troligen känner till exempelvis de holländska priserna och därmed kan avgöra vad som är ett rimligt pris för svenska tomater under den aktuella dagen genom att applicera ett tillägg på två till tre kronor.

Någon detaljist nämner dock förekomsten av ett motsatt förhållande, det vill säga att holländska exportörer tillämpar differentierade priser till olika länder och att de holländska exportörerna tittar på priserna från den svenska auktionsklockan när de sätter sina priser till Sverige¹⁴⁶.

Producentorganisationerna tillhandahåller också en viss mängd tomater inom ramen för så kallade aktiviteter. Dessa tomater, som exempelvis lämpar sig väl för kampanjer, är enligt några källor endast tillgängliga för inköp för vissa av de stora livsmedelskedjorna och kan således inte inhandlas av övriga konkurrerande aktörer. Skälet till att enbart vissa köpare har tillträde till aktivitetstomaterna är enligt en producentorganisation att de köper tomater varje dag och således är att betrakta som särskilt betydande kunder men menar också att även andra kunder som börjar köpa tomater varje dag är välkomna att ta del av aktiviteterna. En annan producentorganisation uppger att det finns möjlighet för alla aktörer att vara med på aktiviteterna, oavsett om de köper tomater varje dag. Producentorganisationerna uppger också att kampanjerna är begränsade till en viss procent av utbudet under en viss vecka och att påverkan av detta således inte skall överdrivas.

Det intryck vi har fått via intervjuerna är att priserna visserligen pressas från senare led, men att producenterna kan hävda sig ganska väl i prispförhandlingarna för tomater. Detta kan bland annat bero på det svenska mervärdet, och på producentorganisationernas samarbete gällande utbudet i kvalitetssystemet odlarna.se, vilket producentorganisationerna själva uppgav som en av orsakerna till att odlarpriset på tomater var relativt bra år 2010. Det faktum att handeln ibland tar ut minusmarginal på tomater för att inte skrämja iväg konsumenterna samt importkonkurrensens påverkan gör att priserna för konsumenterna troligen inte kan påverkas så mycket av producentorganisationernas samarbete. Producentorganisationer samverkar inte gällande priserna, utan varje producentorganisation sköter sin egen prissättning (även om Odlarlagets auktioner påverkar de övrigas priser). Även om det bara skulle finnas en producentorganisation för den svenska produktionen av tomater så utgör den svenska tomatproduktionen i dagsläget en relativt liten del av den svenska marknaden för tomater – cirka 14 procent i genomsnitt under året. Därmed har svenska tomatpriser en begränsad påverkan på tomatpriserna mot konsument i sin helhet.

5.2.3 Pris och konkurrens

5.2.3.1 Konsumentpriserna

I avsnitt 4.2 redovisas prisutvecklingen i butiksledet för tomater. Där framgår att prisutvecklingen för tomater (svenska och importerade, alla typer) varit långsammare än för livsmedel i genomsnitt och för konsumentvaror i genomsnitt. De senaste åren har varit relativt stabila för tomat, med en viss ökning mellan åren 2008 och 2009.

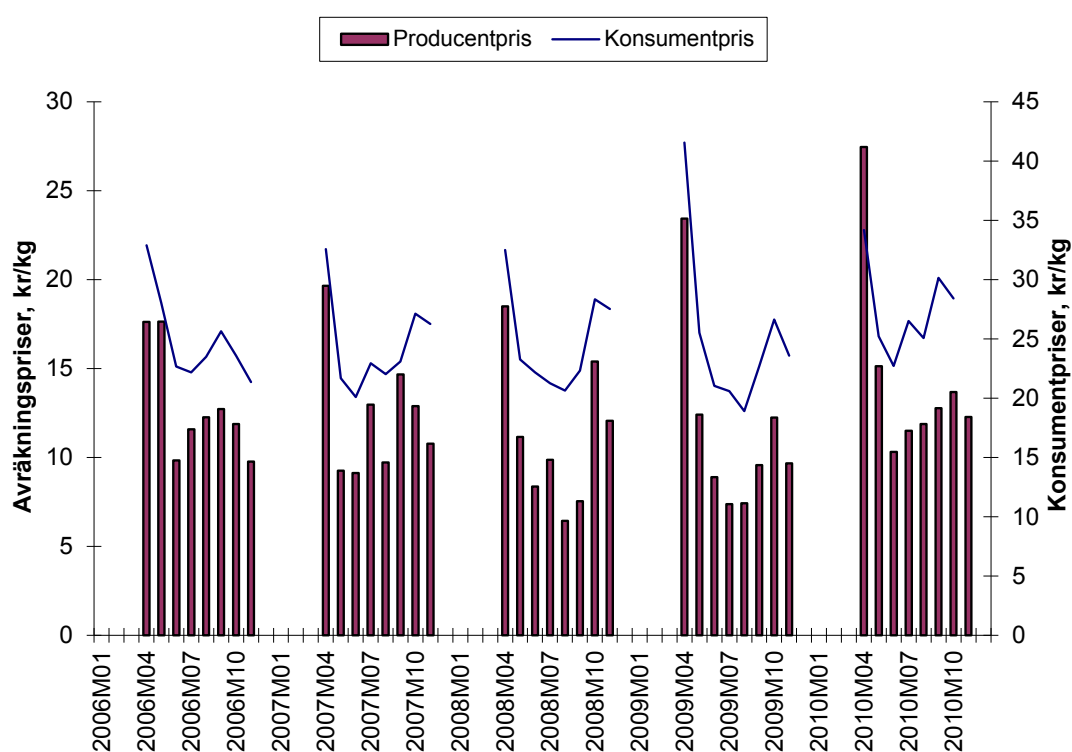
5.2.3.2 Hur samvarierar producent- och konsumentpriserna?

En av de centrala frågorna i debatten om matpriserna är huruvida konsumentpriserna följer med producentpriserna nedåt, eftersom de tenderar att följa med uppåt när producentpriserna höjs.

¹⁴⁶ Detta påstående reagerade flera på vid seminariet den 31 maj, se kapitel 7.

Hur ser då prisvariationerna ut i producent- och konsumentledet för tomater, samvarierar de? Vi använder oss av avräkningspriser för svenska tomater i växthus, klass 1 enligt Jordbruksverkets avräkningsprisstatistik (april-november), samt konsumentpriser för svenska övriga tomater från GfKs hushållspaneldata (vi benämner gruppen vanliga runda tomater med mera i denna rapport) för att besvara den frågan. Enligt GfK innehåller statistiken för övriga tomater främst vanliga runda tomater utan kvist, men det kan även förekomma vissa övriga specialtomater. För analysen nedan antar vi dock att statistiken bara gäller vanliga runda tomater utan kvist, eftersom specialtomater är en begränsad del av den svenska produktionen, och mycket av dem kan gå in under grupperna körsbärstomater och plommontomater.

Figur 31 visar att det finns ett klart samband mellan prisvariationerna i producentledet (röda staplar) och konsumentpriserna i butik (blå linje). När producentpriserna höjs, höjs också konsumentpriserna, men även när producentpriserna sjunker följer konsumentpriserna med. Korrelationskoefficienten mellan de båda dataserierna visar också ett värde på 0,88.



Figur 31 Förhållandet mellan producent- och konsumentpriser för svenska vanliga runda tomater utan kvist, kr/kg, januari 2006-oktober 2010

Källa: Egen bearbetning av data från Jordbruksverkets statistikdatabas och GfK

Detta antyder att konkurrensen fungerar och att det inte finns utrymme för de senare leden att ta ut extra marginaler när producentpriserna sjunker. Vi har också från intervjuerna fått uppfattningen att konkurrensen har hårdnat i detaljistledet genom att fler kedjor kommit in på marknaden, och att de stora kedjorna har svarat med sina lågprissegment. Vissa grossister menar att det i Sverige idag, kanske på grund av nyetableringar, finns förhållandevis mycket butiksyta per invånare, vilket också kan tyda på en stark konkurrens men inte borde vara hållbart i längden. Den ökade

konkurrensen i detaljistledet menar någon detaljist också har lett till ökad konkurrens i grossistledet. Detaljisten säger att det nu har blivit köparens marknad (=detaljstens) istället för säljarens (grossistens), som det var tidigare. Grossisterna har tvingats sänka sina marginaler. Även från producentorganisationernas håll har det sagts att det har blivit tuffare för grossistledet, liksom för övriga led. I intervjuerna med grossistledet anges också att grossisternas marginaler är mycket pressade och konkurrensen hård.

De stora detaljistkedjorna och framförallt ICA identifieras av grossisterna som dominerande, trots den betydande konkurrensen i detaljistledet, och de anses kunna påverka prisbilden via exempelvis kampanjer, under vilka grossisternas marginaler kan pressas ytterligare nedåt från redan låga nivåer. Odlarledet har i sin tur fått känna av en ökad importkonkurrens. Sammantaget tyder ovanstående på att lönsamheten generellt har försämrats för de olika leden.

5.2.4 Utbud

Enligt avsnitt 4.1 har utbudet av olika sorters tomater ökat mycket under det senaste decenniet, till skillnad från till exempel gurka. Det vanliga runda tomaten utan kvist har fått sällskap av vanliga runda tomater med kvist, av körsbärstomater, plommontomater med mera. Dessutom har antalet färger utökats. Det är framförallt den ökande importen som har försett konsumenterna med detta varierade utbud. Inom grossistledet är uppfattningen att svenska odlare nästan uteslutande ägnar sig åt odling av vanliga runda tomater och har halkat efter när det gäller specialtomater och kvisttomater. Genom att stora köpare binder till sig de begränsade odlingsarealer som trots allt finns för svenska specialtomater, så menar en detaljist att konsekvensen kan bli att en hel tomatsort bara finns att tillgå i form av svenska tomater hos en enskild detaljistkedja.

Det kan tyckas att produktionen av tomater är koncentrerad till ett fåtal producentorganisationer, vilket vissa grossister beklagar sig över, men den svenska marknadsandelen är förhållandevis liten och importen gör att konkurrens råder – med pressade priser och varierat utbud för konsumenterna. Dessutom anser butikerna att tomater är en viktig vara i sortimentet, vilket gör att de ibland tar minusmarginal på tomater om priserna rusar upp eller om de vill göra en kampanj för att locka kunder.

En konsumentfråga är också kvalitetsaspekten – vid en fungerande konkurrens förutsätts kvaliteten på produkterna vara god. Intervjusvaren ger olika bud angående huruvida svenska tomater har bättre kvalitet än utländska. Något som lyfts fram som ett svenskt mervärde är att det finns färre bekämpningsmedelsrester i svenska tomater. Med det utbud och den importkonkurrens som finns så är kvalitet en viktig konkurrensfaktor. Någon källa i intervjuerna anger att om konkurrensen blir för hård med extrem prispress, då kan det få negativa effekter på kvaliteten. Andra faktorer påverkar såklart också kvaliteten, och den kan skifta under året, men detta har vi inte gått in närmare på.

5.3 Situationen jämfört med andra länder

I kapitel tre har en jämförelse gjorts mellan Sverige, Finland och Nederländerna gällande kostnader, skatter och stöd i producentledet. I intervjuerna med handelsleden har vi frågat efter hur de ser på konkurrens- och marknadssituationen i den svenska livsmedelskedjan i förhållande till jämförbara länder.

Enligt kapitel tre skiljer sig förutsättningarna för att producera tomater i Finland, Nederländerna och Sverige, till exempel genom olika skattesystem. Det är dock svårt att få fram skillnaden i egentliga kostnader. I intervjuerna framhåller producentorganisationerna att skatter och stöd skiljer sig åt och även lagstiftning när det gäller till exempel tillåtna bekämpningsmedel. Någon producentorganisation har också framhållit att de anser att Sveriges tillämpning av stödet till producentorganisationer är strängare än i vissa andra länder. Några av dessa länder har dock fått sanktioner efter revisionsbesök. I intervjuerna har det också nämnts att investeringsstöden inom landsbygdsprogrammet generellt är högre i övriga EU än i Sverige.

Det har inte framkommit att strukturen i Sverige, till exempel när det gäller koncentrationen i detaljistled, utmärker sig särskilt mycket gentemot andra länder. En del länder uppges ha en mer konkurrensutsatt marknad som till exempel Tyskland och Storbritannien, medan andra snarare har en mindre konkurrensutsatt marknad jämfört med Sverige. Här har Danmark och Norge nämnts. Tillämpning av minusmarginale för tomater i butikerna, för att locka till sig kunder och för att kunna hålla ett visst utbud, uppges enligt intervjuerna inte förekomma alls i Danmark till exempel. De danska matpriserna är också generellt högre än de svenska. År 2009 var matpriserna i Danmark 34 procent högre än EU-snittet, medan de svenska matpriserna var 4 procent högre¹⁴⁷.

Odlarna och producentorganisationerna uppper i intervjuerna att problemet för dem ur konkurrenssynpunkt framförallt är importen, och de påtalade olika villkor som råder länderna emellan gällande stöd och så vidare enligt ovan. Det kan också förekomma problem med tillgång till lån/kapital i Sverige. De senare leden är beroende av import för att kunna tillgodose efterfrågan. I övrigt vill de stödja svensk produktion och många anser att det finns ett mervärde för svenska tomater. Det finns ett bra samarbete mellan producentorganisationer, grossister och de stora kedjorna, som anser att svensk produktion är viktig, det påverkar ekonomin i stort. Svenskarna köper gärna svenska tomater, men eftersom Sverige inte är självförsörjande på tomater under säsong (till skillnad från till exempel gurka) finns alltid importen att jämföra med, både när det gäller pris och utseende/smak/doft.

Många grossister uppper att transportkostnaderna utgör en stor och ökande del av verksamhetens totala kostnader. Det förs också från vissa håll fram idéer om att detta på längre sikt kan komma att gynna svensk tomatproduktion. Dessutom undersöks användandet av alternativa transportmedel, som tåg och fartyg, vilka dock ännu inte slagit igenom i någon större omfattning.

5.4 Inträdeshinder i de olika leden

De respektive leden upplever inte några stora problem med strukturen som den ser ut i livsmedelskedjan i Sverige idag. Det anses också fritt att starta upp en verksamhet i vart och ett av de olika leden, men det innebär en stor investering i odlarledet och detaljistledet, troligen en mindre i grossistledet. Det finns få odlare/producentorganisationer, många grossister (dock bara ett fåtal stora) och relativt få handelskedjor (men mycket butiksyta). I grossistledet blir företagen större och färre, medan detaljistledet fått se ett antal nyetableringar.

¹⁴⁷ Källa: Eurostats statistikdatabas. Se även kapitel fyra om konsumtion, avsnitt 4.2 om prisutvecklingen.

Det finns dock många väletablerade relationer mellan de olika leden, vilket kan försvåra för nya aktörer, både i odlar- och grossistledet. För att framgångsrikt kunna komma in som ny leverantör måste ett betydande mervärde erbjudas eller befintliga kontakter redan föreligga. Några kedjor köper också bara från en grossist, vilket stänger ute andra. Detaljistkedjor utan centrala inköp är inte heller oproblematiska att leverera till, då det medför stora investeringar som ny leverantör att vinna över varje enskild butik.

Fyra av fem producentorganisationer som odlar tomater samarbetar gällande utbud och marknadsföring via odlarna.se (samarbetet gäller fem producentorganisationer och tomat och gurka). Nya odlare tenderar att sälja via producentorganisationer och effektiva, alternativa försäljningskanaler kan vara svåra att bygga upp. En detaljistkedja medger att de måste arbeta med sammanslutningar av odlare av detta slag för att de inköpta produkterna skall kunna räcka till hela butikskedjan. Försäljning av närproducerade produkter till butik förekommer dock.

Fenomenet med egna märkesvaror är förvisso fortfarande förhållandevis ovanligt inom frukt- och grönsakssektorn, men tillämpas i viss utsträckning av framförallt ICA. ICAs egna märkesvaror får enbart hanteras av ICA Frukt och Grönt. Vissa grossister uttrycker oro angående deras framtida möjligheter att som fristående aktörer sälja frukt och grönsaker till detaljisterna om användandet av egna märkesvaror ökar. De egna märkesvarorna kan också medföra ökade märkningskostnader.

Inom offentlig upphandling bedöms förhandlingsprocessen av flera grossister som trög, stelbent eller dåligt fungerande. Trögheten får också enligt uppgift till konsekvens att när ett val har fattats om leverantör så skall det väldigt mycket till innan leverantören ifråga överges till förmån för någon annan.

5.4.1 Närodlad, småskaligt och ekologiskt

Mervärdet i svenska tomater är delvis att de är närodlade. Andelen svenskproducerade ekologiska tomater är väldigt liten. De flesta ekologiska tomater i butik är importerade tomater. Intervjuerna och GfK-statistiken har visat att andelen ekologiskt inte är stor för tomater, såväl när det gäller svenska som när det gäller importerade tomater. Någon producentorganisation anger att de visserligen bara använder biologiska bekämpningsmedel, men att de vill gardera sig för att kunna använda kemiska bekämpningsmedel, och därmed inte kan bli KRAV-certifierade. Ekologiskt har fått stå tillbaka för närodlad, som i intervjuerna uppges vara en stor trend. Många ser det som en möjlighet, som odlarna också får betalt för.

Det finns ett mervärde både för svenskt och för närodlad. När det gäller småskalighet beror småskaligheten på vad man jämför med. Sveriges produktion av tomater betraktas som småskalig i jämförelse med den holländska, men inom landet finns hela skalan med någon stor odling på 80 000 kvadratmeter till små odlingar på några hundra kvadratmeter. Någon producentorganisation har angett att deras odlare satsar på småskalig produktion av specialtomater att sälja i sin gårdsbutik, vid sidan om produktionen av vanliga runda tomater som säljs via producentorganisationen. Varumärken är inte vanligt inom frukt och grönsaker, vilket nämnts ovan. En del importerade tomater säljs under egna märkesvaror (EMV), men inga svenska tomater i dagsläget. Däremot finns ett antal lokala varumärken, som är till för närmarknaden.

Inom offentlig upphandling är enligt många grossister fokuseringen på pris mycket stor, vilket medfört att aspekter som ekologisk produktion, service och kvalitet nedprioriteras.

5.5 Sammanfattning och slutsatser om konkurrensen

Det finns idag 198 producenter som odlar tomater och fem producentorganisationer som saluför sina medlemmars tomater. Eftersom majoriteten av de svenska tomaterna säljs via producentorganisationer är utbudet av svenska tomater i stor utsträckning samlat till dessa fem producentorganisationer. Vidare finns det cirka 200 grossistföretag inom frukt- och gröntsektorn, varav ett fåtal är förhållandevis stora och övriga är relativt små och lokala. I detaljhandelsledet finns idag fyra stora kedjor, två utländska lågpriskedjor samt ett antal mindre kedjor. I produktionsledet ser man en trend mot större och färre företag, likaså i grossistledet, medan detaljistledet har fått nya aktörer på marknaden under 2000-talet genom de utländska lågpriskedjorna. Priserna på svenska tomater sätts huvudsakligen via tre olika metoder i producentledet, närmare bestämt via auktionering, fasta årspriser eller placerade volymer till dagspris. I grossist- och detaljistleden tillämpas sedan påslag i procent och även i kronor.

Konkurrensen har hårdnat i detaljistledet och även i grossistledet. Producentledet har fått ökad konkurrens från importen. Utbudet av tomater har breddats markant under ett antal år och prisutvecklingen i butiksledet har varit långsammare än för många andra livsmedel. Intervjuerna har indikerat att butikerna ibland tar ut minusmarginaler på tomater, något som man påstår inte förekommer i till exempel Danmark, där matpriserna generellt är högre än i Sverige och där konkurrensen uppges vara sämre. I vissa andra europeiska länder anges konkurrensen istället vara hårdare. För mycket konkurrens uppges å andra sidan leda till att kvaliteten får stå tillbaka för prispresen. Producent- och konsumentpriserna för svenska tomater samvarierade väl med varandra under perioden 2006 till 2010 vid såväl uppgångar som nedgångar i producentpriserna, vilket talar för en relativt väl fungerande konkurrens på marknaden för svenska tomater.

Både pris, utbud och kvalitet är viktiga konkurrensfaktorer. Importen är en viktig orsak till rimliga priser och ett brett utbud av tomater av relativt god kvalitet.

Tomatmarknaden som helhet tycks fungera ganska bra, och nästan alla aktörerna upplevs i intervjuerna som relativt nöjda med situationen. Det finns inga större invändningar mot strukturen i livsmedelskedjan och det anses fritt att etablera sig, även om det innebär stora investeringar. Flera av aktörerna har ett väl fungerande samarbete, det förekommer både inom (för producentorganisationer) och mellan leden. Det finns dock några upplevda konkurrensproblem som kan vara nog så betydelsefulla för den individuella aktören och vi har försökt lyfta fram dessa exempel i kapitlet.

Importkonkurrensen bidrar till att hålla nere priserna för konsumenterna, men därmed också för svenska odlare. Detaljhandeln uppges pressa tidigare led för att kunna hålla låga priser. Men ökat samarbete kring utbudet uppges vara en av orsakerna till att odlarna fått bättre priser år 2010, och det finns en vilja från butikskedjorna att värna om den svenska produktionen. Strukturen i livsmedelskedjan är enligt intervjusvaren inte det största hotet för svensk tomatodling, utan snarare de upplevda skillnaderna i produktionsvillkor jämfört med andra länder. Närodlad uppges vara en möjlighet för framtiden och något som odlarna får betalt för.

6 Möjligheter och hinder för svensk tomatodling

Ett syfte med rapporten har varit att analysera de hinder och möjligheter den svenska tomatodlingen står inför. För att få en bild av vilka dessa hinder och möjligheter är har intervjuer gjorts med tomatodlare och med handelsledet. Information har även hämtats från Sveriges nationella strategi för hållbara verksamhetsprogram inom sektorn för frukt och grönsaker¹⁴⁸. I den nationella strategin nämns att antal starka och svaga sidor som även kan ses som möjligheter och hinder för tomatsektorn.

6.1 Möjligheter

6.1.1 Odlarna om möjligheter

Intervjuerna med tomatodlarna visar att odlarna ser möjligheter inom den svenska tomatodlingen. Saker och ting måste dock förändras för att dessa möjligheter ska kunna tas tillvara. De möjligheter som anses finnas inom den svenska tomatodlingen är främst kopplade till att det finns en stor efterfrågan på tomater.

Tomater är en av de viktigaste produkterna i svenska matbutiker, konsumenter köper nästan alltid tomater när de handlar. Efterfrågan har därför en stor påverkan på den svenska produktionen. Tomatodlarna menar att produktionen skulle kunna öka mycket om prissättningen fungerade optimalt. Om prissättningen förändras och osäkerheter försvinner så skulle fler odlare våga satsa på produktionen. Ett hållbart stabilt pris krävs för att man som odlare ska kunna räkna hem en investering. Det finns en önskan om att prissättningen ska fungera som ett leverans- och prisavtal, det vill säga fasta priser så att fler odlare vågar satsa och fler odlare vill börja odla tomater. Stabila priser skulle även kunna leda till att fler odlare väljer att utveckla verksamheten och framförallt produkterna. Det måste finnas en hållbar lönsamhet i näringen för att locka fram en ökad produktion och fler odlare.

Dessutom uttrycks en vilja att försöka återskapa yrkesstoltheten bland svenska tomatodlare. Om fördelarna med branschen lyfts fram, istället för nackdelar, skulle det kunna leda till att fler odlare väljer att fortsätta odla eller att nya tillkommer.

6.1.2 Producentorganisationerna om möjligheter

Även handelsledet tar upp ett antal möjligheter inom den svenska tomatodlingen. Till exempel ser producentorganisationerna trenden närodlat som stor och ökande just nu. Närmarknaden är en stor möjlighet för odlarna. Konsumenterna efterfrågar också hög kvalitet som svensk produktion kan leva upp till. En möjlighet är att satsa mer på specialtomater och inrikta sig på konsumentgrupper som har en högre betalningsvilja. Idag är Sverige långt ifrån självförsörjande på tomater under den svenska säsongen. En producentorganisation menar att det finns en marknad för 50 000-60 000 ton svenska tomater, vilket i så fall innebär att produktionen nästan skulle kunna femdubblas.

¹⁴⁸ Källa: Jordbruksverket (2009b)

Inför säsongen 2011 ger branschen indikationer om en fortsatt ökning av produktionen av specialtomater. Dessutom har de stora detaljhandelskedjorna inför säsongen gett plats för mer svenska specialtomater i sitt sortiment.¹⁴⁹ Någon odlare ska även göra försök med vanliga runda tomater med kvist¹⁵⁰.

6.1.3 Grossisterna om möjligheter

En av de möjligheter som lyfts upp av många grossister är att dra nytta av de ökande transportkostnaderna som torde göra svensk produktion relativt sett billigare. Det kan också vara möjligt att fokusera mer på närproducerat, vilket borde fungera väl i framförallt Skåne och Blekinge där den största produktionen sker.

En grossist menar att de effektiviseringar som måste göras inom svensk tomatodling huvudsakligen bör gälla energilösningar, vilka är centrala i sammanhanget. I samband med detta uttrycks att lärdom kan dras av bland annat danska producenter, som ofta har byggt ihop sina växthus med någon form av värmekraftverk för att tillgodogöra sig värme. Lärdomar kan också dras från producenter i Nederländerna som producerar egen el och värme och säljer överskotts-el via elnäten.

6.1.4 Detaljisterna om möjligheter

Ökat samarbete mellan producentorganisationer och detaljister skulle enligt en detaljist kunna förbättra möjligheterna för svensk produktion av kvisttomater. Även ökat samarbete odlare emellan (gällande exempelvis sorter), liknande det som genomförs via odlarna.se, har enligt en detaljist fungerat mycket väl utomlands och bör kunna fungera i Sverige med.

Det anges också att export till grannlandet Danmark inte är otänkbar, eftersom svenska odlingar har bra anseende och priserna i Sverige är låga i förhållande till dem i Danmark. Det framkom vid någon av intervjuerna att det finns en efterfrågan på svenska trädgårdsprodukter i grannländerna, och att möjligheterna till att exportera har förbättrats under senare år. När det gäller gurka till exempel talades det om en öppning genom att den svenska säsongen förlängts något i förhållande till den danska. EU är en inre marknad och liksom de holländska exportörerna har Sverige med flera länder som marknad skulle svenska odlare kunna ha andra länder i EU som marknad, och inte bara Sverige. Flera aktörer har framhållit att den svenska marknaden ännu inte är mättad på svenska tomater, men det skulle kanske ge odlarna en förhandlingsfördel om de också sålde sin produktion till andra länder.

En detaljistkedja anser att det är fullt möjligt att vara självförsörjande på tomater i Sverige. Det finns möjligheter i att bygga nytt och utöka odlingen i Sverige. Rationell odling av kvisttomater till ett skäligt konsumentpris är genomförbart, och det finns utrymme för ett bra samarbete mellan de stora kedjorna och producentorganisationerna, svårare kan det bli för enskilda producenter. Samma kedja vet inte om odlarna är villiga att investera, men det finns utrymme så det gäller bara att någon vågar chansa och ta andelar från importen.

¹⁴⁹ Källa: ATL (2011)

¹⁵⁰ Källa: Gott & Nära (2011)

En detaljist nämner att svensk produktion åtminstone bör kunna vara konkurrenskraftiga gällande kvalitet, om det är svårt att konkurrera med priset. De svenska tomaterna uppfattas som godkända i kvalitet. En tredje kedja lyfter fram diversifiering som den främsta möjligheten.

6.1.5 Den nationella strategin om möjligheter

I den nationella strategin¹⁵¹ nämns att antal starka sidor som även kan ses som möjligheter för tomatsektorn. Bland annat tomatproduktionens närhet till marknaden nämns som en fördel ur kvalitetssynpunkt. Även möjligheten till produktutveckling inom tomatsektorn bedöms som god utifrån att de vanliga runda tomaterna fortfarande är dominerande inom den svenska tomatproduktionen. Dessutom har vi i Sverige begränsade problem med allvarliga skadegörare och en tradition av att använda biologisk bekämpning vilket medför att mindre kemiska bekämpningsmedel behöver användas jämfört med länder där man har större problem med allvarliga skadegörare.

6.2 Hinder

6.2.1 Odlarna om hinder

Våra intervjuer med tomatodlare visar att de mest framträdande hindren inom tomatodlingen i Sverige just nu anses vara prissättningen, energikostnaderna och åldersstrukturen.

Som nämnts tidigare poängterade odlarna att den varierande prissättningen med dagspriser innebär en stor risk för odlarna. Om det inte finns ett stabilt pris så kan man som odlare inte veta hur lönsamheten kommer att påverkas framöver och det blir omöjligt att planera ytterligare investeringar i den produktion man har. De holländska tomatpriserna är stabilare i butik än de svenska vilket påverkar de svenska konsumenterna att välja importerat istället för svenskt om prisskillnaden är allt för stor. Detta ger de svenska tomatodlarna en konkurrensnackdel gentemot import. En minskande efterfrågan på svenska tomater är ett scenario som de svenska odlarna bävar inför. Om efterfrågan minskar skulle fler odlare lägga ned produktionen.

Energikostnaden anses vara ett hinder för svenska odlare. Höjningarna av koldioxidskatten och energiskatten gör odlarna mer priskänsliga. Även om energianvändningen baseras på flis så används fortfarande till exempel olja för att få full värmekapacitet i växthusen. Pris och skatt på fossila bränslen har därför fortfarande stor betydelse för lönsamheten. Ett annat orosmoment är den ökade efterfrågan på flis. Risken är att priserna kommer att stiga mycket. Eftersom växthusproduktion är beroende av en energikälla som ska klara av uppvärmningen så har energikostnaderna alltid stor betydelse.

Att få unga företagare vill ta över verksamheten när äldre odlare lägger ned produktionen är ett hinder för den svenska tomatproduktionen. Sektorn måste göras mer attraktiv för att fler unga ska vilja och våga satsa. Både dålig lönsamhet och ett krävande arbete är faktorer som påverkar de ungas inställning.

¹⁵¹ Källa: Jordbruksverket (2009b)

6.2.2 Producentorganisationerna om hinder

Inom handelsledet ser till exempel producentorganisationerna hinder i olika konkurrensförutsättningar inom EU när det gäller skatter och regelverk för till exempel energi, arbetskraft och kemikalier. Olika förutsättningar inom EU ger stora skillnader i produktionskostnader. De anser också att det är viktigt att stöden till producentorganisationer är konkurrensneutrala. Vissa nackdelar skulle dock Sverige fortsatt ha som till exempel klimatet, säsongen är 2-3 veckor längre i Nederländerna än i Skåne. Mervärdet för svenska tomater nämns som väldigt viktigt. År 2009 fick odlarna i Nederländerna 6 kr/kg, det kan inte en svensk odlare överleva på. När priset är för dåligt lägger odlarna ner produktionen eller byter till en annan kultur där prisbilden ser bättre ut, som till exempel gurka. Många växthus är också föråldrade och istället för att ta risken att investera i modernare anläggningar så väljer man ofta att minska produktionen och övergå till en mycket kortare säsong med gårdsbutik och annan sysselsättning vid sidan om.

6.2.3 Grossisterna om hinder

Vissa grossister uttrycker sig allmänt om att den svenska tomatproduktionen är för liten och inte kan konkurrera med mer effektiva konkurrenter utomlands vars höga produktion orsakat låga världsmarknadspriser. Dessutom påtalar ett antal grossister klimatomständiga nackdelar med att förlägga produktion till Sverige. Några grossister tillägger därutöver att elpriserna ständigt ökar i Sverige och att arbetskraftskostnaderna är höga. En grossist lyfter i sammanhanget upp den mer allmänna tendensen i samhället att konsumenterna äter för lite frukt och grönsaker och menar att konsumtionen av dessa produkter måste öka för att svensk odling skall kunna uppnå full potential.

Många grossister säger att tomatproduktionen i Sverige inte har utvecklats i takt med den i omvärlden. Detta har inneburit att svenska producenter har kommit långt efter i produktionen av alternativa tomater och att konkurrensen på området från producenter i andra länder ostört har tillåtits att växa sig stark. På specialtomatsområdet har svenska konsumenterna nu under många år vant sig vid importerade tomater och kommit att uppskatta dem. Detta gör det extra svårt att nu i efterhand framgångsrikt introducera mycket dyrare svenska specialtomater på marknaden. Situationen för svensk tomatproduktion är dock ännu allvarigare än så i och med att till och med under den tid på svensk säsong då produktionen är som störst så måste en stor del av alla vanliga runda tomater, det vill säga den tomattyp som i störst utsträckning produceras i Sverige, importeras. Ett stort och relaterat problem ligger i att det svenska växthusbeståndet börjar bli föråldrat och slitet. En grossist pekar på den stora anläggningen i Trelleborg som ett undantag från detta. Det skulle behövas kanske tre anläggningar av motsvarande storlek för att få fart på utvecklingen i Sverige, menar grossisten ifråga. En annan grossist identifierar dock ett hinder för en sådan utveckling i form av att bankerna är mycket tveksamma till att bevilja lån till investeringar inom tomatodling. Även generationsskiftet bland odlarna kan bli en utmaning framgent. Om inga sådana är planerade minskar odlarnas incitament till nyinvesteringar.

Några grossister nämner vad de anser vara den orättvisa prissättning som tillämpas av svenska producentorganisationer som ett hot mot svensk tomatodling, eftersom detta

stör odlarnas relationer till grossistledet som istället kan komma att föredra importerade tomater.

6.2.4 Detaljisterna om hinder

Några av butikskedjorna svarar att hinder för svensk tomatodling är olika förutsättningar för produktion jämfört med konkurrenterna (rationella utländska odlingar, skillnader i energipriser, skilda möjlighet till EU-stöd och fler regler som är hårdare jämfört med konkurrentländerna.) Några nämner också dagens utbud som ett hinder, att svenska odlare bör satsa mer på kvisttomater och specialtomater, och att det krävs offensiva satsningar. Någon nämner problem i strukturen i odlarledet, att man i Sverige måste samarbeta mer exempelvis gällande sorter.

Idag finns det en osäkerhet rörande huruvida verksamheten ska gå runt för odlarna. År 2010 var ett bra år för odlarna och fortsätter det så kan säkert volymen åtminstone bibehållas. En kedja efterfrågar mer information om odlarkalkylerna, för att bättre förstå priserna och kunna godta dem.

Någon kedja menar att de länder som nu är de stora konkurrens hoten, Nederländerna och i viss mån Spanien, i sin tur får ökande konkurrens från Nordafrika, vilket gör att priserna drivs nedåt. Även Polens produktion har gått upp, och Östeuropa och Balkan kommer också att börja konkurrera med Nederländerna, vilket gör att det kommer att bli krig i Europa om konsumenterna. Fler anslutningar till EU kommer generellt att bli en svårighet för Sverige vid produktion av frukt och grönt. Ett annat hinder som uppges är att produktionskostnaderna är högre i Sverige än i konkurrerande länder, och att reglerna är hårdare.

En kedja anser att tomatodlingen haft dålig avkastning, och att den måste förändras så att odlingarna blir mer lönsamma. Något annat som är viktigt är att utgå från vad konsumenterna efterfrågar. Kedjan hänvisar också till lyckade samarbeten mellan odlare utomlands, där de utgår från kundpreferenser och samarbetar med marknadsföring.

6.2.5 Den nationella strategin om hinder

I den nationella strategin¹⁵² nämns ett antal svaga sidor hos tomatsektorn som redan har nämnts som hinder ovan. Utöver redan nämnda hinder konstateras det också att konsumenterna ofta anser att den vanliga runda tomaten, som det produceras mest av i Sverige, har för lite smak.

6.3 Sammanfattning

Tomat är den populäraste grönsaken i Sverige. Efterfrågan på tomater är förknippat med stora möjligheter för svenska odlare. Den svenska produktionen har bara en liten andel av marknaden vilket medför en möjlighet att ta andelar från importen, dessutom är det möjligt att ta andelar på EU-marknaden. Den svenska produktionen har bland annat fördelar som närhet till marknaden och mindre tryck av skadegörare jämfört med vissa konkurrentländer. Dock föreligger en del hinder. Odlarna anser att den osäkra

¹⁵² Källa: Jordbruksverket (2009b)

prissättningen i dagsläget är ett stort hinder, med kraftiga prisvariationer. Inom hela handelsledet anses konkurrensneutralitet mellan länder som viktigt och därmed ser man hinder i skillnader inom EU när det gäller stöd, skatter, regler för bekämpningsmedel med mera. Nedanstående lista är ett försök att punkta upp de för- och nackdelar som finns för svenska respektive holländska växthusodlare.

Tabell 15 För- och nackdelar för Nederländerna och Sverige gällande tomatodlingens förutsättningar

Nederländerna	Sverige
+låga skatter på energi	-höga skatter på energi
-dålig tillgång på förnybara bränslen	+god tillgång på förnybara bränslen i dagsläget
+bättre klimat	-sämre klimat
-avstånd till Sverige	+närmare de svenska konsumenterna
+extra inkomst av elförsäljning	-ingen inkomst av elförsäljning
+växthusnäringen är stor, nära till fröföretag, rådgivare, forskning, lättare att få banklån, moderna anläggningar, bemanningsföretag inriktade på trädgårdsnäringen och alltid i framkant med nya idéer	-svårt att få banklån, svårt att få tag på arbetskraft, svårt att finansiera forskning och rådgivning
-väntar osäker prisutveckling på naturgas	+ tomater odlade i växthus med flispanna har mindre klimatpåverkan än de som odlas i växthus med fossila bränslen.
-högre tryck av skadegörare och därav ett högre behov av kemisk bekämpning	+mindre tryck av skadegörare och därav mindre behov av kemisk bekämpning
- höga markpriser	+låga markpriser

Källa: Egen bearbetning utifrån information från intervjuer med odlare och handelsleden, Jordbruksverkets rapport (2009b)

7 Seminarium med branschen 31 maj 2011

7.1 Bakgrund

I syfte att diskutera rapportens preliminära resultat och slutsatser med berörda arrangerade Jordbruksverket ett seminarium vid SLU Alnarp den 31 maj. Inbjudan hade gått ut bland annat till dem som medverkat i intervjuerna från odlarledet och leden med producentorganisationer, grossister och detaljister och till referensgruppen internt och externt.

Vid seminariet deltog 37 personer från odlarledet, producentorganisationerna, grossist- och detaljistledet, ett antal andra företag med koppling till trädgårdsbranschen, LRF, SLU, Tillväxt Trädgård, Grön Kompetens och Jordbruksverket.

Vid seminariet presenterades preliminära resultat och slutsatser från två pågående utredningar från Jordbruksverket, dels denna rapport och dels en rapport om livsmedelskvalitet (avsnittet om tomater). Dessutom presenterade Anna Wallstén och Filippa Olofsson sitt pågående arbete om Konsumenttrender & tomatodling, ett uppdragsarbete för ICA, LRF, Svenska Odlarlaget & Sydgrönt. Arbetet syftar till att analysera konsument- och försäljningstrender för att komma fram till vilka egenskaper en svensk tomat bör ha för att vara konkurrenskraftig. Slutligen presenterade Anna Richert (projektledare för projektet Klimatcertifiering för mat, Svenskt Sigill) klimatcertifieringen för livsmedel.

7.2 Seminariediskussion

I detta avsnitt sammanfattas diskussionen som har koppling till denna rapport, dels direkta synpunkter på rapporten och dels en allmän diskussion om framtiden för svensk tomatproduktion.

7.2.1 Direkta synpunkter på rapporten och Jordbruksverkets kommentarer

- Rapporten välkomnades av flera i samlingsen. Någon poängterade att det är första gången som en myndighet koncentrerat sig så mycket på en produktionsgren.
- I statistiken över Sverige borde man skilja ut heltidsodlarna från mera småskalig odling och visa diagram avseende heltidsodlarna i första hand. Detta var en stor fråga för flera av deltagarna och Jordbruksverket lovade att se över presentationen av statistiken.
- Man efterlyste mer heltäckande lönsamhetskalkyler i jämförelsen mellan länder. Det är dock tidskrävande att få fram statistik från andra länder, och jämförbarheten är inte alltid optimal. Detta nämns också i rapporten.

- Angående påståendet som kommit fram i intervjuer om att holländska exportörer tittar på det svenska priset och anpassar sitt pris efter det, så ansåg samtliga i församlingen att det inte är möjligt. De menade att de holländska priserna är väldigt transparenta så man hade märkt om de hade höjt priserna på tomater avsedda för den svenska marknaden. Jordbruksverket noterade detta, samtidigt är det någon som har sagt detta vid intervjuerna och det kommer därför vara med i rapporten.
- Vid presentationen av några upplevda konkurrensaspekter enligt intervjuerna, tyckte någon att det bör förtydligas vilket led som avses i påståendet om att de stora detaljisterna är dominanta och påverkar prisbilden. Enligt Jordbruksverkets tolkning av intervju svaren är det producentpriser och troligen grossistpriser som avses.
- Det framfördes att rapporten borde lyfta fram förslag om hur man kan få betalt för svenska tomater. Jordbruksverket svarade att rapporten framhåller bland annat möjligheten att informera konsumenten om kvalitet, klimatcertifiering och närhet till konsumenten samt utveckling av sortimentet. Dessutom var avsikten med rapporten framförallt att ta fram ett kunskapsunderlag med fokus på att beskriva hur situationen är idag. Målet är att detta underlag ska kunna användas vid olika beslut. Ytterligare input kom också från Anna Wallstén och Filippa Olofsson, som vid seminariet redogjorde för konsumenttrender de kommande åren och vad tomatodlingen kan göra för att möta dem.
- Att närproducerat skulle ha fördelar på grund av lägre transportkostnader ifrågasattes av någon. Närproducerat innebär oftast mindre kvantiteter som ger högre transportkostnad. Någon kom också in på att närproducerat kan ses som hela Sverige. Jordbruksverket konstaterade att närproducerat är ett begrepp som är svårt att definiera och att det är upp till konsumenterna att bedöma.

7.2.2 Utsikter för svensk växthusproduktion av tomater

Någon påpekade att politiken spelar roll, i exempelvis Finland stöttar man sina odlare med ett nationellt stöd. I Sverige möter odlarna nu istället en kostnadsökning, motsvarande vad Finland får i stöd. Samtidigt var inte alla säkra på att stöd är den väg man vill gå, utan att det är bättre att hitta en modell där man vet att man får betalt för produkterna.

Energiskatten och koldioxidskatten beskrevs som ett slag i ansiktet för producenterna som har ställt om till flis, man har ansträngt sig men har fortfarande en liten andel fossilt och det straffas man för. Odlarna har gjort mycket på miljöområdet, och nu kan de inte göra mer uppgav någon.

Vid en historisk tillbakablick konstaterades att Sverige hade garantilån på 1970- och 1980-talen. Det var då de stora investeringarna i växthusnäringen gjordes. Holland har garantilån nu vilket antagligen bidragit till att de har lättare att få banklån och investera. Många menar att det är svårt att få lån från svenska banker. Någon menade att de svenska bankerna inte förstår sig på trädgårdsnäringen, de har mer kunskap om lantbruk och skog.

Flera paralleller mellan gurka och tomat lyftes fram, varför kan vi producera så mycket gurka? Och varför har odlarna bytt från tomat till gurka? Dels lyftes det fram att pengarna rullar in fortare i gurka. Från att man planterar till första skörd är det relativt kort tid inom gurkanodlingen medan det i tomatodlingen dröjer längre innan man får tillbaka det man satsat. Någon menade att en förändring skedde för 15 år sedan, då vi importerade mer gurka. Någon lyfte fram att tomat är en nischprodukt idag, det är inte gurka. Priset lyftes fram som en anledning. Någon sa också att gurka är mindre arbetsintensiv.

Det konstaterades av många att svenska odlare måste satsa mer, man måste ha mer storskaliga anläggningar. De holländska odlarna är inte duktigare än de svenska, utan de bygger helt enkelt större anläggningar. Men för att kunna bygga ut krävs kapital och det är svårt att skaffa fram med den svenska politiken.

Många framhöll att de svenska konsumenterna vill ha svenska produkter, men till en viss nivå, priset kan inte vara hur högt som helst. Det framhölls också att det är viktigt att kommunicera värden till konsumenten. Med närhet avses inte bara avståndet, utan också närheten till bonden, att produkterna ges en identitet.

En av möjligheterna som lyfts upp i rapporten är klimatcertifieringen. Vid Svenskt Sigills presentation av denna certifiering uppgav representanter från handeln att det är bra om odlarna ansluter sig till den, och att det bidrar till merpriset. Någon undrade hur konsumenterna ska kunna orientera sig bland alla märkningar. Svaret var att man kan börja med att rikta sig mot den grupp som är mycket intresserad och som förstår och vill ta till sig informationen, sedan sprider sig denna. I klimatcertifieringen valde man bort en klimatdeklaration i siffror, eftersom den är svår att hålla uppdaterad och korrekt och svår för konsument att förstå.

Ett förslag till utveckling av prisdifferentieringen som fördes fram var att lägga in en kategori för klimatcertifierat i grönsaksauktionen i Helsingborg, det skulle ge en indikation på betalningsvilja särskilt kopplat till klimatcertifieringen.

Något annat som framkom var att konkurrensen troligen kommer att bli ännu hårdare, eftersom att det finns ett importtryck även utanför EU från till exempel Marocko och Egypten.

7.2.3 Slutkommentar

Den bild som gavs vid diskussionen är att svenska tomatodlare har en svår konkurrenssituation inom vissa områden jämfört med odlare i Nederländerna. Flera odlare anser att de har vidtagit många miljöåtgärder men att politiken straffar dem ändå.

Prissättningsfrågan är en fråga som löses bäst mellan producentledet och de senare leden. Det kan konstateras att odlarna behöver stabila priser för att kunna investera, samtidigt som företagen i de senare leden också är vinstdrivande och konsumenterna vill ha prisvärda produkter. För att övertyga de svenska konsumenterna om att det är värt att betala några kronor extra för svenska tomater är information om tomaternas värden en viktig faktor. Dessutom tycks en utveckling av sortimentet nödvändig för att möta de svenska konsumenternas efterfrågan.

8 Slutsatser

Den svenska tomatproduktionen minskar både i kvantitet och i andel av den totala tomatkonsumtionen. Importerade tomater har varit konkurrenskraftiga ur ett pris- och kvalitetsperspektiv och lyckats möta konsumenternas efterfrågan på exempelvis nya typer och former av tomater.

Det finns skillnader i produktionsförutsättningar för svenska tomatodlare jämfört med odlare i till exempel Nederländerna. En naturlig skillnad är klimatet, en annan är olika energipolitik. Skillnaderna behöver inte alltid vara till svenska odlares nackdel, exempelvis kan markpriserna vara mer fördelaktiga i Sverige än i Nederländerna. Men svenska tomatodlare har ett svårt konkurrensläge gentemot odlare i Nederländerna som gynnas av en storskaligare produktion och låga energikostnader med mera.

Producentorganisationerna uppger i intervjuerna att det inte är strukturen i de senare leden med en hög koncentration i detaljhandeln som är det största problemet för odlarna – det är importkonkurrensen från Nederländerna. Ett område där svenska odlare anser att de har en nackdel jämfört med konkurrentländerna är energipolitiken. Svenska tomatproducenter och övriga växthusnäringen har under många år varit befriade från energiskatten och har haft en nedsatt koldioxidskatt. I år (2011) höjdes energiskatten och koldioxidskatten och år 2015 väntar ännu en höjning av koldioxidskatten som i stort sett gör det omöjligt att ha ett fossilt bränsle som den primära energikällan.

Tomatnäringen är den del av växthusnäringen där störst andel av arealen värms upp med förnybar energi. Många odlare har bytt fossila bränslen mot förnybara, framförallt har man bytt till flis. Drivkraften har framförallt varit att få ned energikostnaderna men också på senare år vetskapen om kommande skattehöjningar. Trots att många odlare har bytt till flispanna blir man inte helt oberoende av fossila bränslen. Flisen uppnår vanligtvis maximalt 85 procent av den värmekapacitet som behövs i ett växthus, resterande 15 procent står en reservenergikälla för. Flispannan är dessutom inte helt driftsäker och tvingar därför odlarna att ha ett alternativ av den anledningen.

Sverige har god tillgång på förnybar energi som skog och vattenkraft och har samtidigt höga skatter på energi. Skogsbränslen som flis har hittills varit befriade från energiskatt men de svenska växthusodlarna oroar sig för framtida höjningar av skatten och stigande priser på flis.

Nederländerna är världens största exportör av tomater sett till värdet. Majoriteten av tomaterna i svenska butiker är producerade där. Svenska producenter frågar sig hur holländska odlare kan gå runt på ett lägre kilopris än vad de svenska odlarna behöver. Det finns många skillnader mellan den holländska och den svenska tomatproduktionen. Förutsättningarna i Nederländerna på energiområdet är helt olika Sveriges förutsättningar. Landet har ett stort beroende av fossila bränslen och utvinnet också sin egen naturgas. Växthusen använder nästan uteslutande naturgas och användningen har ökat de senaste åren. Man använder till och med mer naturgas än man behöver. Anledningen är att många odlare har ett kraftvärmeverk som producerar värme och el. Odlarna säljer sedan elen till hushållen. Innan kraftvärmeverken kom använde växthusen naturgasen endast för uppvärmning, och idag har man alltså betydligt högre energiutnyttjande.

Odlarna i Nederländerna uppges inte ha några kända skatthöjningar att vänta för naturgas men ändå en osäkerhet inför prisutvecklingen. Även Nederländerna har höga mål för växthusnäringen på klimatområdet, och för att nå sina mål satsar man pengar på forskning, samtidigt som investeringsstöd och lånegarantier erbjuds. Svenska odlare har också möjligheten att söka investeringsstöd och de som är medlemmar i producentorganisationer kan få stöd därifrån precis som odlarna i Nederländerna.

Förutom de rörliga produktionskostnaderna som exempelvis energikostnaden finns förstås andra kostnader och faktorer som påverkar konkurrenskraften. Vi har inte jämfört kostnader för olika investeringar som nya växthus, flispanna, kraftvärmeverk och markpriser med mera. Det är svårt att få en helhetsbild och säga att odlare i ett land har en allvarlig konkurrensnackdel gentemot ett annat land. Inom vissa områden såsom energi har vi kunnat visa på de skillnader som finns. De investeringar som tvingas på svenska odlare de närmaste åren på grund av kommande skatthöjningar är en klar konkurrensnackdel mot de holländska odlarna. I värsta fall blir resultatet att miljöproblemen flyttar utomlands.

Energifrågan är inte allt och kan inte förklara varför tomater minskar i produktion medan den svenska gurkproduktionen - som också odlas i växthus, håller sig väl mot importkonkurrensen. Vid intervjuerna med handelsleden uppgav någon att gurka inte omfattas av samma varierade utbud som tomater, vilket gör att det inte finns samma importkonkurrens. Dessutom uppges också att svensk gurka har en mycket god kvalitet. Ett sätt att öka eller att bibehålla svensk produktion av tomater är att fortsätta jobba med kvaliteten på vanliga runda tomater. Här är de senare ledens roll också viktig, eftersom de ansvarar för hanteringen av tomaterna när de möter konsumenterna.

En annan möjlighet är att öka produktionen av specialtomater och eventuellt satsa på förädlade produkter. Flera odlare använder sig redan idag av gårdsbutiker som kanal för försäljning, där inköpen kombineras med en upplevelse. Närodlat uppges av flera vara en möjlighet för framtiden och något som odlarna får betalt för, både via egen försäljning och via grossister och butiker.

Men det finns ett antal hinder för denna produktutveckling. Det handlar enligt intervjuerna bland annat om ökade kostnader, rädsla för prisras när utbudet ökar och brist på kunskap. Trots detta börjar fler och fler odlare att odla specialtomater, och det pågår även försök med kvisttomater. Inför säsongen 2011 ger branschen indikationer om en fortsatt ökning av produktionen av specialtomater. Dessutom har de stora detaljhandelskedjorna inför säsongen gett plats för mer svenska specialtomater i sitt sortiment.

Ytterligare en möjlighet är att framhålla tomaternas närhet till konsument och att minska tomaternas klimatpåverkan. De svenska mervärden som framhållits vid intervjuerna är bland annat närheten till konsument, mindre användning av kemiska bekämpningsmedel och klimacertifiering. Dessutom är konsumenterna måna om en levande landsbygd. Kunderna är beredda att betala mer för de svenska tomaterna och odlarna kan därmed ta ett högre pris jämfört med importen. Men det finns en gräns för vad konsumenterna vill betala.

I exempelvis Nederländerna pågår en ständig utveckling av produktionen, med nya sorter och mer rationell produktion. I Sverige sker inte introduktionen av nya sorter lika offensivt som i konkurrentländerna och nyinvesteringar som bidrar till rationellare

produktion sker mer försiktigt. Detta beror delvis på oron för kommande säsongers priser. Odlarna i Nederländerna har också haft problem med priserna. År 2009 var ett extremt dåligt år för odlarna. Troligen klarade sig många odlare på grund av att det i majoriteten av företagen även sker elproduktion som ger en extra intäkt. Den holländska staten gav också möjlighet till lånegaranti för nyinvesteringar i växthusföretag i och med finanskrisen. Finland har en betydligt högre självförsörjningsgrad på tomater jämfört med Sverige. Det sker till viss del året runt produktion i Finland vilket i dagsläget inte förekommer inom svensk tomatodling. Ett speciellt arealstöd utgår också till växthusföretagen.

För att möta konsumenternas efterfrågan krävs investeringar, dels i förnybar energi och dels i ny produktionsteknik och kunskap, samt i marknadsföring. Detta förutsätter bland annat ett stabilt tomatpris.

De största stöden för tomatodlarna är EU:s stöd till producentorganisationer och investeringsstödet inom landsbygdsprogrammet. Investeringsstödet utnyttjas till exempel för omställningen av energikälla och stödet till producentorganisationer utnyttjas bland annat för marknadsföring. Producentorganisationerna själva har också framhållit att de tillämpar benchmarking mot andra länder, till exempel Belgien.

En annan möjlighet för de svenska odlarna är export. Intervjuerna har visat att det finns ett ökat intresse för svenska grönsaker i våra grannländer.

Den ökade marknadsföringen av tomater har visat sig bidra till det relativt gynnsamma kilopriset för vanliga runda tomater 2010. Marknadsföring och information till konsumenterna om hur tomaterna är producerade kan vara ett sätt att bättre nå ut till konsumenterna.

Priserna på svenska tomater sätts huvudsakligen via tre olika metoder i producentledet, närmare bestämt via auktionering, fasta årspriser eller placerade volymer till dagspris. I grossist- och detaljistleden tillämpas sedan påslag i procent och även i kronor. Principerna för prissättningen i de olika leden är ett område där meningarna går isär. En del förespråkar ett fast pris i producentledet, andra ett auktionspris. En del förespråkar procentpåslag i de senare leden, andra kronpåslag. Vad som skulle vara bäst för svenska tomater är svårt att säga.

Producenterna anser också att det är stor skillnad på det pris som de får för sina tomater och det pris som konsumenterna betalar. Några har angett att de vill ha en större del av slutpriset i butik. En anledning till att butikerna måste ha marginaler uppges vara det relativt stora svinnet på frukt och grönsaker. En metod för att minska svinnet kan vara att butikerna satsar mer på kvalitetsarbetet. Förutom att minskningen av svinnet är bra för miljön kan detta även leda till ett minskat konsumentpris, vilket också gynnar konsumenterna. Ett problem är att butikerna till exempel ofta håller ut vanliga runda tomater i disken, till skillnad från de holländska kvisttomaterna, som måste läggas ner i disken. Ett ökat kvalitetsarbete i butik kan gynna de svenska tomaterna och ge ett ökat konsumentförtroende för kvaliteten hos svenska tomater.

Hur får vi då ihop att de svenska odlarna vill ha ett så bra pris som möjligt som ska täcka deras kostnader, och att konsumenterna vill ha ett så lågt pris som möjligt?

Konkurrensen har hårdnat i detaljistledet och även i grossistledet. Utbudet av tomater har breddats markant under ett antal år och prisutvecklingen i butiksledet har varit långsammare än för många andra livsmedel. Intervjuer har indikerat att butikerna ibland tar ut minusmarginaler på tomater, något som påstås inte förekommer i till exempel Danmark, där matpriserna generellt är högre än i Sverige och där konkurrensen uppges vara sämre. I vissa andra europeiska länder anges konkurrensen istället vara hårdare. För mycket konkurrens uppges å andra sidan leda till att kvaliteten får stå tillbaka för prispressen.

Importkonkurrensen bidrar till att hålla nere priserna för konsumenterna, men också gentemot svenska odlare. Detaljhandeln uppges pressa tidigare led för att kunna hålla låga priser. Men ökat samarbete kring utbudet anges vara en av orsakerna till att odlarna fått bättre priser år 2010, och det finns en uttalande vilja från butikskedjorna att värna om den svenska produktionen.

Producent- och konsumentpriserna för svenska tomater samvarierade väl med varandra under perioden 2006 till 2010 vid såväl uppgångar som nedgångar i producentpriserna, vilket talar för en relativt väl fungerande konkurrens på marknaden för svenska tomater. Både pris, utbud och kvalitet är viktiga konkurrensfaktorer. Importen är en viktig orsak till rimliga priser och ett brett utbud av tomater av relativt god kvalitet.

Tomatmarknaden som helhet tycks fungera ganska bra, och nästan alla aktörerna upplevs genom intervjuerna som relativt nöjda med situationen. Det finns inga större invändningar mot strukturen i livsmedelskedjan och det anses fritt att etablera sig, även om det innebär stora investeringar. Flera av aktörerna har ett väl fungerande samarbete, det förekommer både inom (för producentorganisationer) och mellan leden. Det finns dock några upplevda konkurrensproblem som kan vara nog så betydelsefulla för den individuella aktören.

Det kan tyckas att produktionen av tomater är koncentrerad till ett fåtal producentorganisationer, vilket vissa grossister beklagar sig över, men den svenska marknadsandelen är förhållandevis liten och importen gör att konkurrens råder – med pressade priser och varierat utbud för konsumenterna.

Även när odlarna har vidtagit ett antal åtgärder för att vinna över konsumenter kan priset fortfarande vara ett hinder eftersom det finns en smärtgräns för vad de svenska konsumenterna är beredda att betala, trots att svenska tomater har ett mervärde. Även om svenska tomater kan hålla samma kvalitet och variation i utbudet och dessutom gynnas av värden som närhet till konsument, klimatcertifiering och mindre bekämpningsmedelsrester, så kan ändå priset bli en nackdel. Detta gäller till exempel körsbärstomater, även om vi genom intervjuerna har fått uppfattningen att odlarna hittills fått bra betalt för sina specialtomater. Här spelar de senare handelsleden en viktig roll i hur de prissätter svenska tomater. Intervjuundersökningen visar att vissa butiker ibland kan ta minusmarginaler på svenska tomater för att inte skrämja bort kunder. Dessutom visar intervjuerna att det finns ett gott samarbete mellan svenska producentorganisationer och handeln, som värnar om den svenska produktionen. Vid en seminariediskussion om rapportens resultat framhölls också att information till konsumenterna om svenska tomaters värden är en viktig faktor.

9 Källförteckning

- Akhter, S. (2006) Omvärldsanalys för den svenska trädgårdsnäringsen.
- ATL (2011) ”Ökat tryck på tomater”, Nr 26 2011-04-05
- Cascada (2009), Energin i svensk växthusgrönsaksodling 2009, Rapport 4
- Cascada (2008), Energin & koldioxiden i svensk växthusodling 2008 –tomat LCA
- COOP (2008) COOP-rapporten 2008
- Ekelund & Larsson (2010), Tomatföretagare och gurkföretagare på en växande marknad, SLU, LTJ fakulteten, faktablad 10
- Ekelund, Fernqvist & Tjärnemo, 2007, Consumer Preferences for Domestic and Organically Labelled Vegetables in Sweden, Food Economics - Acta Agriculturae Scandinavica C, 4:229-236
- Eurostat (2010), Statistics in Focus, 30/2010
- Europeiska kommissionen (2011) ”FEBRUARY 2011 update on recent agricultural commodity and food price developments in the EU”
- Europeiska kommissionen (2010a), Excise Duty Tables, part II – Energy products and *Electricity*, juli 2010
- Europeiska kommissionen (2010b), European commission, Overview over the implementations of direct payments under the CAP in Member States in 2010 (Reg. 73/2009)
- Fernqvist, Andersson, Axelson & Ekelund (2011), Konsumenter om tomat, SLU, LTJ-fakultetens faktablad 2011:19, Fakta från Tillväxt Trädgård
- Fernqvist, Fredrik (2010), Tomatens smak, Smakförsök med konsumentpaneler - Sortförsök och effekt av lagringstemperatur, presentation vid Årsmöte för Kulturgrupp Tomat inom GRO Växthusgrönsaker, 2010-10-20
- Gott & Nära (2011) ”En nystartad produktion av kvisttomater från Sveriges största tomatodling”, nr 3, 2011-04-12
- GRO (2009), Hushållspaneldata för grönsaker, frukt och blommor, slutrapport inom projektet H0756502, Stiftelsen Lantbruksforskning
- Jord- och skogsbruksutskottets utlåtande JsUU 20/2010 rd - RP 147/2010 rd, regeringens proposition med förslag till ändring av lagstiftningen om energibeskattning
- Jordbruksverket (2011a), Trädgårdsundersökningen 2010. Kvantiteter och värde avseende 2010 års produktion., JO28SM1101, www.jordbruksverket.se/statistik 2011-06-15, uppdaterad: 2011-06-15

Jordbruksverket (2011b), Skörd av trädgårdsväxter 2010, JO37SM1101, www.jordbruksverket.se/statistik 2011-05-13, uppdaterad: 2010-05-03

Jordbruksverket (2010a), Trädgårdsundersökningen 2009. Kvantiteter och värde avseende 2009 års produktion., JO28SM1002, www.jordbruksverket.se/statistik 2010-12-23, uppdaterad: 2010-11-26

Jordbruksverket (2010b), Skörd av trädgårdsväxter 2009, JO37SM1001, www.jordbruksverket.se/statistik 2011-04-06, uppdaterad: 2010-06-24

Jordbruksverket (2010c) Energianvändning i växthus 2008. Tomat, gurka, och prydnadsväxter. Statistikrapport 2010:1, www.jordbruksverket.se/statistik, 2010-12-23, uppdaterad:2010-03-19

Jordbruksverket (2010d), *Växtskyddsmedel i växthusgrönsaker 2010*

Jordbruksverket (2010e) Marknadsöversikt Färska frukter och grönsaker, rapport 2010:22

Jordbruksverket (2010g), EAA – Ekonomisk kalkyl för jordbrukssektorn 1998-2009, JO 45 SM 1002, www.jordbruksverket.se/statistik 2011-05-18

Jordbruksverket (2010h), Svenska matvanor och matpriser - Prisutvecklingen under de senaste åren, rapport 2010:20

Jordbruksverket (2009a), Trädgårdsproduktion 2008, JO33SM0901, www.jordbruksverket.se/statistik, 2010-12-23, uppdaterad:2010-06-01

Jordbruksverket (2009b), Nationell strategi för hållbara verksamhetsprogram inom sektorn för frukt och grönsaker i Sverige 2009–2013, reviderad i april 2010

Jordbruksverket (2007/2008), Växthusteknik. Ekologisk odling i växthus 2007/2008.

Jordbruksverket (2007a), Skörd av trädgårdsväxter 2006, JO37SM0701, www.jordbruksverket.se/statistik 2011-03-29, uppdaterad: 2007-05-31

Jordbruksverket (2007b), Ekologisk odling av tomat, Jordbruksinformation 20-2007

Jordbruksverket (2007c), Ekonomi - ekologisk odling i växthus, Jordbruksinformation 19-2007

Jordbruksverket (2006a), Trädgårdsproduktion 2005, JO33SM0601, www.jordbruksverket.se/statistik, 2011-04-07, uppdaterad:-

Jordbruksverket (2003), Marknadsöversikt bearbetade trädgårdsprodukter, 10-2003

Klimatmärkning för mat, KRAV, Svenskt Sigill och LRF (2010), Så tycker konsumenterna - en konsumentundersökning om mat & klimat, 15 juni 2010

KRAV (2010a) www.krav.se, ”3 av 4 vill välja mat med lägre klimatpåverkan” (pressmeddelande 2010-06-15)

KRAV (2010b) www.krav.se, ”Klimatsmarta KRAV-tomater” (pressmeddelande 2010-06-15)

Landbyggsverket, MAVI (2011), Ansökningsguiden 2011

Landbyggsverket, MAVI (2010), Allmänna anvisningar om tjänster för energihantering på gårdsbruksenheter (Energiplan för gårdsbruksenheter)

LEI, Wageningen UR (2010), Agriculture Economic Report 2010 of the Netherlands

LEI, Wageningen UR (2009), *Energiemontor van de Nederlandse glastuinbouw 2008*

LRF (2009) Den svenska maten och klimatet, Så kan utsläppen av klimatgaser minska i jordbruket och trädgårdsproduktionen

Lunds Tekniska Högskola, Lunds Universitet, (2006), Förutsättningar för förnybar energi i svensk växthusodling, Rapport nr 57

Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (2008), Nationale Strategie voor de operationele programma's van telersvereniging in Nederland

Nationell strategi för hållbara verksamhetsprogram för producentorganisationer inom sektorn frukt och grönsaker (FI)

Pellervos ekonomiska forskningsinstitut

Regeringsbeslut, JO2010/1659, Uppdrag att granska konkurrensen och andra marknadsförhållanden i livsmedelskedjan, 2010-05-20

Regeringens proposition 2009/10:41, *Vissa punktskattefrågor med anledning av budgetpropositionen för 2010*

Rådets direktiv 2003/99/EC Restructing the community framework for the taxation of energy products and electricity

Rådets förordning (EG) nr 1182/2007

SCB, Statistiska centralbyrån (2011), Trädbränsle- och torvpriser, EN0307SM1101, www.scb.se, 2011-04-11, uppdaterad: 2011-03-02

Slutrapport om Hushållspaneldata för grönsaker, frukt och blommor, fortsättning år tre, projektnummer H0756502 inom Stiftelsen Lantbruksforskning, datum för slutrapport: 2009-04-01.

Statsrådets förordning om nationellt stöd till södra Finland 2010

SOU (1992:119), Svensk Trädgårdsnäring – nuläge och utvecklingsmöjligheter, betänkande av 1992 års trädgårdsnäringsutredning

Tike (2010), Trädgårdsstatistik 2009

Tike (2009), Trädgårdsföretagsregistret 2008

Tjärnemo, H., Rydenheim, L., Larsson, G., & Ekelund, L., (2010), Tomater och gurkor - branschen och företagen.

Viola (2010) Nr 11 2010: ”Uppskattade svenska tomater tappar marknad”

Personliga kontakter

Diskussioner om rapportens ämne och avgränsning under år 2010:

- Eva Anflo, LRF
- Lena Ekelund, SLU
- Gunnel Larsson, Grön Kompetens

Intervjuer och gruppdiskussioner med tomatodlare den 24 augusti år 2010 på GROs kulturgruppsmöte i Skåne och besök av tomatodlare och representant från GRO den 6 oktober år 2010 på Jordbruksverket i Jönköping. Intervjusvar har även kommit in utöver dessa två tillfällen av enskilda tomatodlare.

Studiebesök i Nederländerna den 27-28 oktober år 2010:

- Wageningen UR Greenhouse Horticulture, Sjaak Bakker
- Ministry of Economic affairs, Agriculture and Innovation, André Nieuwenhuijse, Ingeborg Tilborg van Loon
- Best Growers Benelux, Wim Rodenburg
- The Greenery logistic centre, Hans van Es
- Tomato world, Jos van Mil
- Improvement Centre, Marc Grootsholten
- Två tomatodlare

Intervjuer med handelsleden december 2010-januari 2011

Ministry of Economic affairs, Agriculture and Innovation, kontakt med André Nieuwenhuijse, 2010-11-18

Tike, kontakt med Anna-Kaisa Jaakkonen för frågor om trädgårdsstatistik för Finland, 11-12 oktober 2010.

Handelsträdgårdsförbundet i Finland, kontakt med Tom Murmann för frågor om växthusodling av tomat i Finland, 12-20 oktober 2010.

Wageningen UR, kontakt med Peter Vermeulen om frågor om förbrukningen av elektricitet i holländska växthus, 2010-11-04.

DR Loket, kontakt med Tanja van Dijk om stöd för holländska växthusföretag, 2011-03-25

Jordbruksverket, Statistikenheten, kontakt med Ulf Svensson om den ekologiskt certifierande tomatarealen i Sverige år 2009, mars 2011

Österbottens svenska producentförbund, Susanne West

Jord- och skogsbruksministeriet i Finland, Veli-Pekka Reskola

Länsstyrelsen i Skåne län, Johanna Karlsson

Energimyndigheten, Kalle Svensson

Skatteverket, Titti Johansson, 2011-04-19

Statistiska Centralbyrån (SCB), Muhanad Sammar, 2011-06-14

Internet

AGA, www.aga.se, oktober 2010

Answers for Business: finding your way in Dutch rules, permits and subsidies, <http://www.answersforbusiness.nl/sectors>, 2011-06-09, uppdaterad:-

Belastingdienst, www.belastingdienst.nl, 2011-04-11, uppdaterad:-

CBS, Centraal Bureau voor de Statistiek, Statline, Energieverbruik; land- en tuinbouw, (energianvändning), www.staline.cbs.nl, 2011-04-07, uppdaterad: 2010-11-12

CBS, Centraal Bureau voor de Statistiek, Statline, Groenteteelt; oogst en teelttoppervlakte per gröntesoort, (areal & produktion), www.staline.cbs.nl, 2011-03-29, uppdaterad: 2010-03-31

CBS, Centraal Bureau voor de Statistiek, Statline, Internationale handel; in- en uitvoer naar goederengroepen, (import & export), www.staline.cbs.nl, 2011-03-29, uppdaterad: 2011-03-14

CBS, Centraal Bureau voor de Statistiek, Statline, Landbouw; gewassen, dieren, grondgebruik, bedrijfstype, (företag), www.staline.cbs.nl, 2011-03-29, uppdaterad: 2011-03-18

CropHouse Ltd, www.crothouse.com.nz, 2010-09-17, uppdaterad:-

Danmarks Statistik, Statistikbanken, Væksthussektoren efter hovedproduktion, væksthuseareal, areal og forbrug af energi og vand, www.dst.dk, 2011-03-29, uppdaterad:-

DR Loket, www.hetlnvloket.nl, 2011-03-29, uppdaterad

Energimyndigheten,
<http://www.energimyndigheten.se/sv/Forskning/Transportforskning1/Alternativa->

[drivmedel/Omrade-biogas/Bioga-och-andra-fornybara-gaser/](#) 2011-06-09,
uppdaterad:2010-09-02

Eurostat, statistikdatabas, Energy statistics, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2010-09-30, uppdaterad: 2010-09-29

Eurostat, statistikdatabas, Energy statistics, prices <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2011-03-07, uppdaterad: 2011-03-04

Eurostat, statistikdatabas, Price indices of agricultural products, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>,

Prisindex (år) basår 1995, 2011-05-26, uppdaterad: 2011-04-29

Prisindex (år) basår 2000, 2011-05-26, uppdaterad: 2011-04-29

Prisindex (år) basår 2005, 2011-05-26, uppdaterad: 2011-04-29

Prisindex (kvartal) basår 2005, 2011-05-26, uppdaterad: 2011-04-29

Eurostat, statistikdatabas, Crop products: Area and productions, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2011-03-29, uppdaterad: 2011-03-25

Eurostat, statistikdatabas, Purchasing power parities, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 2011-06-09, uppdaterad: 2011-01-17

Finska tullen, statistikdatabasen-Uljas, <http://uljas.tulli.fi>, 2011-03-03, uppdaterad:-

Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO), databas, <http://faostat.fao.org>

Skörd, 2010-12-23, uppdaterad: 2010-09-02

Priser, 2010-12-23, uppdaterad: 2010-09-07

FreshPlaza.com, http://www.freshplaza.com/news_detail.asp?id=5967, 2011-03-29, uppdaterad: 2007-08-17

Gasföreningen, www.gasforeningen.se, 2010-09-17, uppdaterad:-

GasTerra, www.gasterra.com , 2010-09-17, uppdaterad:-

Jordbruksverket, www.jordbruksverket.se, 2011-06-09, uppdaterad:-

Jordbruksverkets statistikdatabas, Historisk statistik, Trädgårdsodling, www.jordbruksverket.se/statistik, 2011-03-29, uppdaterad 2010-08-10

Jordbruksverkets statistikdatabas, Konsumtion av livsmedel, direktkonsumtion, www.jordbruksverket.se/statistik, 2011-05-20, uppdaterad: 2011-04-01

Klimatcertifiering för mat, www.klimatmarkningen.se

Landsbygdsverket, www.mavi.fi, 2011-06-09, uppdaterad:-

Ministry of Finance (NL), www.minfin.nl , 2011-01-11, uppdaterad:-

Oil Bulletin, Europeiska Kommissionen,
http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/bulletin_en.htm, Oil Bulletin, 2011-03-17,
uppdaterad:-

Regeringen och regeringskansliet, www.regeringen.se, 2010-11-01, uppdaterad:-

Skatteverket, www.skatteverket.se, 2010-09-03, uppdaterad:-

Statistiska centralbyrån, SCB, statistikdatabas, import & export, www.scb.se, 2011-03-29, uppdaterad: 2011-03-28

Statistiska centralbyrån, SCB, kpi, www.scb.se

Statistikcentralen, statistikdatabas, http://tilastokeskus.fi/index_sv.html

Statistikdatabas, 2011-03-17, uppdaterad:-

Elanskaffning och produktion av el, 2011,06-09, uppdaterad:-

Svensk Energi, www.svenskenergi.se, 2010-09-29, uppdaterad:-

Svenskt Vatten, www.svensktvatten.se, oktober 2010, uppdaterad:-

Vero Skatt, www.vero.fi, 2010-10-05, uppdaterad:-

Världsnaturfonden, www.wwf.se, 2010-11-09, uppdaterad:-

<http://www.rlg.nl/cap/introduction.html>, hemsidan borttagen hitta ny källa

10 Bilagor

10.1 Information om statistik

10.1.1 Trädgårdsstatistiken

Uppgifterna om svensk tomatproduktion i rapporten bygger till stor del på Jordbruksverkets trädgårdsstatistik. Fram till och med 1999 ansvarade Statistiska Centralbyrån (SCB) för en del av trädgårdsstatistiken. Sedan 1981 genomförs varje tredje år en totalundersökning bland alla företag som bedriver yrkesmässig trädgårdsodling inklusive tomatodlare, senast 2008. Dessförinnan genomfördes totalundersökningar var femte år. Från och med 2000 har man också normalt sett genomfört urvalsundersökningar de år som inte totalundersökningar genomförs.

10.1.2 Utrikeshandelsstatistiken

Uppgifter om export och import kommer från SCBs utrikeshandelsstatistik. Sveriges medlemskap i EU har förändrat redovisningen av utrikeshandelsstatistiken. Till och med 1994 har statistiken helt kunnat baseras på de uppgifter företagen lämnat till Tullverket vid all export och import av varor. Importen har då alltid redovisats efter varans ursprungsland. Från och med 1995 har uppgifter om EU-handeln inhämtas genom en särskild undersökning benämnd Intrastat. Den del av importen som från och med 1995 införs från annat EU-land redovisas från avsändarland och inte från varans ursprungsland. Det innebär till exempel att tomater producerade i ett annat land än Nederländerna men som passerar Nederländerna handelskanaler på vägen till Sverige redovisas som kvantiteter importerade från Nederländerna. Intrastat-undersökningen avser också företag som har en årlig varuutförsel till EU om minst 4,5 miljoner kronor eller varuinförsel från övriga EU-länder om minst 4,5 miljoner kronor från februari 2009. Det innebär att företag som exporterar eller importerar varor för mindre än 4,5 miljoner kronor inte ingår i statistiken. Innan februari 2009 var tröskelvärdet 2,2 miljoner kronor.

10.1.3 Prisstatistiken

10.1.3.1 Producentpriser

Jordbruksverket har sedan referensåret år 1993 i trädgårdsundersökningen beräknat värdevolymer och redovisat priser för svenskproducerade tomater på årsbasis. Jordbruksverket har också samlat in priser för tomater varje månad till avräkningsprisindex och skickat uppgifterna till EU sedan år 1995. För att följa prisutvecklingen på svenska tomater är avräkningsprisindex den mest lämpliga källan.

I avräkningsprisindex följer man samma företag i flera år och kan därför följa prisutvecklingen. De företag man samlar in priser från har olika vikt beroende på hur stor produktion de står för. Vid ett nytt basår uppdaterar man vikterna. Det bidrar till att index som räknas samman kan spegla prisutvecklingen felaktigt. Risken är dock mindre om man följer en homogen produkt som tomater.

I trädgårdsundersökningen kan företagen som har lämnat uppgifter om tomatpriset variera från år till år och därför är inte trädgårdsundersökningen en lika lämplig källa för att följa prisutvecklingen.

10.1.3.2 Konsumentpriser

Konsumentpriserna i kapitel fyra och fem kommer från Statistiska Centralbyrån (SCB) och företaget Growth from Knowledge (GfK).

SCB är ansvarig för statistiken om utvecklingen av konsumentpriserna. Det statistiska mått som används är konsumentprisindex (KPI) och det publiceras för varje månad. KPI avser att visa hur konsumentpriserna i genomsnitt utvecklar sig för hela den privata inhemska konsumtionen, den så kallade allmänna prisutvecklingen. KPI ska därför helst omfatta allt som de svenska konsumenterna köper. Av praktiska skäl är det emellertid svårt att prismäta alla varor och tjänster som konsumeras. Istället samlas prisnoteringar in för ett urval av varor och tjänster, så kallade representantprodukter. Livsmedel är ett av flera områden som ingår i KPI. Man brukar tala om en enda stor ”korg” där allt som konsumenterna köper ingår, och att KPI följer hur priset på korgen utvecklas över tiden. Korgen har samma sammansättning under hela året, men justeras efter varje år för att spegla konsumtionsmönstren. Sedan kedjas åren ihop (kedjeindex), för att man ska kunna jämföra prisläget från år till år.

Information om GfKs statistik framgår av avsnitt 10.1.4 nedan.

10.1.4 Konsumtionsstatistiken

Konsumtionssiffrorna i kapitel fyra kommer från Jordbruksverket och GfK.

Jordbruksverket har sedan 1940-talet publicerat beräkningar över livsmedelskonsumtionen. Numera anges konsumtionen i kvantitet, i tusen ton eller kg/person.

Företaget GfK har under ett antal år samlat in statistik över Sveriges konsumtion av och pris på frukt, grönsaker (inklusive tomater) och blommor. De första åren gjordes detta för GROs (Gröna Näringens Riksorganisation) räkning med finansiering av Stiftelsen Lantbruksforskning. GRO har skrivit en slutrapport om resultaten för 2006-2008. GfK har efter år 2008 fortsatt med mätningarna, och bland annat har Tjärnemo m.fl. i sin rapport 2010:27 analyserat statistiken för åren 2006-2009.

Statistiken avser endast privathushållens inköp av tomater, och inte konsumtionen via storhushållen. GfK använder sig av en hushållspanel på cirka 2000 hushåll, och räknar upp resultaten till att omfatta hela riket.

En brist är att det finns en övrig grupp där ursprung inte är angivet, kanske beror det på att konsumenten helt enkelt inte kunnat se ursprung, alternativt varit helt ointresserad av det. Detta gör att andelen för svenska tomater (eller utländska) av totalen kan bli något underskattad. Något som också verkar ha med felrapportering att göra är att det förekommer rapporteringar av svenska tomater även utanför säsongen.

10.2 Frågeformulär intervjuer

10.2.1 Brev inför intervjuer med PO, grossister och detaljistled

Intervjuer med producentorganisationer, grossistföretag och detaljistföretag om konkurrens m.m. i tomatsektorn

Tack för att ni tar er tid för denna undersökning! Enligt vårt telefonsamtal lovade vi komplettera med skriftlig information kring intervjuundersökningen. Vi kommer att höra av oss under den närmaste veckan för att boka in en tid för intervju. Vi önskar att genomföra intervjuerna under slutet av november och några veckor framåt.

Intervjuerna är ett led i Jordbruksverkets pågående utredning omförutsättningarna för svensk växthusproduktion av tomater. Utredningen gör vi inom ramen för vårt uppdrag att arbeta för ett dynamiskt och konkurrenskraftigt näringsliv i hela landet.¹⁵³ I intervjuerna fäster vi stor vikt vid frågor som gäller konkurrensförhållandena. Det gör vi bland annat med anledning av ett regeringsuppdrag till Konkurrensverket med flera myndigheter att granska konkurrensen och andra marknadsförhållanden i livsmedelskedjan¹⁵⁴.

De fakta vi får fram och våra slutsatser kommer vi att publicera i en rapport med arbetsnamnet ”Svensk växthusproduktionen av tomater – Konkurrenskraft och utvecklingsmöjligheter”.

Intervjusvaren kommer att hanteras konfidentiellt. Resultat från intervjuerna kommer att redovisas utan att svar från enskilda företag kan identifieras. Vi är tre personer som kommer att arbeta med intervjuerna, kontakta någon av oss för eventuella frågor:

Helena Lööv, 036-15 50 59, utredningsenheten, helena.loov@jordbruksverket.se

Carin Stenberg, 036-15 52 97, statistikenheten, carin.stenberg@jordbruksverket.se

Fabian Nilsson, 036-15 52 45, enheten för handel och marknad, fabian.nilsson@jordbruksverket.se

Nedan följer ett antal ämnen, som vi har tänkt att intervjuerna ska handla om.

Med vänlig hälsning

Helena, Carin och Fabian

Intervjuerna kommer naturligt att ha lite olika fokus beroende på vilket led i kedjan det gäller, men i huvudsak kommer vi att vilja ställa frågor om följande ämnen:

- Intervjuerna inleds med *allmänna frågor* om företaget som antal anställda, omsättning, aktuella förändringar med mera.

¹⁵³ Förordning (2009:1464) med instruktion för Statens jordbruksverk.

¹⁵⁴ Regeringsbeslut dnr Jo2010/1659, 2010-05-20.

- **Försäljning av tomater.** Här vill vi resonera kring frågor som berör er försäljning av tomater. Hur stor del utgör till exempel tomaterna i er verksamhet? Hur stor del av tomaterna är svenska? Vilka aktörer säljer ni till/köper ni ifrån? Hur ser försäljningskedjan ut från odlare fram till konsument?
- **Prissättning och konkurrens i livsmedelskedjan.** Många faktorer har betydelse för konkurrensen. Vilken betydelse har faktorer som import, strukturen i olika led i livsmedelskedjan, kampanjvaror i handeln, egna märkesvaror (EMV), investeringar och marknadsföring för ert företag? Hur upplever ni konkurrenssituation i livsmedelskedjan i Sverige i förhållande till jämförbara länder? Hur sätts priserna i de olika leden i den svenska livsmedelskedjan? Hur ser ni på olika konsumentaspekter såsom ett varierat utbud, rimliga priser, produktutveckling, säkra livsmedel, kvalitet och märkning? Hur påverkas konkurrensen av t.ex. förekomsten av närproducerade, småskaliga och ekologiska livsmedel?
- **Politiken och andra konkurrensfaktorer.** Svenska regler och krav jämfört med andra länder är ibland strängare. Fördelar och nackdelar med detta? Hur påverkar dessa regleringar priserna? Hur påverkar konkurrensfördelar och konkurrensnackdelar i Sverige såsom geografi, avstånd, klimat, tillgång på vatten och råvaror?
- **Inträdes hinder.** Vilka är de viktigaste inträdes hindren till de olika leden i livsmedelskedjan för tomater? Hur påverkas konkurrensen av ägar- och marknadsstruktur, och av tillgång till försäljningsställen?
- **Utvecklingsmöjligheter för svensk växthusproduktion av tomater.** Vi vill gärna höra er syn på svenska tomater i förhållande till utländska gällande efterfrågan, kvalitet, pris i de olika leden, marginaler m.m. Finns det ett mervärde för svenska tomater? Vilken är er bild av svenska konsumenters preferenser? Hur ser efterfrågan ut på specialtomater som körsbärstomater? Vad betyder det för ert företag att marknadsandelarna för svenska tomater minskar? Vad ser ni som det största konkurrens hotet för svensk tomatodling? Vad finns det för möjligheter/hinder? Förväntad utveckling?

10.2.2 Frågeformulär för intervjuer och gruppdiskussioner med odlare

10.2.2.1 Produktion

1. Hur stor andel av produktionen utgörs av specialtomater?
2. Vad skiljer den svenska produktionen från Nederländernas produktion?
3. Arbetskraftsförhållanden?
4. Varifrån tar ni ert vatten?
5. Hur stor del av kostnaden står gödsel och växtskydd för?
6. Vad använder ni för slags växtskydd?

10.2.2.2 Produktutveckling

1. Är specialproduktionen mer kostsamt att odla än vanliga runda tomater?
2. I så fall, får ni betalt för den extra kostnaden?
3. Vad består den extra kostnaden av?
4. Varför odlar inte fler svenska odlare specialtomater som till exempel körsbärstomater?
5. Finns det någon framtid i att odla svenska runda tomater?
6. Ser ni någon möjlighet i att exportera tomater?

10.2.2.3 Energi

1. Hur värmer ni upp växthuset?
2. Hur ser ni på de olika uppvärmningsalternativen?
3. Om ni bytt energikälla, vilka var orsakerna?
4. Om ni har flis, vad har ni för värmekälla i reserv?
5. Har tillgängligheten haft betydelse för val av energikälla?
6. Vilken är den ideala energikällan?
7. Combined heat and power generation (CO-generation), har det någon framtid i svensk tomatodling?
8. Var kommer er elektricitet ifrån för källa?

10.2.2.4 Handelskanaler

1. Vilken anser ni är det bästa sättet att sälja era produkter på, till exempel via PO eller gårdsbutik, restaurang?
2. För- och nackdelar med att sälja genom PO?
3. Vad finns det för alternativ?
4. Hur fungerar samarbetet med detaljhandel, grossister och restauranger?

10.2.2.5 Konkurrens

1. Tomatodlingen i Sverige har minskat, vad för typ av företag är det som lägger ner?
2. Hur ser ni på producentpriset för tomater?
3. Vem pressar priserna, importen eller detaljhandeln?

4. Prisskillnad mellan svenska tomater och importerat i butik?
5. Hur påverkas ni av det ökade konsumentintresset för närproducerade, småskaliga och ekologiska livsmedel?
6. Vad har ni för bild av den svenska konsumenten?
7. Vad ser ni som det största konkurrensotet?
8. Vad finns det för möjligheter/hinder inom den svenska tomatodlingen?

Rapporten kan beställas från

Jordbruksverket • 551 82 Jönköping • Tfn 036-15 50 00 (vx) • Fax 036-34 04 14
E-post: jordbruksverket@jordbruksverket.se
www.jordbruksverket.se