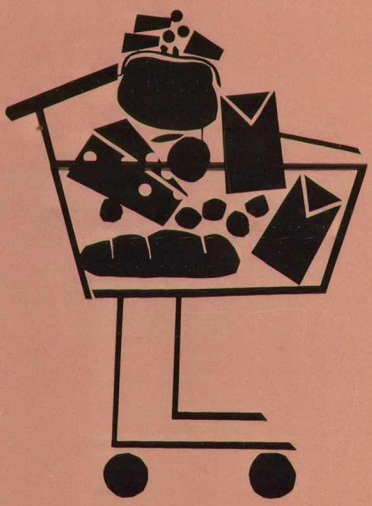
Jordbrukets insatsvaror

Struktur, konkurrens och prisbildning

Bilaga 10 till SOU 1987:44, LMU.
(totalt 12 bilagor)

Jordbrukets insatsvaror

Struktur, konkurrens och prisbildning



Bilaga 10 till SOU 1987:44, LMU.
(totalt 12 bilagor)

Jordbrukets insatsvaror

Struktur, konkurrens och prisbildning

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

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

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

ISBN 91-38-10035-5
ISSN 0375-250X

Omslag Allmänna Förlaget Design
Produktion Allmänna Förlaget AB
Svenskt Tryck Stockholm 1987 723957

Förord

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

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

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

Stockholm i september 1987

Lars Hillbom

Innehåll

1 Inledning

Jordbrukets primärproduktion och den förädlingsindustri som omfattas av jordbruksprisregleringen ges inom ramen för jordbruksavtalet kompensation för ökade produktionskostnader via prishöjningar. Kompensationsbeloppet bestäms vanligen efter överläggningar mellan lantbrukarnas förhandlingsdelegation och jordbruksnämndens konsumentdelegation. De genomsnittliga kostnadsökningarna i primärproduktionen beräknas som ökningen av det sk produktionsmedelsprisindex — PM-index. Kostnadsökningens totala storlek beräknas därvid som den procentuella ökningen av PM-index multiplicerad med en normerad kostnadsvolym för jordbrukets primärproduktion.

PM-index utgör en av de indexserier på jordbrukets område som utarbetas inom lantbruksekonomiska samarbetsnämndens indexgrupp. PM-index avser att belysa prisutvecklingen för jordbrukets *inköpta* produktionsmedel, exklusive lejt arbete. Prismätning sker för förnödenheter, tjänster, avskrivning, underhåll samt ränta på lånat kapital som framgår av tabell 1. Grupperna förnödenheter och kapitalkostnader utgör de största kostnadsposterna med viktandelar på ca 44 respektive 45 procent, dvs totalt ca 89 procent. Resterande ca 11 procentenheter utgörs av tjänster mm.

Flertalet av de förnödenheter vars prisutveckling mäts i PM-index är specifika för jordbrukets primärproduktion, dvs jordbrukarna är de enda eller de absolut största köparna av förnödenheten. Exempel på sådana förnödenheter är köpfodermedel (vikt 17,3 procent) samt handelsgödsel och kalk (12,8 procent). Dessa två utgör med sin gemensamma vikt på ca 30 procentenheter närmare 70 procent av gruppen förnödenheter.

Kapitalkostnaderna svarar för en betydande del av de totala produktionskostnaderna i jordbruket. Även en stor del av kapitalkostnaderna mäter kostnadsutvecklingen för specifika kostnader för jordbrukets primärproduktion. Större delen av maskinkostnaderna påverkas nämligen av prisutvecklingen på jordbruksmaskiner, där jordbrukarna är de enda köparna.

Riksdagen beslöt i februari 1984 (prop 1983/84:76, JoU 20 rskr 141) att ersättningen till jordbruket skall fastställas i så kallade obundna överläggningar bl a för att motverka de kostnadshöjande effekter som ett kompensationssystem med automatik kan medföra. Som grund för de obundna överläggningarna används emellertid samma kostnadsunderlag som användes vid den tidigare "automatiska" kompensationsmodellen. Därvid utgör PM-

Tabell 1. Produktionsmedelsprisindex (PM-index)

Varuslag	Vikter, % av total värdevolym
Förnödenheter	
Driv- och smörjmedel	5,1
Handelsgödsel och kalk	12,8
Köpfodermedel m m	17,3
Elektricitet	3,6
Diverse förnödenheter	5,5
S:a förnödenheter	44,3
Tjänster m m	
Frakter	0,7
Maskinlegor	0,7
Försäkringskostnader	2,4
Div för djurskötsel	1,9
Personbil	2,2
Övriga tjänster	2,8
S:a tjänster m m	10,7
Kapitalkostnader	
Maskiner och redskap:	
underhåll m m	8,1
avskrivning	18,3
Ekonomibyggnader, diken m m	
underhåll och avskrivning	6,9
Räntekostnader för lånat kapital	11,7
S:a kapitalkostnader	45,0
Totalt ovanstående poster	100,0
(Total värdevolym 1985/86 = 21 517 mkr)	

Källa: Jordbruksnämnden

index och ökade kostnader i den jordbruksprisreglerade förädlingsindustrin viktiga kostnadselement. Kompensationsbeloppet fastställes vid överläggningarna utan att det finns några bestämda regler för hur beloppet skall beräknas, medan den tidigare tillämpade principen innebar att jordbruket i det närmaste automatiskt erhöll full kompensation för såväl ökade kostnader i primärproduktion enligt PM-index som uppmätt — eller beräknade kostnadsökningar i den reglerade förädlingsindustrin. Även i det nya kompensationssystemet tillmäts dock kostnadsunderlaget en stor betydelse och hittills har jordbruket även vid dessa överläggningar i stort sett fått kompensation för uppmätta kostnadsökningar.

Det finns naturligtvis en risk att köparna (jordbrukarna) blir mindre känsliga för prishöjningar på produktionsmedel som de i praktiken mer eller mindre automatiskt får kompensation för via prishöjningar på sina produkter. Därav följer en risk för större prishöjningar på produktionsmedlen och därmed på jordbruksreglerade produkter. Denna risk torde öka ju mer dominerande jordbrukarna är som köpare av en förnödenhet.

På flera av marknaderna för olika produktionsmedel är vidare företagens ägarkoncentration — både i tillverkar- och handelsleden — mycket stor. I vissa branscher är dessutom jordbrukskooperationen, dvs jordbrukarna själva, den största företagsägaren i något eller några led. Detta innebär en ytterligare risk för prisökningar genom bristande konkurrens.

I det följande redovisas struktur, strukturutveckling, prisbildning och prisutveckling på tre varuområden där prisutvecklingen har stor betydelse för utvecklingen av PM-index, nämligen fodermedel, gödselmedel och lantbruksmaskiner. Dessa tre varugrupper utgör viktsmässigt närmare 50 procent av PM-index. På dessa tre varuområden är jordbrukarna i stort sett de enda köparna och ägarkoncentrationen på dessa marknader är dessutom stor.

I Lantbruksmaskiner och redskap

1 Inledning

1.1 Bakgrund och syfte

Statens pris- och kartellnämnd (SPK) skall — bl a enligt ett regeringsuppdrag av den 26 juli 1984 — övervaka pris- och kostnadsutvecklingen inom handeln med jordbrukets insatsvaror. Enligt regeringsuppdraget åligger det nämnden att bl a kontinuerligt granska kostnader och marginaler inom handeln med dessa varor.

Ett syfte med föreliggande undersökning på området lantbruksmaskiner är att för 1986 års livsmedelsutredning klarlägga struktur- och konkurrensförhållanden samt prisbildning och prisutveckling på marknaden för nya maskiner och redskap till lantbruket.

Vid flera tidigare tillfällen har SPK undersökt förhållandena på marknaden för lantbruksmaskiner och redskap. Sedan mitten av 1970-talet har följande SPK-rapporter publicerats på området.

Utredningen "Traktorer och skördetröskor" (PKF 1974:5-6) ger en översikt av prisutveckling och pålägg på traktorer och skördetröskor. Undersökningen omfattar de större leverantörerna av dessa maskiner och redovisar priser samt de nominella totalpålägg, som tillämpas vid bestämning av cirkapriser.

Undersökningen "Avvikelser mellan uttagna priser och cirkapriser vid försäljning av lantbruksmaskiner" (stencil SPK 1975-05-28) omfattar produktgrupperna traktorer, skördetröskor, plogar och harvar. Den belyser främst cirkaprisavvikelserna på dessa maskiner men även distributionsstrukturen i branschen. Skillnaden mellan cirkapriser och uttagna priser på nya maskiner undersöktes i återförsäljarledet. Vid flertalet försäljningar togs begagnade maskiner som delbetalning. I undersökningen korrigerades därför cirkaprisavvikelsen med resultatet för hela inbyteskedjan.

En undersökning från 1976 (stencil SPK 1976-08-20) omfattar samma maskiner som nämnts ovan och har i stort sett samma inriktning som den förutnämnda rapporten från 1975.

En utredning om försäljning av traktorer och skördetröskor 1979 "Traktorer och skördetröskor" (SPKUS 1981:1) visar marginaler och pålägg i leverantörs- och återförsäljarleden, cirkaprisavvikelser vid försäljning med respektive utan inbytesmaskin samt återförsäljarnas övervärdering vid inbyte av begagnade maskiner. Dessutom redovisas de avtal som fanns mellan leverantörer och återförsäljare.

SPKs senaste utredning kartlade situationen i leverantörsledet på den svenska marknaden för lantbruksmaskiner och redskap år 1983 och heter "Marknaden för lantbruksmaskiner och redskap — struktur och konkurrensförhållanden" (SPKUS 1985:4).

Det kan också nämnas att statistik över försäljningen av lantbruksmaskiner och redskap upprättas av statens jordbruksnämnd som årligen samlar in försäljningsuppgifter från nästan samtliga leverantörer på den svenska marknaden. Statistik över antalet nyregistrerade lantbrukstraktorer sammanställs varje månad av AB Bilstatistik. Motorbranschens Riksförbund (MRF) publicerar uppgifter om medlemsföretagens årliga försäljning av nya och begagnade lantbrukstraktorer och skördetröskor. I SCBs jordbruksinventering 1981 har maskinparkens storlek kartlagts.

1.2 Genomförande och avgränsningar

Med lantbruksmaskiner avses maskiner och redskap till jordbruket. För att belysa struktur, konkurrens och prissättning på marknaden för lantbruksmaskiner har SPK dels genomfört en strukturundersökning, dels gjort en särskild undersökning av prissättningen på lantbrukstraktorer och skördetröskor i leverantörs- och återförsäljarledet.

Branschens struktur har kartlagts med en enkät som skickades ut till samtliga leverantörer (importörer och tillverkare) av lantbruksmaskiner som verkade på den svenska marknaden 1986. Bortfallet i undersökningen, som är marginellt, har inte påverkat undersökningsresultaten i någon nämnvärd utsträckning. Dessutom har material använts, som insamlats inom ramen för SPKs kontinuerliga pris- och konkurrensövervakning.

Undersökningen omfattar med vissa undantag de produktgrupper som ingår i jordbruksnämndens årliga undersökning av jordbrukets investeringar i maskiner och redskap. Jordbruksnämndens uppgifter samlas in från tillverkare och importörer och avser försäljningsvärdena på den svenska marknaden beräknade i förbrukarpriser exklusive moms. Försäljningen av lantbruksmaskiner sker ofta via återförsäljare, vilket innebär att jordbruksnämndens uppgifter till stor del bygger på rekommenderade cirkapriser istället för tillämpade priser.

I SPKs undersökning är försäljningsvärdena räknade i leverantörspriser, exklusive moms. Detta innebär att de framräknade totala försäljningssummorna uppgår till lägre belopp än de jordbruksnämnden räknat fram. Skillnaden består till stor del av de nominella påläggen i återförsäljarledet. Dessutom omfattar SPKs undersökning ej produktgrupperna bevattningsutrustning, redskap för grundförbättringar, redskap för underhåll och rengöring, elmotorer och hydroforer samt viss stallutrustning. Dessa produktgrupper utgjorde enligt jordbruksnämndens undersökning, knappt 9 procent av den totala försäljningen 1986.

För att undersöka prisbildningen inom branschen har SPK genomfört en särskild studie av prissättningen vid försäljningen av lantbrukstraktorer och skördetröskor. Dessa två produktgrupper svarar för omkring hälften av den totala försäljningen av lantbruksmaskiner i Sverige.

Från leverantörerna av nya lantbrukstraktorer och skördetröskor inhämtades kalkyler för ett urval maskinmodeller gällande den 30 juni 1986. På basis av dessa uppgifter beräknades de genomsnittliga påläggen i leverantörsledet och de genomsnittliga nominella påläggen i återförsäljarledet, dvs skillnaden mellan leverantörernas importpris inklusive särkostnader och priset till återförsäljare respektive skillnaden mellan återförsäljarnas inköpspris och det rekommenderade cirkapriset.

Den genomsnittliga rabatten vid försäljning till användarna eller kunderna har beräknats utifrån uppgifter från fakturor för ett urval nya och begagnade lantbrukstraktorer och skördetröskor i återförsäljarledet. Uppgiftsinsamlingen genomfördes av priskontoren vid länsstyrelserna.

2 Jordbrukets investeringar i lantbruksmaskiner

Enligt jordbruksnämndens undersökning uppgick de totala investeringarna i lantbruksmaskiner 1986 till ca 2 648 Mkr. I tabell 2.1 framgår investeringsutvecklingen under perioden 1976-1986. Vid omräkning till fasta priser har använts jordbrukets produktionsmedelsprisindex (PM-index).

Tabell 2.1 Jordbrukets investeringar i nya maskiner och redskap 1976—1986 i löpande och fasta priser (Mkr)

År	Löpande priser	Fasta priser (1985 = 100)
1976	2 304	5 259
1977	2 343	4 824
1978	2 093	3 877
1979	2 279	3 926
1980	2 169	3 386
1981	2 262	3 231
1982	2 829	3 598
1983	3 241	3 633
1984	3 505	3 639
1985	3 456	3 456
1986	2 648	2 491

Källa: jordbruksnämnden

Investeringsvolymen har minskat under perioden som helhet. De senaste åren har investeringarna minskat även i löpande priser. Speciellt kraftig var nedgången 1986 med en volymminskning på ca 28 procent.

För att illustrera förändringar av investeringarna i olika typer av maskiner och redskap redovisas i tabell 2.2 investeringsutvecklingen 1980-1986 med fördelning på större varuområden.

Den kraftiga minskningen av investeringarna 1986 har omfattat samtliga varuområden, utom bevattningsutrustning. Under perioden 1980-1986 har olika varuområdens andelar av de totala investeringarna varierat i viss utsträckning. Lantbrukstraktorer och skördetröskor svarade 1980 för ca 42 procent av de totala investeringarna och hade 1985 en gemensam andel på ca 51 procent. 1986 hade dessa investeringar minskat i andel och svarade för ca 47 procent av de totala investeringarna. Fram till och med 1985 ökade andelen investeringar i redskap för jordbearbetning men gruppens andel minska-

Tabell 2.2 Jordbrukets investeringar i nya maskiner och redskap 1980—1986 med fördelning på större varuområden (löpande priser i Mkr)

Varuområde	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Traktorer	716	729	1 032	1 094	1 342	1 330	951
Övrigt för traktorer	13	24	27	27	18	29	14
Skördetröskor	203	201	296	365	466	437	287
Redskap för jordbearbetning	145	176	212	309	297	283	203
Redskap för sådd och spridning m m	96	116	149	203	220	205	169
Bevattningsutrustning	14	13	12	28	27	17	19
Redskap för skörd och tröskning exkl skördeströskor	174	199	236	250	264	225	205
Redskap för rotfrukter	39	58	68	71	60	78	56
Vagnar	136	158	146	182	155	158	138
Transportredskap och lastapparater	173	166	168	196	181	179	169
Torkar, kvarnar	169	148	174	183	167	205	164
Stallutrustning	155	153	172	176	160	165	154
Utrustning för mjölkning m m	62	45	58	65	59	49	35
Redskap för grundförbättringar	5	10	10	11	4	3	4
Redskap för underhåll, rengöring m m	28	27	28	39	44	53	40
Elmotorer, hydroforer	40	40	40	40	40	40	40
Summa	2 169	2 262	2 829	3 241	3 505	3 456	2 648

Källa: jordbruksnämnden

de något 1986. Investeringarna i utrustning för mjölkning mm har under perioden minskat i andel från ca 3 till omkring 1 procent av de totala investeringarna.

3 Marknadsstruktur och försäljning

3.1 Marknadsbeskrivning

Marknaden för lantbruksmaskiner omfattar en mängd olika produkter och konkurrenstryck och företagskoncentration varierar relativt kraftigt på de olika delmarknaderna.

Drygt hälften av de 133 undersökta leverantörerna bedrev egen tillverkning 1986. Importverksamhet förekom hos närmare två tredjedelar av leverantörerna. Importandelen uppgick till ca 73 procent av den totala försäljningen på den svenska marknaden. 1980 svarade importen för ca 62 procent. Lantbrukstraktorer och skördetröskor utgjorde 1986 ca 63 procent av den totala importen. Dessa maskiner tillverkades endast i liten omfattning i Sverige. Exempel på produktgrupper med stor andel inhemsk tillverkning är transportredskap och lastapparater, maskiner för foderberedning samt maskiner för mjölkning.

Flertalet av leverantörerna — ca 75 procent — sålde även andra produkter än lantbruksmaskiner under 1986, t ex skogs- och trädgårdsmaskiner samt maskiner och utrustning till industrin. Närmare 40 procent av leverantörerna exporterade lantbruksmaskiner.

Av samtliga leverantörer tillhörde 40 företag någon koncern, varav 24 företag ingick i svensk koncern. Dessa svarade för ca 76 respektive ca 40 procent av branschens totala försäljning 1986.

Försäljningen till användarna sker främst via leverantörsägda och fristående privata maskinföretag samt av de 19 till Svenska Lantmännens Riksförbund (SLR) anslutna lantmännenföreningarna.

Till undersökningen av branschens prissättning inhämtades bl a uppgifter om återförsäljare hos leverantörerna av nya lantbrukstraktorer och skördetröskor. Antalet återförsäljarföretag som köpte nya lantbrukstraktorer och skördetröskor från leverantörer uppgick 1986 till drygt 200. Antalet försäljningsställen var betydligt större. De 19 lantmännenföreningarna hade mer än 100-talet försäljningsställen. Även andra återförsäljarföretag hade i många fall flera försäljningsställen. Dessutom fanns maskinföretag som enbart sålde andra lantbruksmaskiner än traktorer och skördetröskor eller saluförde enbart begagnade maskiner.

De flesta större leverantörer var anslutna till Leverantörföreningen för lantbruksmaskiner (LELA), som är en intresseorganisation för såväl tillver-

kande som importerande företag. Av återförsäljarna var drygt hälften anslutna till maskinhandelssektionen inom MRF.

3.2 Försäljning och marknadsandelar

De svenska leverantörerna hade 1986, enligt SPKs undersökning, en sammanlagd försäljning av lantbruksmaskiner exklusive reservdelar på ca 2 424 Mkr, varav försäljningen på den svenska marknaden uppgick till ca 1 839 Mkr. Exporten svarade således för ca 585 Mkr eller omkring 24 procent av företagens totala försäljning av lantbruksmaskiner. Importen utgjorde, som tidigare nämnts, ca 73 procent av den totala försäljningen på den svenska marknaden.

Av totala antalet leverantörer svarade ca 20 procent (27 företag) för omkring 80 procent av den totala försäljningen i Sverige. Den största leverantören var Lantmännens Maskin AB (LMB) med en marknadsandel på ca 14 procent. Företaget är ett helägt dotterbolag till SLR. De fyra och åtta största företagen hade tillsammans 36 respektive 49 procent av den totala försäljningen av lantbruksmaskiner.

Marknadskoncentrationen varierar på de olika delmarknaderna. Vidare kan noteras att ett flertal importörer hade försäljning inom olika produktgrupper. De svenska tillverkarna är dock ofta inriktade på ett fåtal redskapstyper. I tabell 3.1 redovisas försäljningen inom olika varuområden samt den största, de fyra största och de åtta största leverantörernas andel av försäljningen inom respektive varuområde.

Tabell 3.1 Leverantörernas försäljning av lantbruksmaskiner i Sverige 1986 fördelad per varuområde samt den största, de fyra största och de åtta största leverantörernas andel av försäljningen inom respektive varuområde.

Varuområde	Försäljn 1986 Mkr	Största leverantör	Marknadsandel i %		
			Den största	De fyra största	De åtta största
Traktorer	680	Scantrac AB	25	64	88
Skördetröskor	192	Lantmännens Maskin AB	42	83	99
Transportredskap och lastapparater	253	Bergsjö Trima AB	14	37	54
Jordbearbetningsredskap	176	Kverneland AB	26	76	89
Redskap för sådd och spridning	128	AB Överums Bruk	22	44	63
Redskap för skörd exkl skördetröskor	191	Lantmännens Maskin AB	28	57	78
Torkningsutrustning	94	AB Svegma	31	68	87
Maskiner för foderberedning och utfodring	100	Alfa-Laval Agri Scandinavia AB	32	66	81
Mjölkningsmaskinanläggningar	25	Alfa-Laval Agri Scandinavia AB	97	100	—
Summa	1 839				

Starkast dominans inom ett enskilt varuområde hade Alfa-Laval Agri Scandinavia AB med ca 97 procent av försäljningen 1986 av mjölkningsmaskinanläggningar. Andra varuområden med stark marknadskoncentration var skördetröskor och jordbearbetningsredskap.

De flesta i tabell 3.1 redovisade *varuområdena* omfattar flera *produktgrupper*. I undersökningen fördelades leverantörernas försäljning på 30 olika produktgrupper. I den följande framställningen redovisas försäljning, antal leverantörer, den största och de fyra största leverantörernas gemensamma marknadsandelar samt importens andel av försäljningen för de ingående produktgrupperna inom respektive varuområde.[1]

3.2.1 Lantbrukstraktorer

Lantbrukstraktorer levererades 1986 av 16 företag till ett värde av ca 680 Mkr. I nedanstående tabell redovisas de tio största leverantörernas marknadsandelar 1986.

Tabell 3.2 De tio största leverantörerna av lantbrukstraktorer och deras marknadsandelar 1986

Leverantör	Farbrikat	Marknadsandel i %
Scantrac AB	Valmet	25
Sv John Deere AB	John Deere	15
Lantmännens Maskin AB (LMB)	CaseIH	13
Ford Motor Company AB	Ford	11
Fiatagri Sverige	Fiat	8
Ana-Maskin AB	Massey-Ferguson	6
Söderberg & Haak Maskin AB	Deutz-Fahr	5
Olema-Import AB	Fendt, Massey-Ferguson	4
Sagromas AB	Same, Lamborghini	3
Zetor Sweden AB	Zetor	3
Summa		93

Tillsammans svarade således de tio leverantörerna för ca 93 procent av den totala traktorförsäljningen. Den störste leverantören var Scantrac AB, som sålde traktorer från det finska företaget Valmet OY. De fyra största leverantörerna svarade tillsammans för ca 64 procent av försäljningen. Ana-Maskin AB upphörde med verksamheten i september 1986 och agenturen för Massey-Ferguson övertogs av Olema-Import AB. Förutom de två största Valmetmodellerna som tillverkas i Sverige, utgjordes hela traktorförsäljningen på den svenska marknaden av import.

3.2.2 Skördetröskor

Skördetröskor såldes 1986 av nio leverantörer till ett värde av ca 192 Mkr. I tabell 3.3 redovisas leverantörernas marknadsandelar 1986.

[1] Vid presentationen har procenttal och försäljningssummor i Mkr angetts i heltal. Detta innebär att vissa summeringar ej överensstämmer med de försäljningssummor och marknadsandelar som angetts i tabell 3.1.

Tabell 3.3 Skördetröskor, leverantörernas marknadsandelar 1986

Leverantör	Fabrikat	Marknadsandel i %
Lantmännens Maskin AB	Claas, Aktiv Sampo	42
Söderberg & Haak Maskin AB	Deutz-Fahr	14
Sv John Deere AB	John Deere	13
Dronningborg Svenska AB	Dronningborg	13
Olema-Import AB	Sperry New Holland, Massey-Ferguson	8
Zetor Sweden AB	Fortschritt	3
Ana-MaskinAB	Massey-Ferguson	3
Fiatagri Sverige	Laverda	3
Ford Motor Company AB	Ford New Holland	1
Summa		100

Den störste leverantören 1986 var LMB med ca 42 procent av försäljningen. De fyra största leverantörerna hade tillsammans en marknadsandel på ca 83 procent. Den enda svenska tillverkningen av skördetröskor har Svenska Rosenlew AB. Företaget tillverkar tröskor av märkena Aktiv Sampo och Massey-Ferguson, vilka säljs av LMB respektive Olema-Import. Agenturen för Massey-Ferguson övertogs av Olema-Import efter det att Ana-Maskin lade ner verksamheten i september 1986. Ford Motor Company AB övertog agenturen för Sperry New Holland skördetröskor från Olema i november 1986. Av den totala försäljningen svarade importen för ca 91 procent.

3.2.3 Transportredskap och lastapparater

Transportredskap består av produktgrupperna lantbruksvagnar, tankvagnar för spridning av gödselmedel, transportörer och elevatorer, frontlastare samt övriga transportredskap. Den totala försäljningen uppgick 1986 till ca 253 Mkr. Denna varugrupp är dock svår att avgränsa definitionsmässigt bl a eftersom produkterna inte enbart används inom lantbruket.

Marknaden utgörs av många små och ett fåtal stora leverantörer. Totalt

Tabell 3.4 Leverantörernas försäljning av transportredskap 1986

Produktgrupp	Försäljn. 1986 Mkr	Största leverantör	Marknadsandel i %		Importandel i %
			Den största	De fyra största	
Lantbruksvagnar	114	Lantmännens Maskin AB	23	56	56
Tankvagnar	12	Ranflo Försäljnings AB	36	86	24
Transportörer och elevatorer	58	Sv Cimbria Tork-o Transportmaskin AB	20	56	31
Frontlastare	54	Bergsjö Trima AB	63	100	1
Övriga transportredskap	15	XYZ-Maskiner AB	24	73	39
Summa	253				

fanns ca 75 leverantörer, varav Bergsjö Trima AB var den största, med en marknadsandel på nästan 14 procent. Den inhemska tillverkningen svarade för drygt 60 procent av varuområdets försäljning.

Försäljningen av lantbruksvagnar i leverantörsledet uppgick totalt till ca 114 Mkr. Importen svarade för drygt hälften av denna försäljning. Av de drygt 30 leverantörerna på marknaden var LMB störst med en marknadsandel på ca 23 procent.

Tankvagnar för spridning av gödselmedel utgör en relativt liten marknad, med en försäljning på drygt 12 Mkr fördelad på åtta leverantörer. Största leverantören var Ranflo Försäljnings AB, som svarade för ca 36 procent av försäljningen. De svensktillverkade vagnarnas försäljningsandel uppgick till ca 75 procent.

Försäljningen av transportörer och elevatorer uppgick till ca 58 Mkr i leverantörsledet, varav den största leverantören, Svenska Cimbria Tork & Transportmaskiner AB, svarade för ca 20 procent. På marknaden för transportörer och elevatorer fanns sammanlagt 27 leverantörer. En stor andel av försäljningen — ca 70 procent — utgjordes av svensk tillverkning.

Försäljningen av frontlastare uppgick till ca 54 Mkr. Marknaden dominerades av två stora leverantörer, Bergsjö Trima AB och AB Ålö-Maskiner, varav Bergsjö Trima var den största med en marknadsandel på ca 63 procent. Övriga tre leverantörer var mycket små. Praktiskt taget samtliga frontlastare tillverkades i Sverige. För övriga transportredskap svarade tio leverantörer för en försäljning på ca 15 Mkr. XYZ-Maskiner AB är ett försäljningsbolag, som säljer legotillverkade redskap, med en marknadsandel på ca 24 procent. Importandelen var ca 40 procent.

3.2.4 Jordbearbetningsredskap

Varuområdet omfattar plogar, harvar och kultivatorer, sladdar och vältar samt övriga jordbearbetningsredskap. Den totala försäljningen av jordbearbetningsredskap uppgick 1986 till ca 176 Mkr. Antalet leverantörer var ca 30. Kverneland AB var störst med en marknadsandel på ca 26 procent. De fyra största leverantörerna svarade för drygt 75 procent av försäljningen. Importens andel av försäljningen var ca 40 procent.

Tabell 3.5 Leverantörernas försäljning av jordbearbetningsredskap 1986

Produktgrupp	Försäljn. 1986 Mkr	Största leverantör	Marknadsandel i %		Importandel i %
			Den största	De fyra största	
Plogar	73	Kverneland AB	58	99	63
Harvar och kultivatorer	70	Väderstad-Verken AB	49	77	24
Sladdar o vältar	19	Väderstad-Verken AB	61	98	3
Övriga jordbearbetningsredskap	14	Ranflo Försäljnings AB	18	62	45
Summa	176				

Marknaden för plogar domineras av två leverantörer — Kverneland AB och AB Överums Bruk, som tillsammans svarade för ca 95 procent av försäljningen. Totalt såldes plogar för ca 73 Mkr av sex leverantörer. Importen svarade för ca 63 procent av den totala försäljningen av plogar.

Försäljningen av harvar och kultivatorer uppgick 1986 till knappt 70 Mkr. Det fanns detta år 18 leverantörer, av vilka Väderstad-Verken AB, som bedriver egen tillverkning, var den största. Företaget hade 1986 en marknadsandel på nästan 50 procent. En stor andel av försäljningen — ca 75 procent — var av svensk tillverkning.

Försäljningen av sladdar och vältar domineras av Väderstad-Verken AB med ca 61 procent av den totala försäljningen på ca 19 Mkr. De fyra största leverantörerna svarade för ca 98 procent. I stort sett tillverkades samtliga sladdar och vältar i Sverige.

Försäljningen av övriga jordbearbetningsredskap uppgick till drygt 14 Mkr. Det fanns många små leverantörer — totalt 16 st. Största leverantören var Ranflo Försäljnings AB med ca 18 procents marknadsandel. De fyra största leverantörerna svarade för ca 62 procent av försäljningen. Importen svarade för ca 45 procent av försäljningen.

3.2.5 Redskap för sådd och spridning

I varuområdet redskap för sådd och spridning ingår gödselpumpar, konst- och stallgödselspridare, lantbruksprutor samt sånings- och sättningsmaskiner. Försäljningen uppgick 1986 till ca 128 Mkr. Det fanns ca 50 leverantörer varav Överums Bruk var den största med ca 22 procent av marknaden. De fyra största leverantörernas marknadsandel var över 70 procent. Importandelen på detta varuområde uppgick till ca 55 procent.

Tabell 3.6 Leverantörernas försäljning av redskap för sådd och spridning 1986

Produktgrupp	Försäljn. 1986 Mkr	Största leverantör	Marknadsandel i %		Importandel i %
			Den största	De fyra största	
Gödselpumpar	11	Flygt AB	29	74	22
Konst- o stallgödselspridare	36	AB Överums Bruk	41	77	37
Lantbruksprutor	32	Svenska Hardi AB	40	93	63
Sånings- och sättningsmaskiner	49	AB Överums Bruk	27	71	71
Summa	128				

Marknaden för gödselpumpar är relativt liten och drygt 10 leverantörer sålde 1986 för ca 11 Mkr. Den största leverantören var Flygt AB med ca 29 procent av försäljningen. Närmare 80 procent av den totala försäljningen 1986 utgjordes av svensk tillverkning.

Konst- och stallgödselspridare såldes 1986 för ca 36 Mkr av 13 leverantörer. Totalt var Överums Bruk den största leverantören med ca 41 procents marknadsandel. Överums Bruk levererade konstgödselspridare medan den

störste leverantören av stallgödselspridare var LKs Verkstad AB. Importen svarade för ca 37 procent av försäljningen.

Lantbrukssprutor för växtskydd såldes för ca 32 Mkr av åtta företag. Den dominerande leverantören var Svenska Hardi AB med en marknadsandel på ca 40 procent. Hög koncentration utmärker denna marknad och de fyra största leverantörerna svarade 1986 för drygt 90 procent av försäljningen. Importandelen uppgick till ca 63 procent.

Sånings- och sättningsmaskiner såldes 1986 för ca 49 Mkr. Marknadens störste leverantör var Överums Bruk med ca 27 procent av försäljningen. Totalt fanns 17 leverantörer på marknaden. Produktgruppen hade en relativt hög importandel, ca 71 procent.

3.2.6 Redskap för skörd exklusive skördetröskor

Varuområdet omfattar produktgrupperna potatis- och betmaskiner, pressar, hö- och räfsvändare, slåttermaskiner och krossar, hackar för halm och grönmassa samt övriga skördemaskiner. Försäljningen uppgick 1986 till ca 191 Mkr i leverantörsledet. Svensk tillverkning förekom endast i mindre utsträckning. LMB, som de senaste åren har ökat sina marknadsandelar inom varuområdets olika produktgrupper, var dominerande leverantör utom vid försäljning av potatis- och betmaskiner.

Tabell 3.7 Leverantörernas försäljning av redskap för skörd exklusive skördetröskor 1986

Produktgrupp	Försäljn. 1986 Mkr	Största leverantör	Marknadsandel i %		Importandel i %
			Den största	De fyra största	
Potatis- och betmaskiner	39	AM-Cani Maskin AB	22	65	66
Pressar	45	Lantmännens Maskin AB	50	85	97
Hö- och räfsvändare	30	Lantmännens Maskin AB	26	60	99
Slåttermaskiner och krossar	51	Lantmännens Maskin AB	29	77	99
Hackar för halm och grönmassa	19	Lantmännens Maskin AB	36	76	94
Övriga skördemaskiner	7	Joli Agenturer AB	62	93	100
Summa	191				

Potatis- och betmaskiner såldes 1986 av 17 leverantörer till ett värde av ca 39 Mkr, varav potatismaskiner svarade för ca 27 Mkr. Störste leverantör var Am-Cani Maskin AB med ca 22 procent av försäljningen. De fyra största leverantörerna svarade för ca 65 procent av produktgruppens försäljning. Till stor del verkade olika leverantörer på marknaderna för potatismaskiner respektive betmaskiner. Edenhalls AB, med egen tillverkning, var den störste leverantören av betmaskiner med ca 64 procent av försäljningen. Importandelen uppgick till ca 66 procent varav större delen utgjordes av potatismaskiner.

Pressar såldes 1986 av 11 leverantörer till ett värde av ca 45 Mkr. Största leverantör var LMB med ca 50 procent av den totala försäljningen. De fyra största leverantörerna hade tillsammans en marknadsandel på ca 85 procent. Importen svarade för ca 97 procent av produktgruppens försäljning.

Hövändare och räfsvändare levererades av 15 företag med en sammanlagd försäljning 1986 på ca 30 Mkr. LMB var största leverantör med ca 26 procent av försäljningen. De fyra största leverantörerna svarade för ca 60 procent av försäljningen. Det förekom obetydlig svensk tillverkning av dessa redskap och importandelen uppgick till ca 99 procent.

Slåttermaskiner och krossar såldes av 15 leverantörer 1986 till ett värde av ca 51 Mkr. Största leverantör var LMB med ca 29 procent av försäljningen. De fyra största leverantörernas försäljningsandel uppgick till ca 77 procent. Nästan hela försäljningen utgjordes av import.

Hackar för halm och grönmassa levererades 1986 av 13 företag till ett värde av ca 19 Mkr. Största leverantör var LMB med ca 36 procent av försäljningen. De fyra största företagen svarade för ca 76 procent av produktgruppens försäljning. Importandelen var i detta fall ca 94 procent.

Fem leverantörer har uppgett försäljning inom produktgruppen övriga skördemaskiner. Försäljningen uppgick för dessa till ca 7 Mkr 1986 och utgjordes av enbart import. Största leverantör var Joli Agenturer AB med ca 62 procent av försäljningen.

3.2.7 Torkningsutrustning

Försäljningen av torkningsutrustning uppgick 1986 till ca 94 Mkr i leverantörsledet. Varuområdet omfattar fläktar för spannmåls- och hötorkning, silos (både för grovfoder och spannmål) samt övrig torkningsutrustning. Största leverantör var AB Svegma med ca 31 procent av den totala försäljningen. Den inhemska tillverkningen svarade för relativt stor del av varuområdets totala försäljning, ca 67 procent.

Tabell 3.8 Leverantörernas försäljning av torkningsutrustning 1986

Produktgrupp	Försäljn. 1986 Mkr	Största leverantör	Marknadsandel i %		Importandel i %
			Den största	De fyra största	
Fläktar för spannmåls- och hötorkning	14	AB Akron-Maskiner	33	79	28
Silos	41	Svenska Neuero AB	29	72	45
Övrig torkningsutrustning	39	AB Svegma	48	81	22
Summa	94				

Fläktar för spannmåls- och hötorkning levererades av 9 företag 1986 till ett värde av ca 14 Mkr. Största leverantör var AB Akron-Maskiner, som svarade för ca 33 procent av försäljningen. De fyra största leverantörerna

hade tillsammans en marknadsandel på ca 79 procent. Den svenska tillverkningen av fläktar var relativt stor och importandelen var endast ca 28 procent.

Silos såldes 1986 av 14 leverantörer till ett värde av ca 41 Mkr. Det största företaget var Svenska Neuero AB, som svarade för ca 29 procent av denna försäljning. De fyra största företagens gemensamma försäljningsandel uppgick till ca 72 procent. Importen svarade för ca 45 procent av den totala försäljningen.

Övrig torkningsutrustning levererades 1986 av 12 företag med en sammanlagd försäljning på ca 39 Mkr. Största leverantör var AB Svegma med ca 48 procent av försäljningen. De fyra största företagen hade tillsammans en försäljningsandel på ca 81 procent. Importen svarade i detta fall för ca 22 procent av försäljningen.

3.2.8 Maskiner för foderberedning och utfodring

Försäljningen av maskiner för foderberedning och utfodring uppgick till ca 100 Mkr i leverantörsledet 1986. Varuområdet omfattar kvarnar och krossar, vattenhoar och foderautomater samt övriga maskiner för foderberedning och utfodring. Största leverantör var Alfa-Laval Agri Scandinavia AB med ca 32 procent av den totala försäljningen. Det fanns ett fåtal större och ett stort antal små leverantörer inom varuområdet. Svensk tillverkning förekom i relativt stor omfattning och svarade för ca 64 procent av den totala försäljningen.

Tabell 3.9 Leverantörernas försäljning av maskiner för foderberedning och utfordring 1986

Produktgrupp	Försäljn. 1986 Mkr	Största leverantör	Marknadsandel i %		Importandel i %
			Den största	De fyra största	
Kvarnar och krossar	8	AB Svegma	39	73	55
Vattenhoar och foderautomater	11	Alfa-Laval Agri Scandinavia AB	55	86	45
Övriga maskiner för foderberedning och utfodring	81	Alfa-Laval Agri Scandinavia AB	32	74	32
Summa	100				

Kvarnar och krossar levererades av 10 företag till ett värde av ca 8 Mkr 1986. Försäljningen dominerades av AB Svegma med ca 39 procent av försäljningen. Företaget har egen tillverkning. De fyra största företagen svarade tillsammans för ca 73 procent av försäljningen. Importandelen uppgick till ca 55 procent.

1986 såldes automatiska vattenhoar och foderautomater av 11 leverantörer till ett värde av ca 11 Mkr. Alfa-Laval var största leverantör med en försäljningsandel på ca 55 procent. De fyra största företagen svarade tillsammans för ca 86 procent av försäljningen. Av den totala försäljningen utgjorde ca 45 procent import.

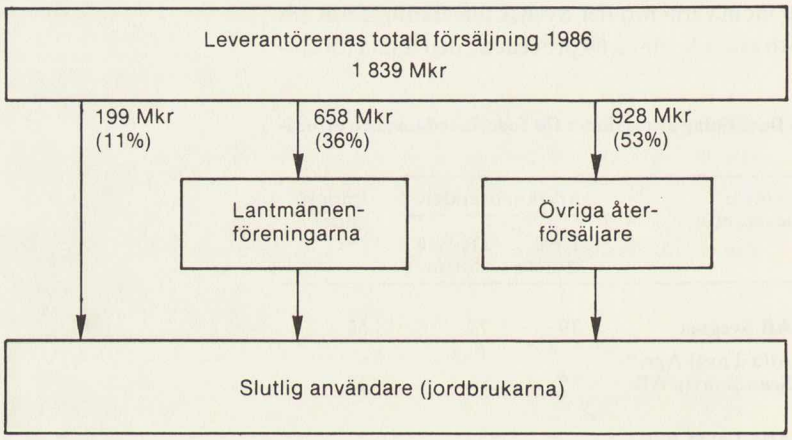
I undersökningen har 20 företag uppgett försäljning 1986 av övriga maskiner för foderberedning och utfodring till ett sammanlagt värde av ca 81 Mkr. Störste leverantör var Alfa-Laval med ca 32 procent av försäljningen. De fyra största leverantörerna hade en sammanlagd försäljningsandel på ca 74 procent. Importen svarade för ca 32 procent av den totala försäljningen.

3.2.9 Mjölkningsmaskiner

Försäljningen av mjölkningsmaskiner dominerades nästan helt av Alfa-Laval. Företaget svarade för ca 97 procent av den totala försäljningen, som 1986 uppgick till ca 25 Mkr. Dessutom fanns ytterligare tre leverantörer på den svenska marknaden. Den inhemska tillverkningen svarade för nästan hela försäljningen av mjölkningsmaskiner, ca 98 procent.

3.3 Leverantörernas kundstruktur

Av nedanstående figur framgår hur leverantörernas försäljning av lantbruksmaskiner fördelade sig på olika kundkategorier 1986.



Figur 3.1 Försäljning av lantbruksmaskiner och redskap fördelad på olika kundkategorier 1986

Av figuren 3.1 framgår att huvuddelen av försäljningen, ca 89 procent, såldes till återförsäljare medan resterande 11 procent såldes direkt till slutlig användare. Återförsäljarna var som tidigare nämnts, antingen fristående eller leverantörsägda maskinfirmor eller också de 19 regionalt avgränsade lantmännenföreningarna, som är anslutna till SLR. Leverantörerna sålde totalt för ca 1 640 Mkr till återförsäljare, varav för ca 658 Mkr till lantmännenföreningarna. Försäljningen till lantmännenföreningarna utgjorde således ca 36 procent av leverantörernas totala försäljning av lantbruksmaskiner 1986.

3.4 Större förändringar av företagsstrukturen under 1980-talet

På grund av den vikande efterfrågan på lantbruksmaskiner har flera leverantörer och återförsäljare under 1980-talet gått i konkurs, uppköpts eller dragit sig ur den svenska marknaden.

Volvo BM var tidigare den ledande leverantören och tillverkaren av traktorer och skördetröskor i Sverige. 1979 bildade Volvo BM tillsammans med finska Valmet det gemensamma försäljningsbolaget Scantrac AB. Scantrac är nu helägt dotterbolag till Valmet och fungerar som leverantör i Norden för traktorerna, vilka säljs under namnet Valmet. Volvo BM levererar vissa komponenter till de Valmet-traktorer, som tillverkas i Finland och fungerar som legotillverkare av de två största (tyngsta) traktormodellerna. Lantmännenföreningarna är återförsäljare av Valmet-traktorerna.

Överums Bruk övertog i början av 1980 ansvaret för tillverkningen av Volvo BMs skördetröskor i Sverige. Det finska företaget Oy Rosenlew AB övertog 1982 tillverkningsrätten från Överums Bruk och från och med 1984 sålde inte Överums Bruk längre några skördetröskor. Agenturen övertogs av LMB. 1986 svarade Svenska Rosenlew AB, dotterbolag till Oy Rosenlew AB, för den enda svenska tillverkningen av skördetröskor. Dessa utgjorde samma år ca 9 procent av försäljningen på den svenska marknaden.

Lilla Harrie Redskap AB, som tidigare var en relativt stor leverantör av bl a harvar, gick i konkurs 1981. Efter en rekonstruktion av företaget med bl a ett kraftigt bantat produktprogram som följd, ombesörjs försäljningen i Sverige numera av AM-Cani Maskin AB.

Av de större leverantörerna, som försvunnit från marknaden under 1986, kan nämnas Ana-Maskin AB, Kongskilde Svenska AB och Bohnstedt-Petersen AB. Agenturer, som dessa företag innehaft, har delvis övertagits av andra leverantörer. Olema-Import har t ex övertagit Ana-Maskins försäljning av traktorer och skördetröskor av märket Massey Ferguson samt Kongskildes jordbearbetningsredskap.

Våren 1987 har Dronningborg Maskinfabrik A/S och Tume Oy övertagit lantbruksmaskinföretaget Finnagro AB. Företagets nya namn blir Dania Finnagro AB, och i produktprogrammet kommer bl a skördetröskor att ingå.

I återförsäljarledet har Ana-Maskin även lagt ner sin rikstäckande återförsäljarverksamhet. Närkes Maskin AB, Jöhnckes Maskinaktiebolag samt Gotlands Maskin AB är exempel på stora återförsäljare som köpts upp av olika lantmännenföreningar. Från och med den 1 juli 1987 har Lantmännen i Sörmland och Göta lantmän gått samman i en ny förening — Lantmännen Odal.

LMB har som leverantör 42 procent av marknaden för skördetröskor och är störste leverantör av flera andra maskiner och redskap. På marknaderna för skördetröskor och skördemaskiner för grovfoder har företaget stärkt sin ställning under 1980-talet.

I återförsäljarledet har lantmännenföreningarna genom uppköp ökat sin andel på flera delmarknader och hade 1986 t ex 59 procent av marknaden

för skördetröskor och 42 procent av marknaden för traktorer. Totalt utgjorde försäljningen till lantmännenföreningarna 36 procent av leverantörernas försäljning av lantbruksmaskiner 1986. En fortsatt ökning av lantbrukskooperationens (LMBs och lantmännenföreningarnas) marknadsinflytande innebär enligt SPK en risk för negativa effekter på maskinhandelns produktivitetsutveckling och därmed en ogynnsam prisutveckling på lantbruksmaskiner.

4 Prisutveckling

SPK följer sedan början av 1970-talet, inom ramen för den pris- och konkurrensövervakande verksamheten, prisförändringarna på lantbruksmaskiner hos de marknadsledande leverantörerna. I samband med att den automatiska kompensationen/ersättningen till jordbruket — via uppmätta kostnadsökningar enligt PM-index — upphörde, fick SPK ett regeringsuppdrag den 26 juli 1984 att särskilt övervaka bl a pris- och kostnadsutvecklingen inom handeln med jordbrukets insatsvaror.

Av tabell 4.1 framgår de genomsnittliga prisökningarna, mätt utifrån leverantörernas prisförändringar till återförsäljarna som noterats i SPKs prisrapporteringssystem åren 1983-1986.

Tabell 4.1 Genomsnittliga prisökningar på lantbruksmaskiner 1983—1986 utifrån SPKs prisrapporteringssystem

Produktgrupp	1983	1984	1985	1986
Traktorer	14	2	3	5
Skördetröskor	5	3	10	6
Övriga lantbruksmaskiner	13	6	5	9
Totalt	12	4	5	7

De relativt kraftiga prisökningarna på traktorer och övriga lantbruksmaskiner 1983 kan bl a förklaras av höjda importpriser till följd av 1982 års devalvering av den svenska kronan. År 1984 uppmättes relativt låga prisökningar på traktorer och skördetröskor. Traktorpriserna ökade måttligt även 1985 samtidigt som priserna på skördetröskor ökade kraftigt. Till en del utgjordes prisökningarna på skördetröskor av höjda växelkurser och importpriser. De prishöjningar som genomfördes i början av 1985 innebar vissa marginalförstärkningar på skördetröskor och övriga lantbruksmaskiner. SPK informerade regeringen om detta förhållande i en PM den 11 februari 1985 (dnr SPK 24/85).

Ett allmänt prisstopp infördes den 13 mars 1985. SPK erhöll under prisstoppet vissa utfästelser av LELA den 23 september 1985 angående medlemsföretagens prissättning vid ett eventuellt slopande av prisstoppet på lantbruksmaskiner. Vid överläggningarna med SPK uttalade således föreningen att de *tillverkande* medlemsföretagen avsåg att höja sina priser med

högst vad som motsvarades av leverantörsprishöjningar och/eller valutakursförändringar i kronor och ören samt med vad som ytterligare följde av en 3-procentig lönekostnadsökning beräknad utifrån lönekostnadsandelarna i företagens produktkalkyler. De *importerande* medlemsföretagen avsåg vidare att höja sina priser med högst vad som motsvarades av importprishöjningar och/eller valutakursförändringar i kronor och ören samt en höjning av den egna kronmarginalen med högst 3 procent. Föreningen uttalade slutligen att inga ytterligare prishöjningar avsågs att genomföras före den 1 februari 1986. Därefter kom prisstoppet för bl a lantbruksmaskiner och redskap att slopas i samband med regeringens slutliga avveckling av det allmänna prisstoppet den 19 oktober 1985.

I en PM till regeringen den 1 april 1986 (dnr SPK 53/86) rapporterade SPK om prishöjningar, som inträffade efter den 1 februari 1986, dvs den tidpunkt då LELAs nämnda utfästelse upphörde att gälla. Prishöjningarna på lantbrukstraktorer och skördetröskor innebar ökade kronmarginaler i både leverantörs- och återförsäljarleden. För gruppen övriga lantbruksmaskiner utgjorde dessutom i genomsnitt ca 2 procentenheter av de anmälda prisökningarna ökade procentuella marginaler i leverantörsledet. Dessa marginalökningar var inte kostnadsmässigt motiverade.

De genomsnittliga totala prisökningarna blev större 1986 jämfört med de båda föregående åren. Kraftiga prisökningar uppmättes för gruppen övriga lantbruksmaskiner, och särskilt då skördemaskiner för grovfoder (pressar, slåttermaskiner, hackar, räfsor mm), vilka ökade i pris med 10-12 procent. Dessa redskapstyper svarade för ca 9 procent av den totala försäljningen av lantbruksmaskiner 1986.

De senaste årens relativt kraftiga prisökningar inom området övriga lantbruksmaskiner kan bl a bero på att de större importörerna, med försäljning inom flera varuområden, till viss del försökt kompensera den dåliga lönsamheten vid försäljningen av traktorer och skördetröskor med höjda priser på sådana maskiner där efterfrågan varit mer stabil eller konkurrensen svagare.

Prisutvecklingen på lantbruksmaskiner kommer som nämnts även till uttryck i PM-index, som utarbetas av lantbruksekonomiska samarbetsnämndens indexgrupp. Som framgår av tidigare avsnitt ingår i PM-index kostnader för lantbruksmaskiner under kostnadsslaget kapitalkostnader. Avskrivningar på maskiner och redskap har enligt PM-index delvikten 18,3 procent och underhåll m m har delvikten 8,1 procent. Dessa delvikters storlek baseras på jordbrukets s k normkalkyl. I detta beräkningsunderlag ingår bl a jordbruksnämndens årliga undersökning av jordbrukets investeringar i maskiner och redskap.

Framskrivning av index för de totala avskrivningskostnaderna görs med hjälp av prisindexar för delposterna traktorer samt övriga maskiner och redskap. För att beräkna dessa prisindexserier följer jordbruksnämnden prisutvecklingen för ett antal representantvaror inom lantbruksmaskinsområdet.

Prisutvecklingen på lantbruksmaskiner har, enligt SPKs mätningar och PM-index, givit olika resultat. Detta förklaras bl a av att SPKs beräkningar grundar sig på av leverantörerna anmälda prishöjningar till återförsäljare

medan jordbruksnämndens mätningar enligt PM-index görs i förbrukarpriser eller, då dessa uppgifter ej finns tillgängliga, enligt katalogpriser.

I tabell 4.2 redovisas den genomsnittliga prisutvecklingen för lantbruksmaskiner för verksamhetsåren 1976-1986 enligt PM-index.

Tabell 4.2 PM-index 1976—1986 för traktorer respektive övriga lantbruksmaskiner och redskap (1976 = 100)

År	Traktorer	Övrigt	Totalt
1976	100,0	100,0	100,0
1977	108,9	110,3	109,9
1978	121,0	123,1	122,4
1979	130,9	132,0	131,6
1980	145,7	144,6	145,0
1981	161,7	157,0	158,7
1982	180,8	176,1	177,6
1983	203,0	201,4	202,0
1984	215,1	219,3	217,7
1985	220,6	230,0	226,4
1986	229,5	247,7	241,3

Källa: jordbruksnämnden

Tabellen visar utvecklingen av PM-index för traktorer samt övriga lantbruksmaskiner och redskap under perioden 1976-1986. Sedan 1983 har prisökningarna på lantbruksmaskiner varit lägre jämfört med tidigare år. Vidare har, under samma period, de nominella prisökningarna enligt PM-index varit lägre för lantbrukstraktorer än för övriga maskiner och redskap. Konsumentpriserna har under perioden 1983-1986 ökat med ca 21 procent vilket är mer än prisökningarna på lantbrukstraktorer men mindre än prisökningarna på övriga maskiner och redskap. Livsmedelspriserna har dock sedan 1983 ökat med ca 28 procent vilket är betydligt mer än prisökningarna på övriga maskiner och redskap.

5 Prissättning och rabatter

Vid försäljningen av lantbruksmaskiner förekommer i stor utsträckning cirkapriser som rekommenderas av leverantörerna eller i vissa fall av återförsäljarföreningar. Vid försäljningen till användarna har det under lång tid varit vanligt med olika former av rabatter på de rekommenderade cirkapriserna.

För att belysa prissättningen inom branschen har SPK valt att undersöka förhållandena vid försäljning av lantbrukstraktorer och skördetröskor. Dessa maskinslag svarar, som tidigare visats, för närmare hälften av jordbrukets totala investeringar i maskiner och redskap.

5.1 Importörernas och återförsäljarnas genomsnittliga pålägg

Från importörerna av nya lantbrukstraktorer och skördetröskor har SPK inhämtat kalkyler för ett urval maskinmodeller gällande den 30 juni 1986. På grundval av dessa uppgifter har de genomsnittliga påläggen i leverantörsledet och de genomsnittliga nominella påläggen i återförsäljarledet beräknats. Resultaten av undersökningen redovisas i tabell 5.1. I samma tabell redovisas även resultaten från en tidigare undersökning som avsåg förhållandena den 30 juni 1979. De genomsnittliga importörs- och totalpåläggen är angivna i procent av importpris inklusive särkostnader. Återförsäljarpåläggen är baserade på återförsäljarnas inköpspris.

Variationerna i påläggens storlek 1986 var relativt stora i *leverantörsledet* för både traktorer och skördetröskor. För traktorer varierade påläggen från negativa pålägg till närmare 30 procent. Påläggen på skördetröskor i impor-

Tabell 5.1 Genomsnittliga procentuella pålägg på importerade lantbrukstraktorer och skördetröskor 1979-06-30 respektive 1986-06-30

År	Lantbrukstraktorer			Skördetröskor		
	Importörpålägg i %	Återförsäljarpålägg i %	Totalt pålägg i %	Importörpålägg i %	Återförsäljarpålägg i %	Totalt pålägg i %
1979	11	29	43	11	29	42
1986	14	30	48	14	35	54

törsledet uppvisade mindre spridning med positiva värden från drygt 5 procent till knappt 22 procent.

Återförsäljarnas nominella pålägg på traktorer varierade från 25 procent till knappt 48 procent. De nominella påläggen på skördetröskor i återförsäljarledet var i genomsnitt högre än på traktorer och varierade från 18 procent till drygt 50 procent.

Jämfört med resultaten från 1979 uppmättes högre pålägg i båda handelsleden 1986. Denna ökning ligger dock inom felmarginalen, vilket innebär att statistiskt kan inte med säkerhet någon skillnad i de totala påläggen påvisas mellan de båda tidpunkterna.

5.2 Prissättning på traktorer och skördetröskor i återförsäljarledet

Vid försäljning till slutlig köpare är det vanligt med olika former av rabatter på det rekommenderade cirkapriset. Förutom den rabatt som ges genom avdrag på cirkapriset, sk direkt rabatt, förekommer även indirekt rabatt genom övervärdering av den maskin kunden lämnar i inbyte vid köpet.

För att beräkna storleken av den totala genomsnittliga rabatten — direkt och indirekt rabatt — har uppgifter om 1986 års försäljning av nya och begagnade lantbrukstraktorer respektive skördetröskor inhämtats från ett urval återförsäljare.

Återförsäljarna är indelade i två kategorier, de som tillhör lantmännenföreningarna och övriga. Försäljningen är dessutom indelad med hänsyn till om den skett med eller utan inbyte.

I den följande redovisningen anges i tabellerna inom parentes högsta respektive lägsta värde från det skattade medelvärdet. Dessa intervall innefattar med 95 procents säkerhet det verkliga värdet.

5.2.1 Försäljningen av nya och begagnade traktorer och skördetröskor i återförsäljarledet

Den antalsmässiga försäljningen av nya och begagnade traktorer respektive skördetröskor redovisas i tabell 5.2. Uppgifterna omfattar endast de maskiner som sålts via återförsäljare. Den direktförsäljning av nya maskiner som

Tabell 5.2 Antalet nya och begagnade traktorer och skördetröskor sålda till jordbruket 1986 med fördelning på återförsäljarkategori

Återförsäljarkategori	Lantbrukstraktorer		Skördetröskor	
	Nya	Begagnade	Nya	Begagnade
Lantmännen	2 002 (± 120)	3 678 (± 386)	383 (± 5)	862 (± 2)
Övriga återförsäljare	2 714 (± 479)	5 921 (± 1 112)	263 (± 69)	798 (± 154)
Samtliga återförsäljare	4 716 (± 493)	9 600 (± 177)	646 (± 70)	1 660 (± 154)

förekommer hos ett litet antal leverantörer har inte räknats in. Antalet begagnade maskiner omfattar sådana som lämnats i inbyte vid en tidigare ny- eller begagnatförsäljning.

Försäljningen av begagnade traktorer 1986 var ungefär dubbelt så stor som försäljningen av nya traktorer. Motsvarande tal för begagnade skördetröskor var ca 2,5 gånger nyförsäljningen. Lantmännenföreningarna svarade 1986 för ca 42 procent av antalet sålda nya traktorer och ca 59 procent av antalet sålda nya skördetröskor i återförsäljarledet.

Värdemässigt uppgick försäljningen av nya traktorer och skördetröskor 1986 till ca 966 respektive 238 Mkr. Handeln med begagnade traktorer omsatte ca 671 Mkr och handeln med begagnade skördetröskor ca 170 Mkr.

5.2.2 Försäljningar med och utan inbyte

Vid försäljningen av nya maskiner tas, som tidigare nämnts, vanligen en begagnad maskin i inbyte. Även vid försäljningen av begagnade maskiner är det vanligt att en inbytesmaskin utgör dellikvid. Av tabell 5.3 framgår andelen försäljningar med inbyte 1986.

Tabell 5.3 Andelen försäljningar 1986 med inbyte av en begagnad maskin

Återförsäljarkategori	Andel maskiner sålda med inbyte i %			
	Traktorer		Skördetröskor	
	Nya	Begagnade	Nya	Begagnade
Lantmännen	87 (± 3,9)	43 (± 7,1)	93 (± 2,1)	49 (± 6,1)
Övriga återförsäljare	85 (± 4,1)	53 (± 6,1)	91 (± 5,1)	53 (± 6,3)
Samtliga återförsäljare	86 (± 2,9)	49 (± 4,8)	92 (± 2,4)	51 (± 4,4)

Omkring 90 procent av det totala antalet nya maskiner såldes 1986 med inbyte av en begagnad maskin. Hälften av försäljningarna av begagnade maskiner skedde med inbyte. Frekvensen försäljningar med inbyte var likartad hos lantmännen och gruppen övriga återförsäljare.

5.2.3 Cirkaprisavvikelser

Den genomsnittliga cirkaprisavvikelsen vid försäljningen av traktorer och skördetröskor kan ses som en kundrabatt och definieras som skillnaden mellan det av en leverantör eller återförsäljarförening rekommenderade cirkapriset och uttaget pris. Med uttaget pris avses fakturerat försäljningspris inklusive eventuell extrautrustning men exklusive kostnader för leveranstillägg och frakt till köparen. Cirkapriset inkluderar i förekommande fall priset på extrautrustning. I tabellerna 5.4 och 5.5 redovisas undersökningsresultaten för traktorer respektive skördetröskor.

Tabell 5.4 Genomsnittliga cirkapriser, uttagna priser och kundrabatter vid försäljning av nya traktorer 1986

Återförsäljarkategori	Traktorer sålda med inbyte			Traktorer sålda utan inbyte			Samtliga traktorer		
	Cirkapris, tkr	Uttaget pris, tkr	Kundrabatt %	Cirkapris, tkr	Uttaget pris, tkr	Kundrabatt %	Cirkapris, tkr	Uttaget pris, tkr	Kundrabatt %
Lantmännen	211	203	4,0 (± 0,9)	191	166	12,7 (± 2,2)	209	198	5,0 (± 1,0)
Övriga återförsäljare	201	191	4,6 (± 1,3)	213	187	12,2 (± 1,9)	202	191	5,8 (± 1,2)
Samtliga återförsäljare	205	196	4,4 (± 0,8)	204	179	12,4 (± 1,9)	205	194	5,5 (± 0,8)

Det totala genomsnittligt uttagna priset vid försäljning av nya traktorer med eller utan inbyte var ca 194 tkr. Den totala kundrabatten vid försäljning *utan* inbyte var enligt tabell 5.4 ca 12,4 procent. Vid försäljning *med* inbyte var den direkta rabatten, som gavs genom avdrag på cirkapriset, ca 4,4 procent. Den totala rabatten vid försäljning med inbyte omfattar dessutom eventuell övervärdering av inbytesmaskinen.

Tabell 5.5 Genomsnittliga cirkapriser, uttagna priser och kundrabatter vid försäljning av nya skördetröskor 1986

Återförsäljarkategori	Skördetröskor sålda med inbyte			Skördetröskor sålda utan inbyte			Samtliga skördetröskor		
	Cirkapris, tkr	Uttaget pris, tkr	Kundrabatt %	Cirkapris, tkr	Uttaget pris, tkr	Kundrabatt %	Cirkapris, tkr	Uttaget pris, tkr	Kundrabatt %
Lantmännen	349	328	6,2 (± 1,1)	296	229	23,2 (± 2,9)	345	320	7,2 (± 1,1)
Övriga återförsäljare	420	358	3,8 (± 1,3)	306	257	16,1 (± 5,2)	410	389	4,6 (± 1,5)
Samtliga återförsäljare	377	358	5,1 (± 1,0)	301	241	20,0 (± 3,5)	371	349	6,0 (± 1,1)

För nya skördetröskor var 1986 det genomsnittligt uttagna priset vid samtliga försäljningar, med eller utan inbyte, ca 349 tkr. Den totala kundrabatten vid försäljning *utan* inbyte uppgick till ca 20,0 procent. Vid försäljning *med* inbyte lämnades i genomsnitt ca 5,1 procents direkt rabatt på rekommenderat cirkapris.

De skillnader som förekommer mellan olika återförsäljarkategorier avseende rabatternas storlek vid försäljning av såväl traktorer som skördetröskor ligger inom felmarginalen, dvs ur statistisk synpunkt kan inte med säkerhet någon skillnad påvisas.

5.2.4 Resultat av begagnatförsäljningen

Försäljningsvärdet av de begagnade traktorer och skördetröskor som såldes 1986 utgjorde ca 60 procent av försäljningsvärdet för nya maskiner sålda samma år.

SPK har undersökt hur mycket begagnade maskiner övervärderas vid inbyte. Denna övervärdering motsvarar samtidigt en förlust vid maskinernas vidareförsäljning. Den genomsnittliga förlusten vid försäljning av begagnade traktorer och skördetröskor har beräknats som skillnaden mellan genomsnittlig anskaffningskostnad — det pris maskinen åsatts vid inbytet jämte kostnader för reparation och utrustning — och genomsnittligt uttaget pris exklusive frakter. Av tabellerna 5.6 och 5.7 framgår genomsnittlig anskaffningskostnad, genomsnittligt uttaget pris samt relativ procentuell "förlust" för begagnade traktorer och skördetröskor sålda 1986.

Tabell 5.6 Genomsnittligt resultat vid försäljningen av begagnade inbytestraktorer 1986

Återförsäljarkategori	Anskaffningskostnad tkr	Uttaget pris tkr	Förlust %
Lantmännen	71	55	23,3 (± 4,5)
Övriga återförsäljare	69	60	11,7) (± 4,7)
Samtliga återförsäljare	70	58	16,2 (± 3,7)

Det genomsnittliga försäljningspriset på begagnade traktorer uppgick 1986 till ca 58 tkr. Det uttagna priset var i genomsnitt ca 16,2 procent (12 tkr) lägre än återförsäljarnas anskaffningskostnader. Lantmännenföreningarna gjorde i genomsnitt större förlust jämfört med övriga återförsäljare vid försäljning av begagnade inbytestraktorer, dvs i genomsnitt övervärderar lantmännenföreningarna begagnade traktorer i samband med inbyte med högre belopp än övriga återförsäljare.

Tabell 5.7 Genomsnittligt resultat vid försäljning av begagnade skördetröskor, tagna som inbyte, sålda 1986

Återförsäljarkategori	Anskaffningskostnad tkr	Uttaget pris tkr	Förlust %
Lantmännen	104	79	24,4 (± 4,2)
Övriga återförsäljare	101	78	19,1 (± 3,8)
Samtliga återförsäljare	103	79	21,9 (± 2,9)

Det genomsnittliga försäljningspriset på begagnade skördetröskor uppgick 1986 till ca 79 tkr, vilket var ca 21,9 procent (24 tkr) lägre än den genomsnittliga anskaffningskostnaden. I detta fall finns ingen statistiskt säkerställd skillnad mellan olika återförsäljarkategorier.

Maskinhandelssektionen inom MRF ger ut marknadsprislistor för begagnade traktorer och skördetröskor. Dessa publiceras en till två gånger om året och innehåller rekommenderade marknadspriser på de vanligast förekommande modellerna som tillverkats de senaste 10-12 åren. Listans priser avser försäljningspriser exklusive skatter och avgifter. De baseras på att maskinen bl a har en viss standard med avseende på underhåll och slitage. I anvisningarna till marknadslistorna rekommenderas återförsäljarna att minska listpriset med beräknade reparations- och försäljningskostnader vid bestämning av inbytespriset.

I undersökningen har den genomsnittliga skillnaden mellan det rekommenderade priset enligt MRF-listan och uttaget pris beräknats för aktuella maskiner. Resultatet framgår av tabell 5.8.

Tabell 5.8 Genomsnittlig skillnad mellan uttaget pris och MRFs marknadslista för begagnade traktorer och skördetröskor

Återförsäljarkategori	Genomsnittlig avvikelse %	
	Traktorer	Skördetröskor
Lantmännen	12,5 (± 3,0)	6,5 (± 4,7)
Övriga återförsäljare	18,4 (± 10,2)	19,0 (± 6,2)
Samtliga återförsäljare	16,3 (± 6,7)	20,4 (± 3,5)

De uttagna priserna på begagnade traktorer och skördetröskor översteg i genomsnitt kraftigt MRFs rekommenderade försäljningspriser. Det högre uttagna priset kan till viss del bero på att de sålda begagnade maskinerna varit försedda med extrautrustning. De relativt höga uttagna försäljningspriserna torde dock huvudsakligen avspegla MRFs undervärdering av marknadsvärdet på begagnade inbytesmaskiner.

5.2.5 Totala kundrabatter vid försäljningen av traktorer och skördetröskor

Vid försäljning *utan* inbyte har den totala kundrabatten beräknats som skillnaden mellan cirkapris och faktiskt uttaget pris. Även vid försäljning *med* inbyte lämnas vanligen en kundrabatt i form av avdrag på cirkapriset. Den huvudsakliga rabatten utgår i dessa fall som en övervärdering av inbytesmaskinen.

För att ange ett mått på den totala kundrabatten vid försäljning med inbyte har följande beräkning gjorts. För varje ny traktor som 1986 såldes med inbyte såldes ca 2 begagnade inbytestraktorer. För skördetröskor var antalet sålda begagnade inbytesmaskiner ca 2,5 gånger så stort som antalet nya maskiner sålda med inbyte. Den totala "förlusten" av begagnatförsäljningen enligt ovan har slagits ut på försäljningen av nya maskiner med inbyte och en genomsnittlig indirekt rabatt har därefter beräknats. Summan

av direkt och indirekt rabatt ger sedan den totala kundrabatten vid försäljning med inbyte.

I tabellerna 5.9 och 5.10 redovisas de totala kundrabatterna, inklusive korrigering för "förlusten" på begagnade inbytesmaskiner, vid försäljning av nya traktorer och skördetröskor 1986.

Tabell 5.9 Genomsnittlig kundrabatt på nya traktorer 1986 med hänsyn till förlust på begagnade inbytesmaskiner

Återförsäljarkategori	Försäljning med inbyte %	Försäljning utan inbyte %	Samtliga försäljningar %
Lantmännen	20,5 (± 5,4)	12,7 (± 2,2)	19,6 (± 4,7)
Övriga återförsäljare	14,8 (± 3,7)	12,2 (± 2,7)	14,2 (± 3,2)
Samtliga återförsäljare	17,6 (± 3,7)	12,4 (± 1,9)	16,8 (± 3,3)

I genomsnitt lämnades således närmare 17 procents rabatt vi försäljning av nya traktorer 1986. Vid motsvarande undersökning 1979 uppmättes en genomsnittlig total kundrabatt på drygt 13 procent. Ökningen ryms dock inom felmarginalen för undersökningen och det är med andra ord inte statistiskt säkerställt huruvida det finns en faktisk differens.

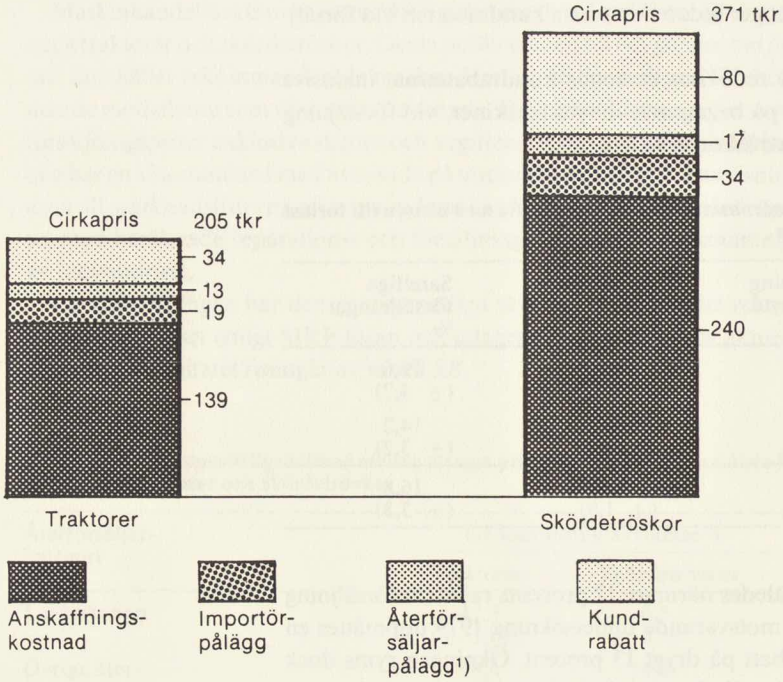
Tabell 5.10 Genomsnittlig kundrabatt på nya skördetröskor 1986 med hänsyn till förlust på begagnade inbytesmaskiner

Återförsäljarkategori	Försäljning med inbyte %	Försäljning utan inbyte %	Samtliga försäljningar %
Lantmännen	24,7 (± 7,0)	23,2 (± 2,9)	24,3 (± 6,6)
Övriga återförsäljare	19,4 (± 3,4)	16,1 (± 5,2)	19,3 (± 3,1)
Samtliga återförsäljare	21,8 (± 2,6)	20,0 (± 3,5)	21,6 (± 2,5)

Av tabell 5.10 framgår att den totala kundrabatten på nya skördetröskor uppgick 1986 till i genomsnitt ca 22 procent. Motsvarande siffra 1979 var drygt 12 procent. Den ökade rabatten på skördetröskor är, till skillnad från den på traktorerna, statistiskt säkerställd.

Figur 5.1 visar genomsnittliga pålägg och totala kundrabatter beräknade utifrån genomsnittliga cirkapriser för samtliga sålda nya traktorer och skördetröskor 1986.

Av figuren framgår att en stor del av återförsäljarnas nominella pålägg lämnas i form av kundrabatt på det rekommenderade cirkapriset för både traktorer och skördetröskor. En betydande del av denna rabattgivning består, som tidigare visats, av övervärdering av begagnade inbytesmaskiner.



¹) Summan av återförsäljarpålägg och kundrabatt utgör det genomsnittliga nominella pålägget i återförsäljarledet.

Figur 5.1 Genomsnittligt cirkapris på nya traktorer och skördetröskor fördelat på anskaffningskostnad, pålägg och rabatt 1986

Vid beräkning av PM-index för lantbruksmaskiner utnyttjas bl a rekommenderade cirkapriser. Beräkningarna av PM-index utförs av jordbruksnämnden, som även samlar in prisunderlag. Beräkningsprinciperna övervakas av lantbruksekonomiska samarbetsnämndens indexgrupp. Eventuella ändringar i bonus och rabattförhållanden beaktas därvid ej löpande av indexgruppen. Storleken på rabatterna har vid tidigare tillfällen undersökts av SPK, senast 1979. Dessa undersökningar, som behandlats av indexgruppen, har inte kunnat påvisa några förändringar i rabattgivningen och någon korrigering av PM-index har således inte vidtagits.

Undersökningen av rabatterna på traktorer och skördetröskor 1986 visar att de totala cirkaprisavvikelserna ökat på *skördetröskor* sedan 1979. För *traktorer* har dock inte någon statistiskt säkerställd ökning av den genomsnittliga cirkaprisavvikelsen uppmätts.

Av detta avsnitt framgår att handeln med traktorer och skördetröskor karakteriseras av stora rabatter vid försäljning till kunderna (jordbrukarna). Då dessa rabatter bl a ges i form av övervärdering av inbytesmaskiner är det svårt för kunden, för att inte säga omöjligt, att få en uppfattning om det egentliga marknadsvärdet på nya maskiner. Enligt SPKs mening motverkas därmed en effektiv konkurrens mellan olika återförsäljare vid försäljning av traktorer och skördetröskor. Detta kan i sin tur medföra en ogynnsam prisutveckling på dessa maskiner.

6 Internationell utblick

Under den senaste tioårsperioden har den internationella försäljningen av lantbruksmaskiner minskat kraftigt. Försäljningsnedgången är i hög grad strukturellt betingad och beror bl a på att nyinvesteringarna och utökningen av den totala produktionskapaciteten inom västvärldens jordbruk har minskat. Även försäljningen till andra marknader där lantbruksmaskiner efterfrågas — Mellanöstern, Sydostasien och delar av Afrika — har minskat kraftigt. Skälen till detta är bl a sjunkande oljepriser, stora statsskulder och brist på västvaluta på många av de potentiella marknaderna i dessa delar av världen.

Sedan mitten av 1970-talet har t ex försäljningen av lantbrukstraktorer i USA och Europa sjunkit från ca 650 000 till mindre än 400 000 per år. Bilden är liknande för andra större lantbruksmaskiner. Samtidigt med den kraftiga försäljningsminskningen har prisnivån ökat under hela perioden. Till en del kan detta förklaras av att utvecklingen gått mot större och mer tekniskt avancerade maskiner.

Den kraftiga efterfrågeminskningen har internationellt medfört en rad strukturella förändringar på marknaden för lantbruksmaskiner. Fortfarande finns dock en betydande överkapacitet i både produktionen och distributionen av lantbruksmaskiner.

SPK har från de prisövervakande myndigheterna i Norden utom Island inhämtat uppgifter om försäljning och prisutveckling för lantbrukstraktorer och skördetröskor. I tabellerna 6.1 och 6.2 redovisas försäljning i antal och prisindex för lantbrukstraktorer och skördetröskor i Sverige, Danmark, Finland och Norge 1983-1986.

Tabell 6.1 Försäljning och prisindex perioden 1983—1986 för lantbrukstraktorer i Sverige, Danmark, Finland och Norge

År	Sverige		Danmark		Finland		Norge	
	Antal	Pris-index	Antal	Pris-index	Antal	Pris-index	Antal	Pris-index
1983	6 707	100	5 834	100	9 950	100	6 140	100
1984	7 296	106	5 822	110	10 083	107	6 993	104
1985	6 880	109	7 097	120	9 268	112	8 547	107
1986	4 932	113	6 348	126	7 519	117	8 194	—[1]

[1] Uppgift saknas

Som framgår av tabell 6.1 har Sverige haft en lägre prisökningstakt på traktorer under perioden 1983-1986 än Danmark och Finland. Av tabell 6.2 nedan framgår bl a att under samma period har Danmark haft betydligt lägre prisökningar på skördetröskor än Sverige och Finland.

Tabell 6.2 Försäljning och prisindex perioden 1983—1986 för skördetröskor i Sverige, Danmark, Finland och Norge

År	Sverige		Danmark		Finland		Norge	
	Antal	Pris-index	Antal	Pris-index	Antal	Pris-index	Antal	Pris-index
1983	1 375	100	858	100	1 437	100	562	100
1984	1 578	104	725	109	1 560	110	575	105
1985	1 346	111	1 317	107	1 567	116	737	112
1986	786	119	1 704	108	1 314	120	841	—[1]

[1] Uppgift saknas

Marknaderna för lantbruksmaskiner i de nordiska länderna visar stora likheter både vad gäller omfattning och marknadsstruktur. Sverige var 1986 den minsta marknaden i Norden (utom Island) både för lantbrukstraktorer och skördetröskor. I Sverige har under perioden 1983-1986 prisökningarna på skördetröskor överstigit prisökningarna på lantbrukstraktorer. Detta gäller även Finland och Norge. I Danmark däremot har traktorpriserna ökat relativt kraftigt samtidigt som de genomsnittliga priserna på skördetröskor i det närmaste legat still de senaste två åren.

7 Slutsatser

Marknaden för lantbruksmaskiner omfattar en mängd olika produkter och produktgrupper. Inom flertalet produktgrupper domineras försäljningen av ett fåtal stora leverantörer samtidigt som även många små leverantörer har försäljning på marknaden. En stor del av lantbruksmaskinerna som säljs på den svenska marknaden är importerade — ca 73 procent av 1986 års totala försäljning. Importens andel av den totala försäljningen av lantbruksmaskiner har under 1980-talet ökat relativt kraftigt. Importörerna har ofta försäljning inom flera produktgrupper. De svenska tillverkarna är däremot ofta inriktade på ett fåtal maskinslag eller redskapstyper.

Hela branschen har de senaste åren mött en vikande efterfrågan på grund av minskande investeringar inom lantbruket. Speciellt har försäljningen av större maskiner som t ex traktorer och skördetröskor minskat kraftigt. Den krympande marknaden har i flera fall medfört nedläggningar och sammanslagningar av företag i både leverantörs- och återförsäljarleden. Omstruktureringen av handeln med lantbruksmaskiner kommer troligen att fortgå de närmaste åren.

Lantbrukskooperationen är verksam både i leverantörs- och återförsäljarleden inom handeln med lantbruksmaskiner och har en viktig roll på marknaden. Samtidigt som försäljningen av lantbruksmaskiner totalt sett har minskat har lantbrukskooperationen bibehållit och på vissa delmarknader ökat sina marknadsandelar.

Svenska Lantmännens Riksförbund (SLR) lade 1983 över all import av lantbruksmaskiner i ett nybildat helägt maskinbolag, Lantmännens Maskin AB (LMB). Företaget, som har de 19 till SLR anslutna lantmännenföreningarna som enda kundgrupp, verkar gentemot dessa i konkurrens med andra leverantörer. LMB var, med ca 14 procent av den totala försäljningen 1986, den största enskilde leverantören av de i undersökningen ingående lantbruksmaskinerna på den svenska marknaden. Speciellt på marknaderna för skördetröskor och skördemaskiner för grovfoder har LMB en dominerande ställning.

I återförsäljarledet verkar de 19 till SLR anslutna lantmännenföreningarna. Dessa svarade 1986 för ca 36 procent av den totala försäljningen av maskiner och redskap till det svenska jordbruket.

Lantmännenföreningarna har under 1980-talet stärkt sin ställning bl a genom uppköp av flera stora återförsäljarföretag. Det senaste större uppkö-

pet genomfördes hösten 1986 då maskinbolaget Trava AB — helägt av Göta lantmän — övertog Jöhnckes Maskinaktiebolag. Lantmännenföreningarnas relativt stora andel av försäljningen i återförsäljarledet bidrar till att många fristående leverantörer är starkt beroende av dessa som återförsäljare. Minskande marknad och låg lönsamhet stärker i många fall detta beroende eftersom möjligheterna att finna alternativa försäljningskanaler kan vara små. Det är inte osannolikt att den tidigare utvecklingen fortsätter och att både LMB och lantmännenföreningarna ytterligare stärker sin position på marknaden för lantbruksmaskiner. Enligt SPK kan en alltför stark dominans av jordbrukskooperationen medföra negativa effekter på maskinhandelns produktivitetsutveckling och därmed en ogynnsam prisutveckling på lantbruksmaskiner.

Vid beräkningen av prisökningarna på lantbruksmaskiner enligt PM-index används bl a de rekommenderade cirkapriserna som utgångspunkt. Beräkningen utförs av jordbruksnämnden, som även samlar in prisunderlag. Beräkningsprinciperna övervakas av lantbruksekonomiska samarbetsnämndens indexgrupp i vilken bl a SPK är representerat. Eventuella ändringar i bonus och rabattförhållanden beaktas ej löpande av indexgruppen. Storleken på rabatterna har undersökts av SPK vid flera tillfällen före den aktuella undersökningen. Dessa undersökningar har dock inte kunnat påvisa några förändringar av rabatterna och någon korrigering av PM-index har inte heller genomförts.

Den aktuella undersökningen av rabatterna på traktorer och skördetröskor under 1986 visar att de totala kundrabatterna ökat på skördetröskor sedan 1979. För traktorer kan däremot inte påvisas någon ökning av den genomsnittliga totala kundrabatten. Vid dessa beräkningar har hänsyn tagits till den indirekta rabatten som lämnas genom övervärdering av begagnade inbytesmaskiner. Samtidigt kan noteras att en betydande del av återförsäljarnas nominella pålägg på traktorer och skördetröskor rabatteras bort vid försäljningen.

Handeln med traktorer och skördetröskor karakteriseras således av stora rabatter vid försäljning till kunderna (lantbrukarna). Då dessa rabatter bl a ges i form av övervärdering av inbytesmaskiner är det svårt, för att inte säga många gånger omöjligt, för kunden att få en uppfattning om det egentliga eller "riktiga" marknadsvärdet på nya maskiner. Enligt SPKs mening motverkas därmed en effektiv konkurrens mellan olika återförsäljare vid försäljning av traktorer och skördetröskor. Detta kan i sin tur medföra en ogynnsam prisutveckling på dessa maskiner.

Totalt sett har de genomsnittliga priserna på lantbruksmaskiner under den senaste tioårsperioden ökat i ungefär samma takt som konsumentpriserna mätt enligt konsumentprisindex. Dock har prisutvecklingen på lantbruksmaskiner varierat mellan olika varuområden. Sedan 1983 har prisökningarna på lantbruksmaskiner varit lägre jämfört med tidigare år. Vidare har, under samma period, de nominella prisökningarna enligt PM-index varit lägre för lantbrukstraktorer än för övriga maskiner och redskap. Konsumentpriserna har under perioden 1983-1986 ökat med ca 21 procent vilket är mer än prisökningarna på lantbrukstraktorer men mindre än prisökning-

arna på övriga maskiner och redskap. Livsmedelspriserna har sedan 1983 ökat med ca 28 procent vilket är betydligt mer än prisökningarna på övriga maskiner och redskap.

En orsak till den långsammare prisutvecklingen på traktorer kan vara det relativt starka konkurrenstrycket på traktormarknaden som har 16 leverantörer. För andra lantbruksmaskiner än traktorer har leverantörerna de senaste tre åren höjt priserna relativt kraftigt och i vissa fall också ökat sina marginaler. En förklaring till det kan vara att de större importörerna med försäljning inom flera varuområden till viss del försökt kompensera dålig lönsamhet inom varuområdena traktorer och, i viss mån, skördetröskor med prishöjningar inom varuområden med svagare konkurrens och/eller mer stabil efterfrågan.

II Fodermedel

1 Genomförande

Uppgifter om tillverkade kvantiteter, antal företag och antal produktionsanläggningar har inhämtats från statens jordbruksnämnd liksom uppgifter om råvaruanvändning. Dessa uppgifter har sedan kompletterats med material ur årsredovisningar samt intervjuer med de största fodertillverkarna.

2 Grundläggande marknadsförutsättningar

2.1 Branschens historiska utveckling

Husdjuren livnärde sig förr av bete på ängar, ollon i skogar, hö, i goda tider spannmål, köksavfall och vad som i övrigt fanns i djurens naturliga närhet. Mot slutet av 1800-talet började Sverige importera foderspannmål (speciellt majs), oljekraftfoder och kli. Dessa fodermedel var relativt billiga och bidrog till att animalieproduktionen blev mer jämn över året och ökade kraftigt totalt sett. Importen och handeln med fodermedel växte. I början gällde det enbart en förmedling av råvaror till gårdarna där de kunde blandas på olika sätt. Så småningom började vissa firmor, framförallt spannmålskvarnar, göra enklare blandningar för fjäderfä. På 1920-talet startades några fabriker för blandning av oljekraftfoder avsett för nötkreatur. Vid mitten av 1950-talet började tillverkningen av kommersiella foderblandningar för svin och nötkreatur.

I den fortsatta framställningen avses med begreppet fodermedel fabrikstillverkat foder, ibland benämnt köpfodermedel, till skillnad från gårdsproducerat foder.

2.2 Marknadspåverkande faktorer

Fodermedel är en av de viktigaste produktionsfaktorerna vid produktion av animalierna mjölk, ost, kött, fläsk, ägg och fjäderfäkött. Försäljningen av fodermedel påverkas av olika faktorer. För det första spelar givetvis efterfrågan på animalieprodukter stor roll. Denna influeras i sin tur av konsumenternas disponibla inkomster och produkternas relativpriser gentemot andra livsmedel. Under 1970-talet hade införandet av direkta livsmedelssubventioner och andra köpkraftsstimulerande åtgärder stor betydelse för efterfrågan på animalier.

För det andra finns ett direkt samband mellan antalet djur i olika delar av landet och produktionen av fodermedel i dessa landsdelar. Djurens fördelning regionalt och på olika brukningsstorlekar påverkar i hög grad fabrikernas geografiska lokalisering och distributionsmönster.

För det tredje har den ökade specialiseringen inom jordbruket lett till underskott på gårdsproducerat foder (spannmål, vallväxter m m) vid enhe-

ter med djurskötsel. Detta underskott måste täckas med fabrikstillverkat foder.

För det fjärde finns säsongsmässiga variationer i efterfrågan på fodermedel. Dessa sammanhänger framförallt med skördeutfallet för spannmål. En stor skörd ger ökade möjligheter att blanda fodret själv på gården. Detta utgör alltså ett alternativ till att köpa färdigt foder.

För det femte har stigande arbetskostnader och produktivitetskrav på jordbruket medfört krav på större effektivitet inom animalieproduktionen. Detta leder i sin tur till ökade behov av förbättrat och mer specialiserat foder. Nya rön beträffande utfodringslära och fortlöpande avelsarbete med djuren leder också i samma riktning.

Slutligen spelar även brukarnas förtroende för det fabrikstillverkade fodret stor roll för förbrukningens storlek. Kvalitetsdebatt, lantbruksrådgivningens inriktning, teknisk utveckling på gårdsnivå och relativprisernas utveckling är faktorer som påverkar brukarnas val av foderhantering.

2.3 Institutionell miljö

Jordbruksprisregleringen på fodermedel garanterar tillverkarna och distributörerna en stabil prisnivå i Sverige. De svenska priserna på fodermedel är, liksom för övriga jordbruksprodukter, i normala fall högre än världsmarknadspriserna. Den högre prisnivån, som motiveras med behovet av en tryggad inhemsk produktion, regleras genom ett gränsskydd. Detta utgår i form av införselavgifter på importerade varor.

Jordbruksregleringen på fodermedel omfattar i första hand de olika spannmålsslagen och produkter därav samt oljekraftfoder m m. Vissa fodermedel, såsom vallfodermedel, kött- och fiskmjöl samt fodertillsatser, ligger utanför prisregleringen.

Systemets konstruktion med rörliga införselavgifter får som effekt att den som importerar råvaror vid stigande världsmarknadspriser får en lägre totalkostnad — världsmarknadspris plus införselavgift — än den får som importerar vid, från samma utgångsnivå, sjunkande världsmarknadspriser. Detta beror på att leverans till Sverige vanligen sker 2-3 månader efter det köpet gjorts upp, varför köparen kan tillgodogöra sig den sänkning av införselavgiften som skett mellan inköps- och leveranstillfälle. Eftersom råvaruandelen av de totala kostnaderna i fodermedelsbranschen är hög har det stor betydelse för lönsamheten hos de tillverkande företagen hur dessa lyckas med sina inköp av importråvaror.

Det finns även en speciell lag om foder, SFS 1985:295, som reglerar sammansättning, hantering och deklaration av fodermedel. Fodermedelskontrollen sköts av Lantbruksstyrelsen som även för ett register över importörer och tillverkare.

Fodermedel ingår som en viktig del i jordbrukets produktionsmedelsprisindex (PM-index), på vilket kompensation till jordbruket för kostnadsutvecklingen på produktionsmedel baseras. Fodermedel svarar för 17,3 procent av totalvikten i indexet. Utvecklingen av foderpriserna har därigenom

via PM-index haft stor betydelse för de halvårsvisa kompensationsbeloppen till jordbruket och därmed för livsmedelspriserna. I och med att de obundna överläggningarna införts kan dock PM-index betydelse i förhandlingarna komma att förändras.

2.4 Produkter, produktions- och distributionsteknik

Fodermedel framställs huvudsakligen för nötkreatur, svin och fjäderfä och kan indelas i två huvudgrupper, foderråvaror och foderblandningar. Foderråvaror köps av förbrukare som blandar sitt foder själva. Foderblandningar uppdelas vanligen på koncentrat och färdigt foder. Koncentrat är proteinfodermedel, dvs främst oljekraftfoder och fiskmjöl, som vanligen berikats med mineraler, vitaminer och andra specialämnen. De kompletteras vid utfodringen med spannmål. Färdigt foder är kompletta blandningar som innehåller även spannmål i tillräcklig mängd. Foderblandningar tillverkas i form av mjöl, pellets eller pelletskross. De viktigaste råvarorna vid fodermedelsproduktion är spannmål (fodersäd och brödsäd), oljekraftfoder, kvarnbiprodukter, animala fodermedel (fiskmjöl och köttmjöl), mineraler och vitaminer samt biprodukter från livsmedelsindustrin, främst sockerindustrin.

Produktionen av foderblandningar är av processteknisk karaktär och tillverkningen är i hög grad automatiserad i moderna fabriker. Sammansättningen av råvaror i blandningarna görs så att kvalitetskraven uppfylls till minsta möjliga råvarukostnad. Detta innebär att recepten justeras då råvarupriserna eller andra kostnadsförhållanden ändras. Justeringarna kan ofta göras utan att blandningens s k analysgaranti behöver ändras, då flera råvaror är sinsemellan utbytbara. Det sker en rationalisering mot färre och tekniskt mer avancerade foderfabriker. Utvecklingsarbetet i dessa inriktas mot att med olika processer förändra varornas egenskaper och därigenom anpassa fodermedlen till de olika djurslagens specifika behov. Det finns även en ambition att använda mer inhemska råvaror.

Fodermedel kan distribueras som lösvara i bulk eller i säck. Vid lösvara transporteras fodret i stora bulkbilar till användaren och blåses in i en silo hos denne. Bulkleveranser förutsätter större djurbesättningar hos användaren för att löna sig. Säck används vid gårdar med mindre djurbesättningar och för specialprodukter. Som en naturlig följd av jordbrukssektorns utveckling mot allt större och färre jordbruksföretag ökar andelen bulkvara.

Den fysiska distributionen av fodermedel sker till allra största delen direkt från fabrik till kund. Detta gäller alltid för bulkvara vilken oftast levereras genast efter tillverkningen. Säckat foder lagras ibland vid fabriken eller hos egna försäljningskontor respektive återförsäljare. Tillverkaren/säljaren svarar normalt för transporten.

3 Branschens struktur

3.1 Inhemsk produktion och utrikeshandel

Fodermedelsbranschen arbetar, liksom det efterföljande ledet animalieproduktionen, på en reglerad marknad med relativt hög koncentration och stabil struktur.

Traditionellt köper lantbrukarna in oljekraftfoder och mineralfoder som ute på gårdarna kompletteras med spannmål. Sedan mitten av 1960-talet har det dock varit en utveckling mot allt mer foderblandningar och fullfoder.

Den inhemska produktionen av foderblandningar ökade starkt under 1960- och 1970-talet. 1960/61 låg den totala produktionen av foderblandningar på knappt 800 000 ton medan den 1980/81 låg på drygt 2 300 000 ton.

Under början av 1980-talet tycks däremot produktionen minska. Produktionen av foderblandningar uppgick år 1985/86 till 2 113 000 ton. Detta motsvarar en minskning med 9,4 procent sedan 1980/81. Minskningen har ej varit jämnt fördelad på olika foderslag. Produktionen av foderblandningar för fjäderfä ökade under början av 80-talet men är 85/86 nere på 79/80 års nivå. Produktionen av svin- och nötfoderblandningar har minskat med drygt 9 respektive 10 procent. Det största minskningen ligger dock på mineral- och oljekraftfoderblandningar vilka minskat med 80 procent vardera.

Den sistnämnda minskningen beror dock inte på en minskad användning av fodermedlen mineral- och oljekraftfoder utan på att de senaste årens produktutveckling skapat bättre koncentrat och s k gårdspremixer vilka ersatt de traditionella mineral- och oljekraftfoderblandningarna. Gårdspremixer används liksom koncentrat för att komplettera eget foder. De består av mineral, vitaminer, spårämnen och ibland aminosyror.

Fodermedelsmarknaden kommer, enligt uppgifter från branschen, troligen att fortsätta minska. Marknaden började vika 81/82 och den utvecklingen accelererade under 85/86. Den fortsatta minskningstakten blir dock troligen långsammare.

Produktionsminskningen är huvudsakligen en följd av de produktionsbegränsande åtgärder som införts under de senaste åren. Dessa åtgärder t ex mjölk- och suggpension, tvåpris på mjölk och olika typer av produktionsavgifter har införts för att uppnå balans mellan en ökande produktion och en minskande konsumtion av jordbruksprodukter. Om en fortsatt minskning

av animalieproduktionen blir nödvändig i framtiden beror huvudsakligen på hur inhemsk konsumtion samt världsmarknadens efterfrågan och priser utvecklas.

Sveriges utrikeshandel med fodermedel består nästan enbart av råvaror medan handel med foderblandningar knappast alls förekommer. Exporten av fodervaror är blygsam, vid överskott efter bra skördeår exporteras fodersäd och något lite oljekraftfoder (rapsmjöl). Däremot är importen betydande. Störst är importen av oljekraftfoder — främst sojamjöl — vilken 1985/86 uppgick till 166 000 ton eller 55 procent av den totala förbrukningen av oljekraftfoder inom landet, beräknat utifrån kvantitet. Andra viktiga importråvaror är fiskmjöl, sockerfodermedel och majs.

För att minska dels beroendet av importerade proteinfodermedel, dels spannmålsodlingens omfattning stimulerar regleringsföreningen Svensk Spannmålshandel en ökad odling resp användning av åkerbönor och foderärtor. Försöken har hittills inte varit så framgångsrika och en ökning av stödet i kombination med en kampanj för ärtodling samt intensifierad rådgivning kommer att genomföras under 1987. Målet är att uppnå en odling av ärtor på 60 000 ha, vilket innebär en ökning med 20 000 ha.

3.2 Företagsstruktur och koncentrationsgrad

Tillverkning och försäljning av fodermedel domineras av lantbrukskooperationen, främst genom lantmännenorganisationen. Lantmännens andel av tillverkningen av foderblandningar i landet har successivt ökat från knappt 60 till cirka 80 procent under den senaste tjugoårsperioden.

Lantmännenorganisationen består av 19 självständiga ekonomiska föreningar och huvudorganisationen Svenska Lantmännens Riksförbund (SLR). Varje förening har ett geografiskt avgränsat verksamhetsområde. Detta innebär att föreningarna inte konkurrerar sinsemellan inom detta område, utan enbart med där verksamma privata företag.

Lantmännenorganisationen har traditionellt haft en stark ställning inom fodermedelsbranschen. Organisationen hade tidigt ett rikstäckande distributionsnät via de olika föreningarna, säkrad råvaruförsörjning genom egen import och spannmålsleveranser från medlemmarna och började även tidigt bygga upp kapacitet för produktion av foderblandningar. Ökningen av produktionskapaciteten skedde främst genom nybyggen eller utbyggnad av befintliga fabriker. Under 1970-talet har Lantmännenorganisationen emellertid även köpt andra företag med fodertillverkning. Dessa köp har svarat för en stor del av Lantmännenorganisationens produktionsökning under 1970-talet.

Störst produktion av foderblandningar inom Lantmännenorganisationen har Skånska Lantmännen med en omsättning av fodermedel år 1985 på 905 mkr. Skånska Lantmännen svarar för drygt en femtedel av SLRs totala produktion.

De företag utanför Lantmännenorganisationen som tillverkar foder-

blandningar är av två slag — dels företag som säljer olika slags förnödenheter och/eller köper och säljer spannmål, dels företag som enbart sysslar med fodermedel. Det finns tre mera betydande tillverkare, nämligen Sollebolagen AB, G Ad Rosén & Söner AB samt Kristianstadsortens Lagerhusförening.

Hösten 1981 köpte SLR det då största privata företaget på marknaden, Fors Engström AB. Före köpet hade SLR knappt 70 procent av marknaden och Fors Engström drygt 20 procent. SLR ökade dock ej sin marknadsandel med mer än drygt 10 procent i samband med köpet utan även de privata företagen, främst Sollebolagen, ökade sina marknadsandelar.

Fors Engström ägdes tidigare av den norska koncernen Norsk Hydro A/S. Norsk Hydro etablerade sig på den svenska fodermedelsmarknaden år 1966 genom att köpa 80 procent av aktierna i det då näst största företaget på marknaden, AB Carl Engström. År 1973 köpte Norsk Hydro resterande 20 procent av aktierna och överlät samtliga aktier till ett helägt dotterbolag Norsk Hydro Sverige AB. År 1974 köpte Engströms 90 procent av aktierna i det största privata företaget på marknaden Harald Fors & Co AB och samtliga aktier i det tredje största företaget AB Kontrollfoder. År 1975 köpte Engströms resterande 10 procent av aktierna i Harald Fors. Kontrollfoders verksamhet upphörde och övergick till Fors och Engströms samtidigt som en geografisk uppdelning av marknaden gjordes mellan dessa. År 1980 bildade Harald Fors och Carl Engström företaget Fors Engström.

År 1981 köptes alltså Fors Engström av SLR. Fors Engströms sju fabriker har därefter sålts till de fem lantmännenföreningarna som verkar i de områden där fabrikerna ligger. Branschen har genomgått en kraftig strukturutveckling. En stor del av produktionen sker nu i ett fåtal företag och i relativt få fabriker. Produktionen har alltså koncentrerats till allt större och färre anläggningar.

De sju största lantmännenföreningarna svarar för drygt 70 procent av marknaden. Det största företaget utanför lantbrukskooperationen är Sollebolagen AB med en marknadsandel på ca 10 procent. Sollebolagen har ett betydande samarbete med G Ad Rosén & Söner AB som har en marknadsandel på ca 4 procent.

Sollebolagen ägs till 40 procent av G Ad Rosén & Söner AB. Pripps äger 26 procent av Sollebolagen och resten ägs av andra privata fodermedelsföretag. Övriga företag av någon betydelse utanför SLR-organisationen är Kristianstadsortens lagerhusförening, Star Foder Väst AB och AB Johan Hansson. De har en sammanlagd marknadsandel på 5 procent medan övriga privata företag är mycket små med en gemensam marknadsandel på ett par procent. Star foder Väst AB och AB Johan Hansson har ett betydande samarbete med varandra medan Kristianstadsortens lagerhusförening är en lantbrukskooperativ förening som ligger utanför SLR.

Den totala marknaden för fodermedel i Sverige har utvecklats till en oligopolmarknad. Drag av monopolism finns även då Lantmännenorganisationen har en mycket stark ställning, inte minst på vissa lokala marknader. Detta framgår också av tabell 1 där produktionsandelarnas förändringar under tiden 1965/66 — 1985/86 visas för lantmännen och övriga företag.

Tabell 1 Andelar i procent. Produktion av foderblandningar (ton) för fjäderfä, pälsdjur, svin, nötkreatur och oljekraftfoder. Tillverkningen fördelad mellan lantmännen och övriga företag, 1965/66—1985/86

	Lantmännen	Övriga företag	Totalt
1965/66	56	44	100
1975/76	68	32	100
1980/81	68	32	100
1981/82	79	21	100
1982/83	81	19	100
1983/84	80	20	100
1984/85	79	21	100
1985/86	79	21	100

Källa: Statens jordbruksnämnd

Lantmännens andel av marknaden ökade från 56 till 68 procent från mitten av 60-talet till mitten av 70-talet. I samband med Fors Engström-affären 1981 ökade lantmännens andel med ytterligare 11 procent för att sedan ligga relativt stabilt under resten av 80-talet.

Om fodermedelsmarknaden beskrivs utifrån den ägarmässiga fördelningen har alltså en betydande koncentration till lantmännen och ett fåtal stora privata företag skett under den senaste 20-årsperioden. Analyseras marknaden istället utifrån företagsenheter framkommer en något annorlunda bild, vilket visas i tabell 2.

Tabell 2 Andel av den totala produktionen av foderblandningar hos de största tillverkarna, 1966/67, 1971/72, 1980/81, 1981/82 och 1985/86, procent

Antal företag	1966/67	1971/72	1980/81	1981/82	1985/86
Största företaget	17,9	17,0	15,3	18,4	18,3
4 största företagen	50,2	48,9	45,2	52,0	50,8
8 " "	73,2	74,5	83,4	81,4	81,0
12 " "	85,5	88,3	92,3	92,4	91,7
16 " "	92,4	93,3	96,9	96,7	96,2
20 " "	96,4	95,4	98,3	98,3	98,0
Total produktion 1 000 tal ton	1 345	1 662	2 333	2 341	2 121

Källa: Statens jordbruksnämnd

Tabellen visar att det största företaget svarar för nästan 20 procent och de fyra största för drygt hälften av produktionen. Det är alltså fråga om en betydande koncentration till ett fåtal enheter. Skillnaden är dock att ingen ökad koncentration av betydelse kan utläsas över perioden.

Anledningen till detta kan vara att de allra flesta företagen har ett givet försäljningsområde för foder, inom ett inte alltför stort avstånd från respektive fabrik, eftersom transporten är en stor kostnad inom branschen. Foder säljs ju i de områden där animalieproduktionen sker. Då animalieproduktionen inte har flyttats geografiskt har inte heller foderproduktionen flyttats nämnvärt, och olika företags andelar av denna har varit relativt stabila.

En mer generell förklaring till de relativt stabila andelarna för de största företagen kan vara att marknaden under 1960-, 1970- och början av 1980-talen vuxit. På en växande marknad brukar det finnas utrymme även för mindre företag och koncentrationstendenserna tenderar att vara mindre än på stagnerande och krympande marknader.

De senaste åren har dock marknaden varit minskande.

4 Priser och konkurrens

4.1 Konkurrensbeteende

Lantmännenföreningarna dominerar, som tidigare beskrivits, fodermedelsmarknaden med en marknadsandel på cirka 80 procent. Svenska Lantmännens Riksförbund (SLR) är huvudorganisation för de 19 Lantmännenföreningarna och sköter bl a forskning och utveckling, rikstäckande marknadsföring, intressebevakning och allmänna samordningsfrågor. Föreningarna fungerar dock som fristående resultatenheter.

Lantmännenföreningarna konkurrerar sinsemellan om att ge det bästa medlemsutbytet, d v s genom låga priser, hög återbäring, god soliditet, bra service och bra produkter tillgodose medlemmarnas önskemål, men de konkurrerar inte direkt om kunderna på marknaden då denna är geografiskt uppdelad mellan föreningarna.

Den externa konkurrensen varierar starkt i olika regioner beroende på hur företagsstrukturen ser ut. Förutom lantmännenföreningarna och de större privata fodertillverkarna finns också ett stort antal småföretag med eller utan egen tillverkning. Vanligt är att de små företagen köper råvaror och blandar foder på beställning av lokala kunder. I Skåne och Halland finns dessutom jordbrukskooperativa lokalföreningar vilka som självständiga resultatenheter konkurrerar med de lantmännenföreningar de som medlemmar tillhör.

Fodermedelsbranschen är uppdelad även vad gäller råvaruförsörjning, så till vida att de kooperativa- och de privata tillverkarna har skilda råvarukällor och bara i begränsad omfattning handlar sinsemellan. De flesta fodermedelstillverkare är även spannmålshandlare och klarar därigenom en stor del av råvaruförsörjningen själva. Lokalt kan konkurrens om råvaran uppstå, i synnerhet under år med dåligt skördeutfall.

Fodermedelsbranschen har ett ganska enhetligt kundunderlag som huvudsakligen består av lantbrukare, men i viss mån säljer man även konsumentvaror t ex hund- och hästfoder. Sveriges lantbrukare minskar i antal och de är av naturliga skäl geografiskt trögrörliga. Enligt företrädare för branschen finns det tre kategorier av kunder. De som av ideologiska skäl handlar lantbrukskooperativt respektive privat och en mellankategori av marginalköpare. På en sådan marknad med ett begränsat och konstant kundunderlag tenderar kvalitet och service att bli de viktigaste konkurrensmedlen.

Fodermedelstillverkarna konkurrerar inte bara med varandra utan även med sina egna produkter då de förutom foderblandningar även säljer koncentrat för hemmablandning av foder. Det är nämligen en stor del av kunderna som blandar sitt foder själva ute på gårdarna. Störst är andelen hemmablandare bland svinproducenterna. Omkring två tredjedelar av avelssvinsfodret och över hälften av slaktsvinsfodret blandas på gårdarna. Andelen hemmablandat svinfoder ökar även något. På nötfodersidan visar hemmablandningen upp en svagt vikande trend och dess andel ligger 85/86 på drygt 60 procent. Minst är hemmaproduktionen på fjäderfä där den utgör cirka 15 procent och även minskar något.

Några faktorer som talar för en ökad hemmablandning är av samhället höjda krav på fabriksfodret vilket gör det relativt sett dyrare än hemmablandat foder, den ökande inhemska proteinfoderodlingen och att bättre och billigare tekniska lösningar för hemmafoderblandning utvecklas.

Mot en ökad hemmablandning av foder talar dock fodermedelsindustrins ökade karaktär av processindustri vari råvarornas egenskaper förändras på ett sätt som är svårt för den enskilda lantbrukaren att kopiera, t ex ökad smältbarhet, rening från gifter och anpassning till speciella behov. Även ökade kvalitetskrav och krav på kontrollerat foder, d v s fabriksfoder, från handels- resp konsumenthåll kan medföra ökad användning av fabrikstillverkat foder.

4.2 Prissättning

Råvarukostnaden utgör i genomsnitt ungefär 85-90 procent av samtliga kostnader vid fodermedelsproduktion. Prisutvecklingen på råvarorna är således av väsentlig betydelse för prisutvecklingen på foderblandningar. Det svenska priset på de viktigaste foderråvarorna bestäms inom ramen för fodermedelsregleringen. Priset på olika råvaror sätts så att de anpassas till priset på foderspannmål, vilket i sin tur skyddas från importkonkurrens genom införselavgifter. Fiskmjöl, köttmjöl, vitaminer, mineraler och spårämnen omfattas som tidigare nämnts inte av prisregleringen.

Priset på foderspannmål är alltså även normgivande för priserna på oljekraftfoder, kvarnbiprodukter och sockerfodermedel. Dessa fyra råvaror utgjorde 1985/86 drygt 70 procent av totala kvantiteten råvaror som ingick i tillverkade foderblandningar.

Råvarukostnaderna betraktas ofta, i motsats till tillverknings- och distributionskostnader, som externt givna för tillverkarna av foderblandningar. Tillverkarna har dock, enligt ovanstående resonemang, ett visst inflytande på prissättningen av spannmål. Spannmålens prissättning är sedan vägledande för den inhemska prisnivån på kvarnbiprodukter, sockerfodermedel och oljekraftfoder. Jordbrukskooperationen har som dominerande köpare och/eller säljare ett avgörande inflytande på anpassningen av priserna på kvarnbiprodukter, inhemskt oljekraftfoder och köttmjöl till andra fodermedel.

Ovan nämnda inflytande på prisbildningen kan betraktas som ett indirekt sätt för fodermedelsföretagen, särskilt de jordbrukskooperativa, att påverka råvarupriserna. Varje företag kan sedan göra mer eller mindre lyckade råvaruinköp, i synnerhet av importråvaror. Då råvarupriserna upplevs som externt givna och till stor del sätts i överläggningar med staten finns även en risk för att prishöjningar lättare accepteras och förs vidare till nästa led. Lantbrukskooperationen, där lantbrukarna samtidigt är råvaruleverantörer, ägare av industrin och köpare av slutprodukten, har dessutom ca 80 procent av marknaden.

Priserna på foderblandningar omkalkyleras normalt minst en gång i månaden. Detta är en nödvändighet på grund av de kontinuerliga förändringarna i råvarupriserna och då i första hand på spannmål. Priset på spannmål stiger nämligen var tionde dag, i enlighet med en i jordbruksförhandlingarna fastställd prisstegringsskala. Omkalkylering på grund av andra orsaker än råvaruprisändringar sker mera sällan. Ändrade tillverkningskostnader brukar vanligen beaktas endast en gång om året.

Kalkyleringsmetoderna varierar kraftigt inom branschen. De största företagen arbetar med kostnadsfördelningssystem för att få fram den verkliga kostnad som respektive produkt förorsakar. Därmed skapas förutsättningar för en kostnadsanpassad prissättning. Hos övriga företag förekommer olika varianter av kalkylering med allt mindre grad av kostnadsanpassning och allt högre grad av marknadsanpassning. Några mindre företag följer enbart konkurrenternas priser.

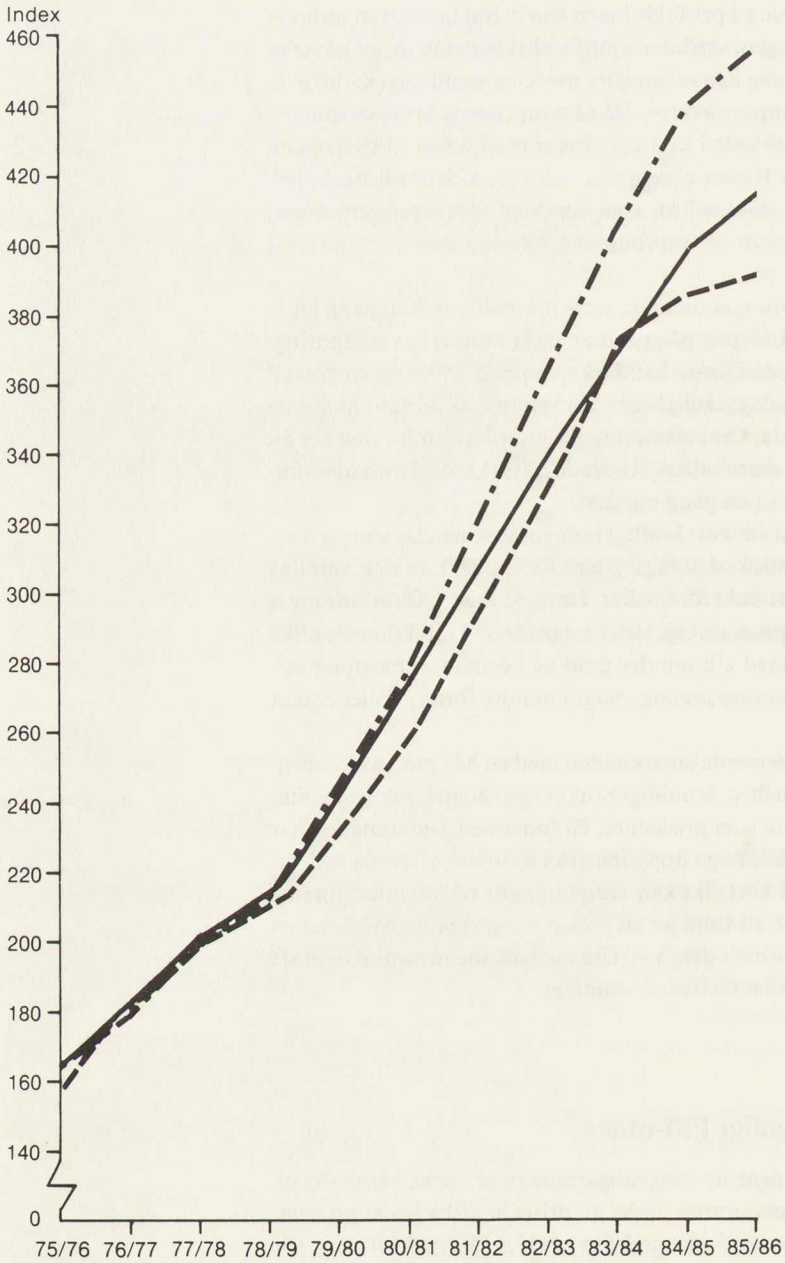
På en marknad som fodermedelsmarknaden med en hög grad av koncentration finns risk för prisstelhet. Samtidigt brukar i en sådan konkurrenssituation något företag fungera som prisledare. På fodermedelsmarknaden har Lantmännen, enligt samstämmiga uppgifter från branschen, denna roll, åtminstone på lång sikt. På kort sikt kan enligt uppgift något annat företag tillfälligt sänka sina priser till följd av ett lyckat råvaruinköp. Möjligheten finns också att inte — eller bara delvis — låta det lyckade råvaruinköpet slå igenom i priserna och istället förbättra resultatet.

4.3 Prisutveckling enligt PM-index

Priserna på foderblandningar är som tidigare nämnts starkt beroende av råvarupriserna, eftersom råvarornas andel av priset är cirka 85-90 procent. Utvecklingen av index för köpfodermedel m m (17,3 % av PM-index), för förnödenheter (44,3 % av PM-index) och för PM-index totalt 1975/76 till 1985/86 framgår av figur 4.1.

Kostnaderna för köpfodermedel beräknas med ledning av kvantiteter och priser på foderblandningar och koncentrat. Kostnaderna beräknas exklusive inhemsk fodersäd och vid reduceringen används producentpriserna på spannmål.

De tre indexserierna ökade ungefär lika mycket från 1975/76 till 1978/79. Från 1978/79 till 1980/81 var prisutvecklingen på köpfodermedel något



Figur 4.1 Utvecklingen av PM-index, totalt samt delindex förnödenheter resp köpfodermedel 1975/76—1985/86. (Juli 1966—juni 1967 = 100)

lugnare än PM-index totalt och gruppen förnödenheter. Under perioden 1980-1985/86 ökade fodermedel lika mycket som PM-index totalt medan förnödenheter ökade betydligt mer.

4.4 Kostnadsutveckling

Fodermedelsbranschen har under 1980-talet genomgått en rationaliseringsprocess. Antalet sysselsatta liksom antalet arbetsställen har, efter en liten ökning under 1970-talet, minskat med omkring 24 resp 15 procent under första hälften av 1980-talet, enligt SCBs industristatistik. Saluvärdet ökade med cirka 56 procent medan förädlingsvärdet ökade med cirka 31 procent under samma period. Även produktionsvolym per sysselsatt har ökat, med cirka 36 procent, under perioden.

Enligt SCBs sammanställning över produktionskostnader och dessas relativa saluvärdesandelar har råvaruandelen av det totala saluvärdet ökat något. Råvarukostnaden utgör omkring 85-90 procent av den totala tillverkningskostnaden för foderblandningar och cirka 84 procent av saluvärdet.

Tabell 3 nedan visar prisutvecklingen på några av de största foderråvarorna.

Tabell 3 Prisutvecklingen på några foderråvaror i Sverige 1981—1986 (1980 = 100)

Foderråvara	1981	1982	1983	1984	1985	1986
havre	116	131	139	143	147	144
korn	116	132	141	147	152	149
vetekli	117	131	142	151	158	158
oljekraftfoder	107	124	144	153	158	161
soja	106	124	148	153	156	156
betfor.	116	126	139	149	154	157

Källa: Jordbruksekonomiska meddelanden 1987:3

Den ovan beskrivna prisutvecklingen pekar på en kostnadsutveckling för foderråvaran på drygt 50 procent, det är ungefär lika mycket som saluvärdet har ökat.

Som tidigare beskrivits har det under senare år skett en volymminskning inom fodermedelsindustrin. Detta bör betyda ökade fasta kostnader per enhet och eventuellt kapacitetsöverskott med ökad konkurrens som följd.

Enligt företrädare för branschen har inte volymminskningen hittills lett till några direkta överkapacitetsproblem, detta beroende på att en stark rationalisering påbörjades innan marknaden började vika. Dessutom har nya krav och regleringar från samhällets sida påverkat kapacitetsutnyttjandet. Bland annat har de ändrade bestämmelserna om inblandning av antibiotika i foder medfört en ökad andel beställningsblandningar vilka enligt branschen är mer resurskrävande och ger en mer splittrad produktion både administrativt, distributionsmässigt och produktionstekniskt. Kvalitetsdebatten och önskemålen om en ökad användning av inhemska råvaror har medfört en ökad satsning på utveckling och kontroll av framför allt råvaran och därför har den typen av kostnader ökat.

5 Rabatter

Flertalet av de större företagen erbjuder sina kunder ett heltäckande foderprogram. Detta är vanligen mycket differentierat vilket medför att sortimentet blir omfattande. Merparten av de större företagen har mellan 25 och 35 produkter på sina foderprogram. Prisspridningen är också stor såväl mellan som inom företagens produktsortiment. Skillnader i prisnivå mellan företagen går dock inte att bedöma med utgångspunkt från listpriser. Det stora utbudet av rabatter, olikartade fraktvillkor och andra försäljningsvillkor påverkar prisbilden i mycket hög utsträckning.

Själva principerna för rabattsättningen skiljer sig mellan företagen men också benämningen på och begreppen för olika rabattformer är olika. De relativt entydiga kostnadsförhållanden som råder vid exempelvis hantering av olika kvantiteter av säck- och bulkvaror finner inte sin motsvarighet i enhetliga rabattskalor för dessa. Utöver de rabattformer som framkommer av prislistorna förekommer ofta också s k förhandlingsrabatter, d v s specialrabatter utan anknytning till levererade kvantiteter. Denna rabattmöjlighet kan framgå av prislistorna men kan även vara dold och förhandlas fram individuellt. De dolda rabatterna minskade under 1970-talet troligen i samband med den företagskoncentration som då skedde. Enligt företrädare för branschen är i dag huvuddelen av alla rabatter öppna, åtminstone vad gäller prislistorna i de stora fodermedelsföretagen. Undantagna är dock de riktigt stora lantbruksföretagen de s k djurfabrikerna vilka har en helt annan förhandlingsposition gentemot fodermedelsföretagen.

För köpare av fodermedelsprodukter är möjligheterna till pris- och kvalitetsjämförelser alltså begränsade. Dels kan listpriserna endast sägas utgöra ett närmevärde på de verkliga priserna p g a det stora utbudet av rabatter i olika former. Dels föreligger på grund av variationer i sammansättning och näringsinnehåll svårigheter att finna ett kriterium utifrån vilket produktjämförelser kan göras.

III Gödselmedel

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Handelsgödselns import- och tillverkningsled domineras i Sverige av Supra AB. Aktiemajoriteten i Supra innehas sedan år 1981 av Norsk Hydro A/S. Supra svarade år 1986 kvantitetsmässigt för 99 procent av tillverkningen och 99 procent av exporten samt 76 procent av importen. Supras konkurrenter har under senare år ökat sin andel av importen. Nettotillförseln 1986 på den svenska marknaden bestod till 76 procent av Supras produkter.

Försäljningen till de slutliga förbrukarna sker huvudsakligen via Svenska Lantmännens Riksförbund (SLR)/Lantmännenföreningarna som står för 78 procent av den volymmässiga försäljningen[1]. SLR äger 25 procent av aktierna i Supra medan resten ägs av Norsk Hydro.

Handelsgödseln utgör 13 procent av jordbrukets sammanlagda kostnader för inköp av produktionsmedel. Tillverkning, försäljning och inköp av handelsgödsel är som visats starkt koncentrerade. I samband med Norsk Hydros majoritetsövertagande av Supra år 1981 gjordes därför utfästelser till staten att Supra i framtiden skulle medverka i den svenska försörjningsberedskapen samt att företaget inte skulle missbruka sin ställning på marknaden. Supra förband sig vidare att fortlöpande informera statens pris- och kartellnämnd (SPK) om sin kostnads- och marknadssituation och till nämnden meddela planer på prishöjningar på gödselmedel till den svenska marknaden och skälen för dessa.

1.2 Syfte och genomförande

Syftet med den föreliggande undersökningen är att klarlägga struktur- och konkurrensförhållanden samt kostnads- och prisutveckling på marknaden för handelsgödsel. Undersökningen har genomförts genom att uppgifter har inhämtats medelst postenkät och intervjuer. Därtill har material från SPKs pris- och konkurrensövervakning utnyttjats. Uppläggning och disposition av utredningen följer i stort SPKs närmast föregående utredning på områ-

[1] Undersökningen avser egentligen försäljningen från tillverkare och importörer. Bortsett från lagerförändringar i den enskilda handeln motsvarar detta försäljningen till förbrukare.

det, "Handelsgödsel — marknadsstruktur, konkurrensförhållanden, prisutveckling" (SPKUS 1984:5).

Undersökningspopulationen i postenkäten omfattar alla företag som tillverkade eller importerade handelsgödsel 1986. Med handelsgödsel avses de varor som anges i bilaga till statens jordbruksnämnds kungörelse med föreskrifter om avgifter för handelsgödsel (JNFS 1986:100).

En förteckning över tillverkare och importörer erhölls från jordbruksnämnden i oktober 1986. Eftersom alla importörer inte är registrerade hos jordbruksnämnden kompletterades förteckningen med uppgifter från tullverket om företag som importerat handelsgödsel 1985.

En postenkät om tillverkning, import, export och försäljning av handelsgödsel sändes ut till företagen i januari 1987. Alla tillfrågade företag besvarade enkäten och 63 uppgav att de tillverkat eller importerat handelsgödsel 1986.

2 Marknadsförutsättningar

2.1 Produkten

Handelsgödsel används främst för att förbättra avkastningen i jord- och skogsbruk samt i trädgårdsodling. Det finns dels enkla, dels sammansatta gödselmedel. De enkla består av kväve (N), fosfor (P) eller kalium (K), och de sammansatta är kombinationer av dessa ämnen. De mest använda enskilda produkterna är kvävegödselmedel i form av kalksalpeter och kalkaurmonsalpeter.

Handelsgödsel efterfrågas till sin helt dominerande del av jordbrukare. Försäljning och förbrukning är därför störst i jordbruksbygder såsom Skåne, Västergötland, Östergötland, Halland och Mälardalen. Av den totala försäljningen av handelsgödsel på den svenska marknaden var år 1986 absoluta merparten eller 96-98 procent avsedd för jordbruk medan resten främst gick till skogsbruk, trädgårdsskötsel och industriell användning.

Vilka typer av gödselmedel som efterfrågas styrs naturligtvis av vilka jordar som finns i olika delar av landet. Dock anses även tradition spela en roll inför valet.

Förbrukningsmönstret har under de senaste åren ändrat karaktär på så sätt att användningen av enkla kvävegödselmedel successivt ökat sin procentuella andel samtidigt som NP- och NPK-gödselmedlen minskar.

Handelsgödselns betydelse som insatsvara för jordbrukaren framgår av dess vikt vid beräkning av produktionsmedelsprisindex (PM-index). Vikten är för närvarande 13 procent, vilket motsvarar gödselmedlens beräknade andel 1986/87 av jordbrukets kostnader för inköp av produktionsmedel, exklusive lejt arbete.

2.2 Institutionella förhållanden

Staten drar genom lagstiftning och bestämmelser upp gränser inom vilka de agerande i en bransch kan handla. Tillverkning, distribution och användning av gödselmedel påverkas av miljölagstiftning och indirekt av gällande jordbruksreglering. Det finns dessutom avgifter som är specifika för handelsgödsel.

Handelsgödsel utgör ett av de produktionsmedel som jordbruket använder. Nu gällande jordbruksprisreglering med obundna överläggningar inne-

bär att bönderna, åtminstone som grupp i praktiken kompenseras för ökade produktionskostnader, mätta enligt PM-index, med undantag för de speciella skatter som lagts på handelsgödsel (jfr avsnitt 5.2).

Den miljölagstiftning som påverkar gödselmedelshanteringen är generell och inte specifikt stiftad för denna bransch. Några lagar som är av betydelse för branschen berörs här kort.

Lagen om hälso- och miljöfarliga varor innehåller grundläggande bestämmelser om tillverkning, försäljning, användning och annan hantering samt import av hälso- och miljöfarliga varor.

Miljöskyddslagen ska fungera som skydd mot miljöstörningar i form av bl a vatten- och luftföroreningar. Lagen är tillämplig på användning av mark, byggnad eller anläggning.

Naturvårdslagen ska värna naturmiljön. I ett naturreservat kan exempelvis användning av kemiska medel som handelsgödsel och bekämpningsmedel förbjudas.

Hälsovårdsstadgan kan åberopas för att ingripa mot vatten- och luftföroreningar m m.

Vattenlagen innehåller aktsamhetsregler för grund- och ytvatten. För att skydda vattenkvaliteten kan föroreningskällor, som exempelvis gödsling, begränsas.

Arbetsmiljölagen fastslår att arbetsgivaren ska vidta alla åtgärder som behövs för att förebygga att de anställda utsätts för ohälsa eller olycksfall i arbetet.

Utöver nämnda lagar finns anvisningar om skogsgödsling. I dessa behandlas sådana moment i gödslingsarbetets utförande som särskilt bör uppmärksammas med hänsyn till miljöskyddet, arbetarskyddet och allmänheten.

Sedan 1982 har en gödselmedelsavgift, prisregleringsavgiften, tagits ut vid försäljning av handelsgödsel. Avgiften fastställs till en viss summa per kilogram kväve, fosfor respektive kalium som ingår i produkten. Den tas ut av tillverkare och importörer som sedan betalar in den till statens jordbruksnämnd. Pengarna används till att via jordbruksregleringen finansiera ökade kostnader för marknadsreglerande åtgärder, bl a kostnader för förluster vid spannmålsexport.

År 1984 infördes en speciell miljöavgift på handelsgödsel innehållande kväve eller fosfor. Syftet med den är att av miljöhänsyn minska användningen av sådana gödselmedel. Prisreglerings- och miljöavgiftens storlek uppgår från den 1 juli 1986 till sammanlagt ca 25 procent av försäljningsvärdet till jordbrukarna. Dessa får inte kompensera sig för denna kostnadsökning genom höjda priser på sina livsmedelsprodukter.

2.3 Produktion, distribution och kostnader

Gödselmedelsindustrin, liksom en stor del av övrig kemisk industri, präglas av stordriftsfördelar. Tillverkningen kännetecknas av stora anläggningar och kontinuerlig produktion. I Sverige finns två större anläggningar för

gödselmedelsproduktion, båda tillhörande Supra. De ligger i Landskrona och i Köping.

Eftersom produktionsanläggningarna för gödselmedelstillverkning är stora, är kapitalkostnaderna för nyetablering betydande. I Sverige har ingen nyetablering skett de senaste decennierna. I stället har strukturrationalisering med fusioner och nedläggning av mindre produktionsenheter gjorts. Kapaciteten har däremot utökats vid Supras två befintliga anläggningar. Supras dåliga resultat under 1985 och 1986 har dock lett till att produktionskapaciteten nu planeras minska även här.

Distributionen av handelsgödsel för jordbruk rör stora kvantiteter, varav en del ska transporteras långa sträckor och allt så småningsom spridas till många kunder. Även distributionen kan dra fördelar av storskalighet och samordning. I Sverige har ett stort landsomfattande distributionsnät byggts upp i samarbete mellan producent- och handelsledet. I handelsledet dominerar lantbrukskooperationen. Vid sidan av denna finns dock mindre handlare som alternativ. I sin marknadsföring framhåller dessa just leveranssäkerhet, service m m förknippat med det lilla företaget.

Vid tillverkningen av handelsgödsel svarar råvarorna för en stor del av kostnaderna. Produktionskostnaderna är därför i hög grad beroende av inköpspriser för råvaror. Eftersom flertalet av dessa köps i utländska valutor, bl a US-dollar, är tillverkningskostnaderna även känsliga för förändringar i växelkursen. Det förhållandet att Supra har egen råvarutillverkning och därtill importerar råvaror från moderbolaget Norsk Hydro gör internprissättningen viktig ur kostnadssynpunkt.

De viktigaste kostnadsslagen för gödselmedelsindustrin och deras respektive del av totalkostnaderna exemplifieras av tabell 2.1 som visar Supras kostnadsfördelning åren 1981 - 1986.

Tabell 2.1 Supras kostnadsfördelning (moderbolaget, exklusive kostnader för inköpta produkter) 1981—1986. Prisreglerings- och miljöavgifter ingår inte.

Kostnadsslag	1981 %	1982 %	1983 %	1984 %	1985 %	1986 %
Råvaror, kemikalier, emballage	66	67	66	67	68	60
Löner	11	11	10	9	9	11
Avgifter enl lag och avtal	5	4	4	4	4	5
Övrigt	14	14	16	17	15	18
Avskrivningar enligt plan	4	4	4	3	4	6
Totalt	100	100	100	100	100	100

Tabell 2.1 visar att kostnaderna för råvaror, kemikalier och emballage utgör ca två tredjedelar av de totala kostnaderna. Under 1986 har de dock sjunkit till 60 procent främst på grunds av oljeprisernas kraftiga sänkning. Råvarukostnaderna ensamma uppgår till mer än hälften av samtliga kostna-

der. Bland råvarorna är ammoniak den viktigaste. Andra betydelsefulla råvaror är råfosfat, kalisalt, kaliumsulfat, svavelsyra och fosforsyra. Lönekostnaden är en förhållandevis liten post inom gödselmedelsindustrin.

Vid produktion av vissa handelsgödselprodukter erhålls en annan gödselmedelssort som biprodukt. Vid tillverkning av exempelvis 1 000 kg NP respektive 1 000 kg NPK-gödselmedel kan i storleksordningen 500 kg kalksalpeter fås som biprodukt. Den i anläggningen valda produktionsprocessen har dock betydelse för om användbara biprodukter kommer fram vid tillverkningen.

3 Marknadens struktur

3.1 Allmänt om marknaden

Tillförseln av handelsgödsel på den svenska marknaden uppgick år 1986 enligt SPKs enkät till 1 373 kton netto (efter avdrag för insatsvaror för tillverkning av handelsgödsel), uppskattningsvis motsvarande ett värde på ca 1 600 miljoner kronor i import- och tillverkarledet. Den årliga förbrukningen av handelsgödsel i Sverige i jordbruk, skogsbruk m m har som framgår av tabell 3.1 minskat under de senaste åren.

Tabell 3.1 Förbrukning av handelsgödsel i Sverige i jordbruk, skogsbruk m m 1977/78 —1985/86

Gödselår	Förbrukning, ton
1977/78	1 670 522
1978/79	1 605 430
1979/80	1 590 915
1980/81	1 495 031
1981/82	1 523 019
1982/83	1 541 632
1983/84	1 571 303
1984/85	1 498 164
1985/86	1 404 379

Källa: Statens jordbruksnämnd

Förbrukningen av handelsgödsel i jordbruket är koncentrerad till två perioder under året. Större delen används på våren och en mindre del på hösten. Försäljningen sker dock under årets alla månader av både tillverkare och importörer. För att åstadkomma detta har ett system med stafflad prisskala införts i branschen. Anledningar till att kunderna sprider sina inköp över året blir då skattemässiga, räntekostnadsmässiga eller t ex att kunden föredrar att själv lagra produkten framför att ta hem den under vårbruket och då betala ett högre pris. Jämförelse kvartalsvis visar att största delen av försäljningen från tillverkarledet sker under fjärde kvartalet. Tyngdpunkten för återförsäljarnas och importörernas gödselmedelsförsäljning ligger dock mer mot andra kvartalet, dvs vid förbrukningstoppen.

Marknadsföringen i branschen sker till största delen i form av rådgivning

och information till befintliga och presumtiva kunder. Dessutom sker annonsering och i vissa fall utskick av säljbrev.

Gödselmedelstillverkare och importörer tycker sig ha en stabil kundkrets, som endast varierar marginellt. Det är också få förbrukare som byter mellan att köpa från kooperationen respektive från enskild handel. I branschen sägs emellertid att det inte är så mycket ideologi som affärsmässiga och bekvämlighetsskäl som styr kundens val av inköpsställe.

Försäljningsvägarna för handelsgödsel i Sverige kan beskrivas på följande sätt. Från Norsk Hydro kommer huvuddelen av importen och går via Supra — tillsammans med den del av Supras egen tillverkning som inte exporteras — vidare främst till SLR/Lantmännen och från föreningarna till förbrukarna. SLR importerar också själva gödselmedel.

Övrig import och övrig tillverkning är av mindre omfattning. Vissa tvärförbindelser mellan dessa huvudvägar finns också. Av nettotillförseln år 1986 på den svenska marknaden svarade Supra/Norsk Hydros gemensamma försäljningsorganisation volymmässigt för 76 procent. SLR/Lantmännen svarade för ungefär lika mycket av försäljningen till förbrukarna. SLRs andel varierar i olika delar av landet.

Norsk Hydros försäljning på den svenska marknaden styrdes fram till köpet 1981 av aktiemajoriteten i Supra genom ett marknadsavtal upprättat mellan Supra och Norsk Hydro. I och med köpet upphörde dock avtalet och Norsk Hydro har därefter ökat sin marknadsandel.

Den enskilda handeln omfattar många privata återförsäljare, de flesta mycket små. De handlar vanligtvis också med andra varor och tjänster knutna till jordbruket.

3.2 Marknadsandelar

I tabell 3.2 visas tillförselns beräkning och dess storlek enligt SPKs postenkät. Tillverkning, import och export kan också utläsas. Tillverkning i Sverige och export från Sverige härrör så gott som helt från Supra. Importen däremot har utförts av ett sextiotal importföretag. Supra dominerar dock även här som tidigare visats.

Koncentrationsgraden på handelsgödselmarknaden framgår av tabell 3.3, där största, de fyra största och de åtta största företagens andelar av

Tabell 3.1 Tillförseln på den svenska handelsgödselmarknaden år 1986, ton

		Ton
	Tillverkning i Sverige av handelsgödsel	946 528
+	Import till Sverige av handelsgödsel	1 385 372
—	Av importen: Insatsvaror för egen tillverkning av handelsgödsel	472 744
—	Export från Sverige av handelsgödsel	486 265
S:a	Tillförsel, netto	1 372 891

tillförseln angivits. Marknaden visar en stark koncentrationsgrad, hänförlig till det största företaget — Supra/Norsk Hydro — med en andel om 76 procent av nettotillförseln. Övriga import- och tillverkarföretags andelar är i jämförelse härmed små. SLR som hade den näst största andelen svarade genom sin import för 10 procent av nettotillförseln medan Sollebolagen som tredje företag svarade för 5 procent. Det resterande sextiotalet företag svarade för sammanlagt 9 procent.

Tabell 3.2 Koncentrationen på den svenska handelsgödselmarknaden mätt efter import- och tillverkarföretagens andelar av nettotillförseln år 1986. Tillförseln mätt i ton

Företag	Antal	Andel av nettotillförseln	
		ton	%
Största företag	1	1 041 900	76
Fyra största företag	4	1 287 901	94
Åtta största företag	8	1 346 769	98
Samtliga företag	63	1 372 891	100

Koncentrationen kan också mätas med utgångspunkt från företagens försäljning. År 1986 var Supras andel av den totala försäljningen av handelsgödsel 78 procent. Företagets försäljning till jordbruk, skogsbruk och trädgårdsnäring, korrigerad för lagerändringar hos återförsäljarna, motsvarade gödselåret 1985/86 knappt 80 procent av förbrukningen enligt tabell 3.1. Motsvarande andel gödselåret 1982/83 var ca 90 procent. Koncentrationen mätt på detta sätt har beträffande det största företaget således sjunkit med ca 10 procentenheter sammanlagt under de tre senaste gödselåren. Det innebär att de övriga importörernas andel har ökat från ca 10 procent 1982/83 till drygt 20 procent 1985/86.

3.3 Substitutionsförhållanden

Den substitutionsmöjlighet som finns för handelsgödsel är i första hand stallgödsel. Det gäller främst de jordbrukare som har djur. De som har tillgång till stallgödsel använder ofta den i kombination med handelsgödsel. Andra alternativ till användning av handelsgödsel innebär ofta en förändrad odlingsteknik. En metod är odling av gröngödselgrödor som förbättrar jordens kvalitet. Odling av exempelvis rödklöver tillför jorden dels kväve genom biologisk fixering, dels organisk substans, vilket främjar den biologiska aktiviteten. Det ekonomiska utfallet på längre sikt av alternativa odlingsformer är dock ännu inte fastställt.

Beträffande handelsgödselprodukter av lika sammansättning men av olika fabrikat gäller att de i allmänhet torde vara substituerbara även om skillnader kan finnas i kvalitet och leveranssäkerhet.

3.4 Ägarförhållanden

Fram till 1970 fanns tre större gödselmedelsproducenter i Sverige. Då bildade dessa tillsammans Supra AB, som blev ensam stor tillverkare i landet. Svenska Lantmännens Riksförbund (SLR), Boliden AB och KemaNord AB stod som ägare till Supra.

Idag är Supra fortfarande i det närmaste ensam tillverkare av handelsgödsel i Sverige. Bl a Svenskt Stål AB (SSAB), har därtill viss produktion. Det rör sig dock om jämförelsevis mycket små kvantiteter.

Supra är som tidigare sagts sedan 1981 dotterbolag till Norsk Hydro, som äger 75 procent av aktierna medan resterande 25 procent ägs av SLR.

Norsk Hydro ägs till 51 procent av norska staten och är enda gödselmedelsproducent i Norge. Förutom handelsgödsel ingår bl a oljeproduktion, petrokemi- och lättmetallindustri i Norsk Hydro-koncernens verksamhet. Norsk Hydro har under senare år varit aktivt på den europeiska marknaden med företagsinköp. Detta torde bidragit till en ökad försäljningspress i motsatt riktning in på de områden som utgjort Norsk Hydros hemmamarknader.

Supras andra delägare, SLR, ägs av de 19 Lantmännenföreningar som finns i Sverige. SLR arbetar för föreningarna och har dessutom dotterbolag och ägarintressen i industri knuten till jordbruk och livsmedelsförädling.

Bland de större importörerna, vid sidan av Supra och SLR, finns främst Sollebolagen AB vad gäller handelsgödsel för användning inom jordbruket. År 1983 köpte Sollebolagen handelsgödselrörelsen av L G Fredriksson Handels AB. L G Fredriksson tillhör Prippskoncernen som sedan 1986 är helägt dotterbolag till statsägda Procordia AB. Pripps köpte 51 procent av aktierna i Sollebolagen 1982 men har därefter minskat sitt aktieinnehav till 25 procent genom försäljning till bl a G Ad Rosén & Söner AB.

Största delen av importen av handelsgödsel avsett för skogsbruk sker av tradingbolag som hör till stora skogsbolag. Exempelvis har SCA AB och Stora Kopparberg AB sådan import. Vid sidan av dessa står bland andra en importör av skogsgödselmedel, Skogens Gödslings AB, som ägs till lika delar av SLR, Supra och Norsk Hydro.

Import av gödselmedel för användning i trädgårdsodling görs främst av W Weibull AB och Svenska Hoechst AB. Weibull ingår i Cardo-koncernen och Svenska Hoechst ägs av de tyska kemiföretaget Hoechst AG.

Sammanfattningsvis kan det sägas att det är mycket stora företag med starka resurser som står bakom de huvudagerande i branschen. De mindre företag som i övrigt finns fungerar oftast enbart som återförsäljare och då för en lokal marknad.

3.5 Integration

Integrationsgraden inom gödselmedelsbranschen är förhållandevis stark. Detta gäller speciellt inom jordbrukssektorn.

Vertikal integration har uppnåtts i och med att förbrukarna, bönderna, genom sina kooperativt ägda föreningar och SLR har ägarintresse hos till-

verkaren av handelsgödsel. Genom sitt moderbolag köper Supra vissa råvaror för sin produktion. Norsk Hydro har dels egen tillverkning av t ex ammoniak, dels köper företaget in ammoniak för hela koncernens gödselmedelsproduktion.

I återförsäljarledet förekommer horisontell integration i form av vissa ägarsamband. Ett exempel är det tidigare nämnda Skogens Gödslings AB. Inom enskild handel är exempelvis en av de större delägarna i Sollebolagen företaget G Ad Rosén & Söner AB, vars verksamhet omfattar spannmålshandel men även relativt stor försäljning av handelsgödsel.

Bland återförsäljarna, både i kooperationen och privat, säljs vanligtvis även andra produktgrupper som är ämnade för samma kundkategori. Som exempel kan nämnas fodermedel, växtskyddsmedel, maskiner, utsäde m m samt mottagning av spannmål.

4 Konkurrensbeteende

I kapitel 3 om den svenska gödselmedelsmarknadens struktur visades att koncentrationen på denna marknad är stark. Supra/Norsk Hydro svarar för tre fjärdedelar av nettotillförseln på marknaden. Marknadsformen i detta led måste karaktäriseras som en hög enföretagsdominans. Ett företag med en marknadsställning som denna kan förväntas sälja på sina egna villkor, resulterande i högre priser och därmed lägre kvantiteter jämfört med om en större grad av konkurrens skulle råda.

Supras möjligheter att bestämma sitt pris påverkas dock även av andra omständigheter än marknadsandelarna. Förekomsten av import från stora företag i utlandet är en viktig faktor. Importen från andra företag än Norsk Hydro har visserligen hittills varit av begränsad omfattning men den har ökat under senare år. Substitutionsmöjligheter och därmed sammanhängande potentiell konkurrens föreligger. Supras ställning på marknaden är dock fortfarande stark. Den skyddas också av att betydande stordriftsfördelar föreligger och av att nyetablering är dyrbar.

Karaktäristiskt för den svenska gödselmedelsmarknaden är förekomsten av en stark koncentration också på köparsidan där SLR/Lantmännen år 1986 svarade för 78 procent av vidareförsäljningen till förbrukarna. Situationen med en dominerande säljare mot en dominerande köpare medför att Supra och SLR/Lantmännen måste komma överens om ett pris. Den konflikt som finns i och med att säljaren vill ta ut ett högre pris och köparen ett lägre pris än konkurrenspriset framtvingar förhandlingar. Vilket pris som kommer att gälla beror på de båda parternas respektive förhandlingsstyrka i den rådande situationen.

En komplikation vid prissättningen på handelsgödsel utgör det förhållandet att jordbruket som inledningsvis nämnts kompenseras för ökade kostnader i primärproduktionen enligt utvecklingen av PM-index (exkl prisreglerings- och miljöavgifter, jfr avsnitt 5.2). Detta kan medföra ett minskat incitament att söka motverka prishöjningar. Därtill kommer SLRs innehav av 25 procent av Supras aktier vilket kan göra en vinstökning hos Supra ekonomiskt fördelaktig för SLR.

De små importörerna i branschen ser Supra som det prisledande företaget. De priser som förhandlats fram mellan Supra och SLR blir vägledande för deras prissättning.

Supras konkurrensbeteende styrs också av den överenskommelse som år

1981 gjorts med staten med hänsyn till den stora koncentration på marknaden som skapats genom successiva fusioner. Företaget har där bl a förbundit sig att tillämpa en prissättning som innebär att dess ställning på den svenska marknaden inte missbrukas. SPK skall fortlöpande hållas informerad om Supras kostnads- och intäktsförhållanden samt i förväg underrättas om planerade prishöjningar och skälen till dessa. Staten har av beredskapsskäl samtidigt varit intresserad av att gödselmedelstillverkning sker i Sverige. Från den 1 juli 1987 gäller emellertid efter överenskommelse med överstyrelsen för civil beredskap, ÖCB, att Supra ej längre behöver hålla produktionsberedskap för ammoniaktillverkning för växtnäring. Supra kan således efter detta datum avveckla den olönsamma ammoniakproduktionen. En ytterligare förändring i situationen beträffande ammoniakproduktionen kommer att uppstå vid tillkomsten av det s k Nynäskombinatet, NEX, i Nynäshamn. Regeringen har i maj 1987 givit tillstånd för denna anläggning som skall producera ammoniak och elkraft. Enligt plan skall den vara klar år 1991. NEX ägs av Investeringsbanken, A Johnson & Co och AGA.

5 Prisbildning och prisutveckling

5.1 Prisbildning

Som tidigare nämnts sker produktionen kontinuerligt inom gödselmedelsindustrin, medan förbrukningen sker under några vår- och höstmånader. Tillverkaren måste utnyttja maskiner, arbetskraft och transportmedel rationellt under hela året utan att alltför stora lagringskostnader uppstår. För att uppnå det har ett prissystem införts som syftar till att sprida kundernas inköp över året. Systemet bygger på en stafflad prisskala, där priset är lägst vid gödselårets början i juli och högst vid dess slut då förbrukningstoppen ligger. Beroende på typ av gödselmedel är priset under gödselårets sista månad mellan 15 och 20 procent högre än priset första månaden. Att skillnaden varierar beror på att stafflingen är uppbyggd av en procentsats och ett fast tilläggsbelopp i kronor. Ränteläget får här stor betydelse.

Den prislista som kommer ut i början av ett gödselår gäller normalt hela det året. Kraftiga råvarukostnadsökningar, inklusive valutakursförändringar, kan dock medföra att prislistan justeras under löpande gödselår.

Priserna påverkas också av de avgifter och skatter som läggs på handelsgödsel. De uppgår som tidigare sagts för närvarande till ca 25 procent av försäljningsvärdet till förbrukarna.

Marginalerna hos återförsäljare av gödselmedel påverkar priserna som förbrukarna får betala. Den dominerande återförsäljaren av Supras produkter, SLR, har ett procentuellt påslag på inköpspriserna. Samma påslag används för importerad handelsgödsel som för den från Supra. Lantmännenföreningarnas marginaler vid försäljning till förbrukare är däremot normalt inte procentuell. Dessa marginaler varierar förhållandevis kraftigt mellan olika regioner till följd av skillnader i fraktkostnader och konkurrensförhållanden. Hos Lantmännen skiljer sig även marginalerna mellan Supras produkter och produkter importerade av SLR. Genomgående är marginalen på importerad handelsgödsel större än på övrig handelsgödsel vilket förklaras med att kringkostnader och risktagande är större vid import.

5.2 Pris- och resultatutveckling

En bild av prisutvecklingen på handelsgödsel kan man få genom att studera produktionsmedelprisindex (PM-index), delindex för gödselmedel och kalk.

En sammanställning av delindex för handelsgödsel och kalk har gjorts i tabell 5.2 för gödselåren 1976/77 — 1985/86 och juli 1986 — mars 1987. Delvikten för handelsgödsel är 97,3 procent och för kalk 2,7 procent. Delindexet avspeglar således i huvudsak prisutvecklingen för handelsgödsel.

Indexberäkningen av handelsgödsel sker med ledning av priserna på tretton representantvaror enligt Supras prislista. Priserna stiger, som tidigare nämnts, månadsvis under gödselåret efter en i förväg fastställd skala. Vid indexberäkningen används för samtliga månader under gödselåret genomsnittspriset för hela gödselåret. Detta genomsnittspris justeras med avseende på marginaler, rabatter och fraktkostnader vid fyra lantmännenföreningar. Prisreglerings- och miljöavgifter ingår i indexet men inte mervärdeskatt. I jordbruksregleringen används en särskild PM-index som till skillnad från den vanliga indexserien beräknats exkl prisreglerings- och miljöavgifter.

Tabell 5.2 Produktionsmedelsprisindex[1] (PM-index). Totalindex samt delindex för handelsgödsel och kalk 1975/76—1985/86 och juli 1986—mars 1987 (juli 1966—juni 1967 = 100)

År resp månad	Prisindex		Ändring från föregående år respektive månad, procent	
	Totalt	Handelsgödsel och kalk	Totalt	Handelsgödsel och kalk
1975/76	163,8	177,7	+ 6,0	+ 0,9
1976/77	182,6	178,6	+ 11,5	+ 0,5
1977/78	202,1	189,7	+ 10,7	+ 6,2
1978/79	214,2	196,4	+ 6,0	+ 3,5
1979/80	241,9	229,1	+ 12,9	+ 16,6
1980/81	275,9	271,0	+ 14,1	+ 18,3
1981/82	306,0	313,9	+ 10,9	+ 15,8
1982/83	339,7	375,7	+ 11,0	+ 19,7
1983/84	370,5	420,1	+ 9,1	+ 11,8
1984/85	397,5	502,1	+ 7,3	+ 19,5
1985/86	415,4	543,5	+ 4,5	+ 8,2
juli 1986	413,6	526,0	— 0,4	— 0,2
augusti 1986	413,6	526,0	0,0	0,0
september 1986	414,1	526,0	+ 0,1	0,0
oktober 1986	416,2	522,3	+ 0,5	— 0,7
november 1986	414,1	523,3	— 0,5	+ 0,2
december 1986	414,4	524,3	+ 0,1	+ 0,2
januari 1987	424,0	525,8	+ 2,3	+ 0,3
februari 1987	425,3	525,8	+ 0,3	0,0
mars 1987	425,5	525,5	0,0	— 0,1

[1] Inkl prisreglerings- och miljöavgifter.

Efter kraftiga prishöjningar 1974 till följd av energikrisen låg gödselmedelspriserna stilla några år. Sedan 1979/1980 har de som framgår av tabell 5.2 åter stigit starkt. Orsakerna har varit ökade energikostnader och råvarukostnader samt prisreglerings- och miljöavgifternas utveckling. Prisutvecklingen har under 1986 ånyo bromsats upp under intryck av bl a omsvängningen i energikostnaderna och dollarkursernas sänkning. Sedan den 28 januari 1987 råder prisstopp. En jämförelse med den totala PM-indexen visar att för tiden 1975/76 — 1985/86 steg handelsgödselindexen sammanlagt ca 50 procentenheter mer än den totala.

Handelsgödsel och kalk har sålunda som framgår av tabell 5.2 stigit mer i pris än PM-index totalt. Även om man rensar PM-index från prisreglerings- och miljöavgifter framkommer samma förhållande d v s att priset på handelsgödsel och kalk under perioden 1980/81 till 1985/86 stigit mer än PM-index totalt (Tabell 5.3). Priserna på gödselmedel har stigit med ca 68 procent mellan gödselåren 1980/81 och 1985/86 vilket kan jämföras med en genomsnittlig prisökning för jordbrukets produktionsmedel med ca 47 procent under motsvarande tid.

Tabell 5.3 PM-index rensat från prisreglerings- och miljöavgifter (1980 = 100)

Gödselår	PM-index Totalt	Handelsgödsel och kalk
1980/81	106,4	107,4
1981/82	118,0	124,4
1982/83	130,0	138,5
1983/84	140,9	146,5
1984/85	150,2	163,2
1985/86	156,8	180,9

En viktig roll i prisutvecklingen har även förekomsten av outnyttjad kapacitet i hela den europeiska gödselmedelsindustrin spelat. Priserna på kontinenten ligger enligt uppgift från branschen lägre än i Sverige men det går inte att få några säkra uppgifter om differensen på grund av de rabatter etc som förekommer.

Trots den tidvis starka prishöjningen på den svenska marknaden har som framgår av nedanstående resultatsammanställning Supras lönsamhet kraftigt försämrats efter 1983. Orsakerna har främst varit minskad försäljningsvolym i Sverige och lägre exportpriser. Prisreglerings- och miljöavgifterna har även haft betydelse för utvecklingen. Tillverkningen och handeln med råvaror inom Supra/Norsk Hydro gör också internprissättningen betydelsefull.

Sammanställning över Supras resultat åren 1981—86, miljoner kronor

	1981 mkr	1982 mkr	1983 mkr	1984 mkr	1985 mkr	1986 mkr
Rörelseresultat	130,1	163,4	175,0	138,0	112,7	62,4
Avskrivningar enl plan	−44,6	−50,2	−51,7	−51,7	−58,3	−72,4
Resultat efter avskrivningar	88,5	113,2	123,3	−86,3	54,5	−10,0
Räntor, netto	−28,2	−28,6	−26,8	−31,0	−36,4	−30,3
Extraordinära intäkt, kostn	+ 0,8	+ 5,3	+ 6,3	—	+ 1,3	—
Resultat före bokslutsdisp o skatter	58,1	89,9	102,8	55,3	19,4	−40,3
Räntabilitet i % på det avkastningskrävande kapitalet	13,1	15,8	15,8	10,4	6,5	0,5

Hur priset utvecklats i samband med den överenskommelse som gjorts med staten skall här kortfattat exemplifieras. Från 1981 då överenskommelsen ingicks och fram till 1984 slutade överläggningarna mellan Supra och SPK alltid med en gemensam uppfattning om den kostnadsmotiverade prishöjningens storlek varvid hänsyn också tagits till normal produktivitetsutveckling. SPK hade inte vid något tillfälle funnit anledning att anmäla någon prishöjning till regeringen. Supra hade t o m vid några tillfällen tvingats till marknadsanpassningar så att den slutliga prishöjningen kommit att ligga något under den prishöjning SPK funnit kostnadsmotiverad.

Under de följande åren har emellertid förhållandena tidvis varit mer komplicerade. Den 1 juni 1984 höjde Supra priserna med 4,9 procentenheter och den 9 juli 1984 med ytterligare 5,5 procentenheter. Prishöjningarna var kostnadsmotiverade och berodde bl a på ökade råvarukostnader och höjd dollarkurs. Den 1 oktober samma år höjde Supra priserna med 6 procentenheter, motiverade med på nytt höjda råvarukostnader och dollarkurs, sammanlagt 3,1 procent. Resterande 2,9 procent motiverades av Supra med att prishöjningen den 9 juli 1984 efter förhandlingar med SLR blev lägre än vad som var kostnadsmotiverat.

Inför gödselåret 1985/86 presenterade Supra ett kostnadsmaterial som enligt företaget skulle motivera en höjning om 12,8 procent varav 8,6 procent var redan inträffade kostnadshöjningar. Av marknadsskäl avsåg Supra att begränsa prishöjningen till 10 procent. Efter förhandlingar med SPK under det då rådande prisstoppet kom parterna fram till att en höjning om 8,7 procent var kostnadsmotiverad. Höjningen godtogs inte av finansdepartementet och Supra gjorde från den 1 september 1985 en ny utfästelse där företaget förband sig att inte höja med mer än 5 procent under gödselåret.

Enligt SPKs beräkningar — gjorda med utgångspunkt från Supras kalkyl i mars 1985 och bekräftade av Supra — kunde priserna på handelsgödsel i mars 1986 sänkas med ca 12,5 procent.

I maj 1986 presenterade Supra en kalkyl inför gödselåret 1986/87 där det framgick att det kalkylmässiga underlaget för en prissänkning på handelsgödsel uppgick till 10,4 procent.

Den 1 juli 1986 sänkte Supra/Norsk Hydro sina gödselpriser med ca 10 procent med hänsyn till detta utrymme. Effekten av denna prissänkning togs dock delvis bort av att prisregleringsavgiften på handelsgödsel samtidigt steg med 5 procent. I förhållande till övriga västeuropeiska länder torde en viss prisskillnad kvarstå. Supras priser har sedan med undantag för vissa tidsbegränsade rabatter icke förändrats under tiden fram till prisstoppets införande.

Sammanfattningsvis kan konstateras att visserligen har Supras andel av gödselmedelsmarknaden minskat med sammanlagt ca 10 procentenheter under de tre senaste gödselåren men företaget har fortfarande en helt dominerande ställning med sin totala marknadsandel på ca 80 procent. Supras dominerande ställning kan ha bidragit till de jämförelsevis kraftiga prishöjningarna på gödselmedel under 1980-talet.

I sammanhanget kan nämnas att SPKs allmänna intryck av prisfallet 1986 på oljeområdet är att på marknader med fungerande konkurrens kom före-

tagen att relativt omgående anpassa priserna till de minskade kostnaderna. På marknader med bristande konkurrens däremot intog företagen ofta en avvaktande hållning och dröjde med prissänkningen eller i en del fall uteblev den helt. Supra är exempel på den senare marknadsformen dvs man avvaktade med prissänkningen till den 1 juli 1986 medan man 1984 då det omvända förhållandet rådde omgående höjde sina priser i juni, juli och oktober. Dessutom kan nämnas att prishöjningen i oktober till stor del motiverades med att man inte till fullo hade lyckats få genomslag för den i juli genomförda prishöjningen.

Från Supras sida hävdas att beteendet styrs av det gällande prissättningssystemet med den stafflade prisskalan. Från kundernas sida fanns inget intresse av en snabb prissänkning eftersom det skulle missgynna de kunder som köpt tidigt på säsongen, och dessutom skulle många kunder göra lagerförluster. Å andra sidan skulle sannolikt — enligt SPKs uppfattning — ett sådant prissättningsbeteende inte vara möjligt på en marknad med fungerande konkurrens.

Sammanfattning

Inledning

Inom ramen för jordbruksavtalet ges jordbrukets primärproduktion och den förädlingsindustri som omfattas av jordbruksprisregleringen via prishöjningar bl a kompensation för ökade produktionskostnader. Kompensationsbeloppet bestäms av statsmakterna efter överläggningar mellan statens jordbruksnämnd, jordbrukets förhandlingsdelegation och jordbruksnämndens konsumentdelegation. De ökade kostnaderna i primärproduktionen, dvs jordbrukarnas produktion av oförädlade produkter på gårdarna, beräknas som ökningen i ett index, produktionsmedelsprisindex — PM-index. Kostnadsökningens totala storlek beräknas därvid som den procentuella ökningen av PM-index multiplicerad med en normerad kostnadsvolym för jordbrukets primärproduktion.

PM-index utgör en av de indexserier på jordbrukets område som utarbetas inom lantbruksekonomiska samarbetsnämndens indexgrupp. PM-index belyser prisutvecklingen för jordbrukets *inköpta* produktionsmedel, exklusive lejt arbete. Prismätning sker för förnödenheter, tjänster, avskrivning, underhåll samt ränta på lånat kapital. Av kostnadsposterna utgör grupperna förnödenheter och kapitalkostnader de största delarna. Dessa har en vikt av ca 44 respektive 45 procent, dvs totalt ca 89 procent. Resterande ca 11 procent utgörs av tjänster mm.

Flertalet av de förnödenheter vars prisutveckling mäts i PM-index är specifika för jordbrukets primärproduktion, dvs jordbrukarna är de enda eller de absolut största köparna av förnödenheten. Exempel på sådana förnödenheter är köpfodermedel (vikt 17,3 procent) samt handelsgödsel och kalk (12,8 procent). Dessa två utgör med sin gemensamma vikt på ca 30 procentenheter närmare 70 procent av gruppen förnödenheter.

Även kapitalkostnaderna svarar för en betydande del av de totala produktionskostnaderna i jordbruket (vikt 45 procent). Större delen av posten "Maskiner och redskap" (vikt 18,3 procent) utgörs av lantbruksmaskiner av vilka jordbrukarna är de enda köparna.

Som tidigare nämnts beslöt riksdagen år 1984 att ersättningen till jordbruket skall fastställas i så kallade obundna överläggningar bl a för att motverka de kostnadshöjande effekter som ett kompensationssystem med automatik kan medföra. Som grund för överläggningarna används emellertid samma

kostnadsunderlag som användes vid den tidigare "automatiska" kompensationsmodellen. Därvid utgör PM-index och ökade kostnader i den jordbruksprisreglerade förädlingsindustrin viktiga kostnadselement. De obundna överläggningarna innebär dock att kompensationsbeloppet fastställs utan att det finns några bestämda regler för hur beloppet skall beräknas, medan den tidigare tillämpade principen innebar att jordbruket i det närmaste automatiskt erhöll full kompensation för såväl ökade kostnader i primärproduktion enligt PM-index som uppmätt — eller beräknade kostnadsökningar i den reglerade förädlingsindustrin. Även i de så kallade obundna överläggningarna tillmäts dock kostnadsunderlaget en stor betydelse och hittills har jordbruket även i dessa överläggningar i stort sett fått kompensation för uppmätta kostnadsökningar.

Det finns naturligtvis en risk att köparna (jordbrukarna) blir mindre känsliga för prishöjningar på produktionsmedel som de i praktiken mer eller mindre automatiskt får kompensation för via prishöjningar på sina produkter. Därav följer en risk för större prishöjningar på produktionsmedlen och därmed på jordbruksreglerade produkter. Denna risk torde öka ju större köpare jordbrukarna är av t ex en förnödenhet.

På flera av marknaderna för olika produktionsmedel är dessutom företagens ägarkoncentration — både i tillverkar- och handelsleden — mycket stor, vilket innebär en ytterligare risk för prisstelhet genom bristande konkurrens. I flera branscher är dessutom jordbrukskooperationen, dvs jordbrukarna själva, den största företagsägaren i något eller några led.

I det följande redovisas struktur, strukturutveckling, prisbildning och prisutveckling på tre varuområden vars prisutveckling har störst betydelse för utvecklingen av PM-index, nämligen fodermedel, gödselmedel och lantbruksmaskiner. Dessa tre varugrupper utgör närmare 50 procent av PM-index. På de tre varuområdena är jordbrukarna i stort sett de enda köparna och ägarkoncentrationen på marknaderna är stor.

Lantbruksmaskiner

Marknaden för lantbruksmaskiner omfattar en mängd olika produkter och produktgrupper. Konkurrens och företagsbild varierar på de olika delmarknaderna. Hela branschen har de senaste åren mött en vikande efterfrågan på grund av minskande investeringar inom jordbruket. Speciellt kraftig var investeringsnedgången 1986 med en volymminskning på ca 28 procent. Den krympande marknaden har i flera fall medfört nedläggningar och sammanslagningar av företag i både leverantörs- och återförsäljarleden. Denna omstrukturering kommer troligen att fortgå de närmaste åren.

De svenska leverantörerna hade 1986, enligt SPKs undersökning, en sammanlagd försäljning av lantbruksmaskiner exklusive reservdelar uppgående till ca 2 424 Mkr, varav försäljningen på den svenska marknaden svarade för ca 1 839 Mkr. Exporten utgjorde således ca 585 Mkr.

Drygt hälften av leverantörerna bedrev egen tillverkning under 1986. Importverksamhet förekom hos närmare två tredjedelar av leverantörerna. Im-

portandelen uppgick till ca 73 procent av försäljningen på den svenska marknaden. Lantbrukstraktorer och skördetröskor svarade 1986 för ca 63 procent av branschens totala import. Lantbrukstraktorer och skördetröskor tillverkades endast i liten omfattning i Sverige. Av övriga produktgrupper förekom tillverkning i större eller mindre utsträckning. Exempel på produkter med stor andel inhemsk tillverkning är transportredskap och lastapparater, maskiner för foderberedning samt mjölkningsmaskiner.

Flertalet av leverantörerna — ca 75 procent — sålde även andra produkter än lantbruksmaskiner under 1986. Närmare 40 procent av leverantörerna exporterade lantbruksmaskiner.

Av samtliga 133 leverantörer tillhörde 40 företag någon koncern, varav 24 företag ingick i svensk koncern. Dessa svarade för ca 76 respektive 40 procent av branschens totala försäljning 1986.

I nedanstående uppställning redovisas leverantörernas försäljning av lantbruksmaskiner i Sverige 1986 fördelad på olika varuområden. Dessutom framgår den största, de fyra största samt de åtta största leverantörernas andel av försäljningen inom respektive varuområde.

Leverantörernas försäljning av lantbruksmaskiner i Sverige 1986 fördelad per varuområde samt den största, de fyra största och de åtta största leverantörernas andel av försäljningen inom respektive varuområde

Varuområde	Försäljn. 1986 Mkr	Största leverantör	Marknadsandel i %		
			Den största	De fyra största	De åtta största
Traktorer	680	Scantrac AB	25	64	88
Skördetröskor	192	Lantmännens Maskin AB	42	83	99
Transportredskap och lastapparater	253	Bergsjö Trima AB	14	37	54
Jordbearbetningsredskap	176	Kverneland AB	26	76	89
Redskap för sådd och spridning	128	AB Överums Bruk	22	44	63
Redskap för skörd exkl skördetröskor	191	Lantmännens Maskin AB	28	57	78
Torkningsutrustning	94	AB Svegma	31	68	87
Maskiner för foderberedning och utfodring	100	Alfa-Laval Agri Scandinavia AB	32	66	81
Mjölkningsmaskinanläggningar	25	Alfa Laval Agri Scandinavia AB	97	100	—
Summa	1 839				

Traktorer och skördetröskor svarade tillsammans för ca 47 procent av leverantörernas försäljning av lantbruksmaskiner 1986. Traktorer levererades av 16 företag varav det största, Scantrac AB, svarade för ca 25 procent av försäljningen. Av de 9 leverantörer som sålde skördetröskor var Lantmännens Maskin AB störst med ca 42 procent av försäljningen. Starkast dominans inom ett enskilt varuområde hade Alfa-Laval Scandinavia AB med ca 97 procent av försäljningen av mjölkningsmaskiner. Övriga varuområden

karakteriseras av att ett fåtal stora företag tillsammans har en dominerande ställning samtidigt som också många små leverantörer har försäljning på marknaden.

Huvuddelen av leverantörernas försäljning till jordbruket, ca 89 procent, skedde via återförsäljare. Återförsäljarna var antingen fristående eller leverantörsägda företag, eller de 19 regionalt avgränsade lantmännenföreningarna anslutna till SLR. Av leverantörernas totala försäljning på den svenska marknaden såldes ca 36 procent till lantmännenföreningarna.

Lantbrukskooperationen är verksam både i leverantörs- och återförsäljarleden inom handeln med lantbruksmaskiner. På den krympande svenska marknaden har lantbrukskooperationen bibehållit och inom vissa områden ökat sina marknadsandelar. I leverantörsledet verkar Lantmännens Maskin AB (LMB) som är ett helägt dotterbolag till SLR. Företaget svarade för ca 14 procent av den totala försäljningen av lantbruksmaskiner i Sverige 1986. Speciellt på marknaderna för skördetröskor och skördemaskiner för grovfoder har LMB en dominerande ställning som leverantör. Försäljningen till jordbruket sker genom lantmännenföreningarna eller deras maskinbolag. Som nämnts svarade dessa för ca 36 procent av den totala försäljningen av lantbruksmaskiner till jordbruket i Sverige. Lantmännenföreningarna har under 1980-talet stärkt sin ställning i återförsäljarledet bl a genom uppköp av flera stora fristående återförsäljarföretag.

Vid försäljning av lantbruksmaskiner förekommer i stor utsträckning cirkapriser som rekommenderas av leverantörerna eller i vissa fall av återförsäljarföreningar. Det är vanligt med olika former av rabatter på de rekommenderade cirkapriserna vid försäljning till användarna. Rabatten består dels av en direkt rabatt på cirkapriset, dels av en indirekt rabatt i form av övervärdering av begagnade inbytesmaskiner.

Vid beräkning av PM-index för maskiner och redskap utnyttjas bl a centralt insamlade priser eller rekommenderade cirkapriser. Effekterna av rabatterna har vid olika tillfällen undersökts av SPK, senast 1979. Dessa undersökningar har inte kunnat påvisa några förändringar i rabattgivningen och någon korrigering av PM-index har inte vidtagits.

Resultaten från undersökningen av rabattgivningen på lantbrukstraktorer och skördetröskor 1986 visar att de totala cirkaprisavvikelserna ökat på skördetröskor sedan 1979. Vid dessa beräkningar har hänsyn tagits till att begagnade inbytesmaskiner ofta övervärderas. Mer än hälften av återförsäljarnas nominella pålägg lämnas bort i form av rabatter.

Totalt sett har de genomsnittliga priserna på lantbruksmaskiner under den senaste tioårsperioden ökat i ungefär samma takt som konsumentpriserna mätt enligt konsumentprisindex. Dock har prisutvecklingen varierat mellan olika varuområden. Sedan 1983 har prisökningarna på lantbruksmaskiner varit lägre jämfört med tidigare år. Vidare har, under samma period, de nominella prisökningarna enligt PM-index varit lägre för lantbrukstraktorer än för övriga maskiner och redskap. Konsumentpriserna har under perioden 1983-1986 ökat med ca 21 procent vilket är mer än prisökningarna på lantbrukstraktorer men mindre än prisökningarna på övriga maskiner och redskap.

En orsak till den långsammare prisutvecklingen på traktorer kan vara det relativt starka konkurrenstrycket på traktormarknaden som har 16 leverantörer. För andra lantbruksmaskiner än traktorer har leverantörerna de senaste tre åren höjt priserna relativt kraftigt och i vissa fall också ökat sina marginaler. En förklaring till det kan vara att de större importörerna med försäljning inom flera varuområden till viss del försökt kompensera dålig lönsamhet inom varuområdena traktorer och, i viss mån, skördetröskor med prishöjningar inom varuområden med svagare konkurrens och/eller mer stabil efterfrågan.

Fodermedel

Lantbrukskooperationen dominerar fodermedelsbranschen genom lantmännenföreningarna med en marknadsandel på cirka 80 procent. Utanför lantmännen finns fyra större privata företag, Sollebolagen AB, G Ad Rosén & Söner AB, Starfoder Väst AB och AB Johan Hansson, samt ett fristående lantbrukskooperativt företag, Kristianstadsortens lagerhusförening. Dessa fem företag har en andel på ca 19 procent och övriga privata företag omfattar alltså endast några procent av marknaden.

Fodermedelsmarknaden har således utvecklats till en oligopolmarknad. Det finns även drag av monopol då lantmännen har en mycket stark ställning, inte minst på vissa delmarknader.

Lantmännenföreningarna ökade sin marknadsandel från 60 procent 1966/67 till 80 procent 1980/81 och sedan dess har andelarna varit relativt stabila. Det har dock tillkommit nya privata företag vilka genom samarbete lättare kan konkurrera med de finansiellt starka lantmännenföreningarna, även på något större marknader.

Fodermedelsköparen har dock andra alternativ än att handla direkt av tillverkarna. På många delmarknader finns nämligen ett stort antal mindre återförsäljare och beställningsblandare. Ett tredje alternativ, vilket används av drygt hälften av animalieproducenterna, är att utnyttja hemmaproducerat foder och komplettera detta med proteinfoder, vitaminer och mineraler.

För köparen av fodermedel kan det dock vara svårt att göra korrekta pris- och kostnadsjämförelser. Listpriserna kan ej betraktas som verkliga priser p g a ett stort utbud av rabatter i olika former och det är svårt att finna enhetliga kriterier för produktjämförelser på grund av variationer i sammansättning och näringsinnehåll.

Kundunderlaget på fodermedelsmarknaden är däremot ganska enhetligt och består huvudsakligen av lantbrukare, men i viss mån säljs även konsumentvaror, t ex hund- och hästfoder. Sveriges lantbrukare minskar i antal och de är av naturliga skäl geografiskt trögrörliga. Enligt företrädare för branschen finns det tre kategorier av kunder: De som av ideologiska skäl handlar lantbrukskooperativt respektive privat samt en mellankategori av marginalköpare. På en sådan marknad med konstant underlag tenderar kvalitet och service att bli de viktigaste konkurrensmedlen.

Fodermedelsbranschen arbetar liksom det efterföljande ledet, animalie-

produktionen, på en reglerad marknad med relativt hög koncentration och stabil struktur.

Jordbruksprisregleringen på fodermedel garanterar tillverkare och distributörer en stabil prisnivå i Sverige. De svenska priserna på fodermedel är, liksom för övriga produkter, i normala fall högre än världsmarknadspriserna. Den högre prisnivån, som motiveras med behovet av en tryggad inhemsk produktion, regleras genom ett gränsskydd vilket utgår i form av införselavgifter på importerade varor.

Den inhemska produktionen av foderblandningar ökade starkt under 1960- och 1970-talen men har under 1980-talets första hälft minskat med nästan tio procent. Minskningen är huvudsakligen en följd av de produktionsbegränsande åtgärder som införts i animalieproduktionen de senaste åren.

Sveriges utrikeshandel med fodermedel består nästan enbart av råvaror medan handel med foderblandningar knappast alls förekommer.

Råvarukostnaden utgör i genomsnitt ungefär 85-90 procent av samtliga kostnader vid fodermedelsproduktion. Prisutvecklingen på råvarorna är därför av väsentlig betydelse för prisutvecklingen på foderblandningar. Det svenska priset på de viktigaste foderråvarorna bestäms inom ramen för fodermedelsregleringen. Priserna på olika råvaror sätts så att de anpassas till priset på foderspannmål, vilket i sin tur skyddas från importkonkurrens genom införselavgifter. Fiskmjöl, köttmjöl, vitaminer, mineraler och spårämnen omfattas dock ej av foderregleringen.

Råvarukostnaderna betraktas ofta, till skillnad från tillverknings- och distributionskostnader, som externt givna för tillverkarna av foderblandningar. Dessa har dock ett visst inflytande på prissättningen av spannmål och jordbrukskooperationen har som dominerande köpare och/eller säljare ett avgörande inflytande på anpassningen av priserna på kvarnbiprodukter, inhemskt oljekraftfoder och köttmjöl till andra fodermedel. Varje företag kan även göra mer eller mindre lyckade råvaruinköp, i synnerhet av importråvaror.

På en marknad som fodermedelsmarknaden med en hög grad av koncentration finns risk för prisstelhet. Samtidigt brukar i en sådan konkurrenssituation något företag fungera som prisledare. På fodermedelsmarknaden har lantmännen enligt samstämmiga uppgifter från branschen denna roll, åtminstone på lång sikt.

Fodermedelsindustrin har under första hälften av 1980-talet genomgått en rationaliseringsprocess. Antalet sysselsatta liksom antalet arbetsställen har minskat medan saluvärdet ökat.

Fodermedelspriserna, som de mäts i PM-index, dvs rensade för inhemsk spannmål, har under 1980-talets första hälft ökat lika mycket som PM-index totalt, dvs ca 60 procent medan priserna på förnödenheter ökat betydligt mera. De genomsnittliga råvaruprishöjningarna har varit ungefär lika stora som höjningen av saluvärdet under samma period, dvs i genomsnitt ca 50 procent.

Gödselmedel

Handelsgödsel efterfrågas till helt dominerande del av jordbrukare. Av den totala försäljningen av handelsgödsel år 1986 var 96-98 procent avsedd för jordbruk medan resten främst gick till skogsbruk, trädgårdsskötsel och industriella ändamål.

Handelsgödselns andel 1986/87 av jordbrukets kostnader för inköp av produktionsmedel, exklusive lejt arbete, uppgick till 13 procent.

Försäljningen av handelsgödsel domineras i Sverige av Supra AB. Aktiemajoriteten i Supra innehas sedan år 1981 av Norsk Hydro A/S. Supra svarar kvantitetsmässsigt för 99 procent av tillverkningen, 99 procent av exporten och 76 procent av importen. Supras konkurrenter har under senare år ökat sin andel av importen. Nettotillförseln 1986 på den svenska marknaden bestod till 76 procent av Supras produkter.

Försäljningen till de slutliga förbrukarna sker huvudsakligen via Svenska Lantmännens Riksförbund/Lantmännenföreningarna som står för 78 procent därav. SLR äger 25 procent av aktierna i Supra medan resten ägs av Norsk Hydro.

Tillförseln på den svenska marknaden uppgick år 1986 till netto 1,37 miljoner ton, uppskattningsvis motsvarande ett värde på ca 1 600 miljoner kronor i import- och tillverkarledet. Förbrukningen i Sverige har minskat under de senaste åren. Huvuddelen av importen kommer från Norsk Hydro och går via Supra — tillsammans med den del av Supras tillverkning som inte exporteras — vidare främst till SLR och från föreningarna till förbrukarna. SLR importerar också själv handelsgödsel.

Också på köparsidan föreligger en stark koncentration. SLR/Lantmännen svarade för 78 procent av vidareförsäljningen till förbrukarna. Situationen med en dominerande säljare och en dominerande köpare medför att Supra och SLR/Lantmännen måste komma överens om ett pris. Vilket pris som kommer att gälla beror på parternas förhandlingsstyrka i den rådande situationen.

En komplikation vid prissättningen på handelsgödsel utgör det förhållandet att jordbruket till stor del kompenseras för ökade kostnader i primärproduktionen enligt utvecklingen av PM-index (exklusive prisreglerings- och miljöavgifter). Detta kan medföra ett minskat incitament att söka motverka prishöjningar. Därtill kommer SLRs innehav av 25 procent av Supras aktier, vilket kan göra en vinstökning hos Supra ekonomiskt fördelaktig för SLR.

Supras konkurrensbeteende styrs också av den överenskommelse som år 1981 gjorts med staten med hänsyn till den stora koncentration på marknaden som skapats genom successiva fusioner. Företaget har bl a förbundit sig att tillämpa en prissättning som innebär att dess ställning på den svenska marknaden inte missbrukas. SPK skall fortlöpande hållas informerad om Supras kostnads- och intäktsförhållanden samt i förväg underrättas om planerade prishöjningar och skälen till dessa. Staten har av beredskapsskäl samtidigt varit intresserad av att gödselmedeltillverkning sker i Sverige. Från den 1 juli 1987 gäller emellertid att Supra ej längre behöver hålla produktionsberedskap för ammoniaktillverkning för växtnäring.

Den prislista som kommer ut i början av ett gödselår gäller normalt hela det året. Kraftiga råvarukostnadsökningar har dock medfört att prislistan justeras under löpande gödselår. Priserna påverkas också av de avgifter och skatter som läggs på handelsgödsel, vilka som sagts nu uppgår till ca 25 procent av försäljningsvärdet.

En bild av prisutvecklingen på handelsgödsel kan man få genom att studera produktionsmedelprisindex (PM-index), delindex för gödselmedel och kalk. Delindexet avspeglar i huvudsak prisutvecklingen för handelsgödsel. Efter kraftiga prishöjningar 1974 till följd av energikrisen låg priserna stilla några år. Sedan 1979/1980 har priserna åter stigit starkt på grund av höjda energi- och råvarukostnader samt utvecklingen av prisreglerings- och miljöavgifterna. Prisutvecklingen har under år 1986 ånyo bromsats bl a på grund av omsvängningen i energipriser, fallande dollarkurs samt outnyttjad kapacitet i hela den europeiska gödselmedelindustrin. Sedan den 28 januari 1987 råder prisstopp. En jämförelse med den totala PM-indexen visar att för tiden 1975/76 — 1985/86 steg handelsgödselindexen sammanlagt ca 50 procentenheter mer än den totala. Även om man korrigerar PM-index för inverkan av prisreglerings- och miljöavgifter framkommer samma förhållande under den aktuella periden 1980/81 — 1985/86.

Trots den tidvis starka prishöjningen på den svenska marknaden har Supras lönsamhet kraftigt försämrats efter 1983. Orsakerna har främst varit minskad försäljningsvolym i Sverige och lägre exportpriser. Prisreglerings- och miljöavgifterna kan även ha haft betydelse för utvecklingen. Tillverkningen och handeln med råvaror inom Supra/Norsk Hydro gör också den interna prissättningen betydelsefull.

Överenskommelsen mellan Supra och SPK medförde inför gödselåret 1985/86 att Supra efter förhandlingar förband sig att inte höja priset med mer än 5 procent. Supras ursprungliga förslag till prishöjning var 12,8 procent.

Oljeprissänkningarna i början av 1986 innebar att priset på handelsgödsel kunde sänkas. Supra sänkte dock inte sina priser förrän den 1 juli 1986. Prissänkningen uppgick till ca 10 procent. Effekten av denna prissänkning motverkades delvis av att prisregleringsavgiften på handelsgödsel steg med 5 procent. Supras priser har sedan, med undantag för vissa tidsbegränsade rabatter, inte förändrats under tiden fram till prisstoppets införande. Efter kontakter med företrädare i branschen bedöms den svenska prisnivån överstiga övriga västeuropeiska länders med ca 10 procent.

Trots att Supras marknadsandel har minskat från ca 90 till ca 80 procentenheter under de tre senaste gödselåren har företaget fortfarande en totalt dominerande ställning. Denna kan ha bidragit till de jämförelsevis kraftiga prishöjningarna på gödselmedel under 1980-talet.

Sammanfattande beskrivning

Sammanfattningsvis kan konstateras att marknaderna för gödselmedel och fodermedel har en hög grad av koncentration liksom marknaderna för en

del maskiner och redskap för jordbruket. Dessutom är ägarkoncentrationen på de studerade varumarknaderna ofta stor i flera led. En stor del av försäljningen till jordbrukare sker genom lantmännenorganisationen. Lantmännenorganisationens marknadsandelar i detta försäljningsled är ca 80 procent för gödselmedel och fodermedel och ca 40 procent för maskiner och redskap.

En jämförelse av prisutvecklingen för de tre studerade varuområdena enligt PM-index visar att under 1980-talet har prisökningen varit högst på gödselmedelsområdet. Priserna på fodermedel och maskiner och redskap har under samma period ökat ungefär lika mycket och har också stigit lika mycket som PM-index totalt.

Den stora skillnaden i prisökningstakt för gödselmedel i jämförelse med övriga studerade varuområden kan ha olika orsaker. En jämförelse av marknadsstrukturen vid tillverkning och försäljning av de tre insatsvaruområdena visar olikheter. Det finns en tillverkare av gödselmedel i landet, Supra. Företagets andel av marknaden uppgick 1986 till 78 procent. SLR som är delägare i Supra köper gödselmedlen från Supra och säljer dem vidare till lantmännenföreningarna.

Tillverkning av fodermedel sker hos de flesta lantmännenföreningarna vilka tillsammans svarade för nära 80 procent av marknaden 1985/86. I jämförelse med strukturen på gödselmedelsmarknaden är det här enbart ett led som svarar för tillverkning och försäljning. Koncentrationen för lantmännenföreningarna är dock mycket hög på de båda marknaderna.

Tillförseln till marknaden för maskiner och redskap sker till övervägande del — ca 73 procent — genom import. Den största leverantören på marknaden 1986 var Lantmännens Maskin AB (LMB) med närmare 14 procent av försäljningen i leverantörsledet. LMB är helägt av SLR och säljer enbart till lantmännenföreningarna men denna försäljning sker i konkurrens med andra leverantörer. Lantmännenföreningarna svarade 1986 för ca 36 procent av den totala försäljningen av maskiner och redskap till det svenska jordbruket. Marknaden för maskiner och redskap har ett led mer än marknaden för fodermedel men är betydligt mindre koncentrerad än såväl gödselmedels- som fodermedelsmarknaderna. Inräknas även sista försäljningsledet dvs försäljningen till jordbrukarna har således gödselmedelsmarknaden fyra led, lantbruksmaskinmarknaden tre led och fodermedelsmarknaden två led.

Konkurrensen är som framgår av ovanstående dessutom mer eller mindre ofullständig i de olika leden. Gödselmedel tillverkas av ett enda företag medan fodermedel till helt övervägande del tillverkas av de olika lantmännenföreningarna. Vid försäljning från lantmännenföreningarna är förhållandena mer lika för såväl gödselmedel som fodermedel; i en del regioner finns konkurrens från privata företag medan sådan konkurrens saknas i en del regioner. En viktig skillnad är dock det förhållandet att jordbrukarna kan blanda sitt foder själva ute på gårdarna. En annan potentiell konkurrensfaktor inom fodermedelsbranschen är att företag utan större investeringar kan etablera sig och börja blanda foder.

En stor del av kostnaderna för framställning av såväl gödselmedel som

fodermedel utgöres av råvarukostnader. Vid produktionen av gödselmedel 1986 utgjorde råvarukostnaderna ca 60 procent. Bland råvarorna är ammoniak den viktigaste. Supra äger Sveriges enda ammoniakfabrik som emellertid är olönsam. Supra importerar dessutom ammoniak från sitt moderbolag Norsk Hydro. Andra viktiga råvaror är kalisalt, svavelsyra, råfosfat m m. Flertalet av dessa köps i utländska valutor, bl a US- dollar, varför också förändringar i växelkursen är betydelsefulla. Kostnaden för eldningsolja är också en viktig faktor i detta sammanhang. Råvarorna liksom oljepris och dollarkurs har fluktuerat under 1980-talet.

Vid fodermedelstillverkning utgör råvarukostnaden i genomsnitt ungefär 85-90 procent av samtliga kostnader. Det svenska priset på de viktigaste foderråvarorna bestäms inom ramen för fodermedelsregleringen. Med utgångspunkt från dels de fastställda inlösenpriserna på spannmål, dels den av jordbruksnämnden fastställda prisnivån på importerat oljekraftfoder görs för övriga fodermedel som omfattas av prisregleringen en fodervärdesberäkning för respektive fodermedel. Det sålunda beräknade priset för respektive fodermedel skyddas genom en rörlig införselavgift.

Vid fodermedelstillverkning finns det sålunda framtagna ramar för priset på råvarorna vilket inte är fallet vid gödselmedelstillverkning.

Genom de beslut som har fattats och t ex genom de bidrag som lämnas för åkrar som ligger i träda kommer åkerarealen att minska. Planering pågår för alternativa odlingsformer t ex skogsplantering, energiskog och proteinfodermedel. Denna utveckling medför att marknaden för gödselmedel respektive lantbruksmaskiner kommer att krympa. När det gäller handelsgödsel tillkommer de strukturproblem som blir följden av de ökade miljökraven.

Sammantaget kan således konstateras att på dessa tunga insatsvaruområden är marknadskoncentrationen för flera led hög och att konkurrenstrycket av detta skäl kan bedömas vara relativt begränsat. Frånvaron av en effektiv konkurrens medför att incitamenten till att effektivisera produktions- och distributionsprocesserna samt att motverka kostnadsökningar från tidigare led försvagas.

På ett område med begränsad konkurrens finns vidare en risk för att priserna höjs eller hålls uppe om marknaden krymper. Detta är fallet med marknaderna för jordbrukets insatsvaror och då främst gödselmedelsmarknaden samt marknaden för lantbruksmaskiner. I det senare fallet gäller dock att konkurrens på vissa delmarknader har en prispressande effekt.

Till detta kommer att jordbruket även inom ramen för de sk obundna överläggningarna i stort sett fått kompensation för den ökade insatsvarukostnaden som den mäts i PM-index. Även detta kan medverka till att krafterna som motverkar kostnadsökningar och prishöjningar på jordbrukets insatsvaror försvagas.

Samtidigt finns faktorer som verkar i motsatt riktning. Den *enskilde* jordbrukaren får således inte automatiskt kompensation för sina kostnadsökningar. Stora kostnadsökningar i en produktionsgren leder inte automatiskt till stora prishöjningar på just dessa produkter. Prishöjningarna sker efter andra kriterier. Det ligger därför naturligtvis i den enskilde företagarens intresse att hålla kostnaderna nere för att nå ett så bra resultat som möjligt.

Enskilda jordbrukare torde därför vara prismedvetna och priskänsliga trots att de som *grupp* kompenseras för sina kostnadsökningar.

Det kan dock konstateras att prishöjningarna på gödselområdet under 1984 överstigit vad som var motiverat av inträffade kostnadsökningar samt att priserna under våren 1986 inte sänktes i takt med eller i motsvarande mån som tillverkningskostnaderna.

Bilagor resp SPKUS till SOU 1987:44

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

ALLMÄNNA FÖRLAGET

ISBN 91-38-10035-5
ISSN 0375-250X