

Gränshandeln med Norge

En genväg mellan tulltopparna



- Gränshandeln med livsmedel har värdemässigt ökat med 90 procent på sex år.
- Prisskillnader för kött och chark är en viktig drivkraft till gränshandeln. Kött från gränshandeln motsvarar tio procent av den norska produktionen
- De norska sockeravgifterna gör godis och läsk till storsäljare.

Gränshandeln med Norge

En genväg mellan tulltopparna

Jordbruksverket skrev 2006 om gränshandeln med Norge i Rapport 2006:30. Den innehöll bl.a. en skattning av hur mycket jordbruksvaror som såldes i gränshandeln med Norge och hur stor del därav som hade svenskt respektive annat ursprung. Rapporten blev uppmärksammas från olika håll av olika aktörer i Sverige och även i Norge. Det är nu 6 år senare motiverat att göra en uppföljning av den tidigare rapporten. Intresset för en sådan uppföljare bedöms vara minst lika stort med tanke på gränshandelns expansion de senaste åren.

Författare

Håkan Loxbo

Sammanfattning

Gränshandeln med livsmedel med Norge har värdemässigt nästan fördubblats under de senaste sex åren. Stora investeringar har gjorts i nya köpcentra vid gränsen till Norge i norra Bohuslän och i Värmland samt i vägar och broar. Dessa investeringar har sannolikt bidragit till den ökade gränshandeln de senaste åren.

Den samlade försäljningen av livsmedel i gränshandeln till norska kunder i undersökningen uppskattas till 4 400 miljoner kronor. Det verkliga värdet på gränshandeln med livsmedel är sannolikt betydligt högre p.g.a. att undersökningen inte mäter all försäljning i gränshandeln. Dessutom säljs avsevärda volymer tobak (500 miljoner kronor) och alkoholdrycker (1 000 miljoner kronor) i gränshandeln.

Kött och charkprodukter är det enskilt mest betydande varuområdet. Gränshandeln är storleksmässigt lika mycket som 10 % av den norska köttproduktionen. Stora prisskillnader är enligt enkätsvaren den viktigaste förklaringen till att normmän handlar kött i Sverige. Gränshandeln är också betydande för ost och andra mejeriprodukter, grönsaker och för olika förädlade livsmedel såsom bröd, bakverk, såser, soppor samt mikro-/färdigrätter. Ett varuområde som blivit allt starkare är godis och läsk. Förklaringen till den ökande försäljningen av dessa produkter är de norska sockeravgifterna.

De svenska konsumtionsberäkningarna tar inte hänsyn till att livsmedel som säljs i gränshandeln inte konsumeras av svenskar. Enbart gränshandeln med Norge innebär att konsumtionen av kött överskattas med i storleksordningen tre kg per person.

En annan stark drivkraft till gränshandeln är avsevärt högre norska skattesatser för alkoholhaltiga drycker och för tobaksprodukter vilket gör att dessa produkter är mycket billigare i Sverige. De främsta skälen till gränshandeln är således höga norska skatter på tobak och alkohol samt stora prisskillnader för kött. Även i framtiden kommer enligt enkätsvaren dessa faktorer fungera som draghjälp till gränshandeln med livsmedel.

Gränshandeln har stor betydelse för berörda regioner och kommuner på olika områden. Sysselsättning skapas både i själva handeln och i angränsande sektorer. Enligt enkätsvaren bedömer omkring hälften av kommuner/länsstyrelser som svarat att gränshandeln har mycket stor betydelse för sysselsättning, ekonomi, skatteunderlag och investeringar. Skatteinkomster och positiva effekter på sysselsättning och ekonomi genereras också av andra gränshandelsfenomen som fritidsboende, arbetspendling och turism. Gränshandeln och andra gränshandelsfenomen har dock en marginell betydelse för jordbruket och livsmedelsindustrin i gränskommunerna.

Summary

Meat and meat products is the most significant shopping category in cross-border trade. This trade equals 10 % of Norwegian meat production. Large price differences are according to survey responses, the most important reason that Norwegians buy meat in Sweden. The border trade is also significant for cheese and other dairy products, vegetables and various processed foods such as bread, pastries, sauces, soups, and micro/ready meals. One product area which is all the time growing is candy and soda beverages. The explanation for these increased sales is the Norwegian sugar levies.

Swedish food consumption statistics do not take into account that foodstuffs sold in border trade are not consumed by Swedish people. The cross-border trade with Norway alone means that meat consumption figures are overrated by three kgs per capita.

Another strong impetus to cross-border trade is considerably higher Norwegian taxes on alcoholic beverages and tobacco products, which makes these products much cheaper in Sweden. The main reasons for the border trade are thus large price differences for meat and higher Norwegian taxes on tobacco and alcohol. According to survey responses these factors will be important in promoting border trade also in the future.

The border trade is of great importance for the regions and municipalities concerned in various fields. Jobs are created both in trade and in adjacent sectors. According to survey responses about half of the municipalities/County boards that responded deem the border trade as having very important implications for employment, finance, tax bases and investment. Tax revenues and benefits for employment and economy are also generated by other border phenomena such as holiday accommodation, commuting and tourism. Cross-border trade and other border phenomena however have a marginal impact on agriculture and food industry in the border municipalities.

Innehåll

1	Inledning.....	1
1.1	Bakgrund.....	1
1.2	Syfte.....	2
1.3	Tidigare studier.....	2
2	Genomförande.....	3
2.1	Metod.....	3
2.1.1	Tillförlitlighet.....	4
2.2	Avgränsningar.....	5
2.3	Gränshandelskommuner.....	5
3	Resultat butiker.....	6
3.1	Summa livsmedel.....	6
3.2	Kött.....	6
3.3	Mejeriprodukter.....	8
3.4	Frukt och grönsaker.....	9
3.5	Läsk och andra drycker.....	9
3.6	Godis.....	10
3.7	Övriga livsmedel.....	10
3.8	Tobak.....	11
3.9	Alkoholdrycker.....	11
3.9.1	Norska kreditkortsbetalningar.....	11
3.9.2	Försäljningsstatistik för alkoholdrycker.....	12
3.9.3	De fem största butikernas försäljning till norska kunder.....	12
3.9.4	Försäljningen i de fem största butikerna fördelad på varugrupper.....	13
3.10	Marknadsföring.....	14
3.11	Skäl till gränshandel.....	14
3.12	Hur lönsam är gränshandeln för norska kunder?.....	15
3.13	Framtidsutsikterna.....	16
3.13.1	Ekologiskt/närproducerat.....	17
4	Resultat kommuner och län.....	18
4.1	Skäl till gränshandel.....	18
4.2	Framtidsutsikterna.....	18
4.3	Effekter av gränshandeln.....	19
4.4	Andra gränsfenomens omfattning och betydelse.....	19
4.5	Vem tjänar på gränshandeln och andra gränsfenomen?.....	20
4.5.1	Fördelar och nackdelar med gränshandel och andra gränsfenomen.....	20
4.5.2	Utveckling av gränshandeln med Norge, fritidsboende, turism och arbetspendling till och från Norge.....	21
5	Slutsatser.....	22

6	Fortsatt arbete	27
7	Bilagor	28
7.1	Frågeformulär till gränshandelsbutiker och följebrev	28
7.2	Frågeformulär till Kommuner och länsstyrelser samt följebrev	34
7.3	Län / kommuner som gränsar till Norge	36
7.4	Frågor till Systembolaget.....	37

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Med gränshandel menar vi privatpersoners inköp av varor och tjänster i butiker nära gränsen och transport av varorna i egen regi till andra sidan gränsen. I denna utredning har vi studerat gränshandeln i Sverige från norsk sida. Motorn till den norska gränshandeln i Sverige är aktuella skillnader mellan norska och svenska priser i kombination med norska inköpskvoter, alltså hur mycket man får handla för utan att betala tull, Prisskillnaderna är relativt stora på flera varuområden som visas i tabell 1. Det är möjligt att tjäna in till reskostnader och göra en bra förtjänst på för varje inköpsresa som görs. Hur lönsam gränshandeln är för norska kunder diskuteras närmare i avsnitt 3.12.

Tabell 1. Norska inköpskvoter och prisskillnader jämfört med svenska priser

Inköpskvoter per resa	Skillnad i procent mellan norska och svenska priser år 2011
200 cigaretter per person.	Livsmedel i genomsnitt 49 %
Alkohol en liter sprit och en liter starkvin per person.	Bröd och spannmålsprodukter 34 %
Kött och ost sammanlagt 10 kg per person över tolv år	Kött 52 %
Övriga livsmedel och varor i övrigt (elektronik etc.) beloppsgräns oberoende av ålder på 3 000 NOK vid endagsresor och 6 000 NOK per person vid flerdagsresor.	Mjolk, ost, ägg 88 %
	Frukt och grönsaker 15 %
	Läsk och öl < 3,5 volym-% 87 %
	Godis 87 %
	Alkoholhaltiga drycker 76 %
	Tobaksprodukter 104 %

Källa: Eurostat och EUs delegation i Oslo

Utredningen har gjorts på initiativ av Jordbruksverket som en uppföljning av en rapport om gränshandeln 2006.

Gränshandeln har betydelse för det svenska jordbruket och livsmedelsindustrin. Gränshandeln har även betydelse för näringslivet i flera kommuner och regioner. Kunskaper om gränshandeln och andra gränshandelsfenomen är en viktig del av Jordbruksverkets arbete med att följa och analysera utvecklingen på den svenska livsmedelsmarknaden. Kunskaper om gränshandeln och andra gränshandelsfenomen och dessas regionala roll kan också ha betydelse för arbetet med landsbygdsutveckling.

1.2 Syfte

Syftet med denna utredning är liksom i den förra utredningen att få en uppfattning på årsbasis om gränshandelns aktuella storlek, värde och volym med fokus på jordbruksvaror och livsmedel. Att den totala gränshandeln ökat stadigt de senaste åren har framgått av andra undersökningar. Hur mycket som varit livsmedel har dock inte kvantifierats i dessa. Gränshandeln med tobaksvaror, vin, sprit och starköl ska också ingå i utredningen.

Resultatet ska kunna relateras till den svenska jordbruks- och livsmedelssektorn, till total produktion och konsumtion och till reguljär svensk export till Norge. Utredningen ska grovt kunna svara på hur mycket av olika jordbruksvaror vi säljer totalt på årsbasis i gränshandeln till Norge med fokus på volym. Det är också av intresse att se vilket ursprung gränshandelsvarorna hade. Vilken är t.ex. andelen för svenskt kött respektive importerat kött?

Vissa slutsatser ska förhoppningsvis kunna dras om gränshandelns storlek, orsaker, tendenser, dess betydelse för svenskt jordbruk, för detaljhandeln och näringslivet i gränskommunerna, dess påverkan på/andel av svensk import, dess påverkan på strukturen i detaljhandeln och livsmedelsindustrin.

1.3 Tidigare studier

Jordbruksverket har tidigare gjort olika analyser och utredningar om gränshandeln, senast en rapport om gränshandeln 2006, Jordbruksverkets Rapport 2006:30. Denna studie var främst inriktad på volymmässiga skattningar av gränshandeln.

Annars är det främst Norge som gör utredningar om gränshandeln. Norska Statistiska Sentralbyrån gör regelbundet undersökningar av gränshandeln liksom HSH (Handels- og servicenaeringens hovedorganisasjon). I dessa görs värdemässiga skattningar av den totala gränshandeln men utan uppskattning av hur mycket som är jordbruksvaror och livsmedel.

Norska Statistiska Sentralbyrån (SSB) gör i samarbete med Norges institutt for lantbruksforskning (NILF) sedan 2004 kvartalsvisa undersökningar om gränshandeln. Dessa undersökningar ger en god bild av den totala gränshandeln, dock utan särredovisning av hur stor del av handeln som utgörs av livsmedel, än mindre hur mycket som säljs av enskilda varugrupper inom livsmedelsområdet. Enligt den senaste undersökningen var värdet av gränshandeln 11,8 miljarder NOK för 2011. Detta kan jämföras med 8,8 miljarder NOK för år 2006.

Enligt Dagens Industri slog gränshandeln med Norge rekord 2012 med över 13 miljarder SEK. Uppgifter om hur stor omsättning som enskilda livsmedel eller andra varor hade saknas dock.

Handelns Utredningsinstitut (HUI) publicerade i april 2013 en rapport om gränshandeln med Norge, Danmark och Finland 2012. I rapporten uppskattas försäljningen av dagligvaror i gränshandeln till norska kunder 15 miljarder kronor år 2012. Ingen särskild bedömning görs av värdet av försäljningen av livsmedel och tobaksvaror även om dessa dominerar försäljningen jämfört med övriga dagligvaror. Bedömningarna baseras på intervjuer via internet med 4 000 slumpmässigt utvalda norrmän i åldrarna 18-75.

2 Genomförande

2.1 Metod

I denna undersökning har vi valt att mäta gränshandeln via uppgifter från gränshandelsbutiker om deras försäljning till norska kunder av livsmedel, tobak och alkoholhaltiga drycker det senaste året. Andra undersökningar av gränshandels omfattning bygger på t.ex. kunders svar på enkäter eller intervjuer, stickprov på kundinköp eller jämförelser mellan omsättningen i ”normala” butiker med omsättningen i gränshandeln.

Denna undersökning bygger liksom vår förra undersökning på enkätsvar från en rad gränshandelsbutiker med livsmedelsförsäljning i gränskommuner. Gränshandelsbutikerna är butiker i gränskommuner med en huvudsaklig inriktning på livsmedel och med hög andel norska kunder. Kiosker, bensinmackar och andra försäljningsställen där livsmedel (inklusive godis, läsk och tobak) säljs men där huvudinriktningen är en annan ingår inte i undersökningen.

En lista över typiska gränshandelsbutiker togs fram i samarbete med näringslivsansvariga i gränskommunerna 2006. Listan uppdaterades 2012 med tillägg för nytillkomna butiker och avdrag för butiker som upphört. Enkäten skickades till samtliga butiker på den uppdaterade listan. Drygt hälften av butikerna svarade inte vare sig på det första utskicket eller på påminnelsen. Effekten på resultaten av detta bortfall reducerades genom telefonintervjuer med några av de omsättningsmässigt större företagen i bortfallet. Enkätsvaren stämde också av mot uppgifter om omsättningen i gränshandelsbutikerna via sajten allabolag.se.

Enkätsvar där endast omsättningen angivits men där inte fördelningen av gränshandeln på enskilda produktområden angivits kompletterades med antaganden om fördelningen av försäljningen utifrån enkätsvar med god detaljeringsgrad.

Omsättningen i samtliga enkätsvar jämfördes med omsättningen i samma bolag i den förra undersökningen via sajten allabolag.se, företagsinformation om alla Sveriges bolag. En jämförelse gjordes också mellan omsättningen i samtliga gränshandelsbutiker på listan vid den förra undersökningen 2005/06 och de senaste tillgängliga åren enligt allabolag.se. Omsättningsmässigt motsvarade enkätsvaren hälften av hela populationen gränshandelsbutiker på vår lista. Rapportens bedömningar av den samlade försäljningen i hela gränshandeln till norska kunder har därför räknats upp till det dubbla.

En del svar som lämnades via enkäten gäller endast värdet av gränshandeln. Svarspersonerna har inte alltid kunnat eller haft tid att bedöma försäljningen uttryckt i ton. För att kunna sammanställa alla svar har svar som lämnats i värde-termer omvandlats till kvantitativa termer.

I slutet av augusti 2012 skickades en enkät om gränshandeln ut till butikerna i urvalet. Formuläret med följbrev redovisas i 7.1. I mitten av september skickades en påminnelse ut om att besvara enkäten till de butiker som inte svarat på första utskicket. I januari 2013 gjordes ytterligare en runda påminnelser till och telefonkontakter togs med ett antal omsättningsmässigt tyngre butiker i bortfallet. Resultaten redovisas i kapitel 4.

Undersökningen har utöver själva gränshanden också berört några andra gränsfenomen såsom fritidsboende, arbetspendling och turism. För att kunna belysa effekterna av gränshandeln och andra gränsfenomen för respektive kommuner och län har vi frågat de näringslivsansvariga i berörda kommuner och län.

I slutet av augusti 2012 skickades en enkät om gränshandelns och andra gränsfenomens betydelse ut till näringslivsutvecklare och landsbygdsutvecklare i kommuner och län nära Norge. Formuläret med följebrev redovisas i 7.2 I mitten av september skickades en påminnelse ut om att besvara enkäten till de som inte svarat på första utskicket. En sammanställning av erhållna enkätsvar gjordes i slutet november 2012. Resultaten redovisas i kapitel 4.

Uppgifterna i utredningen om gränshandeln med alkoholhaltiga drycker bygger på underlag som vi fått från Systembolaget (frågorna till Systembolaget se bilaga 7.3).

2.1.1 Tillförlitlighet

Metoden ger sannolikt en underskattning av gränshandeln. Redovisade resultat bygger endast på de butiker som kontaktats och de enkätsvar som erhållits och i övrigt på tillgänglig information från allabolag.se. Det är omöjligt att fånga upp all gränshandel, se diskussion nedan under ”avgränsningar”. Undersökningen kan därför inte användas som ett mått på hela gränshandeln med livsmedel. Resultaten säkerställer dock en minsta nivå, vilket är tillräckligt för syftet med undersökningen, att få en uppfattning om gränshandelns aktuella storlek och utveckling med fokus på jordbruksvaror och livsmedel. Resultaten kan också fungera som en grov måttstock för storleksordningen av olika grupper av livsmedel i gränshandeln.

Resultaten från undersökningen kan användas för att dra vissa slutsatser om gränshandelns storlek, viktiga produkter i gränshandeln, gränshandelns betydelse för svenskt jordbruk samt andelar i gränshandeln med svenskt ursprung respektive import.

Ett antal felkällor och brister finns som gör att resultaten bör tolkas med viss försiktighet. En del sådana felkällor kan medföra underskattningar av gränshandeln, andra kan innebära överskattningar.

I undersökningen 2006 var svarsfrekvensen bättre och detaljeringsgraden i svaren överlag också bättre än i den senaste undersökningen. Även då gjordes uppföljande telefonintervjuer med de omsättningsmässigt största i bortfallet. Ingen avstämning gjordes 2006 mot omsättningssiffror i allabolag.se.

Sannolikt finns det vissa gränshandelsbutiker som inte kommit med i urvalet och det finns ett antal som har avböjt att medverka.

Den lista över gränshandelsbutiker som använts inkluderar sannolikt de största aktörerna men därmed inte sagt att listan är komplett. Enkätfrågorna fokuserar på de viktigaste varugrupperna (kött, mejeri etc) men omfattar inte samtliga livsmedel.

Butikerna som har svarat kan ha överskattat eller underskattat handeln. Sammanvägningen av svar som getts i antal ton med svar som getts i kronor innebär också en tänkbar felkälla.

Undersökningen omfattar denna gång även alkoholhaltiga drycker som inte kan köpas i dagligvaruhandeln och tobak. Detta ökar jämförbarheten i resultaten med undersökningar där man gjort skattningar av gränshandeln totalt.

2.2 Avgränsningar

Ett antal butiker där norska kunder handlar livsmedel på väg hem till Norge finns inte med i undersökningen, t.ex. bensinstationer och kiosker eller butiker i andra kommuner än gränskommunerna. Detta kan kanske diskuteras eftersom många bensinstationer numera har fullt sortiment av livsmedel. Likaså ingår inte gränshandel i taxfreebutiker på flygplatser eller färjor.

En del av de livsmedelsinköp som görs av norrmän med fritidshus i Sverige när de vistas i sitt fritidshus ingår inte heller i undersökningen. Sannolikt är det så att många norrmän passar på att handla när de ska åka hem till Norge och att en del av dylika inköp, som i princip kan kallas för gränshandel, sker i andra butiker än vid gränsen och i så fall inte kommer med i undersökningen.

Undersökningen har inriktats på att ta fram uppgifter för juli 2011 – juni 2012, d.v.s. senaste tillgängliga år när enkäten skickades.

2.3 Gränshandelskommuner

Sex län och 22 kommuner gränsar till Norge, se Bilaga 7.3.

Gränshandeln har sedan lång tid varit betydande i Bohuslän och Värmland - Strömstad, Årjäng och Eda - vilket återspeglar närheten till Oslo och andra orter i sydöstra Norge (Östfold) med relativt stort befolkningsunderlag och med bra kommunikationer till den svenska gränsen (bl.a. europavägarna E6 och E18). Det finns också en ganska stor gränshandel i Storlien i Åre kommun (närhet till Trondheim och andra orter i mellersta Norge) och i Abisko i Kiruna kommun (närhet till Narvik, Bodö och andra orter i Nord-Norge).

I övriga 17 gränskommuner är gränshandeln relativt begränsad med tanke på ett litet befolkningsunderlag på den norska sidan och sämre kommunikationer till den svenska gränsen.

3 Resultat butiker

3.1 Summa livsmedel

I enkäten frågade vi efter butikernas omsättning totalt i miljoner SEK, livsmedlens andel av omsättningen samt vilken andel av omsättningen som beror på norska kunder. För enskilda produktområden (kött, mejeri etc) efterfrågades försäljning uttryckt i ton. Vissa produktgrupper som bedömdes ha relativt liten betydelse i gränshandeln saknas i enkäten. Detta innebär att undersökningens resultat inte ger svar på hur mycket livsmedel som säljs inom produktområden som inte omfattas av enkäten.

Tabell 2. Total omsättning, andel livsmedel och uppskattad livsmedelsförsäljning till norska kunder, juli 2011 – juni 2012 samt resultat från den förra undersökningen juli 2005 – juni 2006, miljoner SEK

Period	Omsättning, miljoner SEK	Därav livsmedel, miljoner SEK	Uppskattad livsmedelsförsäljning i gränshandeln till norska kunder, miljoner SEK	Omsättning av livsmedel och drycker i detaljhandeln, löpande priser, miljarder SEK
juli 2011 – juni 2012	6 067	5 157	4 383	228 ¹
juli 2005 – juni 2006	3 451	2 698	2 325	185 ²

Källa: Enkät svar 2012 och 2006, allabolag.se, SCB

Den samlade försäljningen av livsmedel i gränshandeln till norska kunder uppskattas i denna undersökning till knappt 4 400 miljoner SEK. Detta innebär en ökning på 90 procent jämfört med undersökningen för 2005/06. Härtill kommer tobaksprodukter som inte ingår i siffran men som kan uppskattas till 500 miljoner SEK, se avsnitt 3.8. Alkoholdrycker ingår inte heller i siffran. Värdet av alkoholprodukter som såldes i gränshandeln 2011/12 kan uppskattas till 1 000 miljoner SEK, se avsnitt 3.9. Gränshandeln med livsmedel och alkoholdrycker med Norge utgör cirka 2,6 % av omsättningen av dessa varor i detaljhandeln.

3.2 Kött

Kött är den värdemässigt viktigaste varugruppen av de livsmedel som säljs i gränshandeln. Detta beror på de stora prisskillnaderna mellan kött i Norge och i EU/Sverige och på det förhållandet att gränshandeln är fri från tullar. Tullarna gör att den ordinarie exporten av köttprodukter är mycket marginell. Det finns flera skäl till prisskillnaderna såsom jordbruksstöd, skatter och konkurrensen, t.ex. lägre köttpriser p.g.a. större importkonkurrens på den svenska marknaden.

I enkäten efterfrågas, under rubriken färskt eller fryst kött, försäljning uppdelad på fem olika slag av kött: nötkött, griskött, kyckling, renkött och annat kött. Uppskattningen i tabell 5 baseras på erhållna enkät svar i denna undersökning (tabell 3 och tabell 4) och i den förra undersökningen samt på omsättningssiffror från

1 2011, Källa SCB

2 2006, Källa SCB

allabolag.se. Företagen som lämnat enkätsvar motsvarar ungefär hälften av samtliga gränshandelsbutikers omsättning.

Tabell 3. Försäljning enligt enkätsvar juli 2011 – juni 2012 av färskt eller fryst kött uppdelat på köttslag samt uppgift om ursprung, ton

Nötkött		Griskött		Kyckling		Annat kött	
Totalt	Svenskt ursprung	Totalt	Svenskt ursprung	Totalt	Svenskt ursprung	Totalt	Svenskt ursprung
2 300	1 300	1 500	800	1 200	600	500	300

Källa: Enkätsvar 2012

I enkäten efterfrågas under rubriken charkvaror försäljning uppdelad på olika slag av förädlade köttprodukter: köttbullar, hamburgare, skinka och korv, falu-, grill-, varmkorv, bacon. Uppskattningen i tabell 6 baseras på erhållna enkätsvar i denna undersökning enligt tabell 4 och i den förra undersökningen samt på omsättnings-siffror från allabolag.se.

Tabell 4. Försäljning enligt enkätsvar juli 2011 – juni 2012 av charkvaror uppdelat på olika slag av charkvaror samt med uppgift om ursprung, ton

Köttbullar		Hamburgare		Skinka, korv		Falu-, grill-varm-korv		Bacon	
Totalt	Svenskt ursprung	Totalt	Svenskt ursprung	Totalt	Svenskt ursprung	Totalt	Svenskt ursprung	Totalt	Svenskt ursprung
400	300	500	50	600	275	500	200	1 000	200

Källa: Enkätsvar 2012

I enkäten efterfrågas även uppgifter om försäljningen av renkött och viltkött. Enkätsvaren är i många fall ofullständiga och omöjliga att tolka på detaljnivå. Flera butiker har svarat att man säljer vissa kvantiteter renkött liksom vilt, ripa, björnkött men utan att specificera volymen renkött. Summan av de specifika volymuppgifter som lämnats av ett fåtal butiker var 13 ton renkött och 28 ton viltkött.

En jämförelse med omsättningsstatistiken enligt allabolag.se pekar mot att den samlade försäljningen av kött och köttvaror i gränshandeln kan uppskattas enligt tabell 5.

Tabell 5. Uppskattade kvantiteter kött och köttvaror i gränshandeln juli 2011 – juni 2012 uppdelat på kött respektive chark, ton

Summa färskt och fryst kött		Summa chark	
Totalt	Svenskt ursprung	Totalt	Svenskt ursprung
11 000	6 000	6 000	2 600

Källa: Enkätsvar 2012 och 2006, allabolag.se

Enkätsvaren bekräftar att det är en ansevärd mängd färskt kött som säljs i gränshandeln till norska kunder. Ca 54 % har svenskt ursprung medan resten huvudsakligen har ursprung i andra EU-länder såsom Danmark, Tyskland och Irland.

Charkvaror, benämningen i enkäten på vissa förädlade köttprodukter³, svarar för ungefär 35 % av den totala volymen kött och köttvaror som säljs i gränshandeln. Andelen charkvaror med svenskt ursprung uppskattas till ca 45 %. I tabell 6 visas summan av all försäljning av kött och hur stor volym som har svenskt ursprung.

Tabell 6. Summa kött och köttvaror och uppskattning av kvantitet med svenskt ursprung, ton

Summa Kött + chark, ton	
Totalt, ton	Svenskt ursprung, ton
17 000	8 600

Källa: Tabell 5

3.3 Mejeriprodukter

Mejeriprodukter är en av de viktigaste varugrupperna inom livsmedelsområdet i gränshandeln. Detta beror liksom för kött på de stora prisskillnaderna mellan t.ex. ost i Norge och i EU/Sverige och det förhållandet att gränshandeln är fri från tullar. Tullarna gör att den ordinarie exporten av mejeriprodukter är mycket marginell. Det finns många olika skäl till prisskillnaderna såsom jordbruksstöden, skatterna och konkurrensen. I tabell 7 redovisas en uppskattning av den totala försäljningen av mejeriprodukter till norska kunder i gränshandeln.

Tabell 7. Uppskattad försäljning juli 2011 – juni 2012 av olika mejeriprodukter, ton

Hårdost		Mjölk, fil, yoghurt m.m.		Andra mejeriprodukter	
Totalt	Svenskt	Totalt	Svenskt	Totalt	Svenskt
2 600	1 200	1 700	1 500	1 100	500

Källor: Enkät svar 2012 och 2006, allabolag.se

Hårdost är den mejeriprodukt som säljer bäst i gränshandeln. Knappt hälften av osten har svenskt ursprung. Mycket av hårdosten är svensk hushållsost (2-3 kilosostar). Mjölk, fil och yoghurt säljer också bra. Här är ursprunget främst svenskt. I Andra mejeriprodukter ingår färskost, dessertost, fetaost, smaksatt/sötad yoghurt, smör, grädde, bregott, bordsmargariner, glass och margarin. I denna varugrupp är det främst färskost, dessertost och fetaost som importeras från övriga EU. Övriga mejeriprodukter har främst svenskt ursprung.

Totalsiffran för mejeriprodukter i hela gränshandeln och andelen svenskt ursprung är baseras på erhållna enkät svar 2012 och skattning av bortfallet utifrån enkät svar 2006 eftersom många butiker inte specificerat några kvantiteter för mejeriprodukter i enkät svaren.

³ Köttbullar, hamburgare, skinka, korv, falukorv, grill-, varmkorv, bacon, andra charkvaror

3.4 Frukt och grönsaker

Frukt och grönsaker är en relativt viktig varugrupp i gränshandeln. Detta beror liksom för kött och mejeri på de stora prisskillnaderna mellan Norge och EU/Sverige och det förhållandet att gränshandeln är fri från tullar. De höga norska tullarna för exempelvis frysta grönsaker och sylter gör att den ordinarie exporten av dessa produkter är mycket marginell. Det finns många olika skäl till prisskillnaderna såsom jordbruksstöden, skatterna och konkurrensen.

De enkätsvar som erhöles var otillräckliga för att kunna bedöma storleksordningen av gränshandeln inom detta varuområde även om en volymökning på 10 procent jämfört med 2006 indikeras av några av de erhållna svaren. I tabellen redovisas resultatet av enkätsvar från åtta större gränshandelsbutiker 2006.

Tabell 8. Försäljning i ton juli 2005 – juni 2006 av färska eller frysta frukter och grönsaker samt konserver, sylt och marmelad, i åtta större gränshandelsbutiker.

Frukt och grönsaker					
Färska		Frysta		Konserver, sylt, marmelad	
Totalt	Svenskt	Totalt	Svenskt	Totalt	Svenskt
6 184	2 000	2 774	1 532	623	380

Källa: Enkätsvar 2006

3.5 Läsk och andra drycker

Läsk och andra drycker är en av de största varugrupperna i gränshandeln. Detta beror främst på norska skatter på socker som gör att priset på dessa produkter blir högre i Norge⁴.

Läskedrycker och mineralvatten säljer mycket bra i gränshandeln. Merparten av dessa drycker har svenskt ursprung. Öl med alkoholhalt 2,8 - 3,5 % säljer också bra. Även här är ursprunget främst svenskt. I övriga drycker ingår juice och saft. Större delen av juicen är importerad från övriga EU medan saften främst har svenskt ursprung.

De enkätsvar som vi erhöles 2012 är otillräckliga för att kunna bedöma storleksordningen av gränshandeln inom detta varuområde även om en volymökning på 10 procent jämfört med 2006 indikeras av de erhållna svaren. I tabellen redovisas resultatet av enkätsvar från åtta större gränshandelsbutiker 2006.

Tabell 9. Försäljning i ton juli 2005 – juni 2006, ton av olika drycker i åtta större gränshandelsbutiker

Läsk, vatten		Öl 2,8 - 3,5 %		Andra drycker, saft, juice	
Totalt	Svenskt	Totalt	Svenskt	Totalt	Svenskt
5 606	5 170	3 070	1 880	1 380	610

Källa: Enkätsvar 2006

⁴ Detta är något av en paradox eftersom de råvarupriser som den norska dryckesindustrin betalar är mycket lägre än vad industrin i EU/Sverige betalar.

3.6 Godis

Godisförsäljningen i gränshandeln liksom andra produkter med stort innehåll av socker beror sannolikt till stor del på prisskillnader som orsakas av de norska sockerskatterna. Tullarna är relativt måttliga jämfört med tullarna på kött, mejeri, frukt och grönsaker. Handelsvillkoren för dessa och en rad andra förädlade livsmedel är tänkta att skapa samma konkurrensvillkor för livsmedelsindustrin i Norge och i EU/Sverige. Priserna i gränshandeln är lägre jämfört med priserna på importerat svenskt godis i ”vanliga” norska affärer.

Tabell 10. Uppskattad försäljning juli 2011 – juni 2012 av choklad- och sockerkonfektyrer i gränshandeln, ton

Choklad- och sockerkonfektyrer	
Totalt, ton	Svenskt, ton
5 000	3 000

Källa: Enkät svar 2012 och 2006, allabolag.se

Flertalet butiker har inte specificerat några kvantiteter i enkät svaren 2012. Detta uppvägs av att en större butikskedja har lämnat en specifik volymuppgift som med bred marginal överskrider summan av samtliga butikers godisförsäljning i den förra undersökningen. Totalsiffran för choklad- och sockerkonfektyrer i hela gränshandeln och andelen svenskt ursprung är mycket osäker men sannolikt större än siffran i tabell 10.

En stor del av gränshandeln med godis sker i butiker som inte ingår i denna undersökning, t.ex. kiosker och specialbutiker för godis liksom bensinstationer.

3.7 Övriga livsmedel

Med tanke på att kaffe, kakao och socker är tullfria vid import till Norge är det anmärkningsvärt stora volymer som säljs i gränshandeln. Större delen av kaffe- och kakaoprodukterna har svenskt ursprung (i betydelsen att kaffet har malts och rostats i Sverige). Vad gäller socker torde förklaringen till gränshandel vara att den norska sockerskatten gör att konsumentpriserna i Norge är betydligt högre trots tullfriheten.

De enkät svar som erhöles är otillräckliga för att kunna bedöma storleksordningen av gränshandeln inom detta varuområde även om en volymökning på 10 procent jämfört med 2006 indikeras av de erhållna svaren. I tabellen redovisas resultatet av enkät svar från åtta större gränshandelsbutiker 2006.

Tabell 11. Försäljning i ton juli 2005 – juni 2006 av kaffe, mjöl och socker i åtta större gränshandelsbutiker

Kaffe, kakao		Mjöl, socker	
Totalt	Svenskt	Totalt	Svenskt
680	610	1 650	1 650

Källa: Enkät svar 2006

Tabell 12. Försäljning i ton juli 2005 – juni 2006 av ett urval förädlade livsmedel i åtta större gränshandelsbutiker

Mixer, degar, välling, barnmat	Pasta, bröd, bakverk, kakor, pizzor, piroger	Såser, soppor, mikrorätter, färdigrätter
317	1 876	1 328

Källa: Enkät svar 2006

Även om marknadstillträdet i Norge för import av förädlade livsmedel enligt tabell 12 fungerar relativt bra är ändå gränshandeln betydande, speciellt vad gäller bröd, bakverk, såser, soppor samt mikro-/färdigrätter. Större delen av dessa produkter har svenskt ursprung.

3.8 Tobak

Enkätsvaren anger omsättningen i miljoner kronor för olika tobaksvaror. I enkätsvaren upptas försäljning av tobaksvaror till sammanlagt omkring en kvarts miljard kronor. Detta talar för en samlad omsättning av tobaksvaror i hela gränshandeln i storleksordningen en halv miljard kronor. Omsättningen i de företag som lämnat svar är cirka hälften av hela omsättningen i alla de butiker som anses som gränshandelsbutiker i undersökningen. Enkätsvaren indikerar att försäljningen av cigaretter och snus är storsäljarna.

3.9 Alkoholdrycker

Vi ställde fyra frågor till Systembolaget om försäljningen av alkoholhaltiga drycker till norska kunder (bilaga 7.4). Systembolagets svar redovisas i punkt 3.9.1 - 3.9.4

3.9.1 Norska kreditkortsbetalningar

Enligt Systembolaget är frågan mycket svår att besvara korrekt eftersom man inte på något sätt registrerar nationalitet på sina kunder. Cirka 3 % av Systembolagets kreditkortsbetalningar sker med norska bankkort. Om dessa kunder är svenskar som jobbar i Norge, norrmän som bor i Sverige eller norrmän som bor i Norge vet inte Systembolaget.

Tabell 13. Betalningar med norska kreditkort 2010-2012 (1 kv)

	Kronor norska bankkort	Procentandel norska bankkort
2010	919 922 897	3,07%
2010Q1	163 913 697	2,54%
2010Q2	214 446 433	2,83%
2010Q3	329 000 136	4,26%
2010Q4	212 562 631	2,60%
2011	954 616 392	3,15%
2011Q1	140 866 861	2,27%
2011Q2	242 720 828	3,03%
2011Q3	335 228 308	4,27%
2011Q4	235 800 395	2,87%
2012	177 012 855	2,69%
2012Q1	177 012 855	2,69%

Källa: Systembolaget

Norska bankkort svarar för nästan en miljard av Systembolagets omsättning. En stor del av detta är att hänföra till gränshandel. Uppgift saknas om andra betalningar än bankkortbetalningar t.ex. i kontanter/andra valutor.

3.9.2 Försäljningsstatistik för alkoholdrycker

På Systembolagets hemsida finns under rubriken ”Försäljningsstatistik - försäljning i gränsområden per varugrupp” statistik över försäljningen vid Gräns mot Norge. Enligt Systembolaget inkluderar dessa siffror även andra kunder än norska kunder. Man registrerar inte kundernas nationalitet.

3.9.3 De fem största butikernas försäljning till norska kunder

Enligt Systembolaget har fem butiker i närheten av norska gränsen störst omsättning. Systembolagets bedömning efter samtal med butikspersonal i berörda butiker är att ca 45 % av kunderna är norsktalande. Men var dessa bor vet man inte.

Tabell 14. Försäljning 2010-2012 (1 kv) i de fem butiker som hade störst försäljning till norska kunder

Försäljning inklusive moms, miljonerSEK	2010	2011	2012 Q1
Strömstad, Oslov. (City)	179,5	178,0	31,8
Strömstad, Oslov. 44	374,6	384,0	82,4
Årjäng	100,1	100,5	19,5
Charlottenberg	324,4	319,2	64,0
Åre	109,4	116,3	34,0
Summa de fem största butikerna	1 088,0	1 098,1	231,7
45 % norsk andel	489,6	494,1	104,7

Källa: Systembolaget

De fem största butikerna vad gäller försäljning till norska kunder hade 2011 en sammanlagd omsättning på 1100 miljoner SEK. Om man utgår från Systembolagets bedömning att 45 % av kunderna var norska och antar att de handlade för i genomsnitt lika mycket som svenska kunder så kan gränshandeln enbart i de fem butikerna uppskattas till 495 miljoner kronor år 2011.

3.9.4 Försäljningen i de fem största butikerna fördelad på varugrupper

Systembolagets försäljning i de fem största gränshandelsbutikerna fördelad på olika varugrupper 2010-2012 redovisas i tabellen nedan. Hur stor var försäljningen i dessa butiker av olika varugrupper och produkter där det finns produkter med svenskt ursprung alltså öl, cider, vodka, glögg 2010-2012? Hur stor del av denna försäljning hade svenskt ursprung?

Tabell 15. Försäljningen i de fem största butikerna fördelad på varugrupper

Varugrupp	mSEK			Procent		
	2010	2011	2012 Q1	2010	2011	2012 Q1
Sprit	293,6	289,0	58,2	27	26	25
Brännvin	92,4	90,5	17,2	31	31	30
Övrig sprit	201,2	198,4	41,0	69	68	70
Vin	575,1	581,8	124,0	53	53	54
Öl	194,7	200,9	44,3	18	18	19
Svenskt starköl	133,1	139,0	30,5	68	69	69
Import. starköl	61,6	61,9	13,8	32	31	31
Cider & Blanddrycker	20,4	21,6	4,3	2	2	2
Alkoholfri	1,2	1,6	0,3	0,1	0,2	0,1
Övrigt	3,0	3,0	0,6	0,3	0,3	0,3
Totalsumma	1 088,1	1 098,1	231,7	100	100	100

Källa: Systembolaget

Tabell 16. Systembolagets siffror över ursprunget i de fem största systembutikerna

Försäljningsandel svenskt ursprung, procent (%)	5 gränsbutiker mot Norge			Riket		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Brännvin	23	23	26	24	25	25
Starkvin	2	3	3	5	6	7
Starköl	71	72	73	89	89	90
Cider	94	88	86	91	88	86
Blanddrycker	32	29	27	50	50	47

Källa: Systembolaget

3.10 Marknadsföring

I enkäten ombads gränshandelsbutikerna kryssa för vilken slags marknadsföring man använder. I tabell 17 redovisas svaren.

Tabell 17. Marknadsföring i gränshandelsbutiker, 17 enkätsvar

Typ av marknadsföring	Aldrig	Ibland	Ofta
Annonser i norska media	4	7	6
Direktreklam till norska hushåll	11	4	
Information på hemsida	5	3	7
Anpassning av sortiment		4	12
Särskilda förpackningar, t.ex. storpack	3	4	9
Produkter tillverkade i butiken	7	4	5

Källa: Enkätsvar 2012

Den samlade bilden är att många, inte minst de större gränshandelsbutikerna ofta annonserar i norska media, anpassar sortimentet till att kunderna är norrmän och ofta har särskilda förpackningar (storpack). Information på butikens hemsida är också relativt vanligt liksom produkter tillverkade i butiken. Direktreklam till norska hushåll är relativt ovanligt men det förekommer.

Vi kan konstatera att svaren om marknadsföringen, i linje med våra egna observationer från gränshandeln, tydligt visar att gränshandelsbutikerna annonserar i norska media, anpassar sortimentet till att kunderna är norrmän och ofta har särskilda förpackningar.

I svaren lämnas även kommentarer till skillnaderna mellan vanlig dagligvaruhandel och gränshandel vad gäller marknadsföring och andra aspekter. Flera påpekar att gränshandel baseras på prisskillnader och att handeln är störst för de varor där prisskillnaden är störst. Det påpekades vidare att gränshandeln har en tydligare inriktning på kött och färskvaror än i vanliga svenska butiker. Också typiskt för gränshandeln är att skyltning, annonsering, etikettering med varunamn görs på två språk ibland liksom att butikerna hanterar två valutor (tre med euro). I gränshandeln är genomsnittsköpen större och fler kunder åker långt och kommer mer sällan än i vanlig handel. Inköpen av tobaksvaror är också större än i vanlig handel.

3.11 Skäl till gränshandel

I enkäten ombads gränshandelsbutikerna kryssa för vilka man anser är de viktigaste skälen till gränshandeln ("vad som passar bäst in för att förklara utvecklingen av gränshandeln i ert företag"). I tabell 18 redovisas de erhållna svaren.

Tabell 18. Skäl till gränshandel enligt 17 enkätsvar

	Mycket	Medel	Lite
Växelkurser	6	9	1
Prisskillnader för kött.	13	2	1
Prisskillnader för andra livsmedel	8	7	1
Kommunikationer	3	7	6
Nya butiker och köpcentra	2	7	8
Storleken på norska inköpskvoter	4	5	5
Högre skatter på tobak och alkohol i Norge	16	1	

Källa: Enkätsvar 2012

I flertalet svar menar man att de främsta skälen till gränshandeln är de höga norska skatterna på tobak och alkohol samt de stora prisskillnaderna för kött. Prisskillnader på andra livsmedel och växelkurserna är också viktiga förklaringar.

Därmed inte sagt att övriga alternativ är oviktiga. När en aktuell bild av gränshandeln tecknas finns naturligtvis de stora nya köpcentra och de förbättrade vägarna och broarna med i bilden. Inköpskvoternas storlek, se avsnitt 3.12 och tabell 1, är antagligen också en viktig förklaring till gränshandelns utveckling.

3.12 Hur lönsam är gränshandeln för norska kunder?

Prisskillnader för tobak, alkohol och livsmedel mellan Sverige och Norge är som nämnts ett viktigt skäl till gränshandeln. I tabell 19 ges en översiktlig bild av de aktuella prisskillnaderna år 2011.

Tabell 19. Prisnivåindex i Sverige och i Norge för livsmedel totalt och för olika livsmedel 2011, EU 27 = 100.

	Livs- medel	Bröd och spann- måls- pro- dukter	Kött	Mjök, ost, ägg	Frukt, grön- saker, potatis	Andra livs- medel	Alko- holfria drycker	Alkohol- haltiga drycker	Tobaks- pro- dukter ⁵
Sverige	121	131	122	108	137	112	112	157	536
Norge	180	175	185	203	157	209	209	277	1 093
"Vinst" i %	49	34	52	88	15	87	87	76	104

Källa: Eurostat

Enligt EU-delegationen i Oslo så kostar en limpa Prince/Marlboro runt 950 NOK (10 askar). En snusdosa kan man komma över för 85 NOK vilket motsvarar 97:75 SEK. Enligt Maximats senaste prislista kostar snuset 41:90 - 48:90 SEK per dosa vilket innebär att vinsten i gränshandeln för en norsk köpare ligger på 100–130 %.

Kommentar: I tabellen ser vi att mejeriprodukter, andra livsmedel samt alkoholfria drycker var lönsammast att gränshandla för norrmän i Sverige år 2011. Tobaksinköpen är begränsade till 200 cigaretter per person. Alkohol är också mycket lönsamt men inköpen av alkohol är också begränsade (en liter sprit och en

⁵ Priser på Marlboro januari 2013 i gränshandeln i Nordby respektive i Norge (enligt EU-delegationen i Oslo)

liter starkvin per person). Möjligheterna att tullfritt få införa livsmedel är mer generösa. Det är tillåtet för varje person över tolv år att tullfritt införa sammanlagt 10 kg kött och ost. För övriga livsmedel och varor i övrigt (elektronik etc.) gäller en beloppsgräns oberoende av ålder på 3 000 NOK vid endagsresor och 6 000 NOK per person vid flerdagsresor. Som framgår av tabellen lönar det sig för norrmännen att köpa nästan alla slag av livsmedel i Sverige. Siffrorna för de olika varugrupperna i tabellen är genomsnittssiffror. För enskilda produkter är prisskillnaderna betydligt större än i tabellen. Inga nämnvärda konsumentprishöjningar har skett för livsmedel i Sverige sedan 2011. Livsmedelspriserna i Norge har inte förändrats mer än någon tiondels procentenhet sedan 2011⁶.

Även för andra livsmedel än kött kan vinsten för enskilda produkter i gränshandeln ligga på 50 % eller mer. En familj på fyra personer som övernattar i Sverige (flerdagsresa) kan handla för sammanlagt 24 000 NOK. En genomsnittlig vinstmarginal på försiktigt räknat 25 % ger en sammanlagd vinst på 6 000 NOK för en enda resa. Det blir sannolikt ett överskott även efter att bensin, hotell, restaurangbesök m.m. har betalats.

Den norska kronan har under 2012 försvagats något jämfört med den svenska kronan. Även om sådana valutakursförändringar dämpar gränshandeln finns fortfarande avgörande prisskillnader kvar för tobak, alkohol, mejeriprodukter, kött och för många andra livsmedel.

3.13 Framtidsutsikterna

I enkäten ombads gränshandelsbutikerna kryssa för vilka tre faktorer man anser är viktigast för utvecklingen av gränshandeln i framtiden. I tabell 20 redovisas resultatet.

Tabell 20. Framtidsutsikterna för gränshandel enligt enkätsvaren

Växel-kurser	Prisskillnader	Bra kommunikationer	God norsk ekonomi och höga löner	Norska inköpskvoter	Norge utanför EU
9	14	1	15	2	4

Källa: Enkät svar 2012

Kommentar: De flesta tillmäter den goda norska ekonomin kombinerad med prisskillnader störst betydelse. Växelkurserna har också betydelse men i takt med minskade kursskillnader – det senaste året en p.g.a. en starkare svensk krona - avtar betydelsen av denna faktor. Kommunikationerna och inköpskvoterna är naturligtvis avgörande för gränshandeln men betraktas antagligen som givna. Det är inte säkert att de svarande är medvetna om betydelsen av de norska inköpskvoterna som fördubblades 2004 vilket gjorde det möjligt att helt lagligt handla mycket mer i gränshandeln.

Att Norge är utanför EU har också stor betydelse för prisskillnader, något som de svarande verkar bortse ifrån. Om Norge gick med i EU skulle tullarna försvinna och därmed skulle förutsättningarna för gränshandeln försämrast drastiskt.

⁶ Enligt uppgifter från Norges institut för lantbruksforskning NILF

3.13.1 Ekologiskt/närproducerat

Butikerna fick frågan om trenderna för ekologiskt och närproducerat är lika märkbara i gränshandeln som i annan handel och ombads ge exempel på sådana produkter i sin butik.

Flertalet svar utmynnar i att gränshandeln inte har någon särskild profil för eko/närproducerat. De har samma utbud av eko/närproducerat som andra butiker.

Att intresset för eko/närproducerat är begränsat i gränshandeln förklaras med att ”en värmländsk potatis som är närodlat för oss är det inte för en kund från Lillehammer, **hög kvalitet är det som gäller**, ursprung är oväsentligt”.

Viltprodukter och torkat renkött **är exempel på** närproducerade produkter i gränshandeln.

4 Resultat kommuner och län

4.1 Skäl till gränshandel

De flesta anser att prisskillnaderna för kött och andralivsmedel liksom för tobak och alkoholdrycker mellan Sverige och Norge är ett mycket viktigt skäl till gränshandeln.

Tabell 21. Betydelse av olika faktorer för gränshandeln i kommunen /länet

	Mycket	Medel	Lite
Växelkurser	8	4	1
Prisskillnader för kött och andra livsmedel.	12	1	
Kommunikationer	4	3	6
Nya butiker och köpcentra	7	2	4
Storleken på norska inköpskvoter	2	6	5
Högre skatter på tobak och alkohol i Norge	12	1	

Källa: Enkät svar 2012

Utöver de faktorer som listas i tabellen nämns i flera svar att andra arrangemang i området eller upplevelsenäringens dragningskraft också kan leda till ökad gränshandel. Norrmännen reser inte bara för att handla, de uppskattar också spa, cykling etc. De kan se gränshandeln som en del i att åka på tur och ser en tur till oss som en trevlig utflykt.

4.2 Framtidsutsikterna

Även när man talar om framtidsutsikterna för gränshandeln framhåller man prisskillnader som en viktig faktor för fortsatt gränshandel vid sidan av växelkurser och god norsk ekonomi.

Tabell 22. Vad är viktigast för att gränshandeln ska fortsätta att utvecklas positivt?

Växel-kurser	Prisskill-nader	Bra kommu-nikationer	God norsk ekonomi och höga löner	Norska inköpskvoter	Norge utanför EU
9	12	3	11	–	2

Källa: Enkät svar 2012

En del kommuner pekar på turistnäringens utveckling, upplevelsenäringen och arrangemang i gränsområdet som viktiga faktorer för en ökad gränshandel i framtiden.

Andra framhåller vikten av att kommun och näringslivet förmår att mer och gemensamt marknadsföra kommunens (även glesbygdens) turism och handel samt av att förbättra logistik och infrastruktur.

4.3 Effekter av gränshandeln

Gränshandeln har stor betydelse i berörda kommuner och län för sysselsättning och priser. Mycket av sysselsättningseffekterna märks i handeln inklusive serviceyrken med anknytning till handeln. Betydelsen av gränshandeln är dock mycket begränsad inom områden som har anknytning till livsmedel (landsbygdsutveckling, jordbruk, livsmedelsindustri och närproducerat/ekologisk produktion).

Tabell 23. Gränshandelns betydelse för utvecklingen i kommunen /länet

	Mycket	Medel	Lite
Ekonomi, skatteunderlag, investeringar	6	7	
Sysselsättning	7 ⁷	5	1
Priser	5 ⁸	6	5
Infrastruktur i offentlig regi	1	7	5
Struktur i näringslivet, konkurrens	3	7	3
Statliga/ regionala satsningar / Återflöde av momspengar	3	4	6
Landsbygdsutveckling	3	5	7
Jordbruket	1	1	11
Livsmedelsindustri	2	2	10
Närproducerat/ekologisk produktion	1	2	10

Källa: Enkät svar 2012

Flera näringslivsansvariga framhåller att gränshandeln har fått stora effekter på annan handel i kommunen så att etablerad centrumhandel minskar eller upphör och att i stället vissa sällanköpsvaror och service flyttar till de stora köpcentra som har bildats i gränshandelns spår. Påverkan av gränshandel är större i gränregionen än i kommuncentret. Gränshandeln har även stimulerat till företagssamarbete inom flera områden. Vissa effekter kan märkas vad gäller hotellbeläggning sommartid. Bilverkstäder är exempel på tjänster som är attraktiva för norska konsumenterna p.g.a. lägre priser än i Norge.

4.4 Andra gränsfenomens omfattning och betydelse

Betydelsen av andra gränsfenomen märks mest på bostadsmarknaden och sysselsättning i turism och servicenäringar medan betydelsen är relativt begränsad för landsbygdsutveckling.

⁷ I ett svar påpekades att sysselsättningseffekterna märks mest inom handeln

⁸ Ett av svaren underströk att prisseffekterna främst gäller priser på fastigheter

Tabell 24. Inverkan av norrmännens fritidsboende och turism i Sverige respektive arbetspendling till och från Norge på utvecklingen i kommunen/länet:

	Mycket	Medel	Lite
Ekonomi (skatter och omsättning)	6	5	1
Sysselsättning (t.ex. i turism och servicenäringar)	7	3	2
Priser på bostäder och fritidshus	8	3	1
Priser på jordbruksfastigheter	3	5	5 ⁹
Landsbygdsutveckling	3	3	7
Struktur i näringslivet, konkurrens	2	6	4

Källa: Enkät svar 2012

4.5 Vem tjänar på gränshandeln och andra gränsfenomen?

Det finns många som tjänar på gränshandeln och andra gränsfenomen däribland svenska staten, norska konsumenter, detaljhandeln och aktörer som etablerar nya köpcentra.

Lokala handlare/livsmedelsbutiker i gränstrakterna tjänar mest på gränshandeln. Norska konsumenter tjänar naturligtvis på gränshandeln men även hantverkare, fastighetssäljare samt service- och turistnäringen t.ex. hotellen i tätorterna. Ökad handel och utbud gynnar också resten av lokalbefolkningen och ”vanliga” turister. Shoppingturismen växer. Ibland stannar besökarna från Norge en dag extra och besöker lokala turistattraktioner.

Förlorare kan vara småbutiker som tappar inhemska kunder. Centrumhandeln upplever sig ofta som förlorare då köpcentra vid gränsen byggs. Förlorare är också fastighetsköpare (ungdomar, lokalbefolkning som inte har råd att köpa hus) och norska handlare i närområdet.

4.5.1 Fördelar och nackdelar med gränshandel och andra gränsfenomen

Handel koncentreras till ställen med bättre kommunikationer över gränsen. Detta kan innebära både för- och nackdelar. En fördel är att det bidrar till att upprätthålla god servicenivå i gränsområdet. Trafiken på de större vägarna och arbetsbelastningen i tullen ökar genom gränshandeln vilket kan ses som en nackdel. Huspriser i gränsområden har ökat vilket är en nackdel för köparna men en nackdel för säljarna. Anställda i servicesektorn har svårt att hitta boende till rimlig kostnad i gränsområden med norsk kostnadsnivå. Även på andra områden innebär det en högre prisbild. En nackdel kan vara att bostadshus i samhällena används som fritidshus i stället för till fast boende. En omfattande gränshandel leder till att kommuner får en sårbar näringslivsstruktur. Gränshandeln ger framför allt arbetstillfällen och väcker intresse för fler etableringar. Möjligheter för svenskar att arbeta i Norge ser många ser de flesta som en fördel. Resultatet av arbetspendlingen till Norge blir lägre arbetslöshet i kommunerna.

⁹ I ett svar påpekas att priserna uppvisar stor variation utifrån läge

4.5.2 Utveckling av gränshandeln med Norge, fritidsboende, turism och arbetspendling till och från Norge

Många kommuner vittnar om stark utveckling i gränsområdena som kanske kan mattas av men ändå fortsätta på längre sikt. Så länge dagens förhållanden med prisskillnader består ökar gränshandeln sannolikt. I och med att infrastrukturen byggs ut, köpcentra expanderar så kommer nog gränshandeln att öka. En kommun pekar på osäkerhet om framtiden som sammanhänger med att man enligt svaret saknar en genomtänkt strategi för att optimalt ta vara på de möjligheter som finns i ökad norsk handel som också leder till en ökad norsk turism. I nuläget är det lite av att det är ”upp till var och en” att tjäna pengar.

5 Slutsatser

Målet med undersökningen var bl.a. att kunna dra slutsatser om gränshandelns storlek, orsaker, tendenser, dess betydelse för svenskt jordbruk, för detaljhandeln och näringslivet i gränskommunerna, dess påverkan på/andel av svensk import, dess påverkan på strukturen i detaljhandeln och livsmedelsindustrin.

GRÄNSHANDELNS STORLEK. Försäljningen i gränshandeln till norska kunder av livsmedel, tobaksvaror och alkoholhaltiga drycker i undersökningen uppskattas till ca 5 900 miljoner kronor. Siffran omfattar 4 400 miljoner SEK livsmedel, 500 miljoner SEK tobaksvaror och 1 000 miljoner SEK alkohol-drycker. Det verkliga värdet på gränshandeln med livsmedel är sannolikt högre p.g.a. det faktum att undersökningen inte mäter all försäljning i gränshandeln.

KÖTT. Det är en ansevärd mängd kött och köttvaror som säljs i gränshandeln till norska kunder. Försäljningen enligt undersökningen uppgår till ca 17 000 ton varav hälften har svenskt ursprung. Ungefär två tredjedelar av försäljningen (11 000 ton) utgörs av färskt och fryst kött och en tredjedel (6 000 ton) av s.k. charkvaror (t.ex. köttbullar, falukorv, varmkorv, grillkorv och bacon).

Köttet som säljs i gränshandeln är benfritt eller styckat kött med ben. Om köttet i gränshandeln räknas om till ”vara med ben” blir volymen runt 30 000 ton¹⁰, varav runt 13 000 ton uttryckt som ”vara med ben” hade svenskt ursprung. Den samlade svenska köttproduktionen var drygt 500 000 ton år 2012. Det kött med svenskt ursprung som såldes i gränshandeln motsvarade knappt 3 % av den samlade svenska köttproduktionen vilket innebär en relativt kraftig minskning jämfört med 6 % i den förra undersökningen. Betydelsen för de svenska köttproducenterna av gränshandeln är fortfarande relativt stor. Det är svårt att veta vad som skulle ha hänt om gränshandeln inte hade funnits¹¹.

För Norges del motsvarar gränshandeln sannolikt runt 10 % av den norska köttproduktionen¹². Gränshandeln har alltså kapat åt sig en betydande andel av den norska köttmarknaden.

Gränshandeln har inte beaktats i svenska konsumtionsberäkningar. Om man tar hänsyn till gränshandeln med Norge torde således konsumtionen av kött överskattas med i storleksordningen 3 kg ”vara med ben” per person¹³. Likaledes kan konstateras att 8 500 ton av den svenska köttimporten inte hamnar i magen på svenska konsumenter.

10 För att kunna jämföra produktionssiffror med siffror över produkter i handelsledet måste produktionssiffran reduceras för att kompensera för innehåll av ben, fett m.m. eller handelssiffran räknas upp. Om man använder en omräkningsfaktor på 1,7 (genomsnitt mellan faktorn 1,4 för omräkning från slaktkropp av nöt till styckat med ben och 2,0 för omräkning mellan slaktkropp och benfritt) blir handelssiffran jämförbar med produktionssiffran.

11 Sannolikt skulle delar av denna volym ha måst avsättas på den svenska marknaden till lägre priser för att kunna ta andelar från importen (vilket sannolikt skulle ha medfört prisminskningar för hela produktionen), delar hade kanske måst exporteras till ännu lägre priser och till en del hade kanske produktionen totalt måst reduceras.

12 Norges samlade produktion av gris-, nö-, får och lammkött och kycklingkött, vara med ben, var ca 325 000 ton/år 2011 enligt norska Statistiska Sentralbrån. 30 000 ton motsvarar knappt 10 % av den norska produktionen.

13 30 000 ton/ 9,5 miljoner personer = 3,1 kg

Gränshandeln är en försäljningskanal för renkött, vilt och lokalt producerat kött enligt flera enkätsvar. Undersökningen har dock inte tillräckligt underlag för att kunna ge några volymsiffror för dessa varuslag.

MEJERI. Mejeriprodukter är en av de viktigaste varugrupperna i gränshandeln. Försäljningen uppgår till åtminstone 5 000 ton varav hälften är hårdost. Knappt hälften av osten har svenskt ursprung. Mjölk, fil och yoghurt säljer också bra. Här är ursprunget främst svenskt. Dessutom säljs en rad andra mejeriprodukter såsom färskost, dessertost och fetaost (främst import) och smaksatt/sötad yoghurt, smör, grädde, bordsmargariner, glass m.m. (främst svenskt ursprung).

Gränshandeln har betydelse för den svenska mejerisektorn. Den svenska mjölkproduktionen uppgår i runda tal till knappt 3 miljoner ton och gränshandeln med mejeriprodukter omräknad till flytande mjölk uppgår högt räknat till 50 000 ton. Gränshandeln motsvarar nästan 2 % av den svenska mjölkproduktionen. Motsvarande andel av den norska mjölkproduktionen 1,7 miljoner ton är 3 %.

Försäljningen av mejeriprodukter i gränshandeln är många gånger större än exporten till Norge. Gränshandeln är sålunda en viktig kanal för försäljning av mejeriprodukter till Norge. Störst potential har produkter med höga kilopriser och stora prisskillnader i förhållande till norska priser.

FRUKT OCH GRÖNSAKER. Frukt och grönsaker är en relativt viktig varugrupp i gränshandeln. Detta beror liksom för kött och mejeri på de stora prisskillnaderna mellan Norge och EU/Sverige och det förhållandet att gränshandeln är fri från tullar. Medan den ordinarie exporten av dessa produkter är mycket marginell är volymerna i gränshandeln betydande vad gäller såväl färska och frysta grönsaker och bär/frukter som förädlade produkter (konserver, sylt, marmelad).

Nästan 7 000 ton är färska och cirka 3 000 ton är frysta produkter. Dessutom säljs drygt 700 ton förädlade produkter (konserver, sylt och marmelad). Cirka en tredjedel av de färska produkterna och hälften av de frysta produkterna har svenskt ursprung. Av de förädlade produkterna har mer än hälften svenskt ursprung.

LÄSK M.FL. DRYCKER. Läsk och andra drycker är en viktig varugrupp i gränshandeln. Summan 11 miljoner liter i undersökningen toppas av 6,2 miljoner liter läsk och vatten följt av 3,4 miljoner liter 2,8-3,5 % öl och 1,5 miljoner liter saft och juice. Totalsiffran är sannolikt mycket större eftersom en stor del av gränshandeln med drycker sker i butiker som inte ingick i undersökningen.

Gränshandeln med läsk och öl är främst ett resultat av norsk beskattning. Trots att producenterna i Norge får köpa socker till världsmarknadspris medan producenter i EU måste betala EUs höga sockerpris blir konsumentpriserna i Sverige avsevärt lägre. Samma sak gäller för andra produkter med högt sockernehåll som saft och sylt. För dessa bidrar också höga norska tullar till prisskillnaderna. För öl är effekterna av den norska beskattningen mycket stora.

Gränshandeln är en viktig kanal för försäljning av drycker till Norge. För läsk och öl kan export vara ett alternativ till gränshandeln eftersom de norska tullarna är noll. Gränshandeln är antagligen lönsammare eftersom priserna inte belastas av de norska skatterna. För vissa slag av saft och juice är de norska tullarna mycket

höga. Då är gränshandel i praktiken den enda möjligheten att sälja dessa produkter till Norge. Även för saft och juice med låga norska tullar är gränshandeln antagligen lönsammare eftersom priserna inte belastas av de norska skatterna.

GODIS. Choklad- och sockerkonfektyrer är en viktig varugrupp i gränshandeln. Summan 5 000 ton i undersökningen (varav ca 75 % svenskt ursprung) är med säkerhet en underskattning av den verkliga volymen.

Gränshandeln med godis är liksom läsk främst ett resultat av norsk beskattning. Trots att producenterna i Norge får köpa socker till världsmarknadspris medan producenter i Sverige måste betala EUs höga sockerpris blir konsumentpriserna i Sverige avsevärt lägre.

Gränshandeln är en viktig kanal för försäljning av godis till Norge. Export är ett alternativ till gränshandeln eftersom de norska tullarna är relativt låga. Gränshandeln är dock antagligen lönsammare eftersom priserna inte belastas av de norska sockerskatterna.

ÖVRIGA LIVSMEDEL. Stora volymer kaffe, mjöl och socker säljs i gränshandeln (summa 2 550 ton i undersökningen). Större delen av dessa varor hade svenskt ursprung.

Gränshandeln är också relativt betydande för en rad förädlade livsmedel såsom bröd, bakverk, såser, soppor samt mikro-/färdigrätter. Försäljningen av sådana förädlade produkter uppskattas till sammanlagt 3 850 ton produkter. Större delen av dessa produkter (ca 90 %) har svenskt ursprung.

Gränshandeln är en viktig kanal för att sälja mjöl till Norge. I gränshandeln slipper köparen (jämfört med import) att betala norsk tull på 3,19 NOK/kg. För socker slipper köparen den norska varuskatten. Vad som förklarar gränshandeln med kaffe har inte framkommit i undersökningen. Kaffe är tullfritt i Norge. Tänkbara förklaringar kan vara olika konkurrensförhållanden i Norge och Sverige eller lockpriser i gränshandeln.

Gränshandeln är en viktig kanal för att sälja en rad förädlade livsmedel till Norge trots att villkoren för dessa produkter är relativt goda vid export. En del svenska producenter av förädlade livsmedel har redan insett möjligheterna att sälja via gränshandeln.

TOBAKSVAROR. Omsättningen av tobaksvaror i hela gränshandeln uppskattas i undersökningen till i storleksordningen en halv miljard SEK med cigaretter och snus som storsäljarna.

ALKOHOLHALTIGA DRYCKER. Norska bankkort svarar för nästan en miljard av Systembolagets omsättning. En stor del av detta är att hänföra till gränshandel. Systembolagets fem största gränshandelsbutiker hade en omsättning på 1100 miljoner. Sammantaget uppskattas gränshandeln med alkoholhaltiga drycker till minst 1 000 miljoner. Vin svarar för mer än hälften av försäljningen, övrig sprit (whisky, konjak, rom m.m.) en femtedel och brännvin en tiondel. Starköl svarar också för en femtedel av försäljningen och här är svenskt ursprung vanligast.

MARKNADSFÖRING. Såväl större som mindre gränshandelsbutiker annonserar ofta i norska media, anpassar sortimentet till att kunderna är norska och har ofta särskilda förpackningar för många varor. Direktreklam till norska hushåll förekommer också men i mindre utsträckning liksom information på butikens hemsida. Vissa säljer också produkter som är tillverkade i butiken, vilket är ett av många sätt att locka norska kunder.

SKÄL TILL GRÄNSHANDEL. Ett viktigt skäl till gränshandeln är de höga norska skatterna på tobak och alkohol samt de stora prisskillnaderna för kött. Växelkurserna är också en viktig förklaring. Förbättrade kommunikationer, nya köpcentra och höjda norska beloppsgränser (år 2004) för hur mycket man får handla har skapat goda förutsättningar för gränshandel.

FRAMTIDSUTSIKTER FÖR GRÄNSHANDELN. Även i framtiden kommer högre norska skatter på tobak och alkohol att fungera som en stark draghjälp till gränshandeln med livsmedel liksom prisskillnader för kött och tillåtna ramar för att handla. Härutöver har sannolikt strukturutvecklingen i gränshandeln och infrastrukturen runtomkring (vägar, broar etc.) stor betydelse för utvecklingen.

Men en fortsatt ökning är inte given. Om exempelvis Norge sänker sina skatter på tobak, alkohol och sockerprodukter till svenska nivåer kan incitamenten till gränshandel minska avsevärt. Om Norge går med i EU upphör vissa prisskillnader automatiskt.

REGIONAL BETYDELSE. Gränshandeln har betydelse för berörda regioner, både som arbetsgivare till dem som jobbar i denna handel och verksamheter som genereras av gränshandeln (byggnationer, vägar, service, transporter etc.) samt som försäljningskanal för lokal livsmedelsproduktion, bl.a. renkött och vilt i flera av Norrlandskommunerna. En fortsatt positiv utveckling av gränshandeln har stor betydelse för många orter längs med gränsen och ger ökade möjligheter till utveckling också för dessa orter.

IMPORT OCH KONSUMTION. En relativt stor del av det som säljs i gränshandeln gentemot Norge är import från övriga EU eller från tredje land. Denna del av importen som säljs i gränshandeln till norska kunder ingår, något missvisande kan man tycka, såväl i siffror över den svenska livsmedelsimportens storlek som i siffror över den svenska livsmedelskonsumtionen.

SYSSELSÄTTNINGSEFFEKTER. Totalsiffran för hur många som är anställda i gränshandelsbutikerna ligger sannolikt på mer än det dubbla jämfört med enkätsvaren (600 personer) som erhöles i undersökningen. Härtill kommer sysselsättning som gränshandeln genererar i andra sektorer, t.ex. transporter, byggnationer och serviceyrken, offentlig sektor etc.

STRUKTURELLA EFFEKTER. Det har i enkätsvaren från län och kommuner framskyntat att gränshandeln haft inverkan på strukturen i den lokala handeln. Framväxten av stora köpcentra nära gränsen har också lett till minskat utbud och färre butiker i andra delar av kommunen.

Resultaten från undersökningen bedöms vara tillräckligt säkra för att kunna dra vissa allmänna slutsatser om gränshandelns storlek, viktiga produkter, gränshandelns betydelse på produktnivå, svenskt ursprung respektive import. Resultaten är dock grova och får inte tolkas som några exakta mått utan mer som en fingervisning om storleksförhållandena. Felmarginalen i enskilda resultat i undersökningen kan vara relativt stor.

Undersökningen kan också användas för att belysa orsaker till gränshandeln och tendenser samt dess betydelse för näringslivet i gränskommunerna även om det finns vissa brister i underlaget.

6 Fortsatt arbete

Resultaten från denna undersökning visar på gränshandelns betydelse och ger en översiktlig bild av storleksförhållanden m.m. Undersökningen informerar också om hur gränshandeln fungerar och ger olika förklaringar till att gränshandeln existerar och att den är så stor.

Undersökningen kan vara av intresse för flera olika aktörer i livsmedelsbranschen såväl på myndighetsnivå som inom privat sektor. För en del aktörer kan undersökningen inspirera till att söka ytterligare information om gränshandeln.

För Jordbruksverket kan det bli aktuellt att göra uppföljande undersökningar om gränshandeln under kommande år. Det kan också vara av intresse att göra fördjupade undersökningar av vissa aspekter som rör gränshandeln, t.ex. dess betydelse för och koppling till det svenska jordbruket och livsmedelsbranschen, importen och gränsregionernas ekonomi och sysselsättning – både positiva och negativa spiraler. Denna typ av studier kan ge viktig information inför anpassning av landsbygdsprogram, utbetalning av landsbygdsstöd samt kan belysa möjliga konsekvenser t.ex. av förändrade norska växelkurser, av en förändrad norsk jordbruks- och skattepolitik eller av ett nytt WTO-avtal.

För aktörer i privat sektor kan det vara av intresse att gå vidare med undersökningar och analyser av gränshandelns betydelse på mer detaljerad nivå och ökat fokus på specifika produkter och produktgrupper, priser, lönsamhet, konkurrens, anpassning av produkter och logistik.

7 Bilagor

7.1 Frågeformulär till gränshandelsbutiker och följebrev

Enkät till gränshandelsbutiker i Sverige

Gränshandeln har stor betydelse för svenska producenter, handel och näringsliv i gränskommunerna. För att kunna uppskatta gränshandelns storlek och betydelse för livsmedelssektorn gör Jordbruksverket nu en ny utredning om gränshandeln. Förra utredningen gjordes 2006.

En viktig del av utredningen är den information om gränshandeln som vi kan få från typiska gränshandelsbutiker. Er butik är en av ett antal gränshandelsbutiker som valts ut att svara på denna enkät, se sändlistan på nästa sida. Er medverkan är viktig för utredningen. Jag är tacksam om ni ägnar en stund åt att besvara enkäten. Ju fler svar, desto mer heltäckande blir informationen.

Jordbruksverket kommer att hantera svarsuppgifterna i enlighet med sekretesslagen (se främst 8 kap. 6§). Resultatet från enkäten kommer att redovisas utan att svar från enskilda företag kan identifieras.

Information som lämnas genom denna enkät kommer att redovisas i Jordbruksverkets rapportserie hösten 2012 och informationen kommer också finnas på Jordbruksverkets hemsida, www.jordbruksverket.se.

Vi ser fram emot ditt enkätsvar i bifogat svarskuvert senast måndagen den 15 september.

Fakta om företaget

Företagets namn: _____

Postadress: _____

Kontaktperson: _____

e-post: _____

Tfn: _____

	Juli 2011 – juni 2012
Omsättning totalt (miljoner kr)	
Varav livsmedel, %	
Norska kunders andel av omsättningen, uppskattning i %	
Totalt antal anställda	
Antal anställda från Norge	

2. Marknadsföring

Kryssa för det alternativ som passar bäst för att beskriva butikens marknadsföring mot norska kunder

Typ av marknadsföring	Aldrig	Ibland	Ofta
Annonser i norska media			
Direktreklam till norska hushåll			
Information på hemsida			
Anpassning av sortiment			
Särskilda förpackningar, t.ex. storpäck			
Produkter tillverkade i butiken			

Kommentera gärna skillnaderna mellan vanlig dagligvaruhandel och gränshandel:

3. Skäl till gränshandel

Värdera hur stor inverkan följande faktorer har för gränshandeln i ert företag

	Mycket	Medel	Lite
Växelkurser			
Prisskillnader för kött.			
Prisskillnader för andra livsmedel			
Kommunikationer			
Nya butiker och köpcentra			
Storleken på norska inköpskvoter			
Högre skatter på tobak och alkohol i Norge			

Finns det andra viktiga skäl?

4. Framtidsutsikterna

Vad är viktigast för att gränshandeln ska fortsätta att utvecklas positivt? Kryssa för de tre viktigaste faktorerna för ert företag.

Växelkurser	Prisskillnader	Bra kommunikationer	God norsk ekonomi och höga löner	Norska inköpskvoter	Norge utanför EU

Andra viktiga faktorer?

Är trenderna för ekologiskt och närproducerat lika märkbara i gränshandeln som i annan handel? Ge exempel på sådana produkter i din butik.

5. Hur stor uppskattar ni att försäljningen uttryckt i ton var juli 2011– juni 2012 för följande varuslag ?

5.1 Kött, färskt eller fryst	juli 2011 juni 2012 ton	Ursprung, ton	
		Sverige	Import
Nötkött			
Griskött			
Kyckling			
Får och lamm			
Renkött			
Viltkött			
Annat			
5.2 Charkvaror			
Köttbullar			
Hamburgare			
Skinka, korv			
Renkött			
Falukorv, grill-, varmkorv			
Bacon			
Leverpastej, paté			
Andra charkvaror			

5.3 Mejeriprodukter och margarin	juli 2011 juni 2012 ton	Ursprung, ton	
		Sverige	Import
Hårdost			
Färskost, dessertost			
Fetaost			
Mjölk, fil, yoghurt			
Smör			
Grädde			
Bregott, bordsmargariner			
Glass			
Margarin			

5.4 Drycker	juli 2011 – juni 2012 ton	Ursprung, ton	
		Sverige	Import
Läsk			
Mineralvatten			
Öl			
Juice			
Saft			

5.5 Frukt och grönsaker	juli 2011 – juni 2012 ton	Ursprung, ton	
		Sverige	Import
Färska grönsaker			
Frysta grönsaker			
Grönsakskonserver			
Färska bär och frukt			
Frysta bär och frukt			
Fruktkonserver, torkad frukt			
Sylt, marmelad, gelé			

5.6 Choklad- och socker- konfektyrer	juli 2011 – juni 2012 ton	Ursprung, ton	
		Sverige	Import
Chokladprodukter			
Sockerkonfektyrer			
Tuggummin, tabletter			

5.7 Kaffe, pulverkaffe, kakao, drickchoklad	juli 2011 – juni 2012 ton	Ursprung, ton	
		Sverige	Import
Kaffe			
Pulverkaffe			
Kakao, drickchoklad			

5.8 Övriga livsmedel	juli 2011 – juni 2012 ton	Ursprung, ton	
		Sverige	Import
Matolja, vinäger			
Mjöl, socker			
Mixer, degar, välling			
Pasta			
Bröd, bakverk, kakor			
Pizzor, pajer, piroger			
Såser, soppor			
Barnmat			
Mikrorätter, färdigrätter			

5.9 Tobaksvaror och nikotinläkemedel	juli 2011 – juni 2012, Miljoner SEK	Ursprung	
		Svenskt %	Import %
Cigarretter			
Piptobak, rulltobak			
Snus			
Nikotintuggummin			

6. Övriga kommentarer som gäller gränshandeln:

7.2 Frågeformulär till Kommuner och länsstyrelser samt följebrev

Frågor om gränshandeln och andra gränsfenomen

till näringslivsutvecklare och landsbygdsutvecklare i gränskommuner samt motsvarande befattningshavare i berörda länsstyrelser och regioner

Fakta om myndigheten

Myndighetens namn: _____

Postadress: _____

Kontaktperson: _____

e-post: _____

Tfn: _____

Gränshandelns betydelse för kommunen/länet/regionen

Skäl till gränshandel

Värdera hur stor betydelse du tror att följande faktorer har haft och har för gränshandeln i kommunen /länet/regionen

	Mycket	Medel	Lite
Växelkurser			
Prisskillnader för kött och andra livsmedel.			
Kommunikationer			
Nya butiker och köpcentra			
Storleken på norska inköpskvoter			
Högre skatter på tobak och alkohol i Norge			

Finns det andra viktiga skäl?

Framtidsutsikterna

Vad är viktigast för att gränshandeln ska fortsätta att utvecklas positivt? Kryssa för de tre viktigaste faktorerna för din kommun/ditt län/din region.

Växelkurser	Prisskillnader	Bra kommunikationer	God norsk ekonomi och höga löner	Norska inköpskvoter	Norge utanför EU

Andra viktiga faktorer?

Effekter av gränshandeln

Värdera vilken inverkan gränshandeln har haft och har för utvecklingen i kommunen /regionen/ länet inom följande områden:

	Mycket	Medel	Lite
Ekonomi, skatteunderlag, investeringar			
Sysselsättning			
Priser			
Infrastruktur i offentlig regi			
Struktur i näringslivet, konkurrens			
Statliga/ regionala satsningar / Återflöde av momspengar			
Landsbygdsutveckling			
Jordbruket			
Livsmedelsindustri			
Närproducerat/ekologisk produktion			

Finns det andra områden där gränshandeln har fått stora effekter?

Andra gränsfenomens omfattning och betydelse

Värdera vilken inverkan normmännens fritidsboende och/eller turism i din kommun/region och arbetspendling till och från Norge, har haft och har för utvecklingen i din kommun/region:

	Mycket	Medel	Lite
Ekonomi (skatter och omsättning)			
Sysselsättning (t.ex. i turism och servicenäringar)			
Priser på bostäder och fritidshus			
Priser på jordbruksfastigheter			
Landsbygdsutveckling			
Struktur i näringslivet, konkurrens			

Vem tjänar på gränshandeln och andra gränsfenomen i din kommun/region - kommunen, regionen, staten, norska konsumenter, privata företag, jordbruket, småföretag, lokal produktion, närproducerat, handeln, Thongruppen m.fl. norska intressenter som etablerar nya köpcentra? Vem förlorar?

Fördelar och nackdelar med gränshandel och andra gränsfenomen i din kommun/region?

Hur tror man i kommunen/regionen att gränshandeln med Norge, norskägda fritidshus, norsk turism och arbetspendling till och från Norge kommer att utvecklas i framtiden?

7.3 Län / kommuner som gränsar till Norge

Län	Kommun	Tel	Hemsida
Västra Götaland	Göteborg	031 - 60 50 00	www.o.lst.se
	Strömstad	0526 - 19 000	
	Tanum	0525 - 18 000	
	Dals Ed	0534 - 19 000	
	Bengtstors	0531 - 52 60 00	
Värmland	Karlstad	054 - 19 70 00	www.s.lst.se
	Årjäng	0573 - 14 100	
	Eda	0571 - 28 100	
	Arvika	0570 - 81 600	
	Torsby	0560 - 16 000	
Dalarna	Falun	023 - 81 000	www.w.lst.se
	Malung	0280 - 18 100	
	Älvdalen	0251 - 80 000	
Jämtland	Östersund	063 - 14 60 00	www.z.lst.se
	Härjedalen	0680 - 16 100	
	Berg	0687 - 16 100	
	Åre	0647 - 16 100	
	Krokom	0640 - 16 100	
	Strömsund	0670 - 16 100	
	Västerbotten	Umeå	
Vilhelmina	0940 - 14 000		
Storuman	0951 - 14 000		
Sorsele	0952 - 14 000		
Norrbotten	Luleå	0920 - 96 000	www.bd.lst.se
	Arjeplog	0961 - 14 000	
	Jokkmokk	0971 - 17 000	
	Gällivare	0970 - 18 000	
	Kiruna	0980 - 70 000	

7.4 Frågor till Systembolaget

Vi ställde följande frågor till Systembolagets statistikavdelning:

1. Hur stor del av Systembolagets intäkter i procent och i miljoner SEK kom från kreditkortsbetalningar av norska kunder åren 2010:Q1-Q4, 2011: Q1-Q4 och 2012:Q1?
2. På Systembolagets hemsida finns under rubriken Försäljningsstatistik - försäljning i gränsområden per varugrupp - statistik över försäljningen vid Gräns mot Norge. Vi undrar om dessa siffror inkluderar andra kunder än norska kunder? Hur stor andel av de här redovisade siffrorna är att betrakta som gränshandel?
3. Vilka är de till omsättningen fem största systembutikerna i försäljningen till norska kunder (gränshandelsbutiker) och hur stor var deras omsättning i miljoner SEK 2010-2012?
4. Hur stor var försäljningen i de fem största gränshandelsbutikerna fördelad på olika varugrupper 2010-2012? Hur stor var försäljningen i dessa butiker av olika varugrupper och produkter där det finns produkter med svenskt ursprung alltså öl, cider, vodka, glögg 2010-2012? Hur stor del av denna försäljning hade svenskt ursprung?

Publikationer inom samma område

1. Gränshandeln med Norge – Enkät- och intervjuundersökning hösten 2006, Jordbruksverkets Rapport 2006:30

Rapporten kan beställas från

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