



Stockholm 22-04-11
Till Socialdepartementet
diarienummer S2022/00562

Remissvar på betänkandet En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker (SOU 2021:95)

Kommentarer gällande kraftig förändring av utredningen

Sveriges producenter av alkoholdrycker (SPAA) är en branschförening för alla som tillverkar alkoholdrycker i Sverige. Föreningen verkar för att skapa alkoholpolitiska och marknadsmässiga villkor som tillvaratar såväl branschens kommersiella intressen som den sociala hänsyn som följer av hantering av alkoholhaltiga drycker. SPAA utgör en delbranschförening inom Livsmedelsföretagen och är medlem i Spirits Europe, den europeiska branschorganisationen för alkoholproducenter.

SPAA tackar för möjligheten att inkomma med synpunkter på Gårdsförsäljningsutredningens betänkande.

Utredningen presenterar en väl genomarbetad analys med konstruktiva förslag hur ett införande av gårdsförsäljning kan bli möjligt i Sverige. SPAA välkomnar utredningens förslag och tycker att den på ett bra vis har svarat mot utredningens direktiv och anser att utredningens bedömningar i huvudsak är mycket väl motiverade och avvägda, men vill härmed lyfta några centrala frågor där vi inte delar utredningens slutsatser och förslag. Det är väl värt att begrunda och iakttaga den avvägda EU-rättsliga analysen som genomförts av Jörgen Hettne, professor i handelsrätt och docent i EU-rätt vid Lunds universitet; i promemoria daterad 2021-04-25

Krav på småskalighet och oberoende

Enligt utredningens förslag ska gårdsförsäljningstillstånd få meddelas den som yrkesmässigt tillverkar alkoholdrycker under förutsättning att alkoholdryckerna som säljs är egentillverkade och den karaktärgivande delen av tillverkningen som inte utgör blandning, spädning, filtrering eller liknande behandling av enklare art sker på tillverkningsstället. Utredningen föreslår dessutom att de förutsättningar för att kunna meddelas sådant tillstånd är att tillverkarens produktionsvolym årligen uppgår till högst 75 000 liter spritdrycker, 500 000 liter jästa drycker med upp till 10 volymprocent alkohol eller 200 000 liter jästa drycker med mer än 10 volymprocent alkohol samt att tillverkaren är oberoende från tillverkare med produktionsvolym som överstiger de nu nämnda.

Utredningen anger att ett krav på småskalighet kan motiveras ur alkoholpolitiskt perspektiv och att det går att argumentera för att en sådan avgränsning, vid sidan av bl.a. den prisreglering som utredningen föreslår, är nödvändig för att säkerställa att gårdsförsäljning inte utgör en kanal för att sälja prispressade alkoholdrycker.



Förslaget innebär alltså att producenter som lyckats skapa en attraktiv produkt och därmed kan producera stora volymer, inte ska få möjlighet att erbjuda sina besökare en souvenir i samband med ett besök. Att utesluta framgångsrika företag att sälja sina produkter på samma villkor som andra är både orimligt, tillväxthämmande och minskar möjligheterna för företagen på landsbygden att utveckla en besöksverksamhet.

Det mest anmärkningsvärda med denna begränsning är att det kommer att finnas ytterst få företag norr om Dalälven som kan komma på tal för gårdsförsäljning, men det gäller faktiskt också flertalet producenter av spritdrycker som ligger på den övriga landsbygden. De volymbegränsningar som föreslås leder tyvärr till att majoriteten av producenterna som är lokaliserade på landsbygden missgynnas och exkluderas. Troligtvis främst till gagn för mindre storstadsnära alkoholproducenter kopplade till andra näringar som kan diversifiera med en liten sidoverksamhet.

Det nya förslaget går emot mot utredningsdirektivets skrivningar att "gårdsförsäljning av alkoholdrycker är också efterfrågat som ett steg i att utveckla lokal besöksnäring och måltidsturism" och att "den svenska livsmedelsstrategins övergripande mål är en konkurrenskraftig livsmedelskedja där den totala livsmedelsproduktionen ökar, samtidigt som relevanta nationella miljömål nås, i syfte att skapa tillväxt och sysselsättning och bidra till hållbar utveckling i hela landet."

Det finns en oro hos kritiker att stora företag och koncerner kommer maximera möjligheten till gårdsförsäljning genom att etablera flera tillverkningsställen med besöksverksamhet. Tron är att det finns en girighet och snudd på illegal inställning hos dessa företag med uppsåt att kringgå det bestämda regelverket, allt för att kunna sälja så mycket alkohol som möjligt. Det är en syn på företagsamhet som SPAA inte delar, utan det är en farhåga som helt saknar grund och är en stark misstro till de etiska och moraliska värderingar som finns hos etablerade och framgångsrika företag. Vårt alternativa förslag är att man helt enkelt bara tillåter varje företag att etablera ett försäljningsställe. Det skulle utan tvivel lösa frågan, utan att diskriminera företag med större volym. Den föreslagna begränsningen i inköpsvolym vid varje försäljningstillfälle minskar också dessa incitament.

Tesen om vinstmaximering genom gårdsförsäljning hos stora företag är döma felaktig. I dag är det få producenter i Sverige som kan ta emot turister på ett strukturerat sätt med guidad rundvandring för att visa upp sin produktionsplats. Att etablera den typ av besöksverksamhet kostar både tid och mycket pengar samtidigt som vinsten är osäker. Ju större företaget är desto mindre ekonomiska incitament finns att etablera en verksamhet med gårdsförsäljning. Orsaken är helt enkelt att det inte är lönsamt. Det handlar i stället om en vilja att skapa ett mervärde och positiv helhetsbild för ditresta turister. Exempel kan vara möjlighet att köpa exklusiva limiterade produkter och flaskor som ger besökaren ett trevligt minne från rundvandringen i det specifika företagets produktionsanläggning. För mindre producenter är byggandet av besöksverksamhet så kostsam att det utan gårdsförsäljning blir i stort sett omöjligt för dessa företag, vilket också innebär att nya arbetstillfällen uteblir.

Den huvudsakliga försäljningskanalen för mindre producenter i Sverige är och kommer fortsatt under överskådlig tid att vara Systembolaget. Det finns ingen önskan att gårdsförsäljning skall utgöra en utbytbar eller konkurrerande kanal till Systembolaget. Det är tänkt som ett komplement som på ett proportionerligt sätt kan gynna landsbygd, besöksnäring och diversifiering.



Resonemanget om vilka producenter som finns med i Systembolagets fasta sortiment och att de därför inte är i behov av gårdsförsäljning är ett resonemang som helt missar direktivets mål med möjlighet för besök på landsbygden. Systembolagets eventuella sortiment har ingen bäring på detta, men en notering bör göras att det är en liten del av de svenska producenterna som är representerade där.

Det finns även ett argument om att ett krav på småskalighet kan motiveras ur ett alkoholpolitiskt perspektiv. Då utredningens förslag är att försäljning av alkoholhaltiga drycker endast får ske i samband med rundvandring vid produktionsplatsen och till minst självkostnadspris med ett skäligt påslag, kommer det utslagna priset för produkten vida överstiga priset på Systembolaget. Därför kan det alkoholpolitiska resonemanget inte betraktas som trovärdigt. Bilden delas även av Swecos analys där det framgår att konsekvenserna för folkhälsan anses bli tämligen små. Det stärker även tesen att en besökare är beredd att köpa en souvenir till högre pris, snarare än att konsumera på ett oansvarigt sätt och därmed äventyra folkhälsan.

EU-rättslig analys

Det har funnits en oro att gårdsförsäljning skulle äventyra Systembolagets detaljhandelsmonopol. Även i de särskilda yttrandena torgförs denna oro som argumentet mot förslaget genomförande. Utredningen har genomfört en djupgående EU-rättslig analys och bedömer att det finns ett EU-rättsligt utrymme för att införa en begränsad form av gårdsförsäljning vid sidan av ett bevarat detaljhandelsmonopol. Utredningens kommer fram till att det går att förena en restriktiv form av gårdsförsäljning med EU:s regler om fri rörlighet och med ett i övrigt bevarat detaljhandelsmonopol. En förutsättning är dock att begränsningar införs i syfte att säkerställa att försäljningen sker i begränsad omfattning och att det är besöket snarare än försäljningen som står i centrum. Regleringen får inte heller komma i konflikt med den restriktiva svenska alkoholpolitiken genom att exempelvis riskera att märkbart öka alkoholkonsumtionen. Det liggande förslaget kommer som vi redan konstaterat, bland annat med stöd av Swecos utredning, inte att äventyra detta. Detta beslut ligger hos Sveriges folkvalda beslutsfattare. Detta mandat stärks även av utredningens förslag om en utvärdering efter sex år.

Även om EU-domstolen skulle göra en annan bedömning än utredningen och i efterhand underkänna en införd rätt till gårdsförsäljning, innebär det inte att det svenska detaljhandelsmonopolet äventyras. I ett sådant fall skulle Sverige vara skyldig att anpassa regleringen eller, om det skulle anses nödvändigt, slopa rätten till gårdsförsäljning. Sverige skulle däremot inte vara tvungen att avskaffa detaljhandelsmonopolet.

Jörgen Hettne Jur. dr, professor i handelsrätt och docent i EU-rätt vid Lunds universitet menar att är det möjligt enligt EU-domstolen att tillåta produktionsnära försäljning i ett land som i övrigt har ett i princip heltäckande detaljhandelsmonopol. Detta får dock bara ske i begränsad utsträckning, eftersom det i grunden inte är tillåtet att gynna inhemsk produktion. Vi bifogar Hettnes analys till vårt remissvar.



Utveckla Sverige som dryckesnation

Sverige har ett unikt tillfälle att utveckla besöksnäringen och öka intresset för Sverige som en dryckesnation. Möjlighet till gårdsförsäljning kommer öka antalet arbetstillfällen på landsbygden och fortsätta framgångssagan för svenska dryckesproducenter. Varje år hyllas svenska producenter världen över och vinner högsta priser i internationella tävlingar. Eniga experter talar om det svenska dryckesundret, en ny era tillverkare som sätter helt ny standard för högkvalitativa alkoholhaltiga drycker, inte minst på spritsidan. Det är något vi ska vara stolta över. Enligt utredningens nya förslag kommer dock turister som vill uppleva denna framgång inte få möjlighet att köpa med sig en flaska av just dessa drycker. Orsaken är att företagen anses vara för stora och har för stor produktionsvolym. Det blir inte en rimlig begränsning.

Sara Sundquist

Generalsekreterare

Sveriges producenter av alkoholdrycker