

KONJUNKTURBREV

FRÅN LIVSMEDELSFÖRETAGEN

Q1 2025





KRAFTIGT HÖJDA FÖRPACKNINGSAVGIFTER PRESSAR UPP MATPRISERNA



Trump-administrationens handelskrigskaos får svenska hushåll att dra ner på sina livsmedelsinköp. Livsmedelsproducenternas snabbast ökande kostnadspost är politiskt beslutade förpackningsavgifter, och 80 procent av företagen oroar sig för ökade råvarukostnader de kommande två åren. Det är några av nyheterna i Livsmedelsföretagens konjunkturbrev för Q1 2025.

Ekonomiska konvulsioner skakar om världen

Trumpadministrationens undergrävande av den regelbaserade världsordningen – byggd på multilaterala avtal och internationella institutioner – har chockat den globala ekonomin. För svenska företag och hushåll har den ekonomiska och politiska oordningen förstärkt en sedan tidigare avvaktande hållning kring framtida investeringsbeslut. Verksamhetsförutsättningarna för enskilda företag såsom Volvo Cars har redan ändrats drastiskt i och med USA:s nya biltullar på 25 procent.

DEPPIGA HUSHÅLL DRAR NED PÅ SINA LIVSMEDELSINKÖP

Att svensk ekonomi går kräftgång kan landets livsmedelsindustri vittna om. Årets första kvartal kom in klart under den försiktigt optimistiska prognos som publicerades i Livsmedelsföretagens förra konjunkturbrev. Trots att jämförelsen med Q1 2024 borde ha varit ganska enkel att överträffa minskade försäljningsvolymerna för de svenska livsmedelsproducenterna.

Det svaga utfallet i Q1 2025 korrelerar väl med utvecklingen inom svensk dagligvaruhandel, som med hänsyn tagen till inflationen backade med cirka två procent i volym. Svenska hushåll känner sig uppenbart inte redo att öppna plånböckerna mer än absolut nödvändigt. För 34 procent av producenterna slutade kvartalet sämre än de egna prognoserna och bättre för endast 13 procent. I prognosen för Q2 är förväntningarna också klart modesta med ett indexvärde om 52, dvs detsamma som oförändrade volymer mätt i årstakt.

Det är inte bara de svenska livsmedelsproducenterna som räknar med fortsatt tuffa tider. Konsumenternas återhållsamhet har fått Sveriges ledande prognosmakare att skriva ned sina prognoser för Sveriges ekonomiska tillväxt 2025. Exempelvis publicerade SEB i början av maj en mörk bild över de svenska tillväxtförutsättningarna där privat konsumtion endast växer med 1,6 procent i år. Detta trots tre föregående år av konsumtionsstiltje.

Bild 1. Livsmedelsföretagens index över försäljningsutvecklingen på den inhemska marknaden. I volym och mätt i årstakt (där index 50 är oförändrad utveckling). Prognos för Q1 (rödmarkerad).

Källa: Livsmedelsföretagen

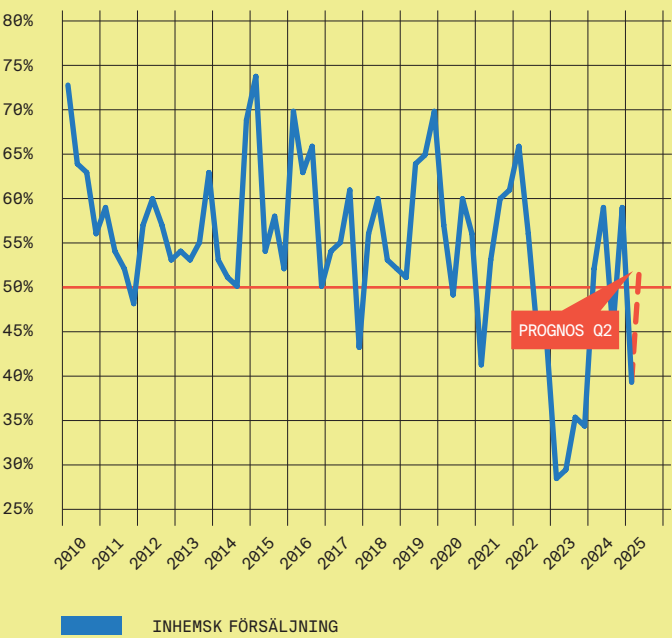


Bild 2. I förhållande till Q1 2024, hur utvecklades Q1 2025 enligt följande parametrar? Prognos årstakt för Q2 i valda delar. Index 50 motsvarar oförändrad utveckling i årstakt. Värde över 50 betyder tillväxt.

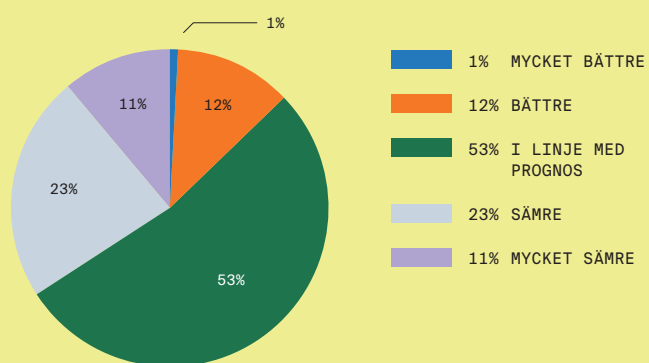
Källa: Livsmedelsföretagen

	Q1	Prognos Q2
Inhemska leveranser (volym)	40	52
Leveranser till exportmarknaden (volym)	59	
Företagets lönsamhet (EBIT-marginal)	48	
Antalet anställda	46	49
Investeringar	57	
Rå/insatvarukostnader	74	64
Förpackningsmaterial kostnad	61	58
Transportkostnader	56	53
Förpackningsavgifter	86	



Bild 3. I förhållande till företagets produktionsprognoser från Q4 2024, hur slutade årets första kvartal?

Källa: Livsmedelsföretagen



Förpackningsavgifter pressar upp matpriserna

Företagens kostnader fortsatte öka i bred skala under kvartalet. Jämfört med Q1 2024 ökade kostnaderna för inköp av råvara/insatsvara relativt mycket (index 73), emballagekostnaderna ökade endast svagt (index 61) medan transportkostnaderna (index 56) var mer eller mindre oförändrade.

De snabbaste kostnadsökningarna under Q1 2025 var företagens förpackningsavgifter. Det är en kostnadspost som har ökat explosionsartat de senaste två åren. Bara det senaste året har den nästan dubblats. Faktum är att förpackningsavgifterna numera utgör en betydande del av produktionskostnaderna, i genomsnitt tre procent vid årets början.

SLÅR EXTRA HÅRT MOT SME-FÖRETAG

Bakgrunden till de höjda avgifterna är att kommunerna har tagit över insamlingsansvaret av förpackningar och att samtliga kostnader för insamling och återvinning har förts över från hushåll till producenter. Producenterna ska själva täcka alla insamlings- och återvinningskostnader för sina förpackningar samt kostnaderna för kommunal insamling och den pågående utbyggnaden av fastighetsnära insamling. Ställda i proportion till företagens rörelsevinster blir det ännu tydligare hur stora förpackningsavgifterna har blivit. För genomsnittsföretaget i svensk livsmedelsindustri motsvarar avgifterna 13 procent av rörelsevinsten. För många små till medelstora företag utgör de en långt högre andel.

De kraftigt ökade förpackningsavgifterna har utan tvekan bidragit till de senaste årens svenska livsmedelsinflation. I takt med att allt fler kommuner börjar rulla ut den hushållsnära insamlingen och skickar fakturan till landets livsmedelsproducenter kommer också kostnaderna fortsätta öka. De ökade förpackningsavgifterna – som i grunden är ett politiskt beslut – kommer med stor sannolikhet leda till ökade matpriser de kommande åren.

KOSTNADERNA ÖKAR SNABBARE ÄN RIKSBANKENS INFLATIONSÅL

Få producenter räknar med att utvecklingen av produktionskostnaderna de kommande åren underskrider två procent i årstakt, vilket är Riksbankens toleransnivå för konsumentprisinflationen (KPI). Även om produktionskostnadsinflation inte är detsamma som konsumentprisinflation finns det naturligtvis ett samband däremellan, framförallt om kostnadsökningarna för producenterna är ihållande från redan höga kostnadsnivåer.

Fortsatta kostnadsökningar av förpackningsavgifterna är inte den enda kostnadsposten som oroar producenterna. 80 procent av företagen pekar på risken för tydliga kostnadsökningar också på rå/insatsvara, som dessutom är den enskilt största utgiftsposten för de flesta företag. Andra kostnadsposter som pekas ut som troliga inflationsdrivare framöver är arbetskrafts- och energikostnader, detta enligt 53 respektive 43 procent av företagen. Emballagekostnader och transportkostnader är det betydligt färre företag som i dagsläget oroar sig för, 34 respektive 18 procent.

Bild 4. Hur bedömer ni att företagets produktionskostnader de kommande två åren förhåller sig till Riksbankens inflationsmål på två procent? Vi tror att produktionskostnaderna i årstakt ökar:

Källa: Livsmedelsföretagen

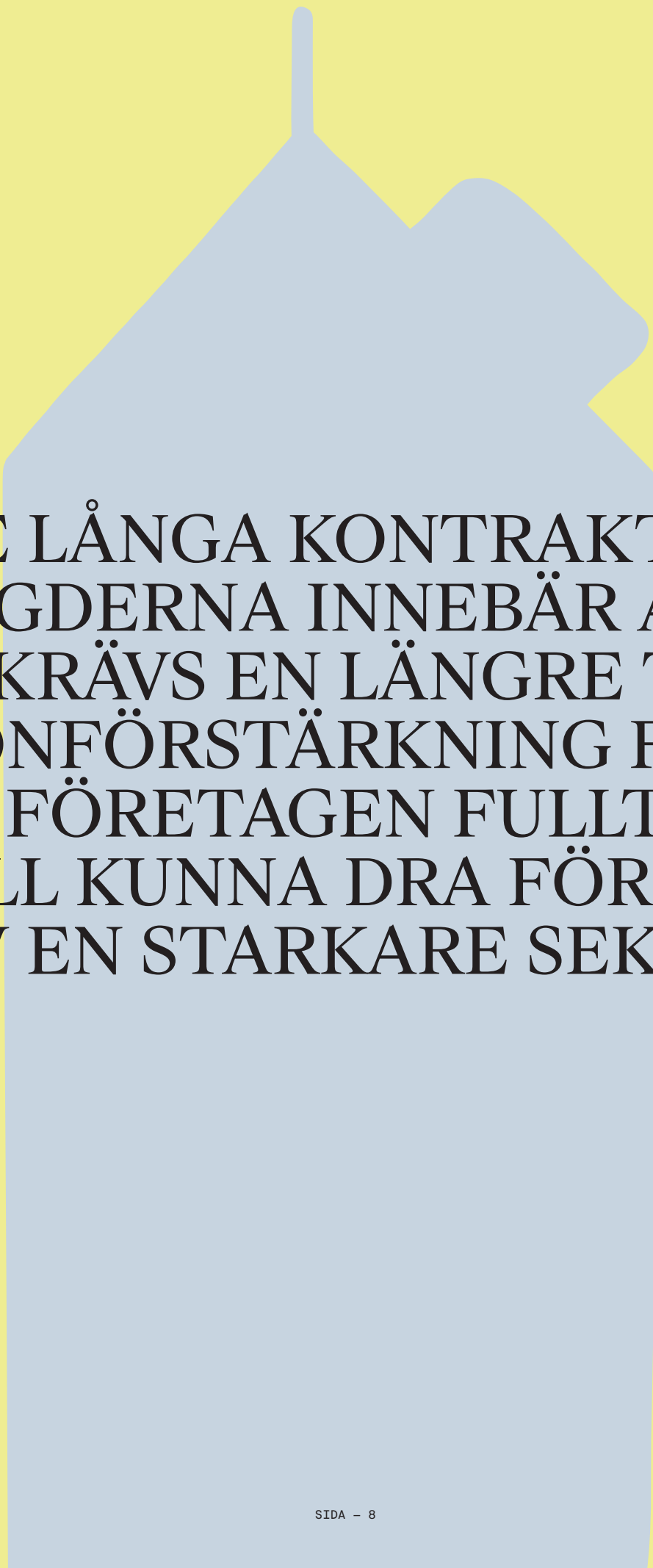
Långt över 2 procent	16%
Över 2 procent	59%
Kring 2 procent	25%
Under 2 procent	1%
Långt under 2 procent	0%

Bild 5. De kommande två åren, vilka produktionskomponenter är ni mest oroliga skall dra iväg i kostnad (upp till 3 val möjligt)? Det är kostnaderna för:

Källa: Livsmedelsföretagen

Energi (gas/el)	43%
Förpackningar och emballage	34%
Förpackningsavgifterna (REPA)	80%
Råvara/insatsvara	80%
Transporter	18%
Arbetskraften	53%

”DE SNABBASTE KOSTNADS-
ÖKNINGARNA UNDER Q1 2025 VAR
FÖRETAGENS FÖRPACKNINGS-
AVGIFTER. DET ÄR EN KOSTNADS-
POST SOM HAR ÖKAT EXPLOSIONS-
ARTAT DE SENASTE TVÅ ÅREN.”



”DE LÅNGA KONTRAKTS-
LÄNGDERNA INNEBÄR ATT
DET KRÄVS EN LÄNGRE TIDS
KRONFÖRSTÄRKNING FÖR
ATT FÖRETAGEN FULLT UT
SKALL KUNNA DRA FÖRDEL
AV EN STARKARE SEK.”

Starkare krona dämpar inflationen

Utifrån ett kostnadsperspektiv har livsmedelsproducenterna under våren fått oväntad hjälp av en starkare krona. Framför allt SEK/USD-utvecklingen har förvånat valutaanalytiker. Sedan kronan tilläts flyta fritt 1992 har den aldrig apprecierat lika snabbt som de senaste fyra månaderna (12–13 procent sedan årsskiftet). Det stora flertalet svenska livsmedelsproducenter har ett mycket stort valutaberoende i sina inköp (direkt och indirekt upp emot 70 procent av produktionskostnaderna), samtidigt som de har en övervägande andel inhemsk försäljning. Det innebär att de är tydligare vinnare på en kronförstärkning.

Företagens inköp i USD är inte obetydliga men inköpen i EUR väger klart tyngre. En ungefärlig fördelning av företagens direkta inköpskostnader är en knapp femtedel i USD och en dryg tredjedel i EUR. Mot EUR har dock inte SEK utvecklats tillnärmelsevis så starkt som mot USD. Sedan årsskiftet är SEK upp med 4–5 procent mot EUR.

LÅNGA KONTRAKT FÖRDRÖJER POSITIV VALUTAEFFEKT

Hur länge måste då SEK-förstärkningen hålla i sig för att ge full kostnadsdämpande effekt bland svenska producenter? En mycket stor andel av företagen har till följd av de senaste årens turbulens bundit upp sig i terminer och kontrakt i fast valuta. Vanliga kontraktslängder är tre till sex månader, andra ännu längre. När vi ställde frågan senast (i slutet av 2021) låg terminskontraktens längd på i genomsnitt fem månader.

De långa kontraktslängderna innebär att det krävs en längre tids kronförstärkning för att företagen fullt ut skall kunna dra fördel av en starkare SEK. Att det är stor spridning på kontraktslängderna framgår också tydligt av svaren på frågan om när full valutafördel går att räkna hem. Räknat från den 1 april är det en femtedel av företagen som antingen redan uppnått full valutaeffekt eller gör det i närtid de kommande två månaderna. En längre tidshorisont på tre månader gäller för en fjärdedel av företagen och för ytterligare en femtedel är den 4–6 månader. En så stor andel som en femtedel (22 %) av företagen ser att full valutaeffekt kommer först ännu senare.

Bild 6. Index över SEK/EUR och SEK/USD. 1 januari 2025=100.

Källa: Macrobond

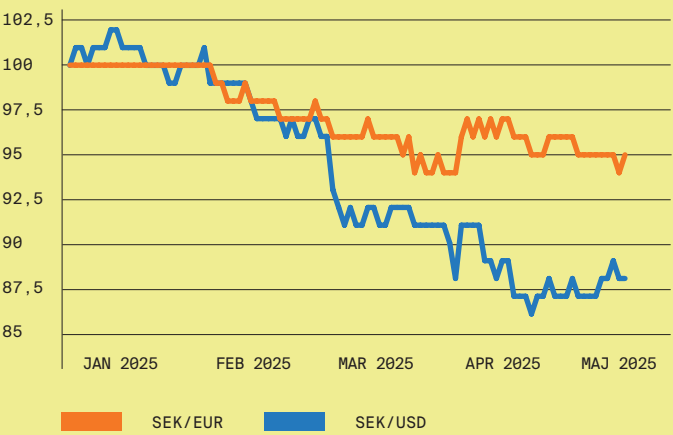


Bild 7. Den svenska kronan har gått starkt under vårvintern. Givet andelen terminer och fasta leveransavtal, hur skulle ni beskriva tidsfördröjningen på företagets inköpskostnader av positiva valutaeffekter? Mätt från första april räknar vi med att en kronförstärkning (om den håller i sig):

Källa: Livsmedelsföretagen

Ger full effekt redan idag	9%
Ger fullt utslag på 1 månads sikt	5%
Ger fullt utslag på 2 månaders sikt	7%
Ger fullt utslag på 3 månaders sikt	26%
Ger fullt utslag på 4 månaders sikt	4%
Ger fullt utslag på 5 månaders sikt	2%
Ger fullt utslag på 6 månaders sikt	16%
Ger fullt utslag längre bort än 6 månader	22%
Vi påverkas negativt av en starkare SEK	8%
Vet ej	2%

En varaktig kronförstärkning kommer följaktligen, allt annat lika, att ge svenska livsmedelsproducenter en tydligare kostnadsreducerande effekt ju längre tiden går. Företagens prognos på kostnadssidan för Q2 2025 är förvisso fortsatta kostnadsökningar, men på försiktigare nivåer än under Q1.

Fyra av fem företag räknar med minskad USA-export

"Allt annat lika"-antagandet är dock möjligen naivt i dessa tider av handelskrig och allmän geopolitisk oro. Turbulensen och osäkerheten riskerar att pressa upp världsmarknadspriser på jordbruksråvara och andra komponenter inom livsmedelsproduktionen. Resultatet av Trump-administrationens handelskrig med i princip hela världen vet vi ännu inte. Men om USA:s tullhot, utöver den redan genomförda grundplattan på 10 procent, rullas ut i början av juli månad riskerar affärerna påverkas negativt för många svenska industrigrenar, både avseende kostnader och försäljningsvolym. För svensk livsmedelsindustri är det direkta beroendet av handeln med USA förhållandevis begränsat. Sverige har en direkt import av livsmedelsprodukter på en (1) procent av totalen, medan exportandelen ligger på fyra procent.

För enskilda bolag kan handeln med USA vara en betydande del av affärerna. För de 14 procent av företagen i denna undersökning med export till USA, räknar fyra av fem företag med vikande exportvolym till följd av landets nya tullpålagor.

23 procent av företagen har idag import av livsmedelskomponenter från USA, varav en tredjedel har import av kritiska insatsvaror såsom humle och mandel. Dessa går inte att ersätta från annat håll, till samma kvalitet eller mängd, enligt företagen. Om EU inför "strafftullar" på dessa och andra livsmedelsprodukter riskerar det att bli ett hårt slag för de företag som inte kan undkomma de nya tullarna.

"FÖR DE 14 PROCENT AV FÖRETAGEN I DENNA UNDERSÖKNING MED EXPORT TILL USA, RÄKNAR FYRA AV FEM FÖRETAG MED VIKANDE EXPORTVOLYMER TILL FÖLJD AV LANDETS NYA TULLPÅLAGOR."



Livsmedelsbranschens lönsamhet i jumboklass i EU

Livsmedelsföretagen har återkommande varnat för den extremt låga lönsamheten inom svensk livsmedelsproduktion. Orsakerna bakom den låga lönsamheten är kopplade till de senaste årens kostnadskriser, en vikande svensk efterfrågan samt ett svagt förhandlingsläge gentemot de stora svenska dagligvarukedjorna.

Det vi inte har kunnat visa är hur lönsamheten i svensk livsmedelsproduktion står sig jämfört med branschen i EU:s övriga medlemsländer. Men i början av året publicerade vi för första gången statistik (i form av bearbetade data från Eurostat) som visade just detta. I en rangordning med samtliga 27 medlemsländer hamnade Sverige trea från botten år 2021 – bara Rumänien och Danmark hade sämre lönsamhet. 2022 placerade sig svensk livsmedelsindustri på femte plats från botten.

Det här är en bild som rimmar illa med det narrativ som en del politiker och opinionsbildare sprider kring den svenska

livsmedelsbranschen, inklusive beskillningar om övervinster. Det är inte sant för svensk livsmedelsproduktion men vår data visar att det inte heller är sant för svensk dagligvaruhandel. Det är något av en paradox att Europas mest koncentrerade dagligvarumarknad (tillsammans med Finland) ligger långt under EU-snittet avseende lönsamhet.

De tre ledande dagligvaruaktörerna drar utan tvekan nytta av sin dominerande storlek i sina förhandlingar med svenska leverantörer, vilket förklarar den låga lönsamheten inom livsmedelsproduktionen. Samtidigt är konkurrensen inom dagligvaruledet uppenbarligen så hård att påståenden om övervinster kan motbevisas. Det går under alla omständigheter inte att styrka sådana påståenden med fakta och statistik.

Mer information om vår EU-statistik hittar du på Livsmedelsföretagens hemsida.

**LIVSMEDELSFÖRETAGENS KONJUNKTURBREV
UTKOMMER FYRA GÅNGER PER ÅR. MEDVERKANDE
FÖRETAG STÅR FÖR CIRKA 60 PROCENT AV BRANSCHENS
OMSÄTTNING. ALLA SVAR ÄR VIKTADE EFTER
FÖRETAGETS OMSÄTTNINGSTORLEK.**



**FÖR FRÅGOR OM LIVSMEDELSFÖRETAGENS
KONJUNKTURBREV KONTAKTA:**

**CARL ECKERDAL, CHEFEKONOM
08-762 61 96, CARL.ECKERDAL@LI.SE**



LIVSMEDELSFÖRETAGEN