

Handeln i svåra tider



Mats Bergman (ordförande), Håkan Frisén,
Cecilia Hermansson och Elin Nilsson

Innehåll

Förord	3
Sammanfattning	4
1. Inledning	8
2. Multipla makrochocker pressar hushållen	9
3. Detaljhandelsutveckling	28
4. Marknadsmakt och prisgenomslag	37
5. Handeln behöver en marginal	44
6. Hyresbildning i handeln	49
7. Konsumentbeteende och hållbarhet	64
Referenser	76
Appendix	80

Förord

Arbetet med Handelsns ekonomiska råds sjunde rapport har skrivits i skuggan av Rysslands krig mot Ukraina och under en period när vi sett inflationen öka till nivåer vi inte upplevt på decennier. Handelsns omsättning i fasta priser har fallit dramatiskt och branschens företag ser mer negativt än någonsin på framtiden. Spegelbilden till branschens problem är hushållens besvärliga ekonomiska läge. Höjda räntor, höjda energipriser och hög inflation pressar hushållen att dra ned på sina utgifter och då kan det på kort sikt vara lättare att dra ner på detaljhandelskonsumtion, än att reducera boendekostnader och andra ”fasta” kostnader.

Kriser tvingar fram förändringar, på gott och ont. Den pågående kostnadskrisen gör att det finns anledning att tänka nytt kring avtalsrelationen mellan handeln och fastighetsägare. Indexeringen av hyrorna för handelslokaler till inflationen gör att hyrorna stiger samtidigt som försäljningen sjunker och vakanserna ökar. I rapporten diskuterar vi möjliga vägar till mer ändamålsenliga hyresförhandlingar. Förhållandet mellan tillverkare och handel är ständigt föremål för omförhandlingar, genom fenomen som DTC-försäljning (*direct-to-consumer*), egna varumärken, *showrooming* och så vidare. Konkurrens också i vertikal riktning måste bejakas, men lagstiftaren måste ha beredskap att anpassa regelverket i takt med att marknaden förändras. Beredskap att ta till nya regler och mekanismer kan också behövas om krisen gör konsumenterna mindre benägna att ta ett miljöansvar. Kriser kan också bromsa förändringar. Det mönstret upplever vi just nu när det gäller omställningen mot mer hållbar konsumtion. När hushållen håller hårt i plånboken har pris prioriterats upp och ekologiskt prioriterats ned.

Dessa och många andra frågor diskuteras i årets rapport från Handelsns ekonomiska råd. Rapporten färdigställdes första och andra veckan i maj. Händelser som inträffat därefter och information som kommit senare har därför inte kunnat beaktas. För statistiska uppgifter varierar eftersläpningen. Vi har i ett tidigt skede av rapportskrivandet inhämtat synpunkter från chefsekonomerna i de organisationer som utgör Handelsrådets huvudmän. Vi vill tacka både de personer som ställt upp för intervjuer, förtecknade i slutet av rapporten, och chefsekonomerna för deras synpunkter, men också framhålla att de slutsatser som dras i rapporten är rådets egna.

Vi vill även framföra ett stort tack till Mats Johansson och Ylva Åkesson på Handelsrådets kansli, som har gett oss ett värdefullt administrativt stöd. Ett särskilt tack till Ulf Jonstad, SCB, Mårten Lindberg, Infostat och Stefan Carlén, Handels, för bistånd med data.

Mats Bergman (ordf), Håkan Frisé, Cecilia Hermansson och Elin Nilsson

Sammanfattning

- **Ekonomiernas motståndskraft mot stigande räntor och hög inflation har hittills varit starkare än väntat.** Att de fulla effekterna av räntehöjningar kommer med betydande fördröjning innebär dock att vi har det verkliga testet framför oss. Att svensk ekonomi är extra räntekänslig gör dock att konjunkturedgången här sannolikt blir djupare än i omvärlden. Nedgången drivs främst av ett kraftigt fall i bostadsbyggandet och minskad varukonsumtion, där det senare blir extra kännbart för handeln.
- **Inflationen har nu kulminerat.** Priserna på transporter, energi och jordbruksråvaror har fallit tillbaka markant men ännu finns inflationsimpulser i senare producentled som inte nått konsumenterna. Framöver kommer inflationen att bli mer driven av ökade tjänstepriser. De svenska livsmedelspriserna har i stora drag följt den generella utvecklingen i Västeuropa, men Norge utgör ett undantag med betydligt mindre ökning. Sammantaget är de långsiktiga inflationsförväntningarna väl förankrade, vilket talar för att riskerna för varaktigt hög inflation har minskat
- **Den svenska ekonomins större sårbarhet i kombination med att ansvarsfulla löneavtal finns på plats gör att Riksbanken nu bör avstå från ytterligare räntehöjningar.** Den låga offentliga skuldsättningen i Sverige skapar ett betydande manöverutrymme för finanspolitiska stimulanser när väl inflationsnedgången bekräftats tydligare. Redan i 2024 års höstbudget bör det kunna bli aktuellt med en mer offensiv finanspolitik, även om det sannolikt kommer att finnas cykliska motiv också för 2025.
- **Detaljhandels försäljningsvolym har fallit kraftigt sedan ett år tillbaka.** För dagligvaruhandeln gör dock den höga inflationen att omsättningen i löpande priser trots detta ökar påtagligt, medan omsättningen för sällanköpshandeln står stilla.
- **Sett över en längre period har lönsamheten, mätt som nettomarginal, varit stabil för parti- och detaljhandel med dagligvaror men ökat för partihandel med sällanköpsvaror.** Handels lönsamhet ökade under pandemin, särskilt för partihandel med sällanköpsvaror.
- **Mycket talar för att lönsamheten pressades under 2022** och att den under 2023 kommer att vara än mer pressad.

► KRISER TVINGAR
FRAM FÖRÄNDRINGAR,
PÅ GOTT OCH ONT

- Under 2022 stod e-handelns andel av all handel ungefär stilla.
- Sedan 1950 har detaljhandelns andel av den privata konsumtionen minskat från i storleksordningen 75 procent till knappt 40 procent. Andelen av hushållets konsumtionsutgifter som går till livsmedel har minskat kraftigt under perioden.
- De senaste decennierna har handelns andel av alla sysselsatta i Sverige minskat långsamt, men sedan 2014 har handeln fler anställda än industrin.
- Ekonomisk teori och empiri talar övervägande för att ökade leverantörs-kostnader får ett större prisgenomslag när konkurrensen fungerar väl i handelsledet. Att ökade inköpspriser för handeln slagit igenom i ökade konsumentpriser är därför inte ett tecken på dåligt fungerande konkurrens. Frågan är komplex, men enligt såväl empiri som teori är det snarare motsatt slutsats som bör dras. Med lågt konkurrensstryck blir prisgenomslaget lågt, med högt konkurrensstryck blir prisgenomslaget högt.
- För slutsatsen att konkurrensen fungerar väl talar även den över tid stabila nettomarginalen i parti- och detaljhandel med dagligvaror. Däremot har marginalen stigit i partihandel med sällanköpsvaror, vilket skulle kunna tyda på svagare konkurrens i vissa delmarknader.
- Ekonomisk forskning pekar inte heller på ett tydligt samband mellan asymmetriskt prisgenomslag och marknads-makt eller dåligt fungerande konkurrens. Med asymmetriskt prisgenomslag menas här att priserna stiger snabbare när kostnaderna ökar, än de faller när kostnaderna minskar.
- Förändrade affärsmodeller, inte minst genom ökad e-handel, kräver att regelverken för hur leverantörer och handel får avtala sinsemellan måste anpassas. Med ökad förekomst av showrooming (informationsinhämtning i butik, köp via e-handel) blir det rimligt att tillåta slotting allowances, det vill säga att leverantörer får betala per kvadratmeter eller per hyllmeter som handelsföretaget upplåter till deras produkter.
- Mer allmänt bör samhällets normgivning i förhållande till handelns avtal och agerande både ta hänsyn till nyttan av konkurrens och till handelns behov av en rimlig marginal för att bistå konsumenter och kunna bidra till en attraktiv stadsmiljö.
- Vertikala avtal kan utformas i syfte att begränsa konkurrens, likväl som i syfte att göra marknader mer effektiva. Mot den bakgrunden är det bra att EU nyligen reviderat sitt vertikala gruppundantag på ett sätt som balanserar för- och nackdelar med olika avtalsformer mellan leverantörer och handelsföretag.

- Med ökad e-handel och en alltmer dynamisk konkurrens mellan leverantörer och handelsföretag med olika affärsmodeller finns det dock anledning för EU att framöver se över det förbud mot vertikalt fastställda priser som fortfarande finns i konkurrensreglerna.
- Ett antal problem med hyresbildningen har identifierats i denna rapport: Principerna för indexering, förekomsten av rabatter i stället för hyressänkningar, användningen av sekretessklausuler och bristen på transparens för att möjliggöra marknads-hyressättning samt bristen på transparens kring fastighetskostnadstillägg i form av drifts-, underhålls-, gemensamhets- och marknadsföringskostnader.
- Lagstiftaren bör förbjuda användningen av sekretessklausuler i hyresavtal så att förutsättningarna för marknadshyressystemet förbättras. Likaså bör lagstiftaren undersöka om det behöver upprättas ett register över lokalers hyresnivåer för att ytterligare underlätta för parterna att sätta marknadshyror.
- Parterna, det vill säga fastighetsägaren och handlaren, bör själva kunna hitta vägar för att undvika de extrema indexökningarna som nu förekommer, till exempel genom att tillåta minimi- och maximinivåer i avtalen. Om parterna inte hittar sätt att förbättra indexeringen bör en ny statlig utredning göras som undersöker på vilket sätt hyresavtal bäst indexeras. En ineffektiv indexering riskerar både leda till högre inflation i ekonomin och fler konkurser.
- Hyresgästen/handlaren bör inte skriva på avtal där det inte framgår hur kostnader för tillägg uppstår. Vidare bör handlaren skaffa sig mer kunskap kring den fastighet som kostnaderna avser, till exempel vilken fas fastigheten befinner sig i med hänsyn till underhåll och investeringar. För att förstärka sin position behöver handlaren se till att avtalet ger möjligheter till förtida uppsägning.
- Handlarens förtroende för fastighetsägaren är lägre än vice versa. Hyresvärden/fastighetsägaren behöver därför arbeta med sin relation till hyresgästen. Ett sätt är att undvika att ge rabatter i stället för justering av bashyran. Ett annat sätt är att öka transparensen gentemot hyresgästen kring fastighetskostnadstilläggen.
- Hyresbildningen är endast en komponent av handelns villkor för att kunna verka i staden. Kommunens ansvar för att skapa goda förutsättningar handlar om att förbättra samverkan med fastighetsägare och hyresgäster och satsa på bland annat tillgänglighet, infrastruktur, hållbarhet och stadsplanering.

- **Hållbarhet är inte längre lika viktigt för konsumenten.** Efter att konsumenter i många år lagt allt större vikt vid hållbarhet ser vi för första gången ett trendbrott i och med att konsumenterna nu uppger sig lägga mindre vikt vid hållbarhet än tidigare år. Minskningen gäller såväl attityder som beteenden, vilket försämrar möjligheterna att nå hållbarhetsmålen enligt Agenda 2030.
- **Priset är viktigare än tidigare.** Konsumenterna har alltid varit prismedvetna men priset har blivit än viktigare i takt med att hushållens ekonomiska situation försämrats. Förändringen syns i alla konsumentgrupper, oavsett ekonomisk situation.
- **”Ansvaret är någon annans”.** Konsumenterna menar att ansvaret för hållbar konsumtion ligger hos producenter, politiker, myndigheter och återförsäljare – mer än hos dem själva. Attitydförändringen är i sig negativ, men vi delar uppfattningen att det inte går att enbart förlita sig på konsumenternas goda vilja. För en omställning som leder till hållbarhetsmålen krävs att alla aktörer i samhället tar ett gemensamt ansvar, samt att det finns ett regelverk som tydligt fördelar ansvaret.

1. Inledning

För handeln kommer den pågående inflationskrisen, med dess stora konsekvenser för hushållens köpkraft, att bli en stor utmaning. Hushållen drar ner på utgifterna och då ligger det nära till hands att minska inköpen från sällanköpshandeln. Även dagligvaruhandeln drabbas när konsumenterna ändrar sitt konsumtionsmönster och letar lågpris.

Rapporten inleds med en makroekonomisk lägesanalys med särskilt fokus på konsekvenser för handeln av den makroekonomiska utvecklingen. Hushållens konsumtion pressas hårt av högre ränta och fallande reallöner, vilket i sin tur slår hårt på detaljhandeln. Dock tyder mycket på att inflationen kulminerat, vilket öppnar för att så småningom sänka räntan och för finanspolitisk stimulans. Vi ger också en översiktlig bild av hur handeln utvecklats den senaste tiden och vi fortsätter att bevaka e-handelns tillväxt. Vi berör även en del långsiktiga strukturella förändringar inom handeln som kan vara av betydelse för en förståelse av handelns samhällsekonomiska betydelse.

Ett avsnitt fördjupar analysen av vilka mekanismer som påverkar handelns möjligheter och incitament att föra vidare kostnadsökningar till konsumenterna. Analysen landar i att kostnader i större utsträckning kan förväntas föras vidare när konkurrensen fungerar väl. Att kostnadsökningarna slagit igenom i högre konsumentpriser bör därför inte ses som ett tecken på svag konkurrens i dagligvaruhandeln, utan snarare som ett tecken på att konkurrensen fungerar väl. För samma slutsats talar att marginalerna för parti- och detaljhandel med dagligvaror varit tämligen stabila de senaste decennierna.

I ett avsnitt diskuterar vi hur handelns hyror sätts – och hur de borde sättas. Att hyrorna, på grund av indexering, stiger snabbt samtidigt som handelns omsättning faller och samtidigt som mycket tyder på att marknadshyrorna faller, är ett tydligt tecken på att dagens modell inte förmår hantera en kris av den typ vi just nu upplever. Vi diskuterar hur hyresmodellen kan förändras för att bli mer robust – men pekar också på möjligheterna för handeln att agera med de medel som redan står till buds.

Slutligen redovisar vi resultaten av en undersökning av vilka attityder som styr konsumenternas köpbeslut. Det är tydligt att konsumenterna ändrar sina prioriteringar när betalningsförmågan försvagas. Betydligt fler konsumenter anger pris som viktigaste kriterium, medan hållbarhet och ekologi prioriteras ner. Detta sätter fingret på behovet av mekanismer för omställningsarbetet som är robusta, också inför ekonomiska kriser.

2. Multipla makrochocker pressar hushållen

Den kraftiga inflationsuppgång som följde i spåren av pandemin och krigsutbrottet i Ukraina fortsätter att dominera den ekonomiska utvecklingen. Ekonomiska prognoser måste nu göras i helt ny terräng och den ekonomiska politiken ställs inför en rad svåra avvägningar. Samtidigt som centralbanker vill visa stor beslutsamhet när det gäller viljan att verkligen få ner inflationen måste de även vara vaksam mot faran för att de aggressiva räntehöjningarna skapar en onödigt djup recession.

Svensk ekonomi kännetecknas av en mycket stor räntekänslighet som sätter extra press på hushåll och handel och gör att nedgången 2023 ser ut att bli större än i omvärlden. Men samtidigt skapar starka statsfinanser och ansvarsfulla löneavtal utrymme för ekonomisk-politiskt stöd när inflationsnedgången kommer upp på fastare mark. I detta kapitel diskuteras olika aspekter av konjunktur, inflation samt de ekonomisk-politiska avvägningarna i Sverige och omvärlden.

Policydilemman skapar ökade risker

Världsekonomin har det senaste året visat oväntat stor motståndskraft mot hög inflation och kraftiga räntehöjningar. Men samtidigt har trögheter i inflationsnedgången bidragit till att centralbankerna gradvis aviserat allt aggressivare planer på räntehöjningar. Att penningpolitiken verkar med betydande fördröjning bidrar till nedåtrisker för den ekonomiska aktiviteten framöver. De bankproblem som inträffat i USA och Västeuropa de senaste månaderna accentuerar också andra problem med de tvära kasten i penningpolitiken. Centralbankerna tycks nu stå inför en målkonflikt när åtgärderna för att bekämpa inflationen samtidigt riskerar att äventyra den finansiella stabiliteten. Vi kan se en del likheter med situationen 2008. Det finansiella systemet var då i gungning efter att den amerikanska bolånemarknaden (Sub-prime) kraschat i augusti 2007. Relativt hög inflation, i hög grad driven av en stor kinesisk efterfrågan på energi och råvaror, bidrog till att centralbankerna

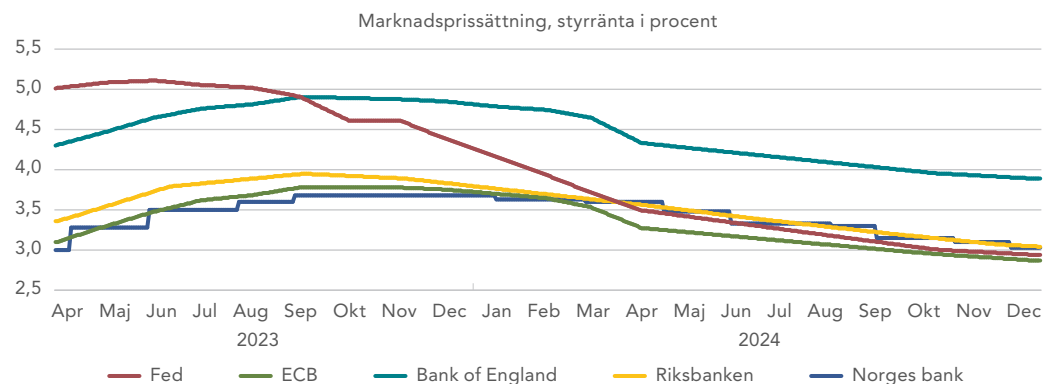
► ALLT AGGRESSIVARE
PLANER PÅ
RÄNTEHÖJNINGAR

länge avstod från räntesänkningar. I Västeuropa genomfördes till och med höjningar under 2008 innan Lehmankraschen definitivt tvingade fram radikala stödåtgärder.

De senaste månadernas utveckling är i linje med historiska erfarenheter av att det i förväg är svårt att förutse var och när olika stressymptom i det finansiella systemet ska dyka upp, samt att de tenderar att komma med jämna mellanrum med förrädiskt lugn däremellan. I ett internationellt perspektiv är de räntehöjningar som genomförts sedan slutet av 2021 de klart mest aggressiva sedan början av 1980-talet. Före den globala finanskrisen höjde till exempel till exempel Federal Reserves (Fed) styrräntan med sammanlagt 4,25 procentenheter under en period på drygt två år. Nu höjs styrräntan mer än så på drygt ett år. Därtill kommer skiftet från att vara nettoköpare av värdepapper till att banta balansräkningen. Enligt Feds egna beräkningar motsvarar detta en ränteåttstramning på ytterligare ungefär två procentenheter. I nuläget kan vi inte utesluta att så stora höjningar kommer att ge större effekter än vad som nu ligger i konsensusprognosen. Den viktigaste frågan framöver blir huruvida skiftet i räntemiljö till slut kommer att tvinga fram breda anpassningar av balansräkningarna i den privata sektorn. Det är nämligen sådana anpassningar som historiskt gett upphov till utdragna recessioner. När tillgångssidan smälter ihop i spåren av kraftiga ränteuppgångar behöver hushåll och företag hålla igen på konsumtion och investeringar under ganska lång tid.

STRESSYMPATOM I DET FINANSIELLA SYSTEMET

Figur 2.1. Räntesänkningar närmar sig.



Källa: Macrobond, SEB.

Turbulensen i banksystemet har bidragit till ett något mjukare tonläge när det gäller centralbankernas ränteplaner. Vid räntemötet i början på maj var Fed budskap att inkommande data nu helt styr framtida räntebeslut i USA, vilket var en uppmjukning jämfört med tidigare signalering om att höjningarna skulle fortsätta. Samtidigt är det främst andra verktyg än räntan, såsom likviditetsstöd och insättningsgarantier, som ska användas

för att hantera bankproblemen och säkerställa den finansiella stabiliteten. Marknadens ränteförväntningar har dock skruvats ner mer tydligt. Det beror sannolikt på förväntningar om att centralbankerna trots allt kommer att väga in finansiella stabilitetsrisker i räntesättningen. Därtill kommer att bankoron i sig innebär försiktigare kreditgivning i bank-systemet som därmed automatiskt gör en del åtstramningsarbete åt centralbankerna.

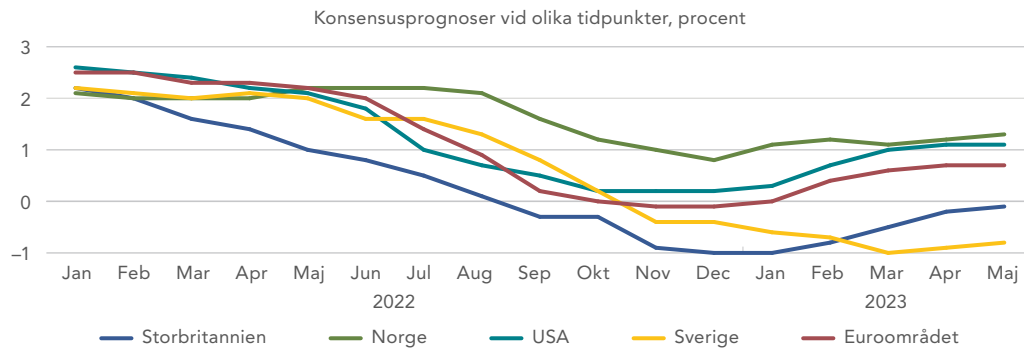
Motståndskraft präglar fortfarande global prognosbild

I vilken takt inflation och ekonomisk aktivitet dämpas framöver kommer i hög grad att avgöra utgången av det ekonomiska och finansiella drama som vi just nu är mitt uppe i. Figur 2.2 visar konsensusprognosen (enligt Consensus Economics) för helåret 2023 vid olika tidpunkter. Prognoserna reviderades gradvis ner under loppet av 2022 i spåren av det utdragna kriget i Ukraina, tilltagande inflationsoro och bistrare ränteutsikter. Sedan årsskiftet har prognoserna faktiskt skrivits upp när motståndskraften överraskat i de flesta ekonomier. Sverige utgör dock ett undantag med en fallande trend i konsensusbilden. I viss mån har prognosmakare senarelagt de negativa effekterna av högre räntor genom något nedskruvade tillväxtförväntningar på 2024, men det är ändå slående hur små effekter räntechocken väntas få. Huvudspåret i prognoserna är fortfarande att en tydlig recession kan undvikas trots att ökad skuldsättning både i offentlig och privat sektor gjort ekonomierna mer räntekänsliga. Internationella valutafondens senaste rapport från mitten på april (IMF:s World Economic Outlook "A rocky recovery"¹) är ganska typisk för stämningssläget. IMF radar upp olika hot och nedåtrisker men landar ändå i en prognos där BNP ökar med 2,8 procent 2023 på global nivå och med 1,1 procent för OECD-området. USA-ekonomin väntas växa med 1,6 procent vilket är nära den långsiktiga trendtillväxten. Motsättningar i den amerikanska kongressen angående det så kallade skuldkvotstaket innebär en osäkerhet för såväl amerikansk som global ekonomi på kort sikt men erfarenheterna är ändå att kompromisser till slut lyckas hittas.

► NEDSKRUVADE
TILLVÄXT-
FÖRVÄNTNINGAR
PÅ 2024

1 IMF World Economic Outlook April 2023.

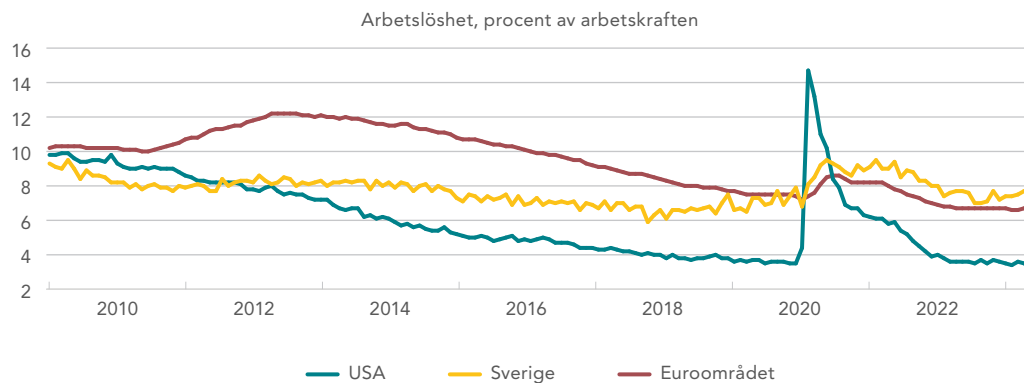
Figur 2.2. BNP-tillväxt 2023.



Källa: Consensus Forecast.

Situationen på arbetsmarknaden utgör en viktig länk mellan ekonomisk aktivitetsnivå och inflation. Det var överhettningstendenserna på arbetsmarknaden som definitivt fick de tongivande centralbankerna att överge sin inledningsvis avspända attityd till inflationsimpulsen som länge beskrevs som övergående ("transitory"). I USA och Storbritannien var överhettningssymptomen på arbetsmarknaden extra tydliga, vilket relativt snabbt resulterade i löneökningar runt sex till sju procent i årstakt. Det finns vissa tecken på lättnader när det gäller flaskhalsproblemen på arbetsmarknaden och löneökningstakten i USA har kommit ner en del, men arbetslösheten ligger kvar på historiskt sett låga nivåer i de större ekonomierna. Infriar de relativt optimistiska tillväxtprognoserna är det inte sannolikt att arbetslösheten stiger speciellt mycket. Konsensusprognosen för USA innebär en uppgång från dagens nivåer runt 3,5 procent till 4,5–5,0 procent mot slutet av 2024. En arbetslöshet på den nivån är i linje med Feds uppskattningar av den jämviktsnivå som är förenlig med samhällsekonomisk balans – men på kortare sikt blockerar den strama arbetsmarknaden penningpolitiska lättnader.

Figur 2.3. Arbetsmarknaden håller emot.

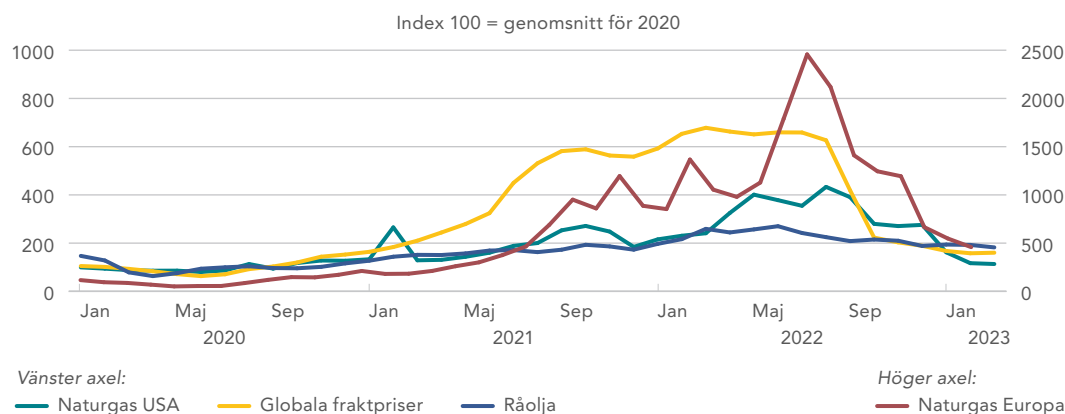


Källa: SCB, Eurostat, BLS, ONS, Macrobond.

Blandade signaler när det gäller inflationens drivkrafter

Inflationsutvecklingen framöver kommer att vara beroende av traditionella makroekonomiska faktorer som ekonomins räntekänslighet, resursutnyttjande och lönebildning. Men det finns också andra viktiga drivkrafter som kvardröjande effekter av pandemin, konsekvenser av kriget samt hållbarhetsomställningen på global nivå. På flera områden har utvecklingen gått åt rätt håll. De globala fraktpriserna har till exempel i hög grad normaliserats. När den kinesiska ekonomin ganska plötsligt öppnades upp runt årsskiftet fanns en osäkerhet om hur det globala transportsystemet skulle påverkas. Hittills har dock de positiva effekterna på utbudssidan, genom mindre störningar i hamnar etcetera, haft klart större betydelse än den ökade efterfrågan på transporter som också uppstod. Även andra typer av leveransproblem i de globala värdekedjorna, till exempel avseende halvledare, har lättat.

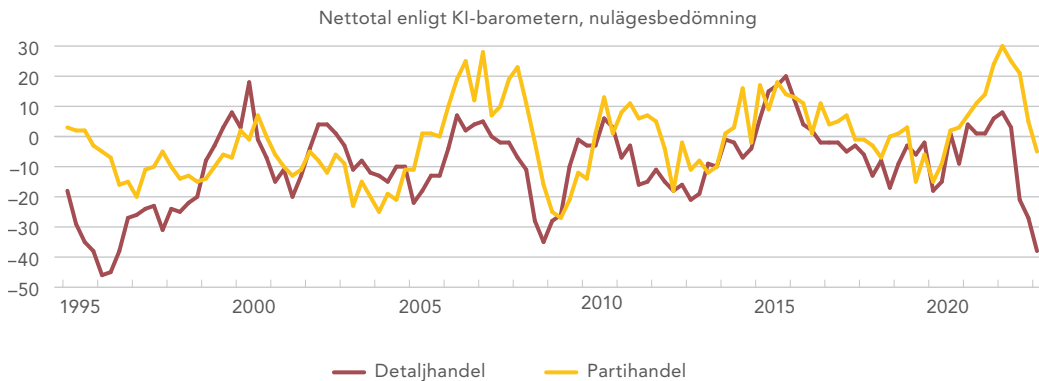
Figur 2.4. Fallande energi- och fraktpriser.



Källa: Intercontinental Exchange (ICE), Harper petersen & Co., Energy Information Administration.

Trots att det utdragna kriget i Ukraina får mycket negativa konsekvenser för handeln mellan Ryssland och Västeuropa finns ljuspunkter också på energisidan. EU-länderna har lyckats parera effekterna av exceptionella gas- och elpriser oväntat bra. Ökad import av LNG (*Liquefied natural gas*), mild vinterväder samt en imponerande anpassningsförmåga från näringsliv och hushåll möjliggjorde en uppbyggnad av EU:s gaslager som nu ligger på säsongmässigt mycket höga nivåer. Även om priserna på naturgas fortfarande ligger klart högre än normalt är det sannolikt att även nästa vinter kan klaras utan stora prisuppgångar eller ransoneringar. Fluktuationerna i oljepriserna har under hela krisen varit betydligt mindre jämfört med gas- och elpriser. Pristrenden det senaste året har varit fallande även om också råoljepriserna ligger på en högre nivå än före krigsutbrottet.

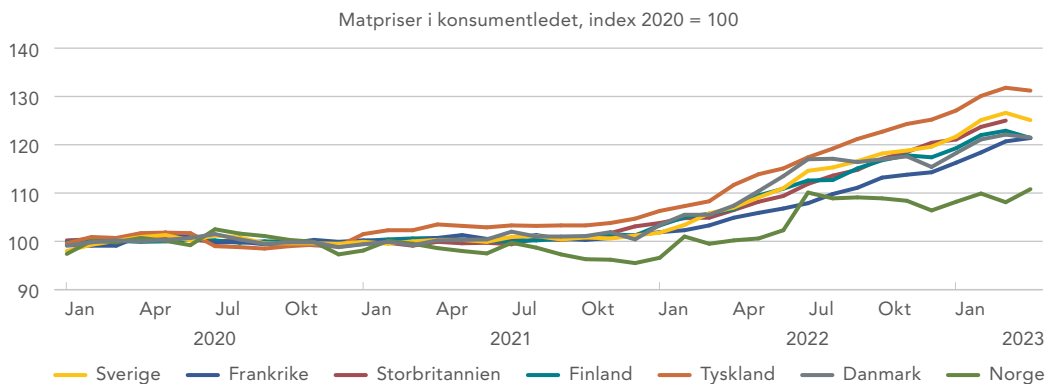
Figur 2.5. Försämrad lönsamhet i handeln.



Källa: KI, Macrobond.

På andra områden är processen segare. Även om världsmarknadspriserna på jordbruksråvaror visat en fallande trend sedan mitten av 2022 har priserna fortsatt uppåt i de förädlingsled som ligger närmare konsumenterna. Livsmedelspriserna i producentledet (enligt producentprisindex, PPI) fortsätter att öka snabbt och låg i mars på 18 procent i årstakt efter att toppat på 23 procent i oktober 2022. För konsumentvarorna totalt sett låg ökningen enligt PPI på 11 procent och utvecklingen är likartad i de flesta andra västeuropeiska länder. Enligt KI-barometern har dock andelen livsmedelsföretag som planerar att höja priserna nu fallit tillbaka till det historiska genomsnittet, vilket tyder på att en tydligare avmattning av prisstrycket i producentledet är på väg. Men kostnadstrycket i handeln kommer också att hållas uppe av andra faktorer som ligger relativt sent i processen som stigande hyror (se avsnitt 6) och en viss uppväxling av löneökningstakten. Att handeln är på väg in i en besvärligare period framgår tydligt av Konjunkturinstitutets (KI:s) barometer där andelen företag som nu ser lönsamheten försämrats är den högsta sedan 1990-talet. Denna nedgång sker dock från det historiskt mycket gynnsamma läge som rådde under framför allt 2021.

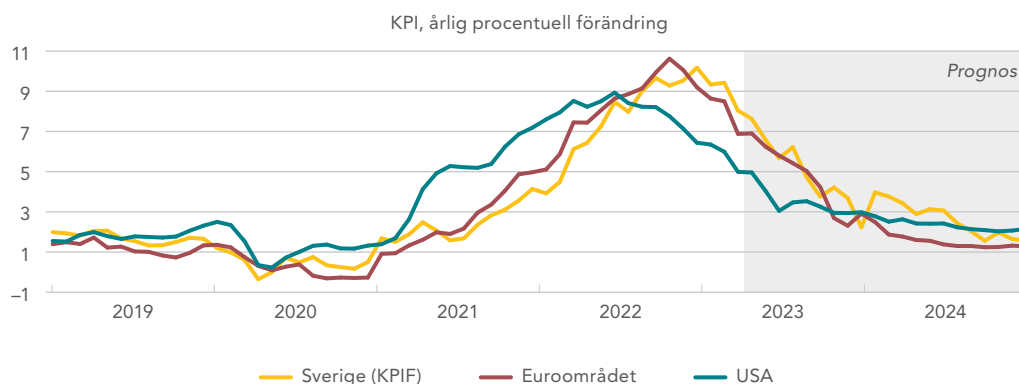
Figur 2.6. Norge outlier snarare än Sverige.



Källa: Macrobond.

Generellt har svenska livsmedelspriser i konsumentledet utvecklats i linje med andra jämförbara länder. Som figur 2.6 visar har priserna för livsmedel i KPI ackumulerat ökat med drygt 25 procent jämfört med genomsnittet 2020. I Tyskland har ökningen varit över 30 procent medan Frankrike, Danmark och Finland ligger mellan 20 och 25 procent. Norge avviker radikalt från övriga länder med en uppgång på ungefär tio procent. Att Norge står utanför EU gör att livsmedelsmarknaden fungerar på ett helt annat sätt än i övriga Västeuropa. (Se avsnitt 4 för vidare diskussion av detaljhandeln.)

Figur 2.7. Inflationen faller tillbaka.



Källa: HER, SEB, SCB.

Inflationen faller tillbaka på sikt

Trots vissa trögheter kommer varuinflationen generellt att fortsätta dämpas och driva ner den totala inflationen. I USA toppade KPI-inflationen redan i juni 2022 medan kulmen i euroområdet nåddes i oktober och i Sverige i december. Centralbankerna har dock alltmer börjat rikta uppmärksamheten mot den så kallade kärninflationen. I de flesta länder exkluderas såväl energi som livsmedel i dessa mått.

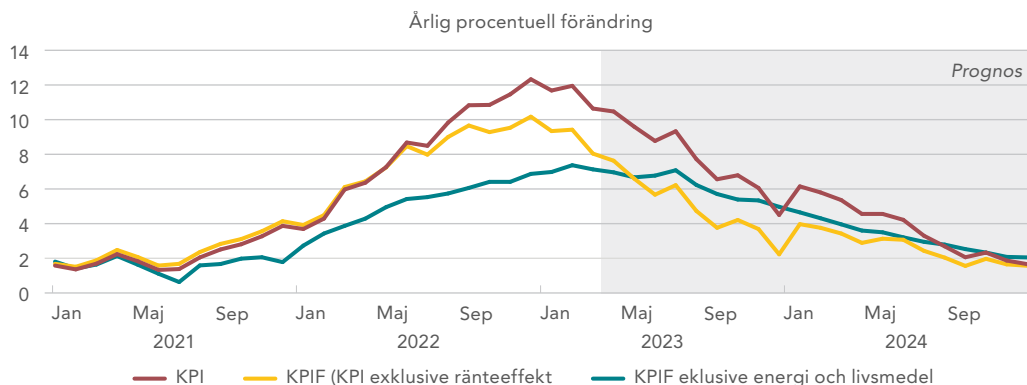
I Sverige brukar dock Riksbanken behålla livsmedelskomponenten men i figur 2.8 visas kärninflationen enligt internationell standard.

Inflationen på tjänster, som väger extra tungt

i kärninflationen, släpar efter varuinflationen i såväl uppgångs- som nedgångsfasen. Det närmaste året kommer därför kärninflationen i huvudsak att ligga högre än KPIF och skillnaden kulminerar i december 2023 då KPI väntas ligga runt 2,5 procent medan kärninflationen fortfarande ligger så högt som på fem procent.

► KÄRNINFLATIONEN
LIGGER HÖGT

Figur 2.8. Svensk inflation har toppat.



Källa: HER, SEB, SCB.

Om centralbanker fortsätter att fokusera på ett eftersläpande mått som kärninflation dröjer det alltså längre innan vi kan andas ut. Men det är ganska naturligt att den kraftiga inflationsimpulsen påverkar olika områden vid olika tidpunkter och därmed behöver den tid på sig att värka igenom hela systemet. Det mesta talar ändå för att inflationen på sikt fortsätter att falla och de långsiktiga inflationsförväntningar har hela tiden varit ganska väl förankrade nära centralbankernas inflationsmål runt två procent. Trots att det finns skäl att kritisera de tvåra kasten i tillämpningen av penningpolitiken de senaste åren går det ändå att konstatera att vi nu har nytta av de ansträngningar som gjorts de senaste decennierna för att göra inflationsmålen trovärdiga. Detta har varit en viktig skillnad jämfört 1970-talets stagflationsera då liknande ankare för pris- och lönebildningen helt saknades.

Vår bedömning är därtill att inflationsriskerna de närmaste åren ligger på nedsidan jämfört med konsensusbilden. Detta beror delvis på riskerna för att centralbankerna tar i för mycket och skapar en djupare recession än vad som nu ligger i förväntningsbilden. Men även om ekonomierna tuffar på ungefär som väntat finns möjligheter till en snabbare inflationsnedgång. Luttrade av historiska erfarenheter är prognosmakare mycket försiktiga med att lägga in faktiska prisfall i sina framåtblickande inflationsbanor. Samtidigt, med tanke på de högt uppdrivna prisnivåerna på många områden, finns onekligen potential för bredare prisfall under framför allt 2024.

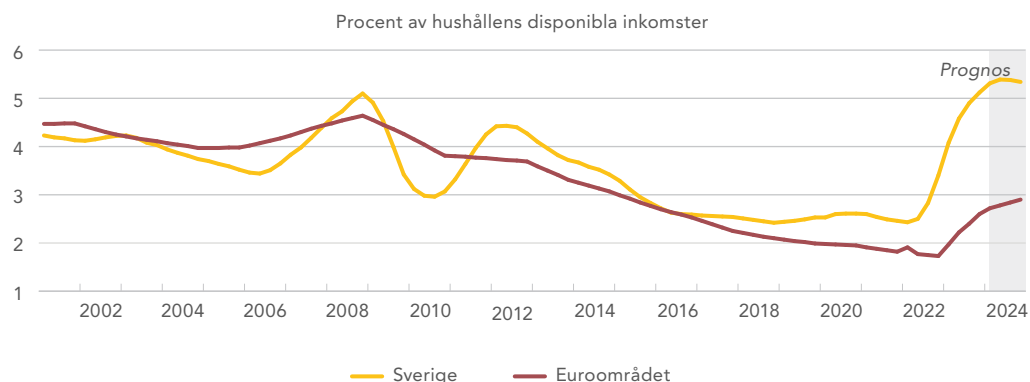
Det är dock inte troligt att vi kommer tillbaka till den starka disinflationistiska miljö som rådde under det förra decenniet. Geopolitiska spänningar har lett till en ökad fragmentering av världsekonomin som på gott och ont har bromsat upp världshandeln. Därtill kommer en betydande konvergens i lönenivåer mellan till exempel Kina och OECD-länderna, vilket också mildrar det deflationistiska trycket. Detta innebär i sin tur att det inte går att räkna med att vi kommer tillbaka till den ultralåga räntemiljö som gällde före inflationschocken. I prognoser eller scenarier på medellång sikt (ungefär tre till fem år)

från IMF och andra tongivande organisationer är det vanligaste numera att styrräntorna väntas ligga runt 1,5 till 2,0 procent. Det förefaller som en rimlig nivå men innebär att den korta *real* räntan ligger nära eller något under noll, vilket fortfarande är lågt i ett längre historiskt perspektiv.

Konsumtionsnedgång bidrar till fallande BNP i Sverige 2023

Det finns flera orsaker till att svensk ekonomi nu pressas hårdare än andra jämförbara länder. Stor andel rörliga lån hos hushållen gör exempelvis att ränteförändringar slår igenom mycket snabbt (se figur 2.8). Därtill kommer att skuldsättningen både för företag och hushåll är klart högre än genomsnittet i Västvärlden. Högt upptrissade bostadspriser efter en långvarig och nästan oavbruten uppgång skapar en extra sårbarhet som nu tar sig uttryck i kraftigare prisfall än i andra länder. Detta bidrar också till ett kraftigare fall i bostadsbyggandet. Stödåtgärder från finanspolitiken är generellt mindre omfattande i Sverige, inte minst när det gäller kompensation för höga elpriser. Att reallönerna i Sverige fallit mer än i omvärlden sätter därtill extra press på hushållens konsumtion. Det större BNP-nedgången i Sverige generellt 2023 ska dock ses i ljuset av en starkare återhämtning från mitten av 2020 till slutet av 2022.

Figur 2.9. Snabbt stigande räntekostnader i Sverige.

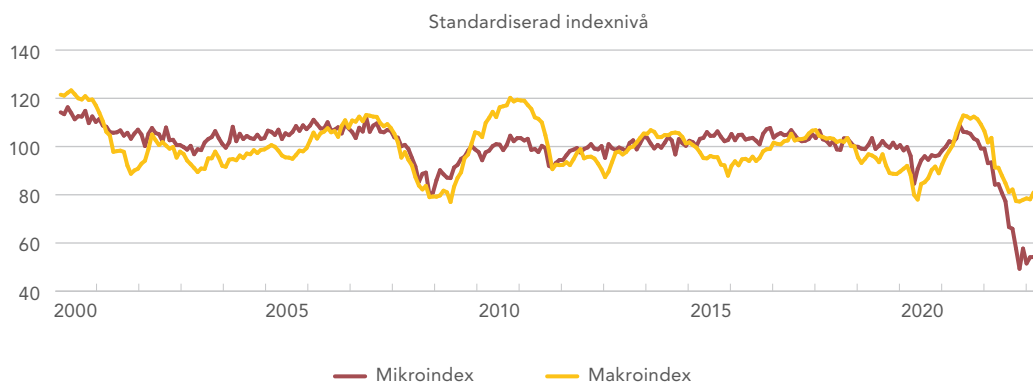


Källa: Macrobond, SEB.

Den ekonomiska nedgången drivs nu tydligt av inhemska faktorer med hushållen i en nyckelroll. Enligt Konjunkturinstitutets (KI:s) barometerundersökning är hushållens pessimism som störst när det gäller områden som ligger närmast den egna ekonomin. Dessa frågor vägs samman i figur 2.9 till ett ”mikroindex” och detta har historiskt haft starkast samband med den faktiska konsumtionsutvecklingen. Det är relativt ovanligt att

hushållen är mer oroadade för den egna ekonomin än för de bredare samhällsekonomiska frågorna i ”makroindex”. Ett viktigt undantag från detta gäller efterdyningarna av finanskrisen åren 2010–2011 när industrin återhämtade sig snabbt samtidigt som Riksbanken höjde styrräntan från 0,25 till 2,0 procent.

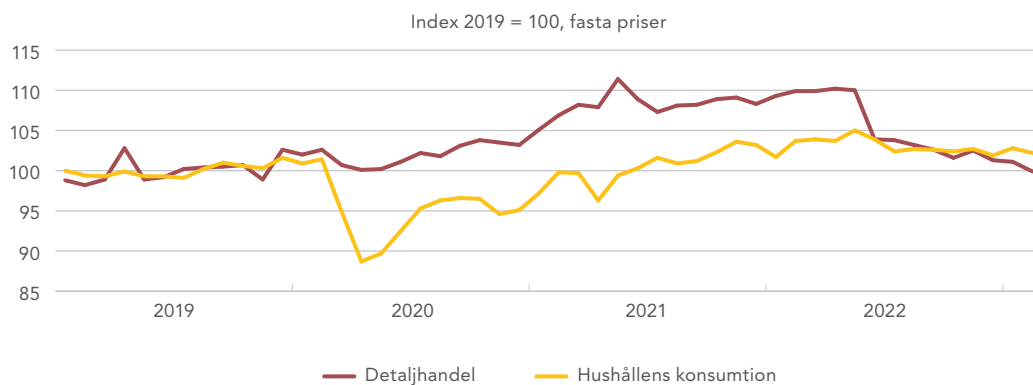
Figur 2.10. Rekordlåg konsumentförtroende.



Källa: Konjunkturinstitutet, Macrobond.

I fasta priser sjönk hushållens konsumtion gradvis under större delen av 2022 men en snabb uppgång under loppet av 2021 resulterade ändå i en uppgång på drygt två procent mätt som helårsgenomsnitt. Det är dock 2023 som det stora testet kommer när hushållens reala köpkraft minskar kraftigt. KI:s bedömning är att de reala disponibelinkomsterna faller med nära tre procent, vilket innebär att hushållens konsumtion fortsätter att falla åtminstone ytterligare något år. Både Riksbanken och KI förutspår en nedgång på drygt en procent som årsgenomsnitt 2023. Sammantaget skulle detta innebära ett fall på tre till fyra procent från toppen våren 2022.

Figur 2.11. Konsumtionen faller.



Källa: Macrobond, SCB.

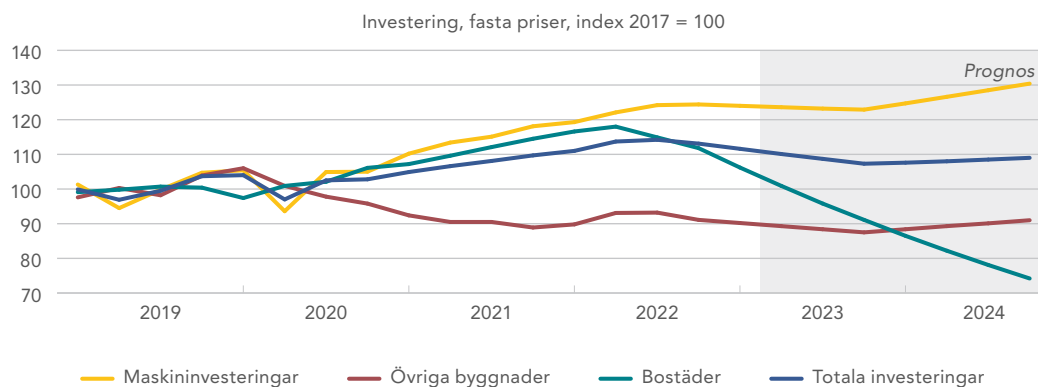
Nedgången i detaljhandeln är betydligt kraftigare och ligger redan på över tio procent jämfört med de upptrissade nivåer som nåddes under pandemin då stora delar av tjänstekonsumtionen var nedstängd. Trots fallet i fasta priser innebär den höga inflationen att konsumtionen i löpande priser fortsatt att stiga. Detta har möjliggjorts tack vare en betydande nedgång i hushållens sparande. En stor del av de extrabuffertar som byggdes upp under pandemins första fas har nu använts, vilket ökar riskerna för en större konsumtionsnedgång framöver. Den senaste tiden finns också indikationer på ett försiktigare beteende genom att konsumtionslånen minskat.

► EN BETYDANDE NEDGÅNG I HUSHÅLLENS SPARANDE

Starka kopplingar mellan fastighetsmarknader och handel

Utvecklingen på bostads- och fastighetsmarknaden blir viktig för hur djup och långvarig den ekonomiska nedgången blir. Bostadspriserna har under våren stabiliserats snabbare än väntat. Även om eftersläpande effekter av räntehöjningar samt en försvagning av arbetsmarknaden troligen leder till en ny våg av prisfall verkar de flesta bedömare stå fast vid en prognos där prisfallen stannar på ungefär 20 procent. I nominella termer innebär det att vi är tillbaka på den nivå som gällde i början på pandemin men däremot sett till reala priser (deflaterat med KPI) ter sig nedgången mer dramatisk. Lägre bostadspriser innebär ytterligare en press på konsumtionen genom att de ökar hushållens benägenhet att amortera ner sina bostadslån för att få ner belåningsgraden.

Figur 2.12. Brant fall för bostadsbyggandet.



Källa: HER, SEB, SCB.

Kraftigt fallande bostadsbyggande är en viktig faktor för BNP-utvecklingen och i förlängningen handeln. Under 2021 påbörjades knappt 70 000 nya bostäder i Sverige och prognoserna för 2023 och 2024 ligger nu runt 30 000 per år. Riskerna ligger därtill på nedsidan och vissa stödåtgärder krävs sannolikt för att vi inte ska få ett ännu mer abrupt stopp. Fallet i bostadsbyggande har en betydande effekt på BNP-utvecklingen; 2021 gav bostadsbyggandet ett positivt bidrag till BNP-tillväxten motsvarande 0,5 procentenheter vilken nu slår om till ett negativt bidrag på nästan en procentenhet 2023. Mycket tyder på att vi står inför ett antal år med lågt antal färdigställda bostäder, vilket sannolikt påverkar möbel- och vitvaruhandel negativt. Nedgången i bostadsbyggande är också olycklig med tanke på det stora underliggande behovet av nya bostäder som följer av den växande befolkningen. Det vi nu ser följer ett historiskt mönster där bostadsproduktion i Sverige varit mer volatil än i andra jämförbara länder. Detta har sin bakgrund i tvära kast i generella förutsättningar som räntemiljö och konjunktur men beror också på skiften i bostadspolitiken, driven av ideologiska skillnader mellan partierna.

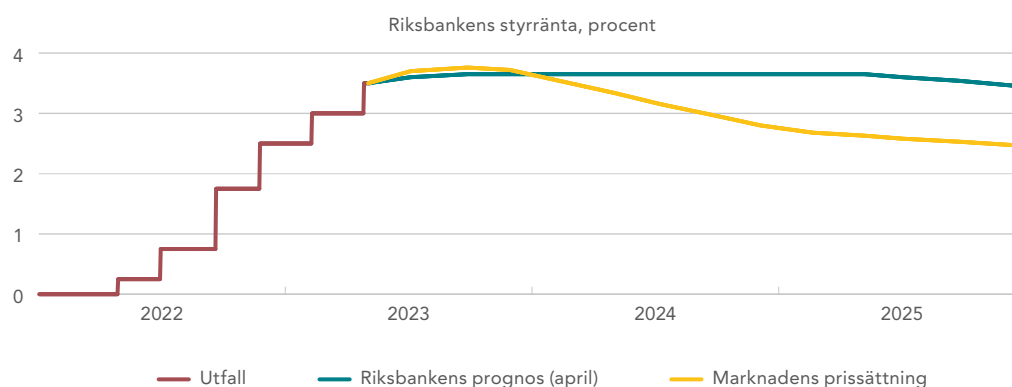
Den kommersiella fastighetsmarknaden är i fokus när det gäller omvärldens riskbedömning av svensk ekonomi. Den utgör en större andel av ekonomin än i andra jämförbara länder och har under en rad år haft en kraftig lånedriven expansion. Flera tongivande aktörer har i hög grad expanderat genom upplåning på marknaden för företagsobligationer. Den refinansiering som ska göras de närmaste åren kommer att hamna på helt andra räntenivåer än tidigare. Förutom den generella ränteuppgången bidrar försämrad kreditvärdighet till att investerare kräver högre avkastning. Därtill pressas fastighetsbolagen av en rad andra kostnadsökningar som till exempel en högre energinota. I vilken mån fastighetsägarna kan kompensera ökade kostnader med högre intäkter framöver blir viktigt för såväl inflationsutsikter som den finansiella stabiliteten. Avtalen på hyresmarknaden för bostäder landade på måttliga årliga ökningstal på runt fyra till fem procent men på andra områden kommer hyreshöjningarna att bli kraftigare, bland annat på grund av att många avtal är indexerade med KPI. I flera branscher utgör lokalhyra en ganska liten del av kostnadsmassan. För handeln är den dock mycket viktig och i rådande läge blir principerna för hyresbildningen extra viktig till exempel när det gäller hur framtidens stadskärnor kommer att gestalta (se avsnitt 6).

► DEN KOMMERSIELLA FASTIGHETSMARKNADEN ÄR I FOKUS

Vägs ände nära för Riksbankens höjningar?

Så sent som i februari 2022 signalerade Riksbanken att räntehöjningar för att dämpa inflationen inte behövdes under överskådlig tid.² Styrräntebanan slutade då på 0,25 procent i slutet av prognoshorisonten ungefär tre år framåt. Detta skedde trots att höjningar i omvärlden hade kommit en bra bit på väg och trots att marknaden var inställd på betydande höjningar också i Sverige. Även om Riksbanken regelmässigt betonar att banan inte är något löfte och att framtiden är osäker gavs ändå ett tydligt besked till företag och hushåll att lågräntemiljön sågs som mycket robust.

Figur 2.13. Marknaden räknar med flera räntesänkningar 2024.



Källa: Riksbanken, SEB.

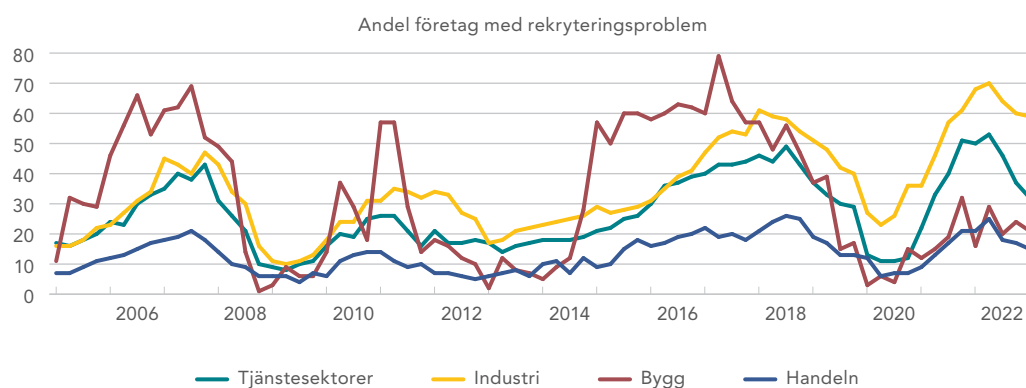
Under våren 2022 tvingades Riksbanken lägga om strategin på ett drastiskt sätt och vid årets slut var styrräntan uppe i 2,5 procent. Därefter har räntan höjts ytterligare 100 punkter under 2023 så att nivån nu ligger på 3,5 procent. Vid räntebeskedet 25 april, det senaste innan denna text färdigställdes, gavs dock signaler om att vi närmar oss slutet på höjningarna. Riksbankens nya räntebana har sin topp runt 3,65 procent, vilket alltså innebär att direktionen ser en oförändrad styrränta eller en höjning med 0,25 procent som de huvudsakliga alternativen vid nästa möte i slutet av juni. Att två av direktionens fem medlemmar reserverade sig mot aprilbeslutet och i stället förordade en höjning med endast 25 räntepunkter förstärker bilden av att toppen är nära.

Vi ser flera skäl till att Riksbanken nu inte bör gå vidare med fler höjningar. Den svenska ekonomins stora räntekänslighet gör att vi nu sannolikt står inför en kraftigare ekonomisk nedgång än i andra jämförbara länder. Att effekterna av räntehöjningar kommer med

² Riksbanken Penningpolitisk rapport februari 2022.

avsevärd fördröjning gör också att vi inte sett den fulla kraften i de historiskt snabba höjningar som redan genomförts. Även om det finns trögheter i inflationsnedgången har de viktigaste hoten mot varaktigt hög inflation bleknat. Det gäller framför allt lönesidan där vi nu har ansvarsfulla löneavtal på plats som av allt att döma ger lägre löneökningar än i USA, euroområdet och Storbritannien. Även om det finns fortsatta flaskhalsproblem på delar av den svenska arbetsmarknaden är riskerna små för att detta ska leda till bredare löneökningar. Arbetslösheten ligger nu till exempel högre än KI:s bedömning av jämviktsnivån och därtill visar nu KI:s barometer att problemen med rekrytering är på väg att minska i ganska snabb takt.

Figur 2.14. Mindre stram arbetsmarknad.



Källa: KI, Macrobond.

Riksbankens hantering av räntebanan reser också frågor om utvecklingen på sikt. I nuläget räknar marknaden med tydliga räntesänkningar under 2024 (se figur 2.13) medan Riksbanken signalerar helt oförändrad ränta de närmaste två åren följt av en marginell sänkning under senare delen av 2025. Anledningen till den ”stumma” räntebanan är av allt att döma att döma att Riksbanken vill undvika att redan nu, mitt uppe i kampen med att få ner inflationen, flytta fokus till en kommande sänkning. Men när Riksbanken lanserade upplägget med en framåtblickande räntebana var syftet att öka transparensen för att underlätta en mer långsiktig planering för hushåll och företag. Det senaste årets tillämpning av räntebanan har onekligen varit olycklig. Först förstärker Riksbanken de expansiva effekterna genom att signalera ”evigt låga räntor”. När Riksbanken sedan tvingas svänga om ligger den nya högre nivån kvar under överskådlig tid utan reflektioner eller resonemang om till exempel neutrala räntenivåer. Därmed förstärks också de åtstramande effekterna i ett läge när ekonomin är på väg ner. Om det nu är så att Riksbanken bedömer att nackdelarna med att visa korten i ett längre perspektiv överväger så är det kanske det dags att skrota den framåtblickande räntebanan?

Större omsorg om kronan på väg?

Den senaste tiden har debatten om nackdelarna med en svag och volatil krona tagit ny fart. Oavsett vilka teman som dominerat drivkrafterna på valutamarknaden har kronan tenderat att hamna på förlorarsidan. I början på 2022, när Riksbanken var sen ur startblocken, fick en negativ räntemarginal skulden för kronans svaghet. När Riksbanken och andra centralbanker generellt började skruva upp sina höjningsplaner riktades fokus mot den svenska ekonomins stora räntekänslighet där framför allt olika problem på fastighetsmarknaden uppmärksammades.

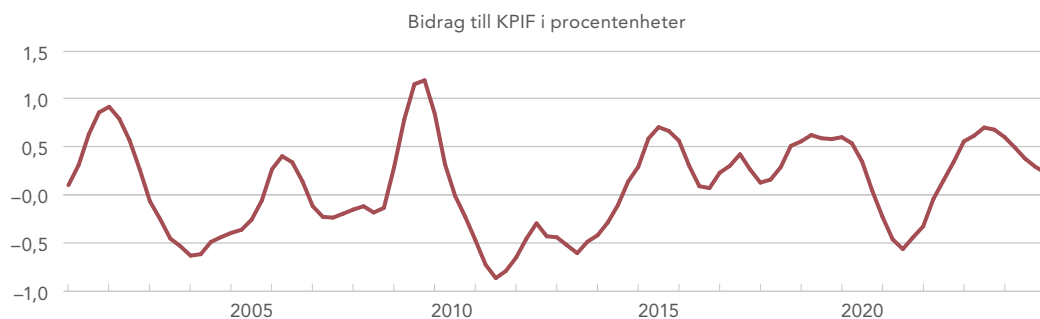
Utvecklingen kan också ses i ett längre perspektiv. Kronan tenderar, liksom många andra mindre valutor som exempelvis den norska, att försvagas i tider av oro och ekonomiska nedgångsperioder. Vid flera tillfällen har detta utgjort en sorts krockkudde för svensk ekonomi vid internationella recessioner när exportindustrin kunnat dra nytta av starkare konkurrenskraft. Den trendmässiga försvagningen av kronan har förändrat balansen mellan för- och nackdelar med en svag valuta. Exportindustrins kapacitetsutnyttjande ligger på en hög nivå och möjligheterna att öka produktionen är inte så stora. Företrädare för industrin lyfter även fram problem att hantera stora valutasvängningar men också avigsidor med att rea ut svenska tillgångar. En svag och volatil krona innebär framför allt problem för importörer och bidrar till att pressa såväl marginalerna i handeln som hushållens inkomster, vilket är extra kännbart i rådande situation när flera andra starka krafter också verkar i denna riktning.

► KRONAN TENDERAR
ATT FÖRSVAGAS I
TIDER AV ORO OCH
EKONOMISKA
NEDGÅNGSPERIODER

Efter de europeiska valutakriserna i början av 1990-talet, som generellt ledde till att system med ”valutapeggar” (låst växelkurs mot en eller flera andra valutor) dömdes ut, och efter nejresultatet i folkomröstningen om eurointräde 2003 har Sverige ett stabiliseringspolitiskt ramverk med inflationsmål och rörlig växelkurs. Riksbanken har således ingen skyldighet att stabilisera kronans värde utan valutaförändringar kan i vissa situationer vara ett viktigt redskap för att uppfylla inflationsmålet. Men det finns ändå viktiga vägval i tillämpningen av gällande ramverk. Riksbanken har vid flera tillfällen visat ett närmast demonstrativt ointresse för kronans utveckling på ett sätt som i viss mån avviker från andra centralbanker med liknande regelverk. När Riksbanken under åren före pandemins utbrott låg kvar med negativ styrränta trots stark ekonomi växte kritiken mot att låta kronan driva i väg till svaga nivåer långt under en rimlig värdering. Detta har valutamarknaden noterat och tagit till intäkt för att kronrörelser kan gå väldigt långt innan hänsyn behöver tas till någon form

av policyrespons från Riksbanken. När Erik Thedéen tillträdde som ny riksbankschef gav han vissa signaler som marknaden tolkade som att större hänsyn framöver kommer att tas avseende växelkursens nivå och stabilitet – men det är för tidigt att dra några långtgående slutsatser av vad detta egentligen betyder i praktiken.

Figur 2.15. Måttliga KPI-effekter av valutaförändringar.



Källa: HER, SEB.

Det finns samtidigt skäl att på några områden moderera diskussionen om de negativa konsekvenserna av en svag krona. Som Riksbanken påpekar i en ny ekonomisk kommentar ”Hur ska man se på kronans utveckling?³” har den nominella kronkursen varit relativt stabil sedan kronfallet 1982 och i stora drag följt såväl en handelsviktad valutakorg som valutor med liknande ramverk som Sverige, såsom den norska kronan och det brittiska pundet. Paradoxalt nog har kronan varit betydligt mer stabil under 30 år med rörlig växelkurs än under den föregående 20-årsperioden med fast växelkurs, som präglades av en rad misslyckade försök att hålla en fast växelkurs mot främst den västtyska D-marken och därigenom en serie nedskrivningar (devalveringar) av kronan. De senaste åren har visserligen kronförsvagningen varit påtaglig och förstärkt inflationsuppgången, men kalkyler från till exempel SEB tyder på att inflationseffekten ändå har varit begränsad och som mest uppgått till någon procentenhet.

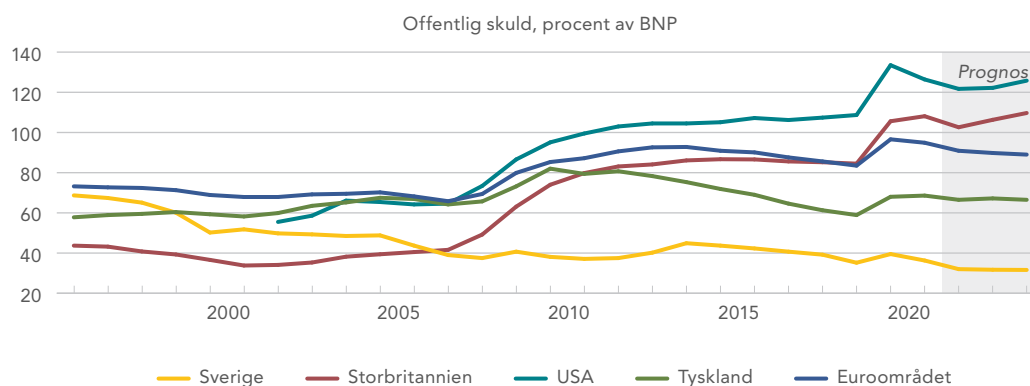
3 Hur ska man se på kronans utveckling? Belfrage, C-J., Hansson, J. och Vredin, A. Riksbanken Ekonomisk kommentar, mars 2023.

Ökat finanspolitiskt manöverutrymme vid horisonten

Även när det gäller regeringarnas finanspolitik har vi sett ganska tvära kast under de senaste årens kriser. Under pandemin betonade internationella organisationer som IMF och OECD att finanspolitiken hade en stor roll att spela för att hålla uppe den ekonomiska aktiviteten när centralbankernas ”ammunition” höll på att ta slut. Dessa rekommendationer gällde även när resursutnyttjandet var ganska högt. Problem med stigande offentlig skuldsättning spelades ner när varaktigt mycket låga räntor såg ut att hålla nere den offentliga räntebördan. Nu har pendeln svängt och diskussionen om finanspolitiken handlar i hög grad om riskerna för att stimulanser ska försvåra centralbankernas kamp mot den höga inflationen. Därtill har vi åter fått tillbaka en oro för att länder med hög statsskuld ska få problem, framför allt i ekonomier som inte har full tillgång till en egen centralbank. Några länder i Sydeuropa utgör exempel på detta.

I takt med att inflationsproblemen lättar och arbetslösheten stiger lär tonläget åter förändras. Det gäller inte minst i Sverige där den offentliga skuldsättningen är mycket låg samtidigt som den ekonomiska nedgången är tydligare. De flesta bedömningar tyder på att skulden kommer att ligga runt 30 procent av BNP de kommande åren. Detta är långt under normen på 60 procent i eurosamarbetet (ursprungligen formulerade i de så kallade Maastrichtkriterierna) och i nedre delen av intervallet för det så kallade skuldankaret som är en viktig del av det strama svenska finanspolitiska ramverket. Regeringens vårproposition präglades av stor försiktighet. Detta kan delvis bero på att finanspolitiken inte ska bidra till att hålla uppe inflationen. Ett konkret uttryck för stram finanspolitik är att elprisstödet i Sverige legat klart lägre än genomsnittet i EU, framför allt när det gäller företagssektorn.

Figur 2.16. Låg offentlig skuld i Sverige.



Källa: IMF, Macrobond.

Om finanspolitiska stimulanser ska sjasättas i närtid finns skäl till att de utformas på ett sätt som bidrar till att dämpa inflationen. Skattesänkningar, till exempel i form av lägre arbetsgivaravgifter eller sänkt moms, är då tänkbara, men även sådana åtgärder kan provocera fram räntehöjningar om Riksbanken väljer att fokusera på mer underliggande inflationsmått. Mer långsiktiga åtgärder som förbättrar ekonomins utbudssida bör övervägas och satsningar på investeringar i infrastruktur ligger nära till hands i en situation där byggandet av bostäder och andra fastigheter väntas sjunka. Men relativt snart kan perspektiven breddas till andra angelägna åtgärder. Det är inte ovanligt att stimulansåtgärder sätts in för sent i konjunkturcykeln och nu finns en risk att de kommer först när siktet på allvar ställs in mot riksdagsvalet 2026. Det mesta tyder på att inflationen nästa år kommit ned ganska långt, vilket gör att åtgärder åtgärder kan vara lämpliga redan i höstens budget för 2024. Extra medel till kommunsektorn som gör att personalnedskärningar och urholkning av välfärdens kvalitet kan undvikas är naturliga. Även satsningar på resurssvaga hushåll bör övervägas i en situation då köpkraft och reallönerna urholkas av den höga inflationen. I förra årets rapport med titeln ”Hållbar hela vägen” lyfte vi fram möjligheterna att utnyttja det finanspolitiska manöverutrymmet för att påskynda hållbarhetsomställningen.

► ÖKAT
FINANSPOLITISKT
MANÖVERUTRYMME
VID HORIZONTEN

Slutsatser

- **Ekonomiernas motståndskraft mot stigande räntor och hög inflation har hittills varit starkare än väntat.** Att de fulla effekterna av räntehöjningar kommer med betydande fördröjning innebär dock att vi har det verkliga testet framför oss. Att svensk ekonomi är extra räntekänslig gör dock att konjunkturredgången här sannolikt blir djupare än i omvärlden. Nedgången drivs främst av ett kraftigt fall i bostadsbyggandet och minskad varukonsumtion, vilket blir extra kännbart för handeln.
- **Inflationen har nu kulminerat.** Priserna på transporter, energi och jordbruksråvaror har fallit tillbaka markant men ännu finns inflationsimpulser i senare producentled som inte nått konsumenterna. Framöver kommer inflationen att bli mer driven av ökade tjänstepriser. De svenska livsmedelspriserna har i stora drag följt den generella utvecklingen i Västeuropa, men Norge utgör ett undantag med betydligt mindre ökning. Sammantaget är de långsiktiga inflationsförväntningar väl förankrade, vilket talar för att riskerna för varaktigt hög inflation har minskat.
- **Den svenska ekonomins större sårbarhet i kombination med att ansvarsfulla löneavtal nu finns på plats gör att Riksbanken nu bör avstå från ytterligare räntehöjningar.** Den låga offentliga skuldsättningen i Sverige skapar ett betydande manöverutrymme för finanspolitiska stimulanser när väl inflationsnedgången bekräftats tydligare. Redan i 2024 års höstbudget bör det kunna bli aktuellt med en mer offensiv finanspolitik, även om det sannolikt kommer att finnas cykliska motiv också för 2025.

3. Detaljhandelns utveckling

Efter ett par goda decennier, och efter en för sällanköpshandel i genomsnitt god utveckling under pandemin, har handelns försäljningsvolymen minskat dramatiskt det senaste året i takt med att priserna stigit och hushållen dragit åt svångremmen.

När detta skrivs har SCB ännu inte sammanställt bokföringsdata för 2022, men det finns anledning att tro att marginalen pressades ordentligt under förra året. Däremot har lönsamheten, mätt som nettomarginal, varit stabil för detalj- och partihandel med dagligvaror under perioden 2000–2021. Särskilt för partihandel med sällanköpsvaror har de senaste åren varit goda och på aggregerad nivå syns inte några tecken på att e-handelns tillväxt det senaste decenniet pressat marginalerna för sällanköpshandel.

I det här avsnittet diskuterar vi den senaste tidens utveckling, men också långsiktiga trender för hushållens konsumtion och för sysselsättningen inom handeln. Vi konstaterar att detaljhandelns andel av hushållens konsumtion långsiktigt minskar och att handelns andel av all sysselsättning också minskar, men också att handeln sedan några år sysselsätter fler personer än industrin.

Handelns försäljningsutveckling

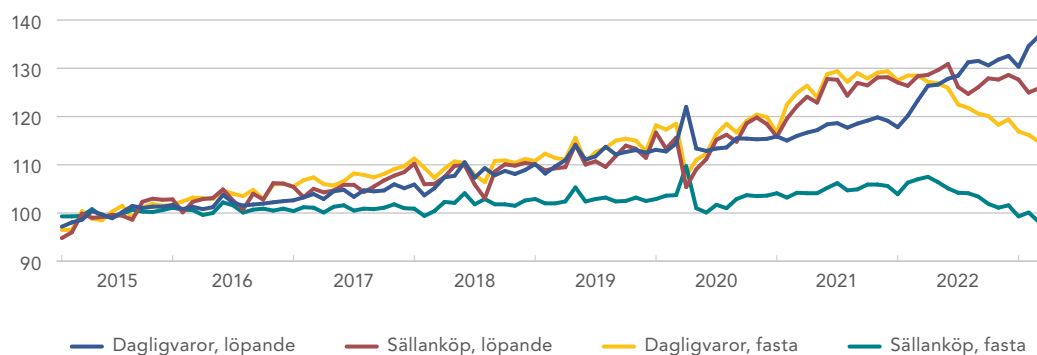
Figur 3.1 visar handelns försäljningsutveckling sedan 2015 enligt SCB. I fasta priser ökade dagligvaruhandeln endast långsamt mellan 2015 och inledningen av 2022, med cirka en procent per år, vilket är ungefär samma takt som befolkningen ökade under perioden. Sedan toppen i början av 2022 har däremot dagligvaruhandelns volym minskat mycket snabbt, med nästan en tiondel. Räknat i löpande priser ökade försäljningen av dagligvaror i en takt av cirka 2,5 procent per år fram till inledningen av 2022. Av detta stod alltså prisökningar för cirka 1,5 procentenheter. Därefter har priserna stigit med 23 procent på ett drygt år. Den sammantagna effekten av stigande priser och minskad volym är en försäljningsökning på ungefär 14 procent i löpande priser.

För sällanköpshandeln ser det litet annorlunda ut. Volymutvecklingen i fasta och löpande priser följdes nära åt från 2015 till inledningen av 2022, vilket betyder att priserna i genomsnitt inte ökade alls. Däremot ökade volymen, med ungefär 2,5 procent årligen fram till inledningen av pandemin. Pandemin medförde en ganska betydande försäljningsökning

för sällanköpshandeln, medan det senaste årets kris medfört en än kraftigare minskning av försäljningsvolymen. Liksom för dagligvaruhandeln har volymen minskat med cirka tio procent det senaste året. Samtidigt har priserna i genomsnitt stigit ungefär lika mycket, varpå alltså försäljningen i kronor nu är ungefär densamma som för ett år sedan. Sett över en längre period ligger försäljningsvolymen ungefär tio procent under trendnivån från tiden före pandemin, precis som för dagligvaruhandeln.

Att volymen minskar behöver inte nödvändigtvis betyda att den fysiska volymen minskar. Det kan lika gärna betyda att konsumenter köper billigare produkter, såsom köttfärs i stället för filé eller rotfrukter i stället för tomater och paprika. I avsnitt 7 uppmärksammar vi att konsumenter blivit mindre intresserade av ekologiska produkter. En minskad andel ekologiska produkter kommer också att innebära en lägre uppmätt försäljningsvolym, givet att ekologiska produkter vanligen är dyrare än andra.

Figur 3.1. Dagligvaru- och sällanköpshandelns försäljning 2015–2023.



Källa: SCB, Detaljhandelns omsättningsutveckling efter näringsgren.

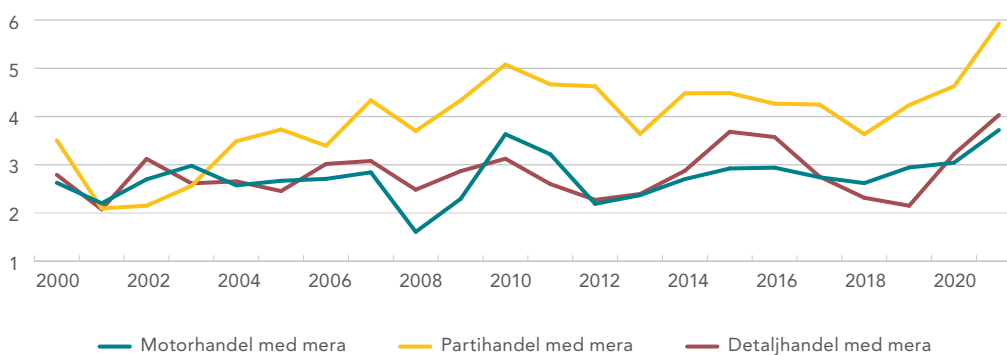
Kommentar: Försäljningen i fasta priser är säsongs- och kalenderjusterad av SCB. Den kalenderjusterade försäljningen i löpande priser har säsongsjusterats av oss med kvoten mellan säsongsjusterade och icke säsongsjusterade försäljning i fasta priser. Utan säsongsjustering är framför allt sällanköpshandeln kraftigt säsongsberoende, med en markerad topp i december och en markerad bottennivå i februari.

Handelns lönsamhet

Handelns lönsamhet sedan 2000, mätt som nettomarginal⁴, framgår av figur 3.2 och figur 3.3. För detaljhandel och motorhandel har nettomarginalen varit relativt stabil kring tre procent medan den för partihandel ökat till 4–5 procent och ända upp till 6 procent under pandemin. Inom dagligvaruhandeln har dock marginalen över tid varit tämligen stabil på nivån 2,5–3 procent, både för detalj- och partihandel, även om marginalen var aningen högre än så under 2021.

Det bör dock noteras att lönsamhetsstatistiken bara sträcker sig fram till och med 2021, då särskilt sällanköpshandeln ännu hade en hög försäljningsvolym. Den snabba nedgången i försäljningsvolym vi upplevt det senaste året har alltså inte hunnit få genomslag i de redovisade siffrorna. I föregående avsnitt noterade vi att handeln har en negativ syn på konjunkturläget enligt Konjunkturinstitutets barometer och att konkurserna ökat elva månader i rad, om än från en låg nivå.

Figur 3.2. Handelns nettomarginal 2000–2021.

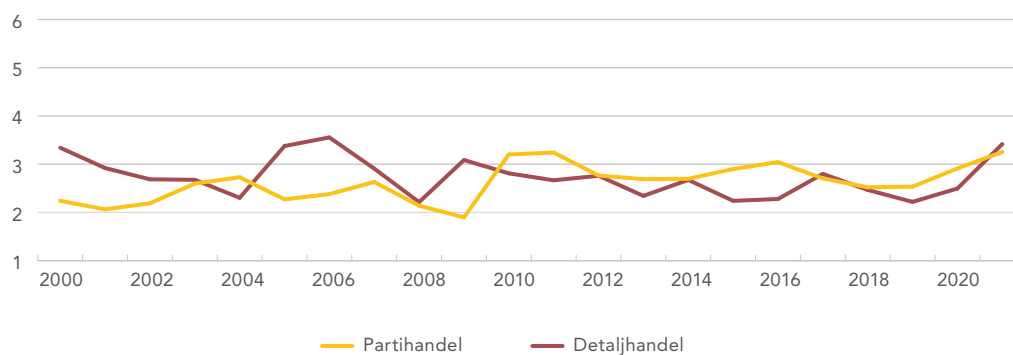


Källa: SCB, Företagens ekonomi.

Kommentar: Marginal mätt som rörelseresultat inklusive avskrivningar men före finansiella poster och skatt, i förhållande till nettoomsättning exklusive punktskatter. Bransch enligt tvåsiffernivå enligt SNI 2007. Preliminära siffror för 2021.

⁴ Nettomarginal mätts som rörelseresultat inklusive avskrivningar men före finansiella poster och skatt, i förhållande till nettoomsättning exklusive punktskatter.

Figur 3.3. Dagligvaruhandelns nettomarginal 2000–2021.



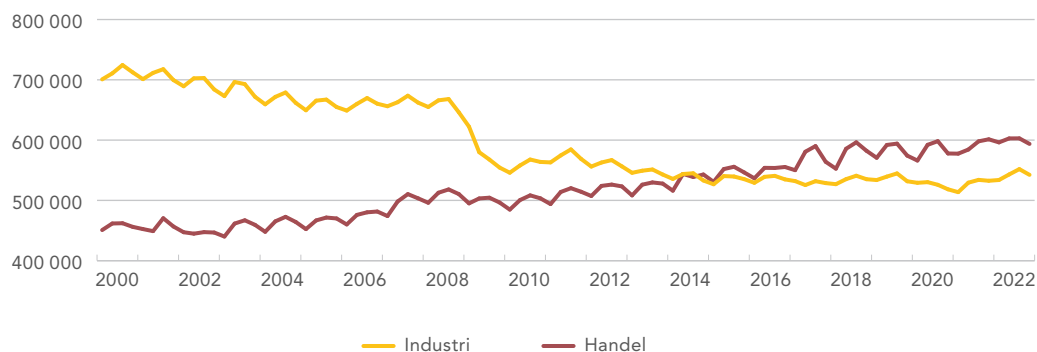
Källa: SCB, Företagens ekonomi.

Kommentar: Marginal mätt som rörelseresultat inklusive avskrivningar men före finansiella poster och skatt, i förhållande till nettoomsättning exklusive punktskatter. Bransch enligt tresiffernivå enligt SNI 2007. Detaljhandel i specialiserade livsmedelsbutiker inklusive systembutiker och tobaksaffärer (SNI 47,2) respektive partihandel med livsmedel, drycker och tobak (SNI 46,3). Preliminära siffror för 2021.

Handeln – en stor arbetsgivare

Handeln är en stor och totalt sett växande arbetsgivare. Figur 3.4 jämför antalet sysselsatta i handeln med antalet sysselsatta i industrin över perioden 2000–2022. Det är värt att notera att sedan 2014 finns fler anställda i handeln än i industrin.

Figur 3.4. Antal anställda i handeln och i industrin, 2000–2022.

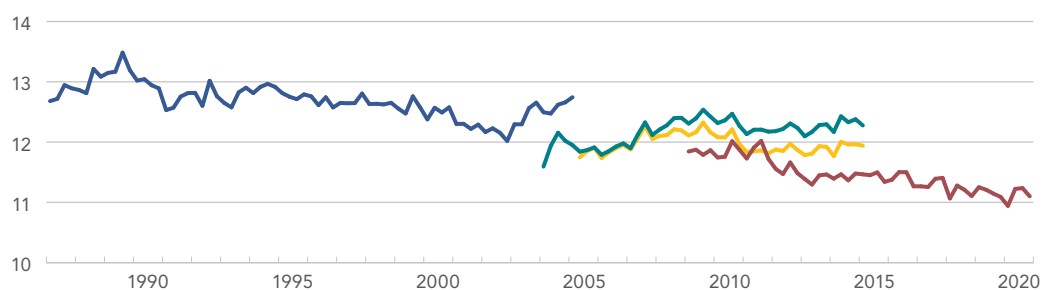


Källa: SCB.

Kommentar: Anställda efter näringsgren, SNI 2007, kvartalsvis och med länkade värden till SNI 2002. Till handeln har näringsgrenarna 45–47 räknats, det vill säga även motorhandel och serviceverkstäder för motorfordon.

Handelns andel av samtliga anställda har däremot minskat gradvis de senaste decennierna, från cirka 13 procent kring år 1990 till cirka 11 procent, vilket framgår av figur 3.5. I siffrorna ingår motorhandel, som står för ett par procentenheter, även om motorhandel traditionellt inte räknas till detaljhandel. Med ett bredare perspektiv skulle dock inte bara motorhandel utan också en stor del av de anställda inom transportsektorn kunna räknas till handeln, liksom en betydande andel av de som har sin anställning inom företagstjänstesektorn. Det senare gäller exempelvis städ- och säkerhetspersonal som inte är direktanställda av handeln, men som i praktiken arbetar i handeln.⁵

Figur 3.5. Anställda i detalj- och partihandel som andel av samtliga anställda, procent.



Källa: SCB, arbetsmarknadsstatistik.

Kommentar: Till handel har här räknats anställda inom parti- och detaljhandel, motsvarande näringsgren 46 och 47 enligt SNI 2007, men även anställda inom motorhandel, inklusive serviceverkstäder, SNI 45. Den senare näringsgrenen utgör 2–2,5 procent av arbetskraften. Olika serier med olika definitioner har använts och länkats av författarna.

Ett annat sätt att belysa handelns roll är att beräkna handelns andel av BNP. Detta kan göras genom att relatera det förädlingsvärde som skapas i handeln mot summan av allt förädlingsvärde som skapas i ekonomi. (Den senare summan är per definition lika med BNP.) Med detta mått blir handelns andel lite lägre än andelen av de sysselsatta, eftersom medellönen i handelsbranschen är lägre än medellönen i samtliga branscher och eftersom handeln binder relativt litet kapital.

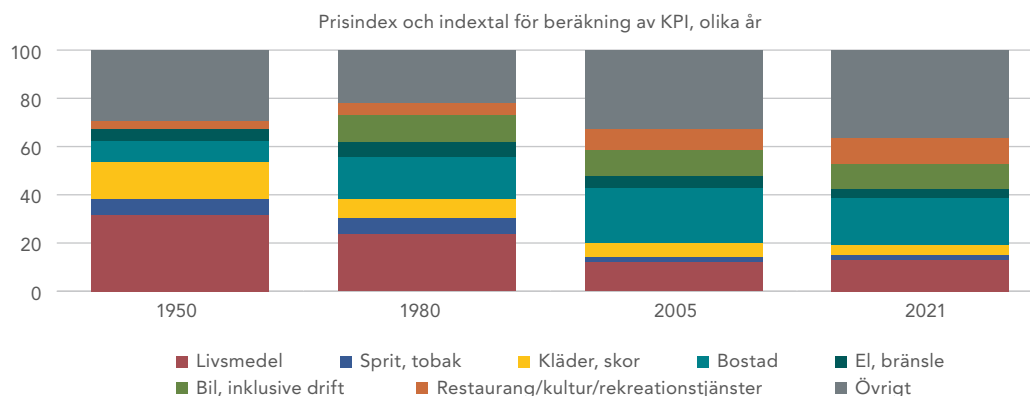
⁵ Motsvarande outsourcingtrend finns inom industrin. Det går därför att argumentera för att såväl handel som industri "egentligen" sysselsätter fler personer än vad som framgår i figuren.

Konsumtionsmönster – ett långsiktigt perspektiv

De senaste 70 åren har konsumtionens sammansättning ändrats påtagligt. Figur 3.6 visar hur några stora poster förändrats enligt KPI-vikterna. KPI-vikter används för att beräkna inflationen och ska på ett ungefär motsvara en varu- eller tjänstegrupps andel av den privata konsumtionen.

År 1950 stod livsmedel för cirka en tredjedel av hushållens utgifter; år 2021 hade andelen minskat till ungefär en åttondel. Kläder och skor utgjorde 1950 en stor andel, cirka en sjuandedel, men 2021 bara ungefär fyra procent. Även starksprit och tobak har minskat, från mer än sex till knappt två procent. I stället har kostnaderna för bostad ökat, från 8,5 procent 1950 till cirka 20 procent 2021. Restaurang-, kultur- och rekreationstjänster har ungefär tredubblat sin vikt, till strax över en tiondel av hushållens utgifter. Däremot har kostnaderna för bil, inklusive reparationer och bränsle, samt för el och bränsle för uppvärmning, vuxit ungefär i takt med hushållens inkomster. År 2021 summerade dessa poster till strax under 15 procent.

Figur 3.6. Konsumtionens sammansättning enligt KPI-vikter.

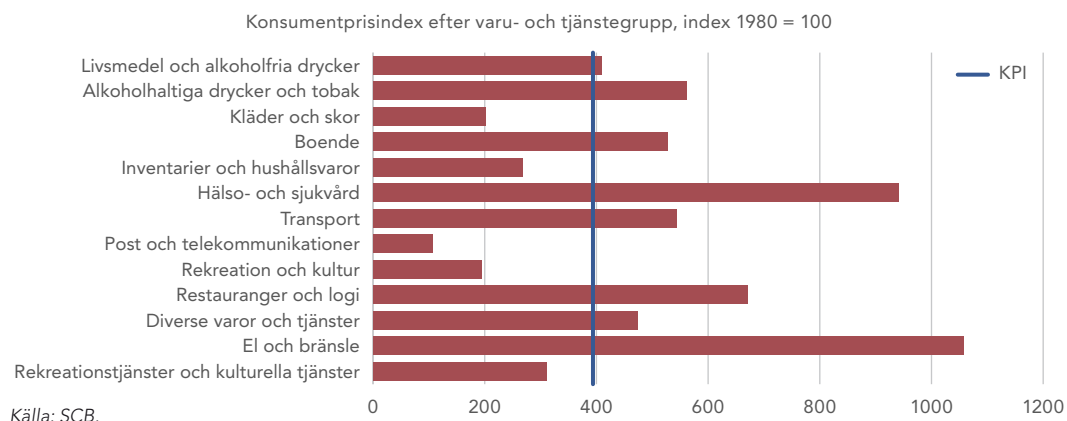


Källa: SCB.

En närmare analys av SCB:s varukorg visar att 1950 gick ungefär tre fjärdedelar av den privata konsumtionen genom detaljhandeln. År 1980 hade andelen sjunkit till ungefär hälften, för att sedan början av 2000-talet ligga strax under 40 procent. Det är också intressant att notera att vi kring 1980 la en förhållandevis stor andel av konsumtionsutrymmet på läsning, cirka tre procent, men en låg andel på personlig hygien och möbler. Sedan dess har konsumtionsutrymmet för läsningen – i praktiken tidningar och böcker – minskat motsvarande två procentenheter, medan möbler och personlig hygien ökat med ungefär en procentenhet vardera.

Figur 3.7 visar hur mycket prisnivån ökat för huvudgrupper mellan 1980 och februari 2023. Den vertikala linjen indikerar att KPI under perioden näst intill fyrdubblats. Särskilt mycket har el och bränsle stigit i pris medan kläder och skor, post och telekommunikation samt rekreation och kultur stigit minst i pris. Den genomsnittliga prisökningen för livsmedel har över perioden varit nästan precis lika stor som den genomsnittliga prisökningen för hela varukorgen.

Figur 3.7. Prisindex för huvudgrupper, februari 2023.



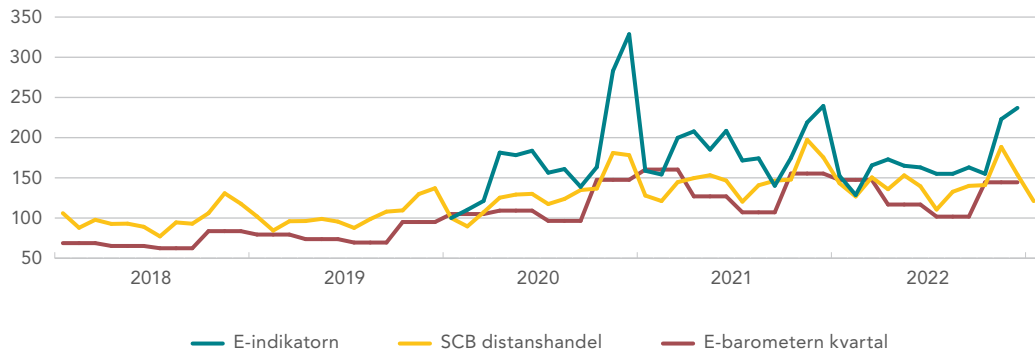
E-handelns tillväxt har stannat upp

Handelns ekonomiska råd har i tidigare rapporter beskrivit e-handelns tillväxt, vilken var särskilt kraftig i inledningen till pandemin, men vilken därefter stagnerat. Den statistik som redovisats under inledningen av 2023 bekräftar att e-handeln sammantaget stod ungefär stilla under 2022. Figur 3.8 visar försäljningsutvecklingen enligt tre olika mätningar, från PostNord/HUI, Svensk Handel respektive SCB, med vår bearbetning för att göra siffrorna jämförbara.

Figur 3.9 visar att återgången till den gamla tillväxttenden, den som rådde före pandemin, fortsätter för flera branscher, däribland dagligvaror, möbler samt kläder och skor. För sporthandeln och byggvaruhandeln påverkades inte e-handelsandelen av pandemin, men i båda branscherna förefaller ändå tillväxten för e-handel ha bromsat in under 2022. I figuren har tillväxttrenderna skattats för perioden fram till 2019, på det sätt som beskrivits i tidigare rapporter.

► E-HANDELNS
TILLVÄXT HAR
STAGNERAT
EFTER PANDEMIN

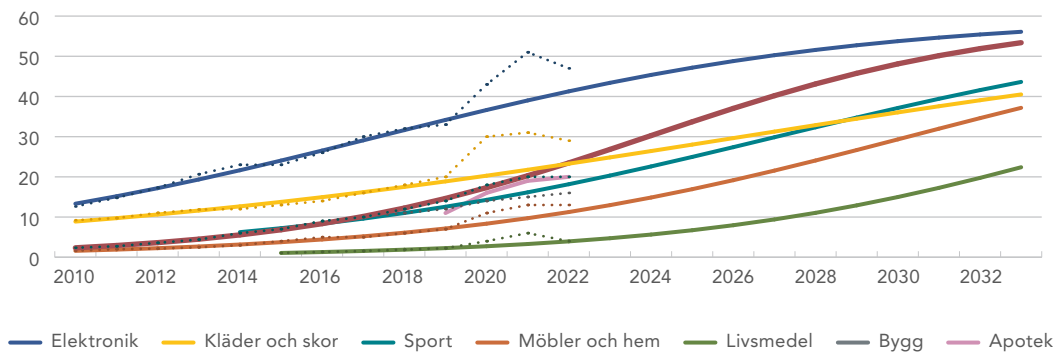
Figur 3.8. E-handels utveckling.



Källa: E-barometern (PostNord och HUI), E-indikatorn (Svensk Handel) samt SCB.

Kommentar: Siffrorna har bearbetats av oss för att bli jämförbara. Se Handelns ekonomiska råd 2022 för metodkommentarer.

Figur 3.9. E-handelsandel i sällanköpshandeln, 2010–2022, enligt E-barometern.



Källa: PostNord, E-barometern, olika år, samt egna modellberäkningar.

Kommentar: Vår metodansats för att skatta en tillväxtmodell har beskrivits i tidigare rapporter från Handelns ekonomiska råd. De heldragna kurvorna i färg i figuren visar modellframskrivningar fram till 2033, skattade med faktiska värden fram till 2019 och ett antagande om att e-handelsandelen maximalt når 60 procent. De streckade eller prickade kurvorna visar faktiska e-handelsandelar enligt e-barometern.

Slutsatser

- **Detaljhandelns försäljningsvolym faller kraftigt sedan ett år tillbaka.** För dagligvaruhandeln gör dock den höga inflationen att omsättningen i löpande priser trots detta ökar kraftigt, medan omsättningen för sällanköpshandeln står stilla.
- **Sett över en längre period har lönsamheten, mätt som nettomarginal, varit stabil för parti- och detaljhandel med dagligvaror men ökat för partihandel med sällanköpsvaror.** Handelns lönsamhet ökade under pandemin, särskilt för partihandel med sällanköpsvaror.
- **Mycket talar för att lönsamheten pressades under 2022** och att den under 2023 kommer att vara än mer pressad.
- **Under 2022 stod e-handelns andel av all handel ungefär stilla.**
- **Sedan 1950 har detaljhandelns andel av den privata konsumtionen minskat från i storleksordningen 75 procent till knappt 40 procent.** Andelen av hushållets konsumtionsutgifter som går till livsmedel har minskat kraftigt under perioden.
- **De senaste decennierna har handelns andel av alla sysselsatta i Sverige minskat långsamt,** men sedan 2014 har handeln fler anställda än industrin.

4. Marknadsmakt och prisgenomslag

Det finns en föreställning att företag – exempelvis inom detaljhandeln – i större utsträckning kommer att låta prisökningar slå igenom i ökade priser i nästföljande led, om de har stor marknadsmakt, jämfört vad de skulle göra om konkurrensen vore god.

Stigande producentpriser skulle alltså leda till kraftigt stigande konsumentpriser om konkurrensen fungerar dåligt i handelsledet, men till mer måttligt stigande konsumentpriser om konkurrensen är god. I huvudsak är denna föreställning felaktig. Såväl teoretiska skäl som empirisk forskning pekar på att det förhåller sig precis tvärt om. Att stigande producentpriser, inte minst för dagligvaror, slår igenom i stigande konsumentpriser bör snarast tolkas som ett tecken på att konkurrensen är väl fungerande.

Marknadsmakt och prisgenomslag

Det är givetvis korrekt att svag konkurrens leder till hög prisnivå och vice versa. Däremot finns det goda skäl att tro att *förändringen* av prisnivån blir mindre, som en följd av stigande kostnader, om konkurrensen är svag. Företag med stor marknadsmakt kan, något paradoxalt, förväntas absorbera mer av kostnadsökningen genom att minska sin egen marginal. Figur 4.1 a och 4.1 b illustrerar mekanismen i en grundläggande nationalekonomisk läroboksmodell. Förutsättningen är en kostnadsökning, exempelvis orsakad av stigande världsmarknadspriser. När säljarsidan saknar marknadsmakt beskrivs utbudet före respektive efter kostnadsökningen av kurvan S_1 respektive S_2 , enligt figur 4.1 a. Enligt standardteori svarar utbudskurvan mot säljarnas gemensamma marginalkostnadsfunktion. Kostnadsökningen illustreras av den röda pilen och prisökningen av den blåa pilen. I det här exemplet blir prisökningen mindre än kostnadsökningen därför att köparna minskar sin efterfrågan när priset stiger.

När säljarsidan har marknadsmakt är utbudskurvan inte definierad. Vi kan alltså inte rita en utbudskurva i figur 4.1 b. Däremot kan vi anta att säljarens marginalkostnad har precis samma form och läge som utbudskurvan i fallet utan marknadsmakt. Utbudskurvan på en marknad med väl fungerande konkurrens motsvarar ju säljarnas gemensamma

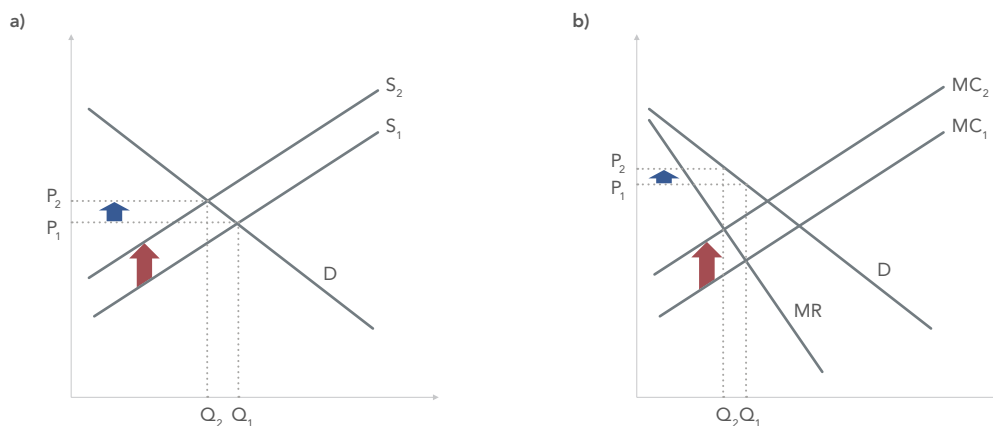
marginalkostnad. Kostnadsökningen, motsvarande den röda pilen, är lika stor i båda figurerna. Priset stiger, men återigen mindre än kostnadsökningen. Nu finns två skäl till detta. Som förut minskar köparna efterfrågan när priset stiger. Men därtill kommer säljaren att minska sin marginal, för att motverka den minskande efterfrågan. Prisökningen blir mindre än i fallet utan marknadsmakt.

När säljarsidan saknar marknadsmakt, figur 4.1 a, bestäms priset av skärningen mellan utbud och efterfrågan. Före kostnadsökningen leder detta till priset P_1 och volymen Q_1 ; efter kostnadsökningen till priset P_2 och volymen Q_2 . Om säljaren har marknadsmakt kommer denna att välja en volym där marginalintäkten, MR, svarar mot marginalkostnaden, enligt Figur 4.1 b. Det vill säga volymen Q_1 (i den högra figuren) väljs före kostnadsökningen, vilket ger priset P_1 medan volymen Q_2 väljs efter kostnadsökningen, vilket ger priset P_2 .

Priset är högre vid marknadsmakt, såväl före som efter ökningen av kostnader. Enligt exemplet i figuren blir däremot prisgenomslaget större när konkurrensen är hårdare. Anledningen är att vid marknadsmakt är priset redan högt och ytterligare höjningar leder till att volymen minskar kraftigt. För att inte tappa så mycket försäljning kommer säljaren därför inte att vilja höja priset lika mycket som kostnaden stiger. Det är mer lönsamt att minska den egna marginalen något.

Emellertid är exemplet bara just ett exempel som gäller för en läroboksmodell. I vilken utsträckning prisökningar i inköpsledet slår igenom i ökade priser – *pass-through* eller prisgenomslag – är såväl teoretiskt som empiriskt en komplex fråga. Resultatet kan bli annorlunda beroende på exempelvis efterfrågekurvans form.

Figur 4.1. Prisgenomslag vid ökade kostnader utan (a) respektive med (b) marknadsmakt.



I en teoretisk studie, som fått stort genomslag och som tillåter efterfrågefunktioner med olika utseenden, påpekar Weyl och Farbinger (2013) att prisgenomslaget av kostnadsökningar beror på marknadsmakt i kombination med hur ”krökt” efterfrågekurvan är. Om efterfrågekurvan är linjär eller ”kröker nedåt” blir genomslaget mindre när marknadsmakten är större. Om efterfrågan är tillräckligt ”krökt uppåt” blir genomslaget tvärt om större när marknadsmakten är större. I princip kan genomslaget bli större än ”ett för ett” när marknadsmakten är stor och efterfrågekurvan kröker uppåt. Under vissa antaganden räcker det med en så kallad konstantelastisk efterfrågan för att fenomenet ska uppstå.

När efterfrågan är konstantelastisk kommer konsumenterna att vilja lägga en lika stor summa pengar på den aktuella produkten, oavsett dess pris. Om efterfrågekurvan är ännu mer ”krökt uppåt” kommer konsumenterna att lägga mer och mer pengar på produkten när den successivt blir allt dyrare. Detta kan framför allt tänkas gälla för lyxprodukter där ett syfte med konsumtionen är att visa upp sitt välstånd, så kallad *conspicuos consumption*. Däremot är det svårare att tänka sig ett sådant resultat för nödvändighetsvaror, som exempelvis livsmedel.⁶

Frågan kompliceras dock om vi även tar hänsyn till graden av vertikal integration. Det är rimligt att tro att graden av vertikal integration – exempelvis genom mer egna varumärken – blir högre när handelsledet är mer koncentrerat. Ökad vertikal integration tenderar i sin tur att göra prisgenomslaget större.⁷

Slutsatsen från ekonomisk teori är att det visserligen inte är omöjligt att högre marknadsmakt leder till ett större prisgenomslag, men det är ett fenomen som framför allt kan förväntas uppstå för lyxprodukter – och när marknadsmakt är förknippad med hög andel egna varumärken. För normala varor bör vi, enligt teorin, förvänta oss att motsatsen gäller i flertalet fall.

⁶ I vissa intervall kan utgifterna öka när priset stiger även för nödvändighetsvaror.

⁷ Peltzman, 2000.

Empiriska studier av prisgenomslag

En av få studier som specifikt studerar sambandet mellan konkurrens och prisgenomslag är Genakos och Pagliera (2022). De analyserar hur ändrat världsmarknadspris för bensin slår igenom på grekiska öar med olika antal bensinstationer. Deras resultat visar att prisgenomslaget blir större ju högre grad av konkurrens som råder på ön. Ju fler bensinstationer som finns på en ö, desto mer stiger konsumentpriset när världsmarknadspriset ökar. På öar med en enda bensinstation slår prisökningar bara igenom till 40 procent; när det finns fyra eller fler blir prisgenomslaget i princip fullständigt. I uppsatsen refereras tidigare litteratur med liknande fokus, där resultaten dock är blandade.

► MER KONKURRENS GER STÖRRE PRISGENOMSLAG

Mer indirekt stöd för samma slutsats kan hämtas från Amiti med flera (2014, 2016) som finner att genomslaget blir större för små företag medan stora företag själva absorberar en större andel av kostnadsförändringen.

Andra forskare har tittat på hur ökade råvarupriser slår igenom i produktionskedjan. Hong och Li (2017) studerar prisgenomslag i detaljhandeln när råvaror varierar i pris. Deras sammanfattning av den tidigare litteraturen är att prisgenomslaget blir större när konkurrensen är hårdare. Deras egna resultat pekar delvis i motsatt riktning, men framför allt finner de ett robust samband mellan andelen egna varumärken och prisgenomslag: med högre andel egna varumärken blir prisgenomslaget större.

Gorodnichenko och Talavera (2017) jämför prisgenomslag mellan vanliga butiker och näthandel och finner att genomslaget blir större och sker snabbare i näthandel. Även dessa författare refererar tidigare litteratur och menar att det förväntade resultatet är ett större genomslag när konkurrensen är hög. Gorodnichenko och Talavera finner dock själva att genomslaget är störst när antalet företag är medelstort och mindre när det finns få eller många företag. (Ett ”omvänt U”.)

McCorriston med flera (1998) studerar prisgenomslag för fläsk- och nötkött i USA och finner att genomslaget blir svagare i regioner där dagligvaruhandeln är mer koncentrerad.

Bukeviciute med flera (2009) studerar specifikt prisgenomslag i livsmedelskedjan i Europa. De resonerar fram och tillbaka men förefaller landa i slutsatsen att prisgenomslaget bör bli större när konkurrensen är begränsad eller, alternativt, att prisgenomslaget är en U-formad

funktion av graden av marknadsmakt. De hänvisar även till Feenstra med flera (1996) som hittade ett liknande resultat på marknaden för bilar.

Konjunkturinstitutet (2022) har på uppdrag av regeringen analyserat svenska företags prissättning med anledning av den höga inflationen. Den huvudsakliga inriktningen på studien är att analysera om priserna höjts mer än de borde, givet företagens kostnadsökningar. Rapporten finner att så inte är fallet. De sammanfattar även litteraturen om hur företag sätter sina priser och landar i ungefär samma slutsats som den som redovisats ovan: bilden är ”spretig”, två av tre refererade studier finner att små företag och företag på marknader med låg koncentration höjer sina priser mer.

Här kan också nämnas att det finns ett förhållandevis stort antal studier av prisgenomslag från ett makroekonomiskt perspektiv med fokus på effekten av valutakursförändringar. När den egna valutan blir svagare ökar kostnaden för importerade insatsvaror, vilket förr eller senare tenderar att leda till en inflationsimpuls. Ha med flera (2020) studerar genomslaget av sådana växelkursförändringar i ett stort antal länder och sammanfattar även tidigare litteratur. Hur stort prisgenomslaget blir beror på ett antal strukturella förhållanden, såsom öppenhet för handel, vilken centralbankspolitik som förs och graden av konkurrens. Författarna menar att genomslaget blir större när konkurrensen är svagare.

Emellertid är det svårt att överföra detta resonemang till frågan om hög eller låg grad av konkurrens i detaljhandeln leder till ett stort eller litet prisgenomslag, eftersom definitionen av konkurrens och typen av kostnadsökning är annorlunda. När växelkursen ökar stiger kostnaden för leverantörer baserade i andra länder men inte för inhemska leverantörer. Att utlandsbaserade leverantörer möter hård konkurrens kan då innebära att de måste konkurrera med inhemska leverantörer som inte sett sina kostnader öka, varför det blir svårare att öka priserna.

Sammanfattningsvis pekar resultaten av empiriska studier åt olika håll, men litteraturen ger inte stöd för uppfattningen att prisgenomslaget blir större när handelsledet är mer koncentrerat. De flesta forskare inom fältet verkar tvärt om förvänta sig ett större prisgenomslag när konkurrensen är hårdare. Den kanske bäst utformade studien av sambandet mellan konkurrens och prisgenomslag, Genakos och Pagliera (2022), ger robust stöd för att prisgenomslaget blir större med hårdare konkurrens.

► RESULTATEN ”SPRETAR” I INTERNATIONELLA STUDIER

Asymmetrisk prisgenomslag – och en sammanfattande slutsats

I en klassisk studie omfattande ett stort antal branscher studerade Peltzman (2000) om konsumentpriser stiger snabbare när kostnaderna i tidigare led stiger, än de faller när kostnaderna i stället faller. Bakgrunden var föreställningen att det asymmetriska prisgenomslaget berodde på marknadsstyrka. Emellertid fann han inte stöd för det förväntade sambandet. Graden av asymmetri varierade visserligen mellan branscher, men i den utsträckning det alls fanns ett samband mellan koncentration i handelsledet och asymmetriskt prisgenomslag gick sambandet snarast åt motsatt håll mot det förväntade.

Bakucs med flera (2014) gör en metaanalys som bygger på 35 empiriska studier av asymmetriskt prisgenomslag på ett hundratal livsmedelsmarknader. I linje med Peltzman finner de att när detaljhandelsledet är mer koncentrerat reagerar konsumentpriset mer symmetriskt på ökade respektive minskade kostnader i tidigare led.

Sammanfattningsvis går det i litteraturen att få stöd för olika resultat när det gäller sambandet mellan konkurrens och prisgenomslag. Dock får det anses som att Weyl och Farbingers accepterats som den mest genomarbetade teoretiska analysen. De studier ovan som har bäst data (mest disaggregerad data) och som ligger närmast detaljhandeln är Amiti med flera, Gorodnichenko och Talavera samt Genakos och Paglieria. Här pekar resultaten huvudsakligen mot att prisgenomslaget blir mindre när marknaderna är högt koncentrerade och större vid en starkare konkurrens.

Slutsatser

- Ekonomisk teori och empiri talar övervägande för att ökade leverantörs-kostnader får ett *större prisgenomslag* när konkurrensen fungerar väl i handelsledet.
- Att ökade inköspriser för handeln slår igenom i ökade konsumentpriser är inte ett tecken på dåligt fungerande konkurrens i detaljhandeln. Frågan är komplex, men enligt såväl empiri som teori är det snarare motsatt slutsats som bör dras. Med lågt konkurrensstryck blir prisgenomslaget lågt, med högt konkurrens-tryck blir prisgenomslaget högt.
- Ekonomisk forskning pekar inte heller på ett tydligt samband mellan asymmetriskt prisgenomslag och marknads-makt eller dåligt fungerande konkurrens. Med asymmetriskt prisgenomslag menas här att priserna stiger snabbare när kostnaderna ökar, än de faller när kostnaderna minskar.
- Att priserna på dagligvaror, till följd av stigande kostnader, ökat kraftigt det senaste året är snarare en indikation på väl fungerande konkurrens, än motsatsen.
- För samma slutsats talar även den över tid stabila nettomarginalen i parti- och detaljhandel med dagligvaror. Däremot har marginalen stigit i parti-handel med sällanköpsvaror, vilket skulle kunna tyda på svagare konkurrens på vissa delmarknader.

5. Regelverken behöver stödja nya affärsmodeller i handeln

I tidigare avsnitt har vi diskuterat hur hög inflation och höga räntor pressat hushållen och lett till att handelns reala volymer fallit kraftigt. I avsnitt 6 diskuterar vi hyresbildningen för affärslokaler och de stora hyreshöjningar som den höga inflationen också medfört.

Till dessa utmaningar kommer att den fysiska handeln också kläms av den växande e-handeln. Betydande volymer har flyttat till de digitala marknaderna, även om e-handeln mer eller mindre stått stilla under ett eller två år. Med ökad e-handel kommer också ett ökat konkurrenstryck – och därmed pressade marginaler.

Men handeln levererar värdefulla tjänster till såväl konsumenter som leverantörer. Konsumenter får kännedom om nya produkter och får råd av kunniga säljare; för leverantörer erbjuder handeln en möjlighet att presentera sina produkter och för att möta köpare. Detta gäller förstås såväl försäljning via digitala kanaler som i fysiska butiker – men olika produkter och olika konsumenter har olika förutsättningar. Båda kanaler tillför värde. Den fysiska handeln kan dessutom på ett unikt sätt bidra till en levande och attraktiv stadsmiljö.

► HANDELN LEVERERAR
VÄRDEFULLA TJÄNSTER

Nya kanaler – och nya sätt att ta betalt för handelns tjänster

Ökad konkurrens är generellt till fördel för samhället. Ny teknik utmanar gammal och strukturomvandlingen bidrar till en högre välfärd. Det finns dock en del aspekter av e-handel som potentiellt kan vara problematisk och där det är viktigt att regelverken är välbalanserade, i synnerhet när marginalerna är pressade också av andra skäl.

Om omsättning flyttar ut ur den fysiska handeln och i allt högre utsträckning går via digitala marknader kan det bli svårare för konsumenter att få relevant information om

olika produkter.⁸ En minskad fysisk handel är också negativ för stadsmiljön. För den enskilda konsumenten kan det vara rationellt att använda butiker för *showrooming*, det vill säga inhämta information i butik men genomföra köpet digitalt, men för den fysiska handeln är det givetvis ett problem att inte få betalt för sina tjänster. Minskade marginaler, på grund av pressade priser och minskad försäljning, riskerar leda till en krympande fysisk handel. I förlängningen, om fysisk handel avvecklas i stor skala, åtminstone för vissa kategorier och i vissa områden, kan det också bli ett problem för såväl konsumenter som tillverkare.

Handeln måste i så fall utveckla nya sätt att få ersättning. Ett sätt är att i större utsträckning ta betalt för att exponera varumärken, exempelvis per kvadratmeter eller per hyllmeter, så kallade *slotting allowances*. Ett annat sätt är att leverantören själv tar över distributionen. Ett tredje sätt är att med olika metoder se till att köpet, även om det sker digitalt, görs från samma handelsföretag. Detta kan i sin tur uppnås på olika sätt. Ett sätt är genom integration bakåt, det vill säga genom att handelsföretaget äger eller kontrollerar de varumärken som säljs. Med egna varumärken spelar det ingen roll om försäljningen sker i butik eller digitalt. Ett annat sätt är genom att handelsföretaget erbjuder så förmånliga priser och övriga villkor att konsumenten väljer att genomföra transaktionen i den fysiska butiken.

Såväl *slotting allowances* som egna varumärken är kontroversiella bland konkurrensmyndigheter. Som en följd av ett EU-direktiv har Sverige nyligen infört lagstiftning som förbjuder otillbörliga handelsmetoder.⁹ Lagstiftningen, som trädde i kraft den första november 2021, tillämpas av Konkurrensverket och syftar till att reglera de avtalsvillkor som används mellan dagligvaruhandeln och leverantörer av livsmedels- och jordbruksprodukter. Lagen handlar alltså om den vertikala avtalsrelationen mellan dagligvaruhandeln och dess leverantörer. Det bakomliggande syftet är att stärka jordbruks- och livsmedelsföretags konkurrenskraft i ljuset av den obalans i förhandlingsstyrka som anses finnas på dessa marknader.¹⁰

Enligt lagen finns *slotting allowances* på den ”gråa listan”; en lista med metoder som är otillbörliga om de inte tydligt avtalats i förväg. Att avtalsvillkor ska avtalas i förväg är förstås rimligt, men att vissa affärsmetoder klassificeras som ”gråa” kan i sig leda till att det blir svårare att använda dem. Över lag förefaller det här regelverket ta sikte på att handeln inte i alltför hög grad ska få pressa sina leverantörer att sänka priserna.

8 Omvändningen, *webrooming*, ibland kallad ROPO för *research online, purchase offline*, förekommer i ungefär lika hög grad. Se Goraya med flera, 2022. Se även Handelns ekonomiska råds rapport från år 2017, Handelns betydelse – då, nu och i framtiden.

9 Lag (2021:579) om förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter.

10 Regeringens proposition 2020/21:134 Förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter.

Konkurrensreglerna har en balanserad syn på *slotting allowances*

Konkurrenslagen och motsvarande EU-regler är en annan lagstiftning, som funnits länge och som försöker balansera för- och nackdelar med de olika sätt som vertikala avtal kan användas av tillverkare och handelsföretag för att reglera hur de gör affärer med varandra. Sedan 1 juni 2022 gäller ett nytt regelverk specifikt för hur konkurrensreglerna ska tillämpas på vertikala avtal, den så kallade vertikala gruppundantagsförordningen.

En av de centrala frågorna, när reglerna skrevs om, har varit balansen mellan tillverkare och distributörer och mellan e-handel och fysisk handel. Reglerna har finjusterats i en rad avseenden. En förändring, som är värd att uppmärksamma, är att det nu blivit tillåtet för en grossist att ta olika priser från en återförsäljare, beroende på om produkten säljs i butik eller över nätet. Prisskillnaden ska dock vara motiverad med hänsyn till skillnader i handelsledets kostnader och investeringsbehov för de olika kanalerna. Ett högre pris för försäljning som går genom e-handel ger utrymme för en större bruttomarginal i den fysiska handeln, vilket i sin tur kan göra det möjligt för den fysiska handeln att fortsätta att informera och hjälpa kunder och samtidigt sälja till ett pris som kan konkurrera med e-handeln.

EU-kommissionens riktlinjer för tillämpning av de nya reglerna diskuterar också för- och nackdelar med *slotting allowances* och landar i att de kan ha såväl positiva som negativa effekter och att en bedömning därför måste göras i det enskilda fallet.

Internet och e-handel har öppnat för nya affärsmodeller och utmanat gamla modeller. Medan globalisering och konkurrensutsättning på andra områden ofta inneburit att värdekedjor delas upp mellan allt fler företag, har e-handels tillväxt och den ökade konkurrensen tvärt om även gett motsatt effekt inom handeln. En trend är att varumärkesägare helt eller delvis tar över försäljningen till konsument, så kallad DTC-försäljning (*direct-to-consumer*). Ett extremt exempel är Tesla, som inte alls använder sig av bilhandel utan bara säljer direkt till konsument. Många företag, som Nike och Adidas, använder båda kanalerna, men allt mer egen direktförsäljning. En ny trend är att även lyxföretag, som schweiziska klocktillverkare, i ökande utsträckning säljer online.¹¹

11 McKinsey, 2023; Dagens Industri, "Nya tider i klockvärlden", 27 januari 2023.

Fysisk handel gör nytta i stadskärnorna

Att handeln konkurrensutsätts av leverantörernas direktförsäljning är lika naturligt som att leverantörerna får möta konkurrens från handelns egna varumärken. Som konstaterats ovan är konkurrens sammantaget till nytta för samhället. Men det krävs regelverk som är balanserade och som tar hänsyn till den nytta fysisk handel gör för leverantörer, konsumenter och samhället i stort.

För samhället i stort bidrar fysisk handel till levande städer och trivsamt boende, inte minst i stadskärnorna. Lagar och regler måste därför anpassas så att handel och tillverkare kan avtala på sådant sätt att marknaden på ett effektivt sätt kan tjäna konsumenternas intresse.¹²

Konsumenter kan använda fysisk handel för informationsinhämtning. Kunnig personal kan ge råd och konsumenten kan ”klämma och känna” på produkten. Bara det faktum att ett seriöst handelsföretag tagit in produkten i sitt sortiment kan vara värdefull information. Vidare kan fysisk handel många gånger erbjuda den eller de önskade produkterna snabbare än vad som är möjligt med distanshandel.

För leverantörer är det av ungefär samma skäl viktigt med fysisk handel. Tillverkare behöver tränga igenom informationsbruset och nå sina kunder; viss information kan vara svår att förmedla via internet, det kan behövas stöd från kunnig butikspersonal. Det ligger då i tillverkarnas intresse att den fysiska butiken även framöver kan bistå med dessa tjänster.

En tillverkare av en produkt som behöver presenteras på ett kvalificerat sätt i handeln kan ha intresse av *både* hård konkurrens mellan olika handelsföretag och en så pass hög marginal i handelsledet att det blir meningsfullt för handeln att anstränga sig litet extra. Det kan helt enkelt ligga i tillverkarens – och i förlängningen även konsumentkollektivets – intresse att det blir lagom mycket kvalitetskonkurrens i handeln, och inte bara priskonkurrens.¹³ Ett sätt att uppnå detta är vertikal prisstyrning (*retail price maintenance*, RPM), det vill säga att leverantören fastställer vilka priser handlaren ska ta mot slutkonsument, alternativt fastställer minimipriser. Konkurrensrätten tolererar dock inte RPM, samtidigt som det, något motsägelsefullt, *är* tillåtet för en tillverkare att ge en återförsäljare ensamrätt inom ett visst område.

12 Se även Handelns ekonomiska råds rapport från 2019, Handel, stad och hållbarhet i en digital tid – en nulägesrapport.

13 På motsvarande sätt har kvalitetskonkurrens visat sig leda till positiva resultat för vård- och omsorgstjänster, medan erfarenheterna är mer blandade eller negativa när marknader organiserats för priskonkurrens.

Slutsatser

- **Förändrade affärsmodeller**, inte minst genom ökad e-handel, kräver att regelverken för hur leverantörer och handel får avtala sinsemellan anpassas. Med ökad förekomst av *showrooming* (informationsinhämtning i butik, köp via e-handel) blir det rimligt att tillåta *slotting allowances*, det vill säga att leverantörer får betala per kvadratmeter eller per hyllmeter som handelsföretaget upplåter till deras produkter.
- **Mer allmänt bör samhällets normgivning i förhållande till handelns avtal och agerande** både ta hänsyn till nyttan av konkurrens och till handelns behov av en rimlig marginal för att kunna bistå konsumenter och för att kunna bidra till en attraktiv stadsmiljö.
- **Vertikala avtal kan utformas i syfte att begränsa konkurrens**, likväl som i syfte att göra marknader mer effektiva. Mot den bakgrunden är det bra att EU nyligen reviderat sitt vertikala gruppundantag på ett sätt som balanserar för- och nackdelar med olika avtalsformer mellan leverantörer och handelsföretag.
- **Med ökad e-handel och en alltmer dynamisk konkurrens mellan leverantörer och handelsföretag med olika affärsmodeller** finns det dock anledning för EU att framöver att se över det förbud mot vertikalt fastställda priser som fortfarande finns i konkurrensreglerna.

6. Hyresbildning i handeln

Tidigare kapitel har beskrivit hur handeln har drabbats av den perfekta stormen. Först kom pandemin som begränsade fysiska möten. För delar av handeln såsom för handeln med kläder och skor, gränshandel och många butiker i innerstadslägen blev läget besvärligt, medan andra delar av handeln utvecklades starkt under perioden. Sedan kom den höga inflationen som både bidrog till att öka kostnadsläget för handlarna och sänka efterfrågan eftersom kundernas ekonomi gröptes ur.

Många varor har stigit i pris; inte minst el- och bränslekostnaderna har blivit tunga kostnadsposter. Därtill påverkas handlare med lån av högre räntekostnader. Försvårande för kostnadsläget är också försvagningen av den svenska kronan som ökat import- och inköpspriser. Därutöver har arbetsgivaravgifterna för unga höjts tillbaka till tidigare nivå, samtidigt som avtalsrörelsen har resulterat i ett historiskt högt märke.

Men särskilt svårt upplever många handlare den senaste höjningen av lokalhyrorna vara. Hyrorna är för genomsnittet av handlare den näst största kostnadsposten efter arbetskraftskostnader, men för de små handlarna är det i många fall den största. För dem som har hyresavtal med hyrestid på minst tre år görs vanligen en indexering av hyresbeloppet baserat på KPI med bastalet för oktober månad. Därför steg bashyrorna för många handlare med 10,9 procent per den 1 januari 2023, och under en treårsperiod (2021–2024) kan de komma att stiga med 20 procent. Samtidigt ökar även drifts- och underhållskostnader kraftigt.

Konsekvenserna av det högre kostnadsläget och den försvagade efterfrågan är att handlarnas marginaler har satts under press. Antalet konkurser har stigit, om än från en låg nivå, men de riskerar att påverka den svenska arbetsmarknaden och ekonomin i stort. Nedlagda butiker förändrar också många stadskärnors utseenden. Men högre hyror till följd av indexering leder också i sin tur till högre inflation när handlarna tvingas höja sina priser.

Detta kapitel analyserar hyresbildningen i handeln med fokus på utmaningar och möjliga lösningar. Först går vi igenom olika hyresmodeller samt hur hyresgäster och hyresvärdar ser på hyresförhandlingsprocessen. Därefter diskuterar vi indexering, sekretessklausuler och vikten av transparens samt fastighetssektorns värdering och företagande, inklusive trenden att snarare ge hyresgäster rabatter än att sänka bashyran när vakanserna ökar. Områden som idag påverkar handeln på olika sätt.

Olika hyresmodeller

Till skillnad från för bostäder, gäller i stort sett fri hyressättning – eller marknadshyror – för lokaler. Det är upp till parterna att enas om hyra, villkor och avtalslängd. Om hyresvärden och lokalhyresgästen inte kan enas om hyresnivån kan tvisten tas upp i hyresnämnden som då gör en skälighetsbedömning av hyresnivån i jämförelse med hyresnivåerna för likvärdiga lokaler.

”Fast hyra” är den enklaste formen av hyrestyp och utgör huvudregeln. Hyran är då till beloppet bestämd (12:19 JB), betalas periodvis (vanligen månad eller kvartal) och i förskott. Hyresgästen betalar således samma belopp vid varje betalningstillfälle under perioden.

Undantag från denna huvudregel är dock vanliga och inkluderar hyresavtal med rörliga hyror i form av indexering, omsättningshyra och rörliga fastighetstillägg.

Användningen av ”kallhyra” i hyresavtalet har blivit vanligare sedan 1970- och 1980-talen, då de flesta hyresavtalen avsåg ”varmhyra”. I avtal med varmhyra inkluderas i hyresbeloppet hyresvärdens kostnader för värme, ventilation, vatten och avlopp (VA), med mera. I avtal med kallhyra betalar i stället hyresgästen utöver själva hyresbeloppet (basyran) även hyrestillägg för hyresvärdens kostnader för värme, ventilation, VA, underhåll, med mera, och även i vissa fall gemensamhets- och marknadsföringskostnader. Gemensamhetskostnader handlar till exempel om underhåll, tillsyn och andra gemensamma driftskostnader, fastighetsförsäkring, brandskydd, renhållning, bevakning, förvaltningspersonal, transport- och godshantering. Marknadsföringskostnader som omfattar köpcentrumet i stort faktureras utifrån den andel respektive butik svarar för, till exempel för extern och intern marknadsföring, event, kampanjer, dekoration, marknadsföringspersonal samt present- och medlemskort.

Det totala hyresbeloppet, ”totalhyran”, kan även inkludera omsättningshyra, vilken är en förhandlad procentsats som hyresvärden får utöver en miniminivå och som baseras på hyresgästens omsättning (endera enbart den fysiska butikens omsättning eller en total omsättning där även e-handeln ingår). I totalhyran ingår oftast även fastighetsskattetilägget om hyrestiden är minst tre år. Likaså ingår vanligen en indexering om hyrestiden är minst tre år, där hyran följer konsumentprisindex (KPI) för oktober månad. Den främsta anledningen till att det är oktober månad som avgör utfallet är att det traditionellt har ansetts vara en lämplig månad att utgå ifrån då det ger tid för parterna att få med indexeringen i fakturorna för nästkommande år.

► UPP TILL
PARTERNA ATT
ENAS OM HYRA

Vad fokuserar hyresvärdar och hyresgäster på i förhandlingen?

I en forskningsstudie utförd på Kungliga Tekniska Högskolan (KTH) våren 2021 (Hermansson och Lundgren, 2022), med finansiellt stöd från Handelsrådet, studerades vilka faktorer som hyresgäster i handeln respektive hyresvärdar med handel som hyresgäster finner viktiga i en hyresförhandlingsprocess. En enkät skickades ut till slumpmässigt utvalda handlare och fastighetsägare, 421 stycken. Svarefrekvensen uppgick till drygt 30 procent. Enkäten innehöll ett antal ställningstaganden där respondenten kunde svara på en skala från 1 (håller inte alls med) till 7 (håller fullständigt med). Ett ställningstagande kunde till exempel vara ”Den förhandlade hyran påverkas av hur branschen förväntas utvecklas under året som kommer”.

I Appendix presenteras medelvärdet per faktor för hela gruppen hyresgäster och hyresvärdar, för hyresgäster och hyresvärdar enskilt, samt om skillnaderna är signifikanta eller inte.

Studien kontrollerade för karaktäristika hos hyresvärd/hyresgäst samt lokalens typ, placering i stad, köpcentrum, externa handelsplatser, storlek, etcetera. När den genomfördes var konjunkturutsikterna uppåtgående.

Hyresvärderna, som förutsåg att en starkare konjunktur skulle ge en högre omsättning och därmed underlag för högre hyror, var mer framåtblickande, medan hyresgästerna fokuserade på nuvarande hyresnivåer eller var mer bakåtblickande. Hyresgästen fäste större vikt vid fastighetsvärde och vakanser framåt i tiden samt den nuvarande hyresnivån, medan hyresvärderna fäste större vikt vid förekomsten av ankarhyresgäster och kundbeteenden.

► HYRESGÄSTER
FOKUSERAR PÅ
VAKANSER SOM
DÄMPAR HYROR

En anledning till att hyresgästen är mer fokuserad på fastighetsvärde och vakanser än hyresvärderna kan vara den strukturanpassning som pågår i branschen där kundflödet till butiker har avtagit. Därmed möter hyresgästerna en situation där fastighetsvärden sjunker och vakanser ökar. Svårigheter att hyra ut lokalerna blir då möjliga argument för att pressa ned hyrorna.

Studien undersökte även förtroendet mellan parterna. I den del av studien där bakgrundsfaktorer inte var kontrollerade för har hyresgästen ett lägre förtroende än hyresvärderna för sin motpart både som organisation och som individ. När bakgrundsfaktorerna däremot har kontrollerats visar studien enbart att hyresvärderna har ett högre förtroende för sin motpart som individ.

Figur 6.1. Hyresgästens och hyresvärdens subjektiva syn på olika faktorerets betydelse i förhandlingsprocessen av lokalhyror i handeln (i en tid när konjunkturen förutses stärkas).

Hyresgäst fäster större vikt	Lika vikt	Hyresvärd fäster större vikt
<ul style="list-style-type: none"> • Branschen bakåtblickande • Fastighetsvärde • Vakanser framåtblickande • Nuvarande hyresnivå 	<ul style="list-style-type: none"> • BNP-tillväxt • Regionens tillväxt • E-handelns tillväxt • Lokalens placering • OCR:s betydelse* • Hyresgästmix • Förtroende för lagar och regler • Förtroende för motparten som organisation † 	<ul style="list-style-type: none"> • Branschen framåtblickande • Ankarhyresgäster • Kundbeteenden** • Förtroende för motparten som individ

Källa: Hyresförhandlingsprocessen i handeln – skillnader i synsätt mellan fastighetsägare och hyresgäster, rapport till Handelsrådet (2022), resultat från den logistiska regressionen.

* OCR står för *Occupancy Cost Ratio* – totala hyreskostnader i relation till försäljningen i butiken.

** Kundbeteenden kan vara kundernas syn på hållbarhet, modetrender, och så vidare.

† I t-testet där bakgrundsfaktorer inte är kontrollerade har hyresvärderna även ett högre förtroende för motparten som organisation, än vice versa.

Slutsatserna från studien visar att både hyresvärd och hyresgäst fäster störst vikt vid lokalens placering och läge. Andra viktiga faktorer är den nuvarande hyresnivån, ankarhyresgäster, hyresgästmix och kundernas beteenden. Utav faktorer som beskrev konjunkturen var branschens utveckling viktigast, följt av utvecklingen för regionen, e-handeln och BNP. Skillnaderna mellan parterna är framför allt att hyresvärderna är mer framåtblickande vid det konjunkturläge som rådde, och att hyresgästerna var mer bakåtblickande. Att hyresgästerna skulle fästa signifikant större vikt vid fastighetsvärde och vakanser än hyresvärdarna var oväntat, men skulle kunna förklaras av faktorernas påverkan av strukturförändringar och något som hyresgästerna ser som dämpande på hyresutvecklingen.

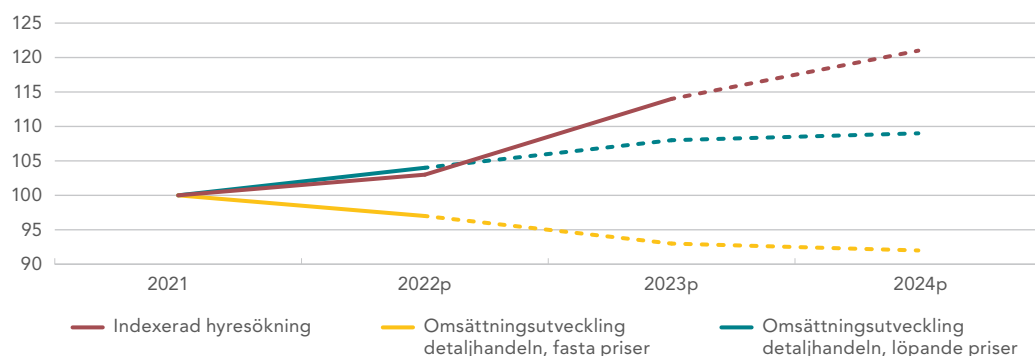
Att indexera eller inte indexera – det är frågan

Frågan om det är lämpligt att indexera hyresavtalen på de sätt som görs har diskuterats flitigt på senare tid till följd av den höga inflationen. Förr, när hyresbeloppet avsåg varmhyra, var det vanligt att 50–75 procent av bashyran indexerades. Numera, när kallhyra blivit vanligare, indexeras i princip hela hyresbeloppet. Detta skapar problem, enligt handlarna. De menar att indexeringen syftar till att hyresvärderna ska få kompensation för sina högre drifts- och underhållskostnader, och eftersom kallhyra blivit vanligare blir hyresvärderna dubbelt kompenserad vid en 100-procentig indexering av bashyran då hyresgästen betalar

både för de högre driftskostnaderna genom tillägg och för indexeringen. Fastighetsägare framhåller snarare att syftet med indexeringen av bashyran är värdesäkring.

Att just KPI används ifrågasätts också, främst för att detta index mäter varor och tjänster som konsumenter köper och inte hyresvärdens köp av drift och underhåll, men parterna har inte hittat något bättre mått för indexering. En ensidig användning av oktober månads KPI-tal, i stället för till exempel ett årsgenomsnitt, kan ge en missvisande och skev bild av prishöjningarna. Differensen mellan hyresökning och omsättning i fasta priser blir allt större, vilket syns i diagrammet nedan. Ungefär 60 procent av butikerna med en omsättning över en miljon kronor har en omsättning som är mindre än tio miljoner kronor. För många av dem är personalstyrkan liten och därmed är hyreskostnaderna den största kostnadsposten. Handeln tvingas skjuta över de högre hyreskostnaderna till kunderna. Den indexerade hyresökningen på drygt 20 procent under tre år som nu förutses riskerar därmed att bidra till ett högre inflationstryck i ekonomin som helhet.

Figur 6.2. Indexerad hyresökning i jämförelse med omsättning i löpande och fasta priser.



Källa: Svensk Handel (prognos för 2023) och HUI (prognos för 2024).

I Sverige var förekomsten av automatisk indexering vanlig när inflationen var hög, men samtidigt bidrog indexeringen i sig till att inflationen bet sig fast på en hög nivå. För att få bukt med den höga inflationen togs automatisk indexering bort i till exempel socialförsäkringarna på 1990-talet. Däremot har det fortsatt varit vanligt att indexreglera olika typer av kommersiella avtal. Anledningar till att parter väljer att indexreglera kan vara att det underlättar avtalsförhandlingar, fördelar risker mellan parterna samt bibehåller köpkraften. Vid intervjuer med handlare och fastighetsägare framkommer att medan fastighetsägare numera ser indexeringen som ett sätt att värdesäkra hyran, ser handeln indexeringen snarare som ett sätt för fastighetsägare att få kompensation för högre driftskostnader.

När det gäller kommersiella hyresavtal har offentliga utredningar lett fram till förändringar i lagstiftningen kring indexering. SOU 1978:8 resulterade i att indexklausuler förbjöds för

hyresavtal kortare än ett år. Syftet med indexeringen var att parterna inte skulle behöva säga upp hyresavtal för att kunna justera hyresnivån om drifts- och underhållskostnader för fastigheten ökade. Vid den tiden var parterna överens om att fastighetsägaren kunde överkompenseras om mer än halva bashyran omfattades av indexeringen. Därför diskuterades – men infördes aldrig – ett förbud mot indexering av mer än halva bashyran. KPI ansågs som en dålig mätare av förändringar av en lokals marknadsvärde, men indexeringen ansågs i någon mån tagit hänsyn till det allmänna kostnadsläget, inklusive drifts- och underhållskostnader.

Nästa utredning, SOU 1987:47, resulterade i ett förbud mot indexklausuler av hyresavtal med hyrestider kortare än tre år. Här diskuterades återigen användningen av KPI, som alltjämt ansågs vara en dålig mätare av förändringar i en lokals marknadsvärde. Ett lokalhyresindex övervägdes, men utredningen ansåg att även ett sådant index skulle kunna inkludera ungefär samma nackdelar som KPI. Att totalförbjuda indexering skulle kunna leda till kortare hyresavtal, vilket ansågs leda till minskad stabilitet och förutsägbarhet. Därför valdes förändringen med treårsregeln.

Både SOU 1978:8 och SOU 1987:47 diskuterar problem som kan förekomma om omständigheterna förändras på ett markant sätt så att det uppstår ett uppenbart missförhållande mellan utgående indexerad hyra och den marknadsmässiga hyran för lokalen. Om den kontrakterade hyran väsentligt överstiger marknadshyran talas det om överhyra. I den senare utredningen klargörs dock att en jämkning kan göras om detta händer.¹⁴ Exakt var gränsen går för en sådan jämkning har ännu inte prövats i domstol, främst eftersom inflationen varit låg. Det är också förenat med tid och pengar att pröva hyran, och möjliga konsekvenser av mer frekvent jämkning skulle kunna bli kortare hyresavtal, något som parterna måste utvärdera nyttan med eller kostnaderna för.

► INDEXERING SOM LEDER TILL ÖVERHYRA KAN PRÖVAS

Även SOU 2000:76 utredde indexklausulerna, men utan att ändra lagen. I utredningen ingick att undersöka förutsättningarna för lokalhyra utifrån annan beräkningsgrund (i en majoritet av fallen handlar detta om att knyta hela eller en del av hyran till KPI). Problem innefattade att indexering lett till att kontrakterade lokalhyror höjts mer än marknadshyrorna gjort. En indexering kopplad till KPI ansågs då förstärka inflationstakten i ekonomin. Om inflationstakten däremot varit låg eller obetydlig hade kontrakterade lokalhyror höjts mindre än marknadshyrorna. Diskussionen mellan parterna handlade

¹⁴ Enligt 36 § i Avtalslagen.

därutöver om hur stor del av hyran som skulle få beräknas utifrån annan beräkningsgrund. Utredaren landade i att inte införa förbud mot rörlig hyra, eller att endast del av hyran skulle få indexeras, eftersom detta antogs leda till att förbuden skulle kringgås genom att i stället höja med en procentsats per år. Slutsatsen i den senaste av utredningarna är att anpassning till marknadshyra får göras genom att säga upp avtal under kontraktstidens gång för att på så sätt omförhandla hyresvillkoren.

Några av frågorna kring indexering som tagits upp ovan kan sammanfattas utifrån:

1. Om bashyra ska kunna indexeras.
2. Om ja, vilket index ska användas.
3. Hur stor del av hyran som ska indexeras (vid kallhyra respektive varmhyra).
4. Om jämningsregeln fungerar.
5. Om det ska utredas om minimi- och maximivärden för höjning av prisnivån kan behövas för att undvika extrema situationer.

Vi återkommer med förslag som kan förbättra indexeringen mot slutet av detta kapitel.

Sekretessklausuler och transparens

På senare tid synes relationerna mellan hyresvärd och hyresgäst ha försämrats. En orsak var att pandemin slog hårt mot delar av detaljhandeln samtidigt som det statliga stödet till hyresgästen/handlaren villkorades av hyresvärdens/fastighetsägarens vilja att acceptera nedsättning av lokalhyran. En annan faktor är att det i och med den ökade förekomsten av kallhyra blivit allt viktigare för hyresgästen att följa upp hur drifts-, underhålls-, och gemensamhetskostnader har handlats upp. Därutöver har tillämpningen av sekretessklausuler tilltagit, inte minst när internationella fastighetsbolag blivit vanligare på den svenska marknaden, vilket gör det svårare att utvärdera hur lokalhyran som betalas står sig gentemot marknadshyror för likvärdiga lokaler på orten. Dessutom har det blivit vanligare att fastighetsägare ger rabatter i stället för att gå med på sänkta bashyror när marknadsutvecklingen egentligen skulle tala för det.

Om hyresvärden och lokalhyresgästen inte kan enas om hyresnivån kan frågan tas upp i hyresnämnden som då gör en skälighetsbedömning av hyresnivån i jämförelse med hyresnivåerna för likvärdiga lokaler. Men om avtal inkluderar sekretessklausuler, ibland med vitesbelopp, ges inte hyresgästen samma möjlighet att få information om nivån på olika marknadshyror på orten och då blir det svårare för hyresnämnden att göra en skälighetsbedömning. Det blir också svårare för hyresgästen att utvärdera om den egna hyrenivån

är skälig vid avtalsförhandlingar. Fastighetsägaren redovisar den kontrakterade hyran för någon närliggande lokal, och väljer då ofta lokalen som har högst förhandlad hyra. Hyresnämnden får heller inte en god överblick över marknadsläget när dessutom rabatter ges vid överhyra i stället för en justering till marknadshyra.

Hur marknadshyra fastställs framgår av reglerna i 12 kap. 57 a § jordabalken. Marknads- hyresyttrandet från hyresnämnden kan dock endast avse en till beloppet bestämd hyra, det vill säga bashyran, och således inte en hyra som bestäms enligt en omsättningsklausul (när hyran bestäms enligt omsättningen i hyresgästens verksamhet). De olika drifts-, underhålls-, och gemensamhetstilläggen utvärderas inte heller. Men det vore rimligt att hyresnämnden vid beaktande om marknadshyra yttrar sig över totalhyran där alla tillägg som hyresgästen betalar betraktas som hyra.

Det finns en tendens till ökade rörliga gemensamhetskostnader, särskilt för butiker i köpcentrum, och där dessa faktureras hyresgästen som andel av hyresvärdens självkostnad. Hyresgästen får oftast inte se hur dessa tjänster upphandlas. Dessutom får de sällan se de ursprungliga fakturor som hyresvärderna får och kan inte bedöma hur kostnaderna fördelats på respektive butik. Det kan till exempel finnas osäkerhet kring om butiker även får ta hand om ”vakanslokalernas andelar” som hyresvärderna bör bekosta. Det finns också osäkerhet kring om någon hyresgäst får rabatt och övriga hyresgästkollektivet då får bära den andel som satts ned. Det finns således en önskan från handelns sida om ökad transparens. Inte minst är detta viktigt för förtroendet mellan parterna, vilket redan nu verkar vara negativt påverkat av pandemin och strukturförändringar (se ovan).

► HYRESGÄSTEN HAR FÖR LITEN INSYN I HYRES-TILLÄGGEN

Om hyresnivån prövas i hyresnämnden måste hyresvärderna kunna styrka och uppvisa underlag för den hyresnivå som krävts, så att hyresnämnden kan bedöma om hyresnivån är skälig utifrån marknadshyror på orten eller inte. Då kan inte hyresvärderna åberopa sekretessklausuler, och måste även visa hur kostnader fördelats. Kan hyresvärderna inte övertyga hyresnämnden om att hyreskravet motsvarar marknadshyran finns risk att hyresgästen flyttar och kräver skadestånd i form av indirekt besittningsskyddsersättning. Ett sådant skadestånd uppgår i så fall till minst en totalårshyra, men ofta mer, om hyresgästen kan styrka en större skada på grund av att hyresförhållandet upphört. Detta är således endast om hyresnämnden prövar fallet. Men oftast prövas inte om hyran är förenlig med marknadshyra då en sådan prövning kräver stora resurser. Därför fortsätter utvecklingen med sekretessklausuler och viten – trots att sådana inte är förenliga med svensk lagstiftning – och rabatter och annat som gör det svårt att få en överblick över marknadshyresutvecklingen.

Som nämnts ovan kan hyresvärden behöva visa hur andra hyror förhandlats fram för att ge hyresnämnden underlag, och att de kan välja ut vilka lokaler de vill visa upp som representativa för marknadsutvecklingen. Att kunna följa upp hur lokalhyror förhandlats fram, med och utan rabatter, och kunna skapa en jämförande bild av läget är svårt och kräver resurser, men hyresnämndernas kompetens och resurser skiljer sig åt i landet. Om lagstiftaren menar allvar med ambitionen att hyresnämnden ska kunna hjälpa till att avgöra huruvida kontrakterade hyror speglar marknadshyresutvecklingen måste användningen av sekretessklausuler och viten upphöra. Det kan även behöva upprättas ett register över lokalhyror för att ytterligare öka transparensen.

Fastighetsvärdering, fastighetsföretagande och lokalhyror

Eftersom handlaren utöver bashyran får betala för drift, underhåll och olika gemensamhetskostnader, till exempel i ett köpcentrum, är det viktigt för handlaren att förstå hur fastighetsbolag fungerar och vilken roll hyran spelar för fastighetsägaren. För fastighetsbolaget är lokalhyran ofta en central del av fastighetens värde. Detta gäller när metoden att bedöma värdet utgår från inkomstbaserade metoder, till exempel kassaflödesmetoden.¹⁵

Fastighetsvärdering

Det är vanligt att kommersiella fastigheters marknadsvärden bedöms med kassaflödesmodeller. För en mer utförlig beskrivning se till exempel Nordlund, kapitel 18 i Fastighetsnomenklatur (2021). Framtida betalningar diskonteras till ett nuvärde där kalkylperioden är till exempel 10 eller 20 år. Nuvärdet består av summan av nuvärdet av alla in- och utbetalningar under perioden, och nuvärdet av restvärdet vid periodens slut. Betalningarna delas in i:

1. Driftsnetto av hyresinbetalningar minus utbetalningar som behövs för att generera hyresinbetalningarna (exklusive underhållsbetalningar).
2. Underhållsbetalningar.
3. Investeringsbetalningar.

Det är ofta svårt att avgöra vad som är underhåll och vad som är investeringar i kalkylen.

¹⁵ Andra metoder utgår i stället från ortsprismetod (areametod i form av pris per kvm uthyrbar yta) eller från kostnadsbaserade metoder (värdering utifrån produktionskostnader såsom byggkostnader). Det finns även en möjlighet att i ortsprismetod ta in driftsnettot i förhållande till pris, nettokapitalisering. Men resonemanget i denna text utgår främst från inkomstbaserade metoder.

Det finns stora data- och transparensproblem vid värdering eftersom fastigheter klumpas ihop och läggs i nyskapade bolag, som sedan säljs (Ibid, kapitel 14). Köpeskilling för fastigheter blir då inte offentliga och underlaget för att värdera kommersiella fastigheter har blivit sämre. När värdering normeras utifrån ekonomiska data som hyror och driftsnetto finns problem med att hyreskontrakt varierar när det gäller hyrestidernas längd och vad som ingår i hyran. Företag kan ha olika redovisningsprinciper så att ett företag kan bokföra en utgift som kostnad, medan ett annat bokför motsvarande utgifter som en investering. När det gäller kontrakterade och rabatterade hyror bör värderingen utgå från de faktiska värdena, och hänsyn bör tas till om avvikelser gjorts från de kontrakterade nivåerna. Men så sker inte alltid.

Fastighetsbolaget behöver värdera fastigheten vid försäljning, för belåningsändamål, i samband med transaktioner eller för att använda vid finansiell rapportering. Vidare påverkar fastighetsvärdet riskbedömningen i bolaget. Även beskattningen påverkas av värderingen. En fastighet som värderas för högt – exempelvis till följd av hyresrabatter i stället för hyressänkningar – kan resultera i att hyresgästen, handlaren, får betala för höga fastighetsskattetillägg, eftersom hyresnivåer utöver försäljningar på orten utgör komponenter i fastighetstaxeringen.¹⁶

Fastighetsskötsel och kostnader som förs över till handlaren

I samband med att hyresgästen flyttar in är det vanligt att en hyresgästanpassning görs (det handlar om att flytta väggar, skapa nya ytskikt, bygga in ventilation, etcetera) som endera fastighetsägaren eller hyresgästen står för.

Om fastighetsbolaget sköter förvaltningen i egen regi, faktureras handlaren i sin tur. Om fastighetsbolaget sköter förvaltningen via entreprenadavtal kan det behöva bli tydligare hur denna entreprenad upphandlas. Hyresgästen bör få mer information/ha större insyn eftersom det mesta fördelas ut på hyresgästen (se ovan under transparens).

Ett utökat EU-regelverk kommer även att kräva att fastighetsägarna får bättre information från sina hyresgäster om hur förbrukning sker eftersom fastighetsägarna måste kunna inkomma med hållbarhetsredovisning, till exempel kring energieffektivisering samt utsläpp vid leveranser till och från fastigheten. Därmed ökar även fastighetsägarens behov av transparens från hyresgästens sida.

¹⁶ Enligt uppgifter från Skatteverket tas information in om faktiska hyror från fastighetsägaren, och om denna inte uppger att rabatter används skulle värderingen kunna bli för hög. Men om Skatteverket bedömer att hyran är för hög (eller för låg) jämfört med marknadshyresutvecklingen på orten kan en utredning inledas. Dessutom är det första steget i taxeringen att ta del av försäljningar som gjorts tre år bakåt i tiden, och det är först i steg två som hyresnivåerna tas med.

Det är viktigt för hyresgästen att förstå vilken typ av underhållsstrategi som fastighetsägaren tillämpar. Handlar det om partiella byten av uttjänta delar eller mer genomgripande komponentbyten? Det är även viktigt för hyresgästen att få tillgång till underhållsplaner och en teknisk besiktning av fastigheten givet att hyresgästen får ta en stor del av underhållet i driftskostnaderna. Här gäller att förstå om det finns en betydande differens mellan vad som faktiskt utförts och vad som skulle utföras enligt underhållsplan. För en hyresgäst blir det också allt viktigare att förstå vilken fas fastigheten befinner sig i av livscykel, dels hur gammal fastigheten är, dels hur underhållen den är.

Fastighetsägarens relation och avtal med handlaren

Fastighetsägaren är vanligen intresserad av långa och stabila hyresavtal. I början av perioden ges ofta en rabatt på hyran, och sedan tas rabatten bort (om inte överhyra resulterar i rabatter som beskrivits ovan). Bashyran ska spegla marknadshyran på orten och fastighetsägaren ser helst att denna täcker kapitalkostnaderna. Utöver detta tar fastighetsägaren ut de faktiska kostnaderna för drift, underhåll, marknadsföring och så vidare. Den huvudsakliga affärsrisken för fastighetsägaren är att vakanser uppstår som gör att driftsnettot minskar.

► VAKANSER
STOR AFFÄRSRISK
FÖR FASTIGHETS-
ÄGAREN

Det ligger i fastighetsägarens intresse att lokalhyran är bärkraftig för hyresgästen. Vissa hyresavtal tar fasta på möjligheten att dela på affärsrisker, till exempel genom att införa en omsättningshyra där fastighetsägaren får en del av den ökade omsättningen. Men enligt Svensk Handel är det relativt få hyresgäster inom handeln som betalar omsättningshyra. En orsak är att tröskelnivån för omsättningshyran ofta är högre än den faktiska omsättningen.

I rådande strukturomvandling – där kundflödena har minskat till butikerna – påverkas också fastighetsbolagen genom vakanser och svårigheter att hyra ut lokaler. I storstädernas kärnområden är det tydligt att antalet lediga lokaler har ökat. För att undvika vakanser ger fastighetsägarna rabatter till hyresgäster de vill ha kvar och hyressänkningar undviks. Några orsaker är att fastighetsvärderingar som främst tar fasta på kontrakterade hyror håller uppe marknadsvärden på fastigheterna. Det finns också en fördel för fastighetsägaren att hålla uppe hyresnivåerna ifall prövning sker. Det handlar också om att använda rabatterna som en del av relationsbyggande för hyresgäster fastighetsägaren är mån om.

I ett konjunkturläge med stigande räntor har vissa fastighetsbolag fått problem med sina balansräkningar genom att det blivit svårare att omfinansiera lånen, vare sig det handlar om obligationslån eller banklån. Det kan också inträffa att marknadshyresutvecklingen inte längre täcker kapitalkostnaderna. I det perspektivet, och även med hänsyn till ökade vakanser, torde det nu vara hyresgästens ”marknad”. Det kan beroende på efterfrågesituationen finnas

fördelar med att säga upp hyresavtal och omförhandla för att få ned hyresnivåerna, i stället för att fortsätta acceptera rabatterna. En sådan utveckling syns nu i allt större utsträckning enligt Svensk Handel Juridik. Men eftersom huvudregeln är att hyresgästen måste sitta avtalsperioden ut och inte har rätt att säga upp hyresavtal i förtid kan inte alla hyresgäster komma ur sina avtal. Det har dock blivit vanligare att hyresgästen vid förhandling av avtalet kräver rätt till förtida uppsägning, en så kallad exit. Det kan vara allt från löpande rätt att säga upp för avflyttning (inte omförhandling) med några månaders varsel, till att bara avse ett specifikt datum. Rätten kan kombineras med en avgift som varierar och som hyresgästen måste betala om hyresgästen nyttjar sin avflyttningsrätt.

Hur kan hyresbildningen förbättras?

Både hyresvärdar (fastighetsägare) och hyresgäster (handlare) är överens om att värna systemet med marknadshyror. Parterna är också måna om att hyreslagen upprätthålls, vilket innebär att hyresnämnden bör ha möjlighet att pröva om den kontrakterade hyran är förenlig med marknadshyran på orten. Det gäller också att jämkning ska kunna begäras om indexering av hyror riskerar att bidra till överhyror och kostnadsökningar som är inflationsdrivande.

Indexeringen bör kunna lösas genom att parterna – vid avtal med hyrestider längre än tre år – fortfarande har möjlighet att inkludera indexering av bashyran, men att det blir vanligare att det inkluderas en minimi- och en maximinivå så att inte en enskild månad får så stor inverkan på handlarens kostnader. Detta bör gälla då hyran främst avser kallhyra. I avtal med varmhyra är det rimligt med en mer heltäckande kostnadssäkring. Om parterna inte kan komma överens om ett bättre sätt att indexera finns risk att samhällsekonomin i stort påverkas negativt när den indexerade hyresökningen blir inflationsdrivande. Då kan det krävas en ny statlig utredning som undersöker på vilket sätt indexering bäst sker. Det kan handla om att i stället för KPI använda andra mått, till exempel att parterna utgår från Riksbankens inflationsmål på två procent, vilket är vanligt inom andra områden. Löneförhandlingar till exempel utgår från att parterna ser Riksbankens inflationsmål som ett ankare för lönebildningen.

För att hyresbildningen ska fungera utifrån hyreslagen, och för att hyresnämnden ska kunna utföra sitt arbete, behöver det finnas transparens. Dels löpande hur hyror kontrakteras för att få information om marknadshyresutvecklingen, dels vad gäller vilka kostnader som ligger till grund för hyrestillägg som tas ut utöver bashyran. Det finns fastighetsägare som inte uppvisar transparens kring fastighetstilläggs-kostnader. Det finns även fastighetsägare som tillämpar sekretessklausuler och till och med viten, vilket försvårar möjligheten att bedöma om hyran är förenlig med marknadshyresutvecklingen.

Hyresbildningen skulle kunna förbättras med ökad transparens. Det behöver utredas av lagstiftaren om ett lokalhyresregister bör skapas för att underlätta hyresnämndens arbete och göra det enklare för parterna att förhandla hyror. Förfarandet med sekretessklausuler, och som ibland kombineras med viten som förhindrar hyresgästen att delge sin hyresdata, skadar hyresbildningsprocessen, och det är rimligt att lagstiftningen förbjuder användningen av dessa. Införandet av ett lokalhyresregister skulle heller inte vara förenligt med användningen av sekretessklausuler.

Parterna behöver i större utsträckning vara noggranna kring hur de avtalar fastighetstilläggen i form av drifts-, underhålls-, gemensamhets-, och marknadsföringskostnader. Det kan till exempel bli regel för parterna att om fastighetstilläggen regleras enligt löpande räkning ska det framgå hur tjänster har upphandlats och hur kostnaderna fördelas. Det åligger handlaren att inte skriva på avtal där det inte framgår hur kostnader för tillägg uppstår, och att se till att längden och omfattningen på hyresavtal motsvarar vad verksamheten klarar av. Skulle överhyra uppstå behöver det bli vanligare – inte minst i detta konjunkturläge – att handlaren har möjlighet att säga upp avtal och be om omförhandling, eller prövning i hyresnämnden. Det åligger även handlaren/hyresgästen att bättre sätta sig in i fastighetens livscykel och vilka underhåll som kommer att belasta hyresgästen.

Många fastighetsägare behöver arbeta med de försämrade relationerna till hyresgästen. Systemet med rabatter i stället för att sänka bashyran är möjligen förståeligt för att hålla uppe fastighetens värdering och få ett bättre utgångsläge vid prövning. Men risken är att fastighetsägare tappar de viktiga hyresgäster som bidrar till bra kundflöden och bra kundmix. Det gäller att värna om de långsiktiga relationerna, och rabatterna som bidrar till att prövning sker från ett högre utgångsläge kan fungera under goda konjunkturrår, men inte i ett läge med både svag konjunktur och kraftfull strukturomvandling. Fastighetsägare och hyresgäster behöver samarbeta och verka för långsiktiga relationer. I takt med att ett omfattande EU-regelverk kring fastighetssektorns hållbarhet införs kommer fastighetsägare behöva mer information om hyresgästers förbrukning, vilket också medför behov av ökad transparens från båda parter.

Den stora betydelsen av att förbättra hyresbildningen mellan fastighetsägare och handel framkommer även när det gäller utvecklingen av stadskärnor. I det nu rådande konjunkturläget riskerar överhyror förstärka utvecklingen med butiksdöd i innerstadsområden. Såväl fastighetsägare och handel som kommuner behöver ta ett gemensamt ansvar och hitta långsiktiga förutsättningar för handeln. Att parterna hittar sätt att förbättra hyresbildningen kan vara en komponent i att skapa dessa förutsättningar, samtidigt som kommunen behöver arbeta med andra komponenter, såsom infrastruktur och tillgänglighet i staden, stadsplanering och hållbarhetsarbete.

Slutsatser

- **Ett antal problem med hyresbildningen har identifierats** i denna rapport: Principerna för indexering, förekomsten av rabatter i stället för hyressänkningar, användningen av sekretessklausuler och bristen på transparens för att möjliggöra marknadshyressättning samt bristen på transparens kring fastighetskostnadstillägg i form av drifts-, underhålls-, gemensamhets- och marknadsföringskostnader.
- **Lagstiftaren bör förbjuda användningen av sekretessklausuler i hyresavtal** så att förutsättningarna för marknadshyressystemet förbättras. Likaså bör lagstiftaren undersöka om det behöver upprättas ett register över lokalers hyresnivåer för att ytterligare underlätta för parterna att sätta marknadshyror.
- **Revisorer, banker, Skatteverket, fastighetsvärderare och analytiker behöver noga undersöka de hyror som rapporteras in** så att dessa inkluderar de faktiska hyresbetalningarna, och inte de kontrakterade. Den allt vanligare användningen av rabatter som ges i stället för att sänka hyror till marknadsmässiga nivåer riskerar leda till felaktiga fastighetsvärderingar, men även till högre taxeringsvärden som i förlängningen drabbar hyresgästen med högre fastighetsskattetillegg.
- **Parterna, det vill säga fastighetsägaren och handlaren, bör själva kunna hitta vägar för att undvika de extrema indexökningarna som nu förekommer**, till exempel genom att avtala om minimi- och maximinivåer för indexering i avtalen. Om parterna inte hittar sätt att förbättra indexeringen bör en ny statlig utredning göras som undersöker på vilket sätt hyresavtal bäst indexerar utifrån den problematik som har redovisats i denna rapport. En ineffektiv indexering riskerar både leda till högre inflation i ekonomin och fler konkurser.
- **Hyresgästen/handlaren bör ställa krav på att hyresavtalen reglerar hur kostnader för tillägg upphandlas och att dessa tydligt redovisas.** Vidare bör handlaren skaffa sig mer kunskap kring den fastighet som kostnaderna avser, till exempel vilken fas fastigheten befinner sig i med hänsyn till underhåll och investeringar.

- **Handlarens förtroende för fastighetsägaren är lägre än vice versa.** Hyresvärden/fastighetsägaren behöver därför arbeta med sin relation till hyresgästen. Ett sätt är att undvika att ge rabatter i stället för justering av bashyran. Ett annat sätt är att öka transparensen gentemot hyresgästen kring hyrestilläggen.
- **Hyresbildningen är endast en komponent av handelns villkor för att kunna verka i staden.** Kommunens ansvar för att skapa goda förutsättningar handlar om att förbättra samverkan med fastighetsägare och hyresgäster och satsa på bland annat tillgänglighet, infrastruktur, hållbarhet och stadsplanering.

7. Konsumentbeteende och hållbarhet

Allt fler konsumenter har blivit medvetna om vikten av hållbarhet och om konsumtionens påverkan på miljön. Under många år har studier visat att svenska konsumenter och handelsföretag vill agera på ett hållbart sätt (se exempelvis Konsumentverket, 2020; Svensk handel, 2020). Som konsumenter har vi en viktig roll att spela när det gäller att ta ansvar för vår konsumtion och att minska vår miljöpåverkan för att nå FN:s globala utvecklingsmål Agenda 2030 om en hållbar konsumtion.

Under de svåra tider som vi nu upplevt på kort tid i form av en pandemi, krig i Europa, en energikris och hög inflation, är det naturligt att konsumenterna påverkas även vad gäller deras syn på hållbarhet. Detta kapitel analyserar konsumenters beteende och deras syn på hållbarhet som en följd av de kriser som påverkar deras ekonomi och därmed även handeln. Kapitlet tar även upp konsumenternas syn på vem som bär ansvaret för hållbarhet och hur konsumenterna förhåller sig till att välja hållbart eller billigt i den ekonomiska kris vi nu befinner oss i.

Förändrade beteenden och attityder angående hållbarhet

Forskning om hållbar konsumtion har tidigare visat att det finns en utmaning i att konsumenter inte alltid agerar utifrån sina hållbarhetsambitioner, vilket kallas attitydbeteendegapet. Handels ekonomiska råd konstaterade i rapporten ”Hållbar hela vägen: handels roll i klimatomställningen” från 2022 att gapet mellan vad människor säger och hur de agerar inte behöver betyda att de ljugar. Carrington med flera (2014) menar att gapet kan förstås utifrån konsumenternas:

- a) prioriteringar,
- b) vanor,
- c) vilja att göra uppoffringar och
- d) shoppingsmiljön.

Trots att konsumenter kan förstå kopplingen mellan olika hälso- och miljöhot och sitt matkonsumtionsbeteende faller överväganden om att söka information om samt prova nya produkter ofta bort, bland annat därför att konsumenter köper livsmedel flera gånger i veckan.

Livsmedelsbranschen är och har under de senaste åren varit den bransch som svenskarna anser är viktigast när det kommer till hållbarhet (Svensk Handel, 2019) och nio av tio konsumenter ställer krav på att livsmedlen de handlar ska vara hållbart framställda. Dock anser svenska konsumenter att det är svårt att avgöra huruvida och i så fall på vilket sätt livsmedlen de konsumerar är hållbart producerade (Coop, 2020). Svensk Dagligvaruhandel arbetar med hållbarhetsfrågor och ett av deras fokusområden är att erbjuda konsumenter tydlig information så att konsumenterna har förutsättningar att göra medvetna val (Svensk Dagligvaruhandel, 2023). Samtidigt ökar utbudet av produkter och trots att det nu finns ett större utbud av hållbara produkter svarar de enbart för ett fåtal procent av den totala försäljningen. I och med det ökade utbudet är valmöjligheterna för konsumenterna stora idag och i till exempel livsmedelsbutiken är det oerhört många produkter och val som ska göras vid ett och samma köptillfälle. Att göra val där jämförelse krävs kostar konsumenten tid och energi (Gunnarsson med flera, 2020), vilket är något som konsumenten vill undvika. Många av valen görs därför på gammal vana eller utan ansträngning. Tidigare studier har visat att konsumenter ofta handlar livsmedel på rutin och att de därför väljer alternativ som de är vana vid att konsumera (Verplanken och Wood, 2006). Även detta kan vara en förklaring till det attityd-beteendegap som ibland uppstår.

En undersökning år 2022 av IBM Institute for Business Value visade att värderingsdrivna konsumenter, som väljer produkter som passar med deras värderingar, hade blivit det största segmentet (44 procent) av konsumenterna över alla produktkategorier (Cheung med flera, 2022). Undersökningen visade även att 51 procent av 16 000 globala konsumenter sa att pandemin hade påverkat deras syn på hållbarhet till att ha blivit viktigare för dem än för tolv månader sedan. Undersökningen visade även att attityd och beteende började att närma sig varandra så att gapet minskat.

Att nå en hållbar konsumtion är dock en utmaning. För första gången sedan Svensk Handel startade sina mätningar kring hållbarhet för åtta år sedan syns ett trendbrott vad gäller konsumenters syn på hållbarhet (Svensk Handel, 2023). Andelen konsumenter som anser det vara viktigt att företagen arbetar aktivt med hållbarhet uppgår till 58 procent i senaste mätningen (2022), vilket kan jämföras med 74 procent år 2022. Undersökningen visar även att livsmedel och mode fortfarande är de varukategorier för vilka konsumenterna värderar hållbarhetsperspektivet högst. I mars 2023 genomförde Handelns ekonomiska råd en undersökning kring hållbarhet och konsumtion i samarbete med företaget Infostat med ett extra fokus på just livsmedel och kläder. Undersökningen består av 1 500 svarande som

var slumpmässigt rekryterade från en webbpanel. Resterande del av detta kapitel kommer i huvudsak att fokusera på de signifikanta resultaten från undersökningen.

Tabell 7.1 visar skillnaden i den procentuella andelen konsumenter som anser att hållbarhet är viktigt vid matinköp. Andelen som anser att det är viktigt att en vara är ekologisk stiger från augusti 2021 till juni 2022, men faller i februari 2023 till under 2021 års nivå. Vad gäller etisk hållbarhet kan vi se en liten uppgång mellan 2021 och 2022 men vid mätningen i början av 2023 var andelen som ser etisk hållbarhet som viktigt tillbaka på 2021 års nivå. Även vikten av ursprungsland respektive av miljömässig hållbarhet är lägre i 2023 års mätning än i mätningen som gjordes 2021. Undersökningen bekräftar därmed den nedgång som Svensk Handel såg i sin undersökning vad gäller hur viktig konsumenter anser hållbarhet vara.

Tabell 7.1. Hur viktigt hållbarhet är vid matinköp i procent.

Aspekt	2021-08		2022-06		2023-02	
	Viktigt	Inte viktigt	Viktigt	Inte viktigt	Viktigt	Inte viktigt
Att den är ekologisk	44	55	48	50	39	58
Att den är tillverkad på ett miljömässigt hållbart sätt	64	33	64	33	60	37
Att den är tillverkad på ett etiskt hållbart sätt	60	36	64	32	60	36
Ursprungsland	74	25	75	24	63	35

Källa: Infostat.

Tabell 7.2 visar hur viktigt konsumenterna anser att det är med hållbar konsumtion för mat och livsmedel samt för kläder och mode utifrån deras ekonomiska situation.

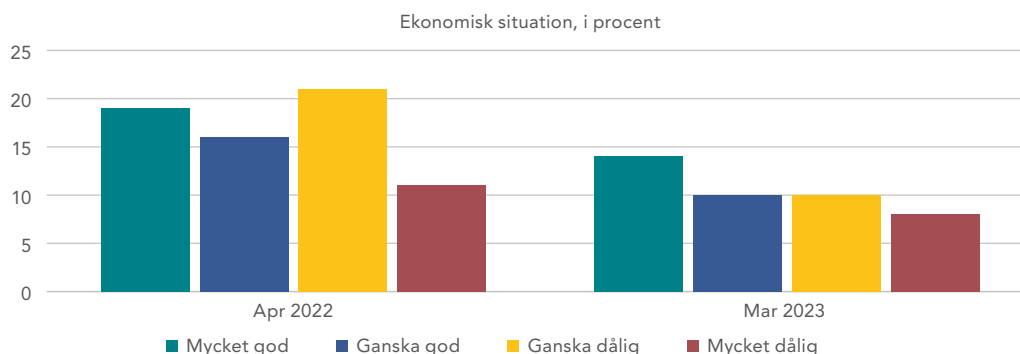
Tabell 7.2. Hur viktigt konsumenter anser att det är med hållbar konsumtion inom mat och livsmedel samt kläder och mode i procent. Per ekonomisk situation (mycket god, ganska god, ganska dålig, mycket dålig).

Hållbar konsumtion	Mycket god		Ganska god		Ganska dålig		Mycket dålig		Samtliga	
	Mat och livsmedel	Kläder och mode	Mat och livsmedel	Kläder och mode	Mat och livsmedel	Kläder och mode	Mat och livsmedel	Kläder och mode	Mat och livsmedel	Kläder och mode
Mycket viktigt	33	26	25	19	33	21	32	24	28	20
Ganska viktigt	40	30	49	42	39	40	41	28	46	39
Inte särskilt viktigt	19	31	19	28	20	23	15	29	19	28
Helt oviktigt	7	10	4	8	7	14	8	13	5	9
Vet ej/Vill inte svara	2	2	2	3	1	3	5	6	2	3

Källa: Infostat.

Figur 7.1 visar att konsumenternas syn på hur viktigt klimatpåverkan är vid deras val av produkter när de gör vardagsinköp har sjunkit från april 2022 till mars 2023 för konsumenter i alla inkomstgrupper. Förändringen är störst för de som har ganska dålig ekonomisk situation, men i alla konsumentgrupper läggs mindre vikt vid klimatpåverkan än föregående år.

Figur 7.1. Betydelse av klimatpåverkan vid konsumenters val av produkter vid vardagsinköp, per ekonomisk situation.



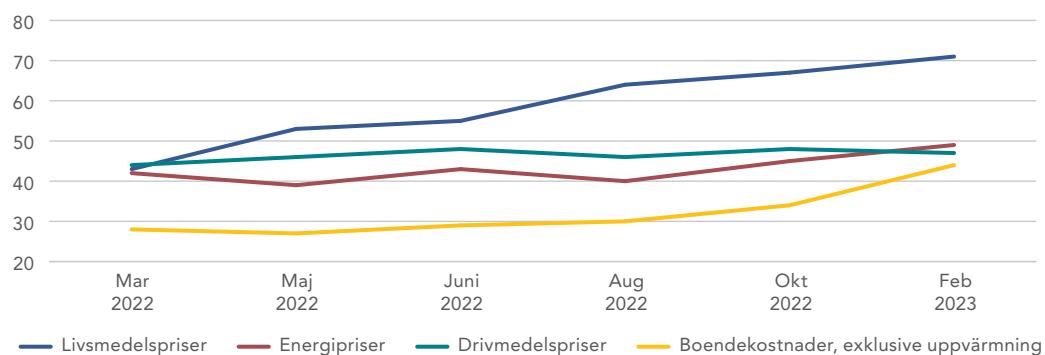
Källa: Infostat.

Vi kan således konstatera att konsumenter, oavsett ekonomisk situation har förändrat sina attityder kring hållbarhet under det senaste året, men till olika grad. Det är första gången vi ser att konsumenternas hållbarhetsintresse minskar, vilket är alarmerande. Om attitydförändringen blir bestående blir det svårare att nå de hållbarhetsmål som är satta i Agenda 30 om en omställning till en hållbar konsumtion.

Prisets betydelse har ökat

De kraftiga prisökningarna har tydligt påverkat de svenska hushållens konsumtionsvanor, inte minst när det gäller dagligvaror och livsmedel (se även avsnitt 3). Figur 7.2 visar hur prisökningar hittills har påverkat privatekonomin. I april 2022 ansåg 43 procent av de svarande att prisökningarna vad gäller livsmedel har påverkat deras privatekonomi i stor utsträckning, medan motsvarande tal i januari 2023 låg på 71 procent. Det har talats mycket om både drivmedelspriser och energipriser, men dessa siffror ligger ändå relativt stabilt över året (44 procent för drivmedel, 42 procent för energipriset år 2022 samt 47 procent respektive 49 procent år 2023). För boendekostnader, exklusive uppvärmning, var det 28 procent år 2022 som ansåg att prisökningar hade stor påverkan på deras privatekonomi, men år 2023 var denna siffra 44 procent. Det är tydligt att det som upplevs påverka konsumenternas privatekonomi mest till det sämre är livsmedelspriserna, men till följd av de högre räntorna har boendekostnaderna kommit i kapp drivmedel- och energipriser i upplevd påverkan på privatekonomin.

Figur 7.2. Andel i procent som anser att prisökning har påverkat privatekonomin till stor utsträckning.



Källa: Infostat.

Pris har alltid varit viktigt för konsumenterna, speciellt vad gäller produkter som köps ofta (Faith och Agwu, 2014). Pris har dock tidigare slagits av lättillgänglighet och kvalitet (Nilsson med flera, 2015). Enligt vår undersökning har priset blivit den enskilt viktigaste aspekten då konsumenterna gör vardagsinköp, följt av kvalitet (se tabell 7.3). I föregående års undersökning låg pris och kvalitet på samma nivå. Prisets betydelse har således ökat det senaste året, på bekostnad av olika hållbarhetsaspekter. Även tillgänglighet, gammal vana och varumärke är viktigare än miljö- och klimatpåverkan samt social hållbarhet. Ursprungsland har ramlat ned från en tredje- till en fjärdeplats vid konsumenterna vardagsinköp. För konsumenter med mycket god ekonomisk situation har prisets betydelse ökat från 56 procent år 2022 till 61 procent år 2023. Kvalitet har minskat i vikt från 72 procent till 68 procent. För dem med mycket dålig ekonomi ligger prisets vikt på 90 procent båda åren.

Tabell 7.3. Vad är viktigast vid vardagsinköp (i procent).

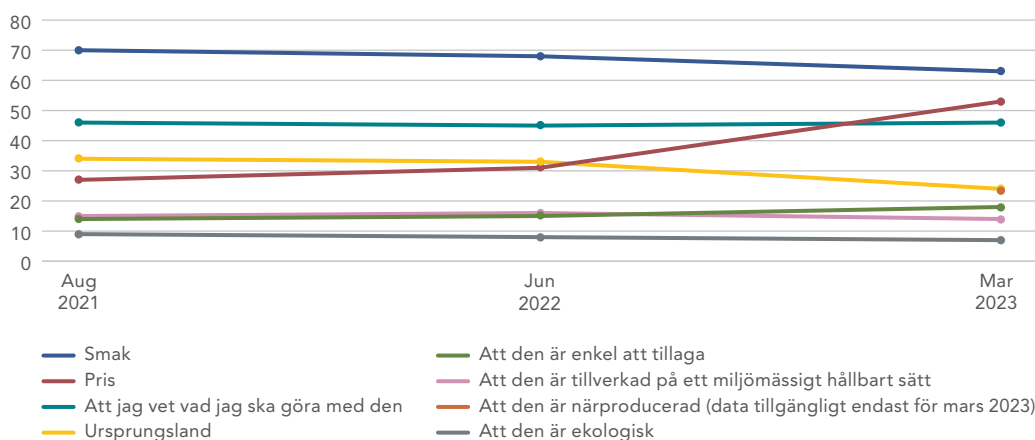
	2022-04	2023-03
Pris	66	78
Kvalitet (smak, funktion, etcetera)	66	65
Praktiskt/lättillgängligt	24	27
Ursprungsland	28	24
Gammal vana	15	18
Varumärke	12	16
Miljöpåverkan	19	11
Klimatpåverkan	17	10
Social hållbarhet (arbetsvillkor, etcetera)	8	6
Lyxkänsla	2	4

Källa: Infostat.

Vid matinköp är det fortfarande smaken som är viktigast, men prisets betydelse har tydligt ökat även här och kan snart vara ikapp smaken som den viktigaste faktorn vid inköp av mat (se figur 7.3). De allra flesta faktorer ligger relativt stabilt mellan mätningarna i januari 2022 och januari 2023, förutom pris och ursprungsland som sticker ut mest. Priset är den faktor som kraftigt har ökat i betydelse, från en fjärdeplats till en andraplats. Ursprungsland har tappat i betydelse precis som smaken.

Vid matinköp har hushållens ekonomiska situation större inverkan än vid vardagsinköp generellt. För konsumenter som har mycket dålig eller ganska dålig ekonomi har priset blivit den allra viktigaste aspekten. För dem med ganska god eller mycket god ekonomi är det fortfarande smaken som är viktigast, men andelen har sjunkit. Prisets betydelse har dock ökat markant även för dessa två grupper och är nu den tredje viktigaste aspekten för dem med mycket god ekonomi och den näst viktigaste för dem med god ekonomi.

Figur 7.3. Andel i procent som anser det mycket viktigt med olika aspekter vid inköp av mat.

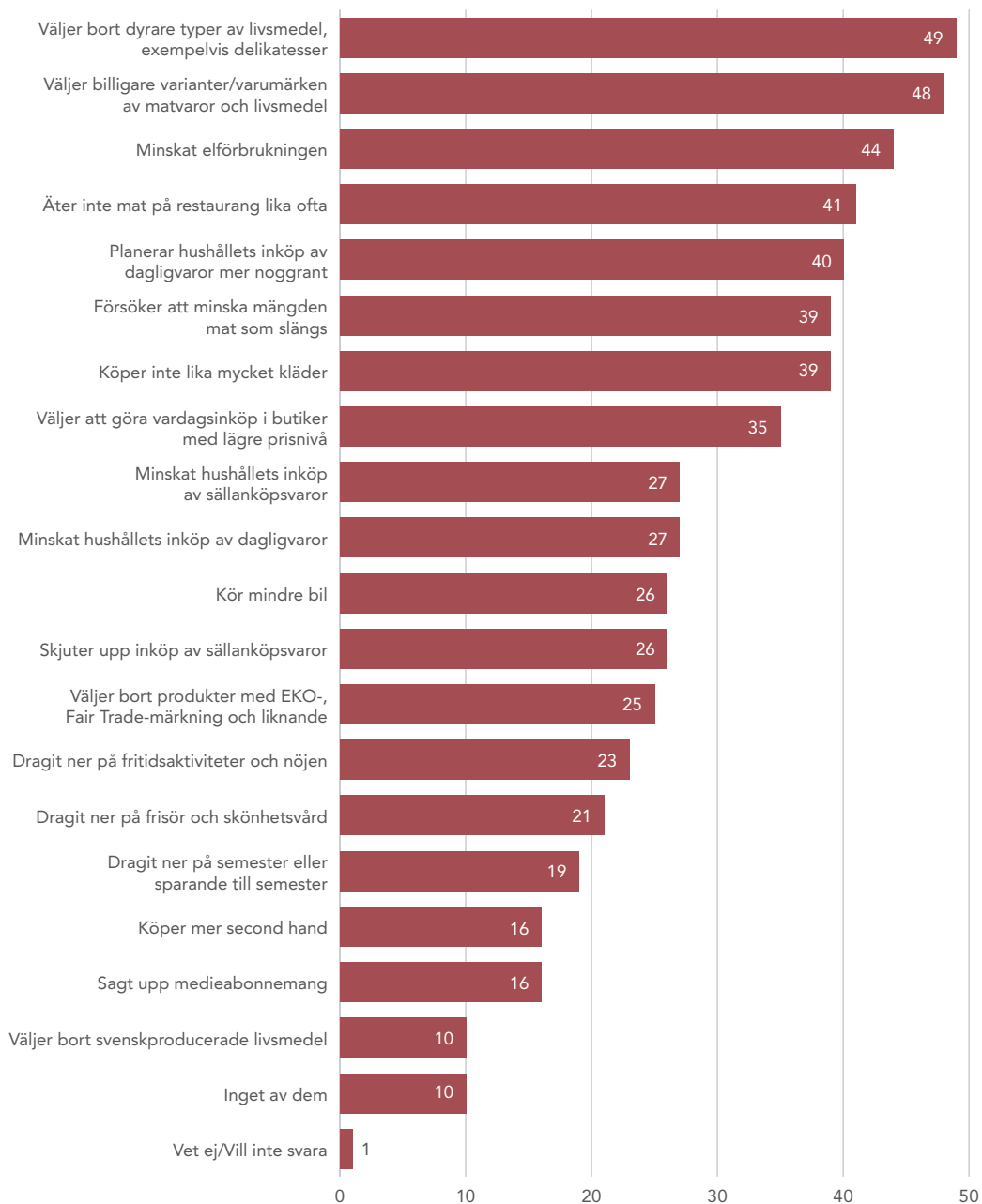


Källa: Infostat.

Att de svenska hushållens konsumtionsvanor har påverkats tydligt av de tuffa tider som råder framgår även av figur 7.4. Det framgår att knappt hälften av konsumenterna väljer bort delikatesser och andra dyrare livsmedel. Lika många väljer billigare alternativ eller varumärken även när det gäller andra typer av varor. En av tre konsumenter gör numera sina vardagsinköp i butiker med lägre prisnivå och en av fyra har minskat sina inköp av dagligvaror totalt sett. När det gäller olika typer av hållbarhetsmärkningar svarar en av fyra att de till följd av de stigande priserna nu väljer bort sådana produkter och en av tio väljer bort svenskproducerat. När konsumenterna i mindre utsträckning tar hänsyn till miljön kan detta ge negativa miljöeffekter och det försämrar möjligheterna att nå målen i Agenda 2030. Samtidigt finns beteendeförändringar med hållbarhetsmässiga fördelar.

Fyra av tio svarande menar att de minskat mängden mat som slängs, 44 procent har minskat sin elförbrukning och 26 procent kör mindre bil. Vi ser således både positiva och negativa effekter av de tuffa tiderna på konsumenters beteende vad gäller hållbarhet.

Figur 7.4. Hur konsumenterna förändrat sin livsstil till följd av prisökningarna (i procent).



Källa: Infostat.

Vi ser också en tydlig skillnad mellan olika konsumentgrupper vad gäller hur de har förändrat sin livsstil till följd av prisökningar. Tabell 7.4 visar att konsumenter som har bolån väljer bort dyrare typer av livsmedel, exempelvis delikatesser, väljer billigare varianter/varumärken av matvaror och livsmedel, väljer bort produkter med EKO-, Fair Trade-märkning och liknande, försöker minska mängden mat som slängs och skjuter upp inköp av sällanköpsvaror, i större utsträckning än de som inte har bolån. Att vanorna förändrats mest hos dem vars privatekonomi förmodligen påverkats mer av de högre räntekostnaderna är rimligt.

Tabell 7.4. Hur konsumenter förändrat sin livsstil i procent till följd av prisökningarna för de som har eller inte har bolån.

Förändring	Ja	Nej
Väljer billigare varianter/varumärken av matvaror och livsmedel	50	46
Väljer bort dyrare typer av livsmedel, exempelvis delikatesser	52	45
Äter inte mat på restaurang lika ofta	41	41
Köper inte lika mycket kläder	40	39
Minskat elförbrukningen	50	38
Planerar hushållets inköp av dagligvaror mer noggrant	43	38
Försöker att minska mängden mat som slängs	42	36
Väljer att göra vardagsinköp i butiker med lägre prisnivå	37	33
Minskat hushållets inköp av dagligvaror	25	29
Minskat hushållets inköp av sällanköpsvaror	31	24
Skjuter upp inköp av sällanköpsvaror	29	23
Kör mindre bil	30	23
Dragit ner på fritidsaktiviteter och nöjen	23	23
Dragit ner på frisör och skönhetsvård	18	22
Väljer bort produkter med EKO-, Fair Trade-märkning och liknande	29	22
Dragit ner på semester eller sparande till semester	22	17
Köper mer second hand	15	17
Sagt upp medieabonnemang	17	15
Väljer bort svenskproducerade livsmedel	9	10
Inget av dem	7	12
Vet ej/Vill inte svara	1	2

Källa: Infostat.

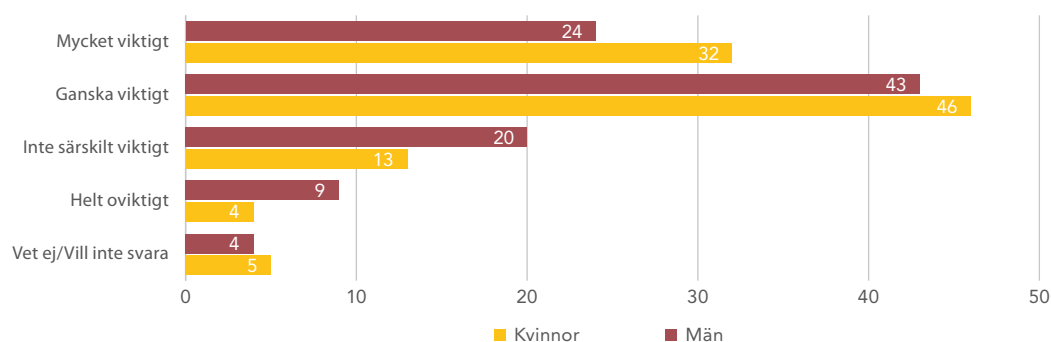
Tabell 7.5 visar att det även finns skillnader mellan män och kvinnor, i benägenheten att förändra konsumtionen. Kvinnor uppger sig överlag ha förändrat sina konsumtionsvanor mer än män. Kvinnor har i större utsträckning valt att köpa färre kläder, valt billigare varianter/varumärken av matvaror och livsmedel samt försökt att minska mängden mat som slängs. Kvinnor fäster dock fortsatt större vikt vid hållbarhet än män (se figur 7.5). Tidigare studier har visat att män som grupp har en mer negativ klimatpåverkan än kvinnor, bland annat för att män äter mer kött och kör mer bil än kvinnor (Nordiska ministerrådet, 2022). Tidigare studier har också visat att kvinnor i större utsträckning tar hänsyn till hållbarhet.

Tabell 7.5. Hur kvinnor och män har förändrat sin livsstil i procent till följd av prisökningarna.

Förändring	Man	Kvinna
Väljer billigare varianter/varumärken av matvaror och livsmedel	40	55
Väljer bort dyrare typer av livsmedel, exempelvis delikatesser	45	52
Köper inte lika mycket kläder	31	48
Minskat elförbrukningen	41	47
Försöker att minska mängden mat som slängs	32	45
Planerar hushållets inköp av dagligvaror mer noggrant	37	44
Äter inte mat på restaurang lika ofta	41	41
Väljer att göra vardagsinköp i butiker med lägre prisnivå	29	40
Minskat hushållets inköp av dagligvaror	22	32
Minskat hushållets inköp av sällanköpsvaror	26	28
Väljer bort produkter med EKO-, Fair Trade-märkning och liknande	23	27
Dragit ner på frisör och skönhetsvård	15	27
Kör mindre bil	24	27
Skjuter upp inköp av sällanköpsvaror	25	27
Dragit ner på fritidsaktiviteter och nöjen	22	24
Dragit ner på semester eller sparande till semester	18	22
Köper mer second hand	11	22
Sagt upp medieabonnemang	17	16
Väljer bort svenskproducerade livsmedel	9	10
Inget av dem	11	8
Vet ej/Vill inte svara	1	1

Källa: Infostat.

Figur 7.5. Hur viktigt kvinnor och män anser miljömässig hållbarhet vara.



Källa: Infostat.

Sammanfattningsvis framkommer en tydlig bild av att prisets betydelse har ökat i så gott som alla konsumentgrupper det senaste året, som följd av det besvärliga ekonomiska läget. Konsumenterna tar till följd av inflation, högre räntenivå och sjunkande realinkomst i ökad utsträckning hänsyn till pris och kostnad och i minskat utsträckning hänsyn till miljö och hållbarhet. Ur ett hållbarhetsperspektiv kan detta ge såväl positiva som negativa effekter, där minskat bilåkande och minskat matsvinn är exempel på det förra. Vi ser ändå risker med att priset hamnat så mycket i fokus och att hänsyn till hållbarhet prioriterats ned. Att konsumenternas medvetenhet kring hållbarhet inte har minskat ger dock hopp för framtiden.

Vem bär ansvaret?

Vem konsumenterna anser bär ansvaret för att konsumtionen är hållbar är relevant för handelns arbete med hållbarhet, men även mer generellt. Konsumenterna tar det slutgiltiga beslutet kring vilka produkter de handlar, vilket skulle kunna tala för att ansvaret ska läggas hos dem. År 2018 gjordes en undersökning av GfK Norm, på uppdrag av SodaStream där 1 009 personer deltog. Undersökningen visade att 69 procent ansåg att konsumenten är ansvarig för en hållbar konsumtion, 37 procent ansåg att företagen bär ansvar och 30 procent ansåg att det är politikerna som bär ansvar. Enligt undersökningen var alltså konsumenterna i hög grad beredda att axla ansvaret.

I vår undersökning, genomförd cirka fem år senare, menar dock en tydlig majoritet av de svarande att producenterna har störst ansvar. Fyra av tio tycker att myndigheter och politiker har ett mycket stort ansvar medan bara litet mer än en fjärdedel, 27 procent, tycker att ett mycket stort ansvar ligger hos konsumenterna. Slår vi ihop siffrorna för mycket

stort och ganska stort ansvar hamnar producenterna på första plats, följda av återförsäljare och myndigheter före konsumenterna, tätt följda av politikerna. Konsumenterna tenderar med andra ord att lägga ansvaret för en hållbar konsumtion på andra parter än sig själva.

Tabell 7.6. Hur stort ansvar olika grupper har för att svensk konsumtion ska vara hållbar (i procent).

Grupp	Mycket stort	Ganska stort	Inte särskilt stort	Inget alls
Opinionsbildare och andra makthavare	30	37	19	5
Politiker	41	33	15	4
Konsumenter	27	48	16	4
Producenter	51	33	8	3
Myndigheter	41	35	15	3
Återförsäljare	37	41	13	2

Källa: Infostat

Under flera år, fram till 2021, har hushållens inköp av ekologiska livsmedel ökat. Efter 2021 har det dock skett ett trendbrott och enligt Ekologiska årsrapporten 2022 har ekotrenden mattats av. Den största minskningen av ekologiska inköp skedde i dagligvaruhandeln. En anledning till nedgången är att priset på ekologiskt i allmänhet är högre i kombination med hushållens för närvarande pressade ekonomiska läge, men samtidigt gäller att prisskillnaden mellan ekologisk och konventionell mat minskat. I den ekologiska årsrapporten 2022 poängteras att minskningen av ekologiskt inte enbart beror på kundernas minskade intresse, utan även på att antalet kampanjer för ekomat har minskat dramatiskt. År 2017 gjordes 3 500 kampanjer, år 2022 mindre än hälften så många.

Den ekologiska årsrapporten visar att 71 procent av ekokonsumenterna avstår från ekologiska varor på grund av pris, men hela 42 procent anger att de inte kan hitta varan där de handlar. Dessutom uppger 39 procent att de har svårt att avgöra om varan är ekologisk eller inte. Det krävs därför mer information till konsumenterna så att de snabbare och lättare kan göra hållbara val. Konsumenterna har ett ansvar för vad de handlar, men producenter och återförsäljare har också ett ansvar för att skapa hållbara produkter och att göra dem mer synliga i butiker, i e-handeln samt i kampanjer. Handel och producenter måste göra det lättare för konsumenterna att välja mer hållbara alternativ.

Vi kan alltså inte enbart förlita oss på konsumenternas egen vilja. För att nå hållbarhetsmålen i Agenda 2030 krävs att alla aktörer i samhället tar ett gemensamt ansvar och inte skjuter över ansvaret till varandra. Ett tydligt regelverk som fördelar ansvar gör det enklare för alla aktörer att fatta rätt beslut.

Slutsatser

- **Hållbarhet är inte längre lika viktigt för konsumenten.** Efter att konsumenter i många år lagt allt större vikt vid hållbarhet ser vi för första gången ett trendbrott i och med att konsumenterna nu uppger sig lägga mindre vikt vid hållbarhet än tidigare år. Minskningen gäller såväl attityder som beteenden, vilket försämrar möjligheterna att nå hållbarhetsmålen enligt Agenda 2030.
- **Priset är viktigare än tidigare.** Konsumenterna har alltid varit prismedvetna men priset har blivit än viktigare i takt med att hushållens ekonomiska situation försämrats. Förändringen syns i alla konsumentgrupper, oavsett ekonomisk situation.
- **“Ansvaret är någon annans”.** Konsumenterna menar att ansvaret för hållbar konsumtion ligger hos producenter, politiker, myndigheter och återförsäljare – mer än hos dem själva. Attitydförändringen är i sig negativ, men vi delar uppfattningen att det inte går att enbart förlita sig på konsumenternas goda vilja. För en omställning som leder till hållbarhetsmålen krävs att alla aktörer i samhället tar ett gemensamt ansvar, samt att det finns ett regelverk som tydligt fördelar ansvaret.

Referenser

Amiti, M., Itskhoki, O. och Konings, J. (2014). Importers, exporters, and exchange rate disconnect. *American Economic Review*, 104(7), 1942–1978.

Amiti, M., Itskhoki, O. och Konings, J. (2016). International shocks and domestic prices: how large are strategic complementarities? (No. w22119). National Bureau of Economic Research.

Bakucs, Z., Fałkowski, J. och Fertő, I. (2014). Does market structure influence price transmission in the agro-food sector? A meta-analysis perspective. *Journal of Agricultural Economics*, 65(1), s. 1–25.

Bukeviciute, L., Dierx, A. och Ilzkovitz, F. (2009). The functioning of the food supply chain and its effect on food prices in the European Union, 47. Office for infrastructures and logistics of the European Communities.

Carrington, M. J., Neville, B. A. och Whitwell, G. J. (2014). Lost in translation: exploring the ethical consumer intention-behavior gap. *Journal of Business Research*.

Cheung, J., Fillare, C., Gonzalez-Wertz, C., Nowak, C., Orrell, G. och Peterson, S. (2022). Balancing sustainability and profitability – how businesses can protect people, planet, and the bottom line, s. 1–21. IBM Institute for Business Value, IBM Corporation, New York.

Coop (2020). *Hållbarhet viktigt när svenskarna handlar mat – men det är svårt att hitta information*. Tillgänglig via: <https://news.cision.com/se/coop/r/hallbarhet-viktigt-nar-svenskarna-handlar-mat---men-det-ar-svart-att-hitta-information,c3253858>.

Dagens industri, 27 januari 2023. Nya tider i klockvärlden.

Ekologiska årsrapporten (2023). Ekologiska årsrapporten 2022: Så utvecklas marknaden för ekologiska livsmedel i Sverige – försäljning, trender och analyser. Tillgänglig via: <https://www.ekolantbruk.se/rapporter/ekologiska-arsrapporten-2022>.

Faith, D. O. och Agwu, M. E. (2014). A Review of the Effect of Pricing Strategies on the Purchase of Consumer Goods. *International Journal of Research in Management, Science & Technology*, 2(2), s. 88–102

Feenstra, R. C., Gagnon, J. E. och Knetter, M. M. (1996). Market share and exchange rate pass-through in world automobile trade. *Journal of International Economics*, 40(1–2), s. 187–207.

Genakos, C. och Pagliero, M. (2022). Competition and pass-through: evidence from isolated markets. *American Economic Journal: Applied Economics*, 14(4), s. 35–57.

Goraya, M. A. S., Zhu, J., Akram, M. S., Shareef, M. A., Malik, A. och Bhatti, Z. A. (2022). The impact of channel integration on consumers' channel preferences: do showrooming and webrooming behaviors matter? *Journal of Retailing and Consumer Services*, 65, 102130.

Gorodnichenko, Y. och Talavera, O. (2017). Price setting in online markets: Basic facts, international comparisons, and cross-border integration. *American Economic Review*, 107(1), s. 249–282.

Gunnarsson, E., Kammars, Larsson, D. och Olausson, E. (2020). Normers betydelse för hållbar konsumtion. Tillgänglig via: Konsumentverket <https://www.konsumentverket.se/globalassets/publikationer/hallbarhet-och-miljo/underlagsrapport-2020-1-normers-betydelse-for-hallbar-konsumtion-konsumentverket.pdf>.

Ha, J., Stocker, M. M. och Yilmazkuday, H. (2020). Inflation and exchange rate pass-through. *Journal of International Money and Finance*, 105, 102187.

Handelns ekonomiska råd (2017). Handelns betydelse – då, nu och i framtiden.

Handelns ekonomiska råd (2019). Handel, stad och hållbarhet i en digital tid – en nulägesrapport.

Handelns ekonomiska råd (2022). Hållbar hela vägen: handelns roll i klimatomställningen.

Handelsrådet (2022). Hyresförhandlingsprocessen i handeln – Skillnader i synsätt mellan fastighetsägare och hyresgäster, Forskningsrapport 2022:9.

Hermansson, C. och Lundgren, B. (2022). What factors matter in rent negotiations? Differences in views between landlords and retail trade tenants, Working Paper no. 22/9, Royal Institute of Technology, RECM, S-Wopec.

Hong, G. H. och Li, N. (2017). Market structure and cost pass-through in retail. *Review of Economics and Statistics*, 99(1), s. 151–166.

Hyreslagsstiftningsutredningen (2000). Hyresgästinflytande vid ombyggnad – Besittningsskydd vid lokalhyra, Andra hyresrättsliga frågor. (SOU 2000:76). Stockholm. Justitiedepartementet.

Hyresrättsutredningen (1978). Hyresrätt 2 Lokalhyra. (SOU 1978:8). Stockholm. Justitiedepartementet.

Konjunkturinstitutet (2022). Specialstudie: Prissättning hos svenska företag under 2022.

Konsumentverket, (2020). Rapport 2020:2 Konsumenterna och miljön 2020 – möjligheter att göra val med miljöhänsyn. Tillgänglig via: <https://www.konsumentverket.se/globalassets/publikationer/hallbarhet-och-miljo/rapport-2020-2-konsumenterna-och-miljon-konsumentverket.pdf>.

Lokalhyreskommittén (1987). Skäliga lokalhyror och trygghet i besittningen. (SOU 1987:47). Stockholm. Bostadsdepartementet.

McCorriston, S., Morgan, C. W. och Rayner, A. J. (1998). Processing technology, market power and price transmission. *Journal of Agricultural Economics*, 49(2), s. 185–201.

McKinsey (2023). The state of fashion 2023.

Nilsson, E., Gärling, T., Marell, A. och Nordvall, A-C. (2015). Importance ratings of grocery store attributes. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 43(1), s. 63–91.

Nordiskaministerrådet (2022). Klimat, kön och konsumtion: en forskningsöversikt med genusperspektiv på hållbara livsstilar. Tillgänglig via <https://pub.norden.org/temanord2022-552/>.

Peltzman, S. (2000). Prices rise faster than they fall. *Journal of political economy*, 108(3), s. 466–502.

PostNord (2022). E-barometern Årsrapport 2021 med flera.

Regeringens proposition 2020/21:134. Förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter.

SCB, statistik, statistikdatabas.

Svensk Dagligvaruhandel (2020). Våra fokusområden – Hälsa och goda matvanor. Tillgänglig via: <https://www.svenskdagligvaruhandel.se/fokusomraden/halsa/>.

Svensk Handel (2022). E-handelsindikatorn, olika utgåvor.

Svensk Handel (2019). Handelsföretagen och konsumenterna breddar hållbarhetsengagemanget: Nu prioriteras en hållbar e-handel och en hållbar konsumtion. Tillgänglig via: <https://www.svenskhandel.se/api/documents/svensk-handels-hallbarhetsundersokning-2019.pdf>.

Svensk Handel (2020/2021). Svensk Handels hållbarhetsundersökning 2020/2021. Tillgänglig via: <https://www.svenskhandel.se/api/documents/svensk-handels-hallbarhetsundersokning-2020-21.pdf>.

Svensk Handel (2022/2023). Svensk Handels hållbarhetsundersökning 2022/2023. Tillgänglig via: <https://www.svenskhandel.se/api/documents/rapporter/svensk-handels-hallbarhetsundersokning-22-23.pdf>.

Verplanken, B. och Wood, W. (2006). Interventions to Break and Create Consumer Habits. *American Marketing Association*, 25(1), s. 90–10.

Weyl, E. G. och Fabinger, M. (2013). Pass-through as an economic tool: Principles of incidence under imperfect competition. *Journal of Political Economy*, 121(3), s. 528–583.

Intervjuer

Bo Nordlund Real Estate Consulting AB
Fastighetsägarna
Kungliga Tekniska Högskolan
Skatteverket
Svensk Handel
Svensk Handel Juridik

Appendix

Tabell A1. Skillnader mellan hyresvärdar och hyresgäster, t-test.

Variabel	Hyresvärd medelvärde	Hyresgäst medelvärde	Skillnader i medelvärde	Standardfel	t-värde
BNP bakåtblickande	3,5854	3,2857	-0,2997	0,3051	-0,9820
BNP framåtblickande	3,6098	3,3393	-0,2705	0,2999	-0,9017
Region bakåtblickande	4,3171	3,9107	-0,4064*	0,2809	-1,4466
Region framåtblickande	4,4390	4,0179	-0,4212*	0,2869	-1,4680
Bransch bakåtblickande	4,9269	4,5536	-0,3733*	0,2881	-1,2957
Bransch framåtblickande	5,0732	4,3214	-0,7517***	0,2574	-2,9204
E-handel bakåtblickande	4,0976	3,4821	-0,6154**	0,3038	-2,0255
E-handel framåtblickande	4,2439	3,4286	-0,8153***	0,3036	-2,6855
Vakanser bakåtblickande	4,3902	4,3750	-0,0152	0,2914	-0,0523
Vakanser framåtblickande	4,1463	4,5536	0,4072*	0,2945	1,3830
Fastighetsvärde	4,0244	4,6607	0,6363**	0,2794	2,2774
Lokalens placering	5,9024	5,6250	-0,2774	0,2219	-1,2502
Nuvarande hyresnivå	4,8049	5,3393	0,5344**	0,2339	2,2850
OCR:s betydelse	4,3414	4,3393	-0,0022	0,2981	-0,0073
Kundbeteende	4,8780	4,3571	-0,5209**	0,2792	-1,8659
Ankarhyresgäster	5,0244	4,4821	-0,5422**	0,2376	-2,2821
Hyresgästmix	4,8780	4,4821	-0,3959*	0,2516	-1,5734
Förtroende lagar och regler	5,0976	4,7857	-0,3118	0,2574	-1,2113
Förtroende organisation	4,3902	3,6964	-0,6938***	0,2614	-2,6547
Förtroende individ	4,2683	3,7321	-0,5361**	0,2609	-2,0552
Ålder	46,66	49,80	3,14*	2,1267	1,4789
Kön	0,2927	0,3214	0,0287	0,0960	0,2996
Utbildning	3,1951	2,8929	-0,3023**	0,1458	-2,0733
Erfarenhet	4,0732	4,0892	0,01612	-0,2577	0,0625
Typ av butik	1,8537	1,6429	-0,2108*	0,1430	-1,4742
Stadens storlek	1,4878	1,5000	0,0122	0,0641	0,0935
Kontraktslängd	3,8537	3,4821	-0,3715**	0,17271	-2,1506
Uthyrd yta (kvm)	3,0732	2,6786	-0,3946	0,3205	-1,2312
Nuvarande OCR	5,2927	4,9286	-0,3641	0,7586	-0,4799
Coronaeffekt	2,5122	2,2143	-0,2979	0,2528	-1,1786
Hyresrabatt	1,0244	1,1250	0,1006**	0,05619	1,7904

Signifikansnivå (* = 10%, ** = 5%, *** = 1%) indikerar skillnad i medelvärde < eller > 0.

Källa: Handelsrådet. Forskningsrapport 2022:9.

Tabell A2. Skillnader mellan hyresvärdar och hyresgäster, logistisk regression.

Beroende variabel: Roll	(1)	(2)	(3)
	Kontrollvariabler	Oberoende variabler	Alla variabler
BNP bakåtblickande		-0,1467 (0,5257)	-0,1043 (0,4785)
BNP framåtblickande		0,3216 (0,5117)	0,6878 (0,5383)
Region bakåtblickande		-0,4639 (0,5106)	-0,1391 (0,7653)
Region framåtblickande		0,5433 (0,5075)	0,3319 (0,9106)
Bransch bakåtblickande		-0,6006 (0,3727)	-2,0163** (0,9684)
Bransch framåtblickande		1,0311** (0,5212)	1,5457* (0,8545)
E-handel bakåtblickande		-0,5227 (0,4510)	-0,1279 (0,5213)
E-handel framåtblickande		0,7955* (0,4310)	0,5113 (0,9202)
Vakanser bakåtblickande		-0,2210 (0,2613)	-0,5761 (0,5130)
Vakanser framåtblickande		-0,6570* (0,3571)	-1,5567*** (0,4279)
Fastighetsvärde		-0,7297** (0,3066)	-2,1018*** (0,5869)
Lokalens placering		0,5886* (0,3270)	0,0698 (0,6547)
Nuvarande hyresnivå		-0,6793** (0,2807)	-1,5490** (0,6547)
OCR:s betydelse		-0,0422 (0,2118)	-0,3245 (0,3380)
Kundbeteende		-0,0662 (0,3080)	0,9018* (0,5190)
Ankarhyresgäster		0,8398* (0,4962)	1,4001*** (0,5214)
Hyresgästmix		0,1675 (0,4807)	0,8175 (0,5187)
Förtroende lagar och regler		-0,0227 (0,2979)	0,1016 (0,4118)
Förtroende organisation		-0,0112 (0,5002)	-1,8050 (1,1249)
Förtroende individ		0,3858 (0,4969)	2,2214* (1,1602)
Ålder	-0,0151 (0,0264)		0,1177* (0,0654)
Kön	-0,3917 (0,5762)		-0,4673 (0,9086)
Utbildning	0,7858** (0,3615)		3,5052*** (0,8962)
Erfarenhet	-0,2034 (0,2218)		-2,2497*** (0,8292)
Typ av butik	0,1983 (0,3537)		1,5060* (0,9036)

Tabell A2. Fortsättning.

Beroende variabel:			
Roll	(1)	(2)	(3)
	Kontrollvariabler	Oberoende variabler	Alla variabler
Stadens storlek	0,2666 (0,4042)		-0,0279 (0,7443)
Kontraktslängd	0,7324** (0,3381)		0,6466 (0,5351)
Uthyrd yta (kvm)	0,0513 (01420)		0,2947 (0,2659)
Nuvarande OCR	0,0756 (0,0761)		0,0754 (0,1346)
Coronaeffekt	0,1926 (0,2048)		0,5491 (0,4018)
Hysesrabatt	-1,9721* (1,0685)		-6,73887** (2,6537)
Pseuro R2	0,1483	0,3496	0,5553
LR chi2	19,60	37,51	60,99
Prob > chi2	0,0512	0,0102	0,0010
Observationer	97	97	97

Signifikansnivå (* = 10%, ** = 5%, *** = 1%).

Källa: Handelsrådet. Forskningsrapport 2022:9.

Handelns ekonomiska råd

► **Handelns ekonomiska råd** är inrättat av Handelsrådet och har till uppgift att ta fram rapporter och lämna utlåtanden och rekommendationer i syfte att sprida kunskap och insikt om handelns betydelse för samhället. Handelns ekonomiska råd är oberoende och är självt ansvarigt för de uttalanden och rapporter som görs inom ramen för rådets arbete.

De fyra ledamöterna i Handelns ekonomiska råd är ordförande *Mats Bergman*, ekonomiprofessor vid Södertörns högskola; *Håkan Frisé*n, prognoschef SEB; *Cecilia Hermansson*, docent och forskare, KTH; och *Elin Nilsson*, filosofie doktor och senior lektor på Handelshögskolan vid Umeå Universitet.



Handelsrådet är ett samarbete mellan



Handels ekonomiska råd

www.handelsradet.se/ekonomiska-radet

Handelskammeren i København har på vegne af medlemmerne i den danske Handelsskole foretaget følgende undersøgelse:

1. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole?

2. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

3. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

4. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

5. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

6. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

7. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

8. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

9. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

10. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

11. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

12. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

13. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

14. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?

15. Hvilke af de nævnte erhvervsuddannelser er mest populære blandt eleverne i den danske Handelsskole, og hvorfor?