

Motion till riksdagen 2010/11:So507

av **Per Bill och Henrik von Sydow (M)**

Gårdsförsäljning av egenproducerat vin och fruktvin

Förslag till riksdagsbeslut

Riksdagen tillkännager för regeringen som sin mening vad som anförs i motionen om gårdsförsäljning av egenproducerat vin och fruktvin.

Motivering

På 1990-talet upphörde flera av monopolerna på alkoholområdet, t.ex. import, tillverkning och partihandelsförsäljning. Detta skedde för att anpassa Sverige till EU:s inre marknad. Dock valde vi i Sverige att behålla detaljhandelsmonopolet, Systembolaget, av alkoholpolitiska skäl. Villkoret vid förhandlingarna om svenskt EU-inträde var att slå vakt om näringsfriheten för producenter. Premissen för att Sverige skall få ha statligt detaljhandelsmonopol för alkoholdrycker är att drycker och producenter från EU inte får diskrimineras i förhållande till svenska.

Problemet är att nuvarande bestämmelser hämmar den inhemska produktionen av vin och fruktvin. Svenskt vin och fruktvin har inte samma villkor som utländsk produktion när det gäller tillgång till den viktiga egna närmarknaden. I praktiken diskrimineras närproducerade (svenska) drycker i förhållande till drycker från övriga EU och världen.

Under förra mandatperioden diskuterades en ny alkohollag. Frågan om gårdsförsäljning hänvisades dock till en ny utredning. Undertecknad välkomnar utredningen och hoppas att denna skall resultera i att gårdsförsäljning av egenproducerat vin och fruktvin kommer att tillåtas i Sverige.

Fel! Okänt namn

Fruktvin

Fruktvin har framställts i vårt land åtminstone sedan vikingatiden. Tidvis har produktionen varit livlig, exempelvis under 1700-talets protektionism. Under sena 1800-talet och början av 1900-talet liknade fruktvinserna allt mer en gryende industri. Företag som Önos, Findus och Kockens tillverkade alla fruktvin. Monopoliseringen av all alkoholnärings runt 1920, förutom servering, kvävde dock fruktvinserna. Fruktvin fick endast tillverkas för privat behov.

På 1990-talet avskaffades tillverkningsmonopolet, tillsammans med import- och partihandelsmonopolen. Medan import och partihandel blivit livliga näringar med många privata aktörer har fruktvinserna inte fått den renässans som många hoppats. Antalet aktiva kommersiella fruktvinserna har inte ökat på de senaste fem åren och understiger tio. Detta förhållande står i stark kontrast till Finland och många andra länder, där fruktvinserna blomstrar. Däremot har fruktvinserna framställning för eget bruk fortfarande en stark ställning, men det finns ingen statistik över denna verksamhet.

Vin

Vinodling på friland provas nu i ökande utsträckning i vårt land. Varmare klimat i kombination med nya hårdiga druvsorter har möjliggjort odling och produktion i landets södra delar. Föreningen Svenska Vinodlare har i augusti 2008 drygt 120 medlemmar, medlemskap tillåts för såväl kommersiella som hobbyodlare. De ledande i denna nya verksamhet efterlyser möjlighet för besökande att köpa dryckerna vid besök för att kunna bli lönsamma.

Problem för inhemska producenter

Systembolaget skall ha ett utbud som motsvarar ett tvärsnitt av viner från hela världen. Systembolagets sortiment är dock med nödvändighet begränsat i relation till den enorma mängden drycker som produceras världen över. Endast en bråkdel av dessa kan av naturliga skäl få plats.

Kravet på icke-diskriminering av utländska drycker medför att Systembolaget ger plats åt samma bråkdel av svenska drycker som av utländska. Systembolaget gör allt för att undvika att anklagas för diskriminering, ty då kunde monopolställningen ifrågasättas. Den helt övervägande delen av svenskproducerade viner och fruktviner kommer således inte in i Systembolagets sortiment.

Systembolagets storskalighet innebär ett annat hinder. Monopolet skall förse hela Sverige, vilket kräver stora kvantiteter. Även Systembolagets krav på god lönsamhet har gör att man har inköpsregler som gynnar storskaliga leverantörer. Inhemska vin- och fruktvinserna är i regel småskaliga och saknar ofta möjlighet att tillgodose Systembolagets stränga leveranskrav. Det gäller i synnerhet för nyetablerade företag.

Närmarknadens betydelse

I länder utan försäljningsmonopol samt Finland kan producenter sälja direkt till sin hemmamarknad. Det är vanligt att mindre och medelstora producenter i de traditionella vinländerna säljer större delen av sin produktion direkt till besökare. Sådan gårdsförsäljning kräver ingen distribution eller fördyrande mellanled. Den blir därmed gynnsam såväl för producent som för kund och är dessutom mer miljövänlig. Lokal, småskalig och mångfasetterad vinproduktion vore omöjlig utan denna försäljning.

Det finska exemplet

Sedan 1995 har Finland gjort ett undantag från sitt försäljningsmonopol för vin och fruktvin. Försäljning i gårdsbutik av egenproducerade drycker har, med speciella bestämmelser och begränsningar, tillåtits. Definitionen av gårdsvin och råämnena är enligt finländsk lag följande:

”Gårdsvin skall vara fruktvin som framställts enbart genom jäsnings och

1. vars alkoholhalt är högst 13 volymprocent.
2. som produceras av en tillverkare som i både rättsligt och ekonomiskt hänseende är oberoende av andra företag inom samma bransch och som årligen tillverkar högst 100 000 liter fruktvin, upptappat på kärl.
3. i fråga om vilket de bär och frukter som använts vid tillverkningen samt de aromgivande växtdelarna är till 100 procent inhemska.
4. vars råämnen till minst 50 procent härstammar från tillståndshavarens egna odlingar eller från odlingar som han besitter.
5. vars organoleptiska egenskaper härstammar från de råämnen som använts vid framställningen eller från de smak- och aromämnen som uppstått ur dem vid jäsningsen.

Gårdsvinet kan ges namn enligt råämnets växtplats antingen efter gården, byn, kommunen, landskapet eller något annat område. Om användningen av geografiska påskrifter bestäms särskilt.”

I februari 2007 blev Finland tvungen att anpassa sin lagstiftning. EU-kommissionen hade invändningar på punkt 3 i definitionen av gårdsvin. För att uppfylla EU:s önskemål gjorde Finland ett tillägg till punkt 3 enligt följande: ”I vars framställning använts bär och frukter samt aromgivande växtdelar vilka härstammar från en växtzon inom det Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, vars karakteristiska drag genereras norr om den sextionde nordliga breddgraden.” Det här innebär att varje gårdsbutik fortfarande endast får sälja egenproducerade drycker men att druvan och bären som används kan härstamma från exempelvis Sverige. Kravet är att druvan kommer från norr om den 60:e breddgraden.

Verksamheten har fungerat utmärkt och medfört en blomstring av den finska landsbygden. Inhemska turism har ökat starkt och arbetstillfällen skapats. Fruktvinsnäringen har fått en stark folklig förankring.

Finlands lagstiftning kan skapa underlag för en svensk motsvarande lagstiftning. Härigenom kan problem undvikas och tid vinnas. Självklart kan det

Fel! Okänt namn på

finnas specifikt svenska förhållanden som motiverar särskilda lösningar. Dit hör inte minst att Sverige officiellt är ett av EU:s vinodlande länder.

Alkoholpolitiska effekter

Inga experter inom alkoholforskningen förutser några speciella negativa effekter för alkoholpolitiken. Inga sådana har heller konstaterats i Finland. Det praktiska genomförandet av gårdsförsäljning kräver givetvis ett regelverk som säkerställer god kontroll, inte minst att försäljning inte sker till ungdomar. En gårdsbutiks tillstånd skall efter varning kunna dras in om missförhållande uppdagas.

Vin- och fruktvinsproducenter i Sverige

Trots alla problem och ofördelaktiga regler för vin- och fruktvinsproducenterna i Sverige har det vuxit upp flera spännande verksamheter runtom i Sverige. Det finns idag avsevärt fler vinodlare än fruktvinsframställare. Vinodlingarna är koncentrerade till landets södra delar samt Öland och Gotland. Bland dessa märks följande producenter. Observera att alla inte är kommersiella.

Bies Vingård	Frösakull, Halland
<u>Blaxta Vin</u>	Flen, Södermanlands län
Domaine Sånana	Sydöstra Skåne
Fredholms Vinträdgård	Tyringe–Norra Skåne
Gabriels Vingård	Åhuskärn (mellan Åhus & Kivik)
Gans 1:11	Näs, Gotland
Gavelins Vingård	
GustKust Vingård	Omma, Sjöbo
Gute Vingård AB	Hablingbo, Gotland
Henriksdals Vingård	
Håks Gård	Beteby Mörbylånga på södra Öland
Hököpinge	Hököpinge
Kullahalvöns Vingård AB	Nyhamnsläge, Höganäs kom.
Nangijala Vingård	Klagshamn (1 mil söder om Malmö)
Nordanvik Domaine	Näsum (nordöstra Skåne, vid Ivösjön)
Nyttorps vingård	
Oragården	Tågradalen, 4 km söder om Sjöbo
Sandskogens Vingård	Löddeköpinge
Stångby Vingård	Stångby norr om Lund
Tittigården / Väderlanda Vingård	5 resp. 25 km söder om Växjö
Vejby Vingård	
Vingården i Friel	Friel, mellan Lidköping och Vänersborg
Vingården i Åhus	Nordöstra Skåne
Vinhuset Halls Huk	Halls Huk, Lärbro, Gotland
Wannborga Vingård	Öland

Fel! Okänt namn på

Åsum Crest

N. Åsum Kristianstad

Fel! Okänt namn på

Fruktvin framställs av bl. a. följande:

- ? Grythyttan Vin AB. Beläget i Grythyttan i Örebro län. Framställer fruktvin på skogens bär: hjortron, blåbär, lingon, enbär, samt på uppdrag det mousserande Knutstorp Sparkling av vita vinbär.
- ? Björksavsprodukter i Åre AB. Framställer mousserande Sav av björksav.
- ? Blaxta Vin. Beläget utanför Flen i Södermanlands län. Tillverkar äppelvin och päronvin i mindre kvantiteter från egna odlingar samt har en viss areal vindruvor.
- ? Gutevin AB. Beläget i Hablingbo, Gotland. Egna druvodlingar och egen framställning av såväl vin som fruktvin.

Närproducerat vin och fruktvin på Systembolaget

Systembolaget gjorde under 2008 en förändring av sin sortimentspolicy som innebär att producenter av vin och fruktvin får sälja sina drycker i en systembutik (den närmaste). Även om detta är en välkommen attitydförändring ger den inte alls samma positiva effekter som gårdsbutiker.

I en debattartikel av den 7 september 2009 framförde Systembolagets vd Magdalena Gerger att gårdsförsäljning av vin går att förena med svensk alkoholpolitik. Genom att utveckla Systembolagets service och introducera e-beställning på deras hemsida ser Systembolaget en möjlighet att möta önskemålen från allmänheten och gårdsproducenterna. Planen är att göra det möjligt för semestrande gårdsbesökare att beställa gårdsproducerat vin via Systembolagets nya e-beställningstjänst. Varorna kan sedan hämtas i någon av företagets 412 butiker.

Magdalena Gergers utspel vittnar om en okunskap om hur gårdsförsäljning fungerar i praktiken. Utökad service genom e-handel är självfallet positivt för konsumenterna, men ersätter inte på långa vägar gårdsförsäljningen vi eftersträvar. E-handelssystemet tilltalar inte vare sig svenska eller utländska besökare. Attraktionen består i att varan säljs direkt till turister och andra besökare till anläggningarna. Många av vinodlarna i Sverige är hobbyodlare och i så gott som samtliga fall rör det sig om småskalig verksamhet. Volymen är liten och det framställda vinet blir dyrt, vilket medför begränsade möjligheter att få det sålt via Systembolaget. I dagsläget sker beställningarna en flaska i taget till respektive kund runt om i landet. När tillverkaren sedan distribuerar varan via beställningssortimentet avgår över 100 kr/flaska till Systembolaget och logistik, vilket raderar ut hela vinsten. De små gårdsproducenterna diskrimineras fortsatt, och detta är inget som sortimentspolicyn eller e-handelssystemet kommer att förändra.

Vår vision och exempel från andra länder visar att den här typen av vinerier ofta blir små lanthandlar för närproducerade, ekologiska produkter som grönsaker, honung, kryddor, ost, m.m. Vinerierna skapar härigenom positiva synergieffekter för hela landsbygden.

Positiva effekter av gårdsförsäljning

? Gårdsbutiker skapar nya jobb i både odling, framställning och handel.

Landsbygden får en ny näringsgren. Gårdsbutiker bidrar därmed till en mer mångfasetterad landsbygd.

- ? Gårdsbutiker skapar en sund och livaktig landsbygdsturism.
- ? Miljön vinner på både kortare transporter och fler bär- och fruktodlingar.
- ? Avsättning för vilda bär inom landet skapas, exempelvis blåbär, lingon, hjortron.
- ? Ett potentiellt hot mot Systembolagets monopol undanröjs.
- ? Bättre övervakning av ålders- och nykterhetskontrollen i alla butiker.
- ? Gårdsbutiker skapar positiva synergieffekter för andra närproducerande, ekologiska tillverkare.

Sammanfattning

Producenterna av svenskt vin och fruktvin måste ha rätt att få rimliga möjligheter till avsättning av sina produkter. Vinodlingarna blir allt fler, och alkohollagstiftningen måste anpassa sig till förändringen. Det vore också till gagn för Sverige, särskilt landsbygden, om fruktvinsproduktionen åter kunde etablera sig som en svensk näring, vilket den var före monopolets införande vid början av 1900-talet. Det skulle skapa nya arbetstillfällen och ökad avsättning för svensk frukt- och bärodling liksom för tillvaratagandet av vilda bär. Det skulle även bidra till en ökad inhemsk turism. I Finland har vi noterat alla dessa positiva konsekvenser till följd av möjligheterna till gårdsförsäljning.

Stockholm den 25 oktober 2010

Per Bill (M)

Henrik von Sydow (M)