

Livsmedelsmarknadens fungerande, icke fungerande och detaljhandelns dominerande ställning

Den 18 februari 2026 publicerade Helsingin Sanomat en artikel av Kari Luoto, vd för förbundet Finsk Handel, med rubriken *"En fungerande konkurrens på livsmedelsmarknaden får inte försvagas"*.* I inledningen av sin artikel skriver Luoto att *"det är viktigt att diskutera den nya livsmedelsmarknadslagen, och denna diskussion måste baseras på korrekta fakta och en förståelse för livsmedelskedjans struktur"*.

Det är positivt att VD:n för Finsk Handel förespråkar en öppen diskussion om denna fråga. Av denna anledning är det även viktigt att lyfta fram andra synpunkter, eftersom det är osannolikt att det finns endast en sanning gällande denna fråga. Saker och ting ser olika ut beroende på vilken vinkel man betraktar dem från.

Den 20 januari 2026 publicerade tidningen Uusi Suomi en intressant artikel om hur marknaden fungerar med rubriken *"Den finländska livsmedelshandeln är ett undantag i världen – S-gruppen och Kesko fick en möjlighet som 'inte borde ha getts'"*.** I artikeln går detaljhandelsexperten Arhi Kivilahti igenom detaljhandelns dominerande ställning i Finland och hur denna enorma makt har uppstått. Enligt min mening är de punkter som tas upp i artikeln till stor del orsaken till att livsmedelsmarknadslagen återigen håller på att ändras. I artikeln står bland annat följande: *Enligt honom har livsmedelshandlarna för närvarande en enorm förhandlingsstyrka. Livsmedelsindustrin är nu helt beroende av två stora organisationer. Om förhandlingarna med en av dem går dåligt försvinner hälften av affärsverksamheten. Problemet är att maktbalansen har rubbats. Det är svårt att korrigera S-gruppens och Keskos stora makt i Finland. Konkurrensverket har tillåtit Kesko och S-gruppen att köpa företag, vilket bara har koncentrerat marknaden. Det är inte de två stora detaljhandelskedjornas fel att de har lyckats utveckla sin verksamhet så väl. Även de finska konsumenterna gynnas av denna koncentration, åtminstone på kort sikt. Men som vi lärde oss på handelshögskolan är det konsumenten som får betala priset när någon har en stor marknadsandel och god lönsamhet."*

Det är enkelt att hålla med Kivilahti. Det var även positivt att Kivilahti vågade ta upp frågan gällande konkurrens- och konsumentverkets (KKV) verksamhet, eller snarare brist på verksamhet. Det är uppenbart att livsmedelshandelns nuvarande dominerande ställning i Finland inte skulle ha uppstått utan KKV:s gynnsamma samarbete. I synnerhet S-gruppen, med sitt "gröna kort" och sina löften om låga priser, har genom åren övertygat KKV att godkänna nästan allt som S-gruppen har önskat. Under tiden har även K-gruppen kunnat växa. Som Kivilahti påpekar är det naturligtvis inte de två stora detaljhandelskedjornas fel att detta har skett. Det handlar snarare om extremt skickliga åtgärder från aktörer inom detaljhandeln, som man inte kan låta bli att beundra. Detaljhandlarna "fick KKV att förstå" att det ligger i konsumenternas intresse att livsmedelshandlarna "på ett eller



annat sätt" ser till att produkterna säljs till konsumenterna till lägsta möjliga pris. Till följd av detta ryktas S-gruppens marknadsandel nu vara över 50 %, och de två livsmedelsdetaljhandlarnas sammanlagda marknadsandel närmar sig 85 %.

I sin debattartikel hävdade VD:n för Finsk Handel att livsmedelsföretagen faktiskt klarar sig bättre än vad som rapporterats i media. Han underbyggde sin åsikt med att peka på de starka rörelseresultatet för fyra stora företag. Men hur speglar det faktum att några få stora företag går

bra, utöver livsmedelshandeln, situationen för hela livsmedelsindustrin? Det är lika välkänt att några mindre livsmedelsföretag går bra och att vissa små livsmedelsbutiker däremot har det svårt. Detta ändrar dock inte det faktum att livsmedelshandeln blomstrar.

Det är uppenbart att de som har uppnått en maktposition alltid ser sin position som berättigad, rimlig och fullt förtjänad. De anser att kritik mot deras maktposition huvudsakligen beror på bristande förståelse. Detta är alltid och överallt fallet vad gäller maktpositioner och att behålla dem, både inom världspolitiken och inom konkurrensen mellan företag. Och denna grundläggande premis kommer aldrig att förändras i människans värld. Dessutom passar den nuvarande dominerande ställningen för livsmedelshandeln mycket bra för ett stort antal konsumenter, i synnerhet eftersom de regelbundet skräms av stigande livsmedelspriser. Därför uppträder representanter för handeln gärna som om de vore garanten för konsumenternas förmåner och billiga priser.

Detaljhandelns dominerande ställning i Finland har nått sådana proportioner att det nu är extremt svårt att ingripa genom att reformera livsmedelsmarknadslagen. Det är naturligtvis bra att regeringen fortfarande försöker göra insatser. Faktum är dock att framtiden för många små och medelstora bagerier som levererar till dagligvaruhandeln i stor utsträckning beror på om detaljhandeln förstår vikten och rikedom i den mångsidiga och mångfacetterade bageri- och konditoribranschen för samhället som helhet.

När det gäller reformen av livsmedelsmarknadslagen är det dock just små och medelstora livsmedelsföretag som kan komma att förlora trots lagstiftares goda avsikter. Det finns en stor risk att livsmedelshandlarna, för att undvika byråkrati och olika ansvar, kommer att koncentrera sina inköp till de största företagen och/eller ytterligare öka livsmedelsimporten. Om den nya lagstiftningen inte tillfredsställer de mäktigare aktörerna är det ofta de som är lättast att rikta in sig på som drabbas.

Mika Väyrynen

* <https://www.hs.fi/mielipide/art-2000011825059.html>

** <https://www.uusisuomi.fi/uutiset/a/83343fba-af4d-4ff9-9968-4725733dea51>