

# Nya exportmarknader på livsmedelsområdet

Vilka länder utanför EU vill företagen satsa på och kan vi mäta hur det går?



- På marknader utanför EU ser företagen potentiella möjligheter att öka exporten till framförallt USA, Ryssland och Kina. Norge är dock i särklass den viktigaste marknaden.
- För att underlätta exporten till de potentiella marknaderna vill företagen att myndigheterna ger dem samlad information kring exportfrågor, effektiv hantering av landgodkännanden och stöd i den internationella affärsutvecklingen.
- Lyckade exportsatsningar är ofta kopplade till ett unikt produktkoncept, en förankrad exportstrategi samt ekonomiska resurser som klarar en långsiktig satsning. Detta är speciellt viktigt vid satsningar på marknader utanför EU.



*Rapporten är ett resultat av det regeringsuppdrag som gavs till Jordbruksverket om att kartlägga vilka länder utanför EU som anses ha stor potential för svensk export av livsmedel. I uppdraget ingick även att analysera import- och exportutvecklingen på livsmedelsområdet i ett längre tidsperspektiv, att göra en analys av möjligheterna att utveckla en mer informativ handelsstatistik samt belysa vad svenska myndigheter och andra offentliga aktörer kan göra för att underlätta och främja livsmedelsexport.*

Marknadsavdelningen  
2014-02-28

Författare  
Anne Hansson  
Arne Karlsson  
Fabian Nilsson  
Magnus Olsson  
Lars M Widell

Foto  
Lena Clarin



# Sammanfattning

Regeringen har givit Jordbruksverket i uppdrag att kartlägga vilka länder utanför EU som kan anses ha stor potential för svensk export av livsmedel samt göra en analys av möjligheterna att utveckla en mer informativ handelsstatistik som bl.a. tar hänsyn till vidareexport.

Jordbruksverkets kartläggning och analys grundas bl.a. på en enkätundersökning, djupintervjuer av livsmedelsföretag, dialog med berörda myndigheter samt information i officiella databaser.

Av enkätundersökningen framkom att 22 procent av företagen såg länder utanför EU som möjliga framtida exportmarknader. Inom Europa bedöms Norge vara en potentiell marknad. I övriga världen är det Kina, Ryssland och USA som ligger i topp. Flest potentiella exportmarknader ser företagen för alkoholfria/alkoholsvaga drycker. Kött- och charkföretag anger potentiella marknader i borte Asien men även i Afrika och i vårt direkta närområde såsom Norge och Ryssland. Dessutom finns ett antal bearbetade livsmedel, ofta unika produkter, där företagen ser exportmöjligheter i en rad länder spridda i flera världsdelar.

Utifrån gjord analys bedöms det finnas en stor potential att öka exporten av livsmedel och jordbruksprodukter till framförallt USA, Kina, Japan och Ryssland. Länderna ifråga är mycket stora importörer av livsmedel och jordbruksprodukter och har också identifierats av många svenska livsmedelsindustriföretag som intressanta marknader. Exporten försvåras dock i nuläget av bl.a. tillämpningen av regelverket på det sanitära och fytosanitära området. Även Kanada, Sydkorea, Saudiarabien, Indien och Malaysia, med vilka EU nyligen har eller är på gång att förhandla fram frihandelsavtal, bedöms vara kandidater för ökad svensk export. Norge bedöms även fortsättningsvis vara en viktig exportmarknad för Sverige.

I och med att statistik över import och export ofta används som underlag för beslutsfattare inom olika områden är det önskvärt att handelsstatistiken speglar faktiska förhållanden. I nuläget blåser vidareexport av bl.a. norsk lax upp den svenska handelsstatistiken vilket ger oss en felaktig bild av den faktiska handeln. Hur Sverige redovisar handelsstatistik är reglerat i EU-lagstiftning. Det är därför inte möjligt att korrigera för vidareexport i den officiella statistiken. Däremot är det möjligt för Jordbruksverket att regelbundet publicera en bearbetad handelsstatistik.

Då SCB i dagsläget samlar in en stor mängd registerbaserad data, bl.a. från Skatteverket, bedöms det finnas underlag för att från befintlig statistik kunna redovisa exportens betydelse för lönsamhet, sysselsättning och tillväxt utan att öka berörda företags administrativa börda.

För att underlätta exporten till de potentiella marknaderna vill företagen ha en samlad information kring exportfrågor, en effektiv hantering av landgodkännanden och stöd i den internationella affärsutvecklingen. Utifrån dessa önskemål nämns i rapporten ett antal åtgärder kopplade till information, landgodkännande, marknadskännedom och kontaktnät, ekonomi samt handelsstatistik som kan främja svensk livsmedelsexport.



# Innehåll

1	Inledning.....	1
1.1	Uppdrag och syfte.....	1
1.2	Omfattning och avgränsning.....	2
1.3	Genomförande och upplägg på redovisningen .....	2
1.4	Rapportens disposition .....	3
2	Tredjelandsmarknader med stor exportpotential .....	4
2.1	Nuvarande handel med livsmedel och en historisk tillbakablick .....	4
2.1.1	Export och import .....	4
2.1.2	Handelsutveckling på produktnivå.....	6
2.1.3	Handelspartners.....	8
2.1.4	Handelsavtal .....	9
2.2	Framtida exportmarknader enligt företagen .....	10
2.2.1	Företagens allmänna syn på export och exportmarknader.....	10
2.2.2	Möjliga framtida exportmarknader enligt företagen .....	12
2.2.3	Vanligt förekommande handelshinder enligt företagen på de identifierade marknaderna .....	13
2.3	Analys av tillväxtmarknader .....	14
2.3.1	Identifiering av tillväxtmarknader .....	14
2.3.2	Analys av de prioriterade tillväxtmarknaderna .....	16
2.3.3	Sammanfattande slutsatser av analysen av de prioriterade tillväxtmarknaderna .....	35
3	Kan handelsstatistiken ge bättre information om exportutvecklingen?.....	38
3.1	Aspekter som påverkar den svenska handelsstatistiken .....	38
3.2	Vidareexport.....	38
3.3	Möjligt att ta fram statistik rensat från vidareexport? .....	40
4	Utveckling av metod och verktyg för beskrivning av exportens betydelse .....	42
4.1	Inledning .....	42
4.2	Hur påverkar exporten livsmedelsföretagens lönsamhet, syssetsättning, tillväxt och kollektiva nyttigheter?.....	42
4.3	Metod för beskrivning av exportens betydelse för lönsamhet mm .....	46
4.4	Slutsatser .....	47
5	Vad görs och vad kan göras för att främja svensk livsmedelsexport? .....	49
5.1	Företagens upplevda problem vid export .....	49
5.2	Offentliga aktörers nuvarande uppgifter.....	49
5.2.1	Tredjelandsgodkännanden, anläggningsgodkännanden och intyg .....	50
5.2.2	Food from Sweden-programmet .....	52

5.3	Åtgärder för att främja export till tredje land.....	53
5.3.1	Förslag till åtgärder för att främja livsmedelsexport.....	53
5.3.2	Bedömda kostnader för föreslagna åtgärder.....	56
6	Avslutande kommentarer .....	58
	Källförteckning.....	61
	Bilaga 1	
	Provbeställning av data från SCB .....	63



# 1 Inledning

## 1.1 Uppdrag och syfte

Regeringen har givit Jordbruksverket i uppdrag att kartlägga vilka länder utanför EU som kan anses ha stor potential för svensk export av livsmedel, samt göra en analys av möjligheterna att utveckla en mer informativ handelsstatistik som närmare kan beskriva livsmedelsexportens betydelse för sysselsättning, landsbygdsutveckling samt tillväxt.

Jordbruksverket ska i genomförandet av kartläggning och analys på lämpligt sätt tillvarata de kunskaper och den erfarenhet av området som finns på Kommerskollegium och Livsmedelsverket samt föra en dialog med Sveriges export- och investeringsråd, Tillväxtanalys, Statistiska centralbyrån och Tullverket.

Uppdraget ska redovisas till Regeringskansliet (Landsbygdsdepartementet) senast den 28 februari 2014.

Sveriges export av livsmedel har traditionellt varit riktad mot EU-marknaden, men enligt uppdraget ska signaler från näringen och analyser ha visat på att enbart denna marknad inte är tillräcklig om man från svensk sida vill se en fördubblad export av livsmedel, som är ett av målen i regeringens satsning på ”Matlandet Sverige”. Samtidigt påpekas i uppdraget att det är tydligt att allt fler EU-länder prioriterar exportsatsningar till tillväxtländer och det kan konstateras att detta ofta sker i samarbete mellan näringen och myndigheterna.

Kartläggningen och analysen ska enligt uppdraget identifiera vilka tredjelandsmarknader som livsmedelsindustrins olika delbranscher i Sverige bedöms ha särskilt goda förutsättningar att möta, med hänsyn tagen till bl.a. produktionens inriktning, handelshinder, konsumtionsmönster, köpkraft, svensk representation (i form av ambassader och generalkonsulat) samt komparativa fördelar i övrigt. Kartläggningen och analysen ska särskilt:

- identifiera vilka tredjelandsmarknader som exportörer i livsmedelsindustrins olika delbranscher bedömer vara de kommersiellt sett mest intressanta på medellång och lång sikt,
- belysa vanligt förekommande handelshinder på de identifierade marknaderna,
- analysera import- och exportutvecklingen på livsmedelsområdet i ett längre tidsperspektiv,
- belysa befintliga och förestående frihandelsavtal och deras påverkan på livsmedelsföretagens möjligheter att exportera till de identifierade marknaderna, samt
- belysa vad svenska myndigheter och andra svenska offentliga aktörer kan göra för att underlätta och främja livsmedelsexport på de identifierade marknaderna.

Vidare ingår att analysera

- möjligheterna att ta fram exportstatistik avseende livsmedel rensad för transithandel,
- möjligheterna att ta fram statistik eller annan typ av underlag som närmare kan beskriva transithandeln med livsmedel, samt
- möjligheterna att utveckla metod och verktyg som på en övergripande nivå kan beskriva exportens och transithandelns betydelse för livsmedelsföretagens lönsamhet och för sysselsättning, tillväxt och kollektiva nyttigheter.

## 1.2 Omfattning och avgränsning

Uppdraget gäller livsmedelsområdet. Jordbruksverket hanterar i sin normala verksamhet även ärenden som rör export av s.k. andra produkter av animaliskt ursprung, såsom avelsmaterial, animaliska biprodukter, foder samt levande djur, andra än livsmedelsproducerande. De åtgärder som i rapporten bedöms främja livsmedelsområdet bedöms också i många fall kunna gynna en svensk export av denna senare grupp av produkter. Vi har därför i vissa delar av analysen inkluderat underlag även gällande dessa produkter.

Vi analyserar inte enskilda produkters möjligheter till export utan i redovisningen riktar vi istället in oss på analys på varuområdesnivå, eftersom vi annars riskerar att röja sekretessbelagd företagsinformation. Dessutom är det inte möjligt att av tillgänglig information veta exakt vilken produkt företaget ser exportmöjligheter för på respektive marknad.

Förslagen ska inte leda till ökad uppgiftslämnarbörd för företagen. Det ska framgå vilka kostnader förslagen medför. I uppdraget ingår även att utreda hur statistiken kan tillgängliggöras i det officiella statistiksystemet. Vad gäller tillgången till ekonomisk statistik är uppdraget inte begränsat till vissa specifika variabler, utan intresset är snarare att få tillgång till variabler som motsvarar behoven inom de nämnda områdena.

## 1.3 Genomförande och upplägg på redovisningen

Kartläggningen och analysen grundas på tillgänglig officiell statistik.

Dessutom har vi fått hjälp av branschorganisationen ”Livsmedelsföretagen”, som i sin återkommande enkätundersökning lade till ett par frågor som direkt var kopplade till uppdraget. Enkätsvaren har kompletterats med 15 företagsintervjuer. Ett urval av företag gjordes för att få med några små och några större företag samt företag från olika delbranscher. Alla företag som intervjuats har haft erfarenhet av livsmedelsexport alternativt av att komma igång med export.

Vi har även haft gemensamma och/eller enskilda möten med Kommerskollegium, Livsmedelsverket, Sveriges export- och investeringsråd, Statistiska centralbyrån, Tullverket och Tillväxtanalys för att tillvarata deras erfarenheter och kunskaper inom området.

Synpunkter och idéer som framkom vid Jordbruksverkets årligen återkommande Livsmedelsindustriseminarium har också beaktats i kartläggning och analys. Årets

tema på seminariet, som samarrangerades med branschorganisationen Livsmedelsföretagen, var ”Nya marknader utanför EU”.

## 1.4 Rapportens disposition

I redovisningen inleder vi med ett avsnitt (kapitel 2) där en kartläggning och analys sker av tredjelandsmarknader som kan bedömas ha en stor exportpotential. Detta avsnitt inleds med en analys av import- och exportutvecklingen på livsmedelsområdet i ett längre tidsperspektiv. Därpå följer en varuområdesuppdelad redovisning av de marknader svenska livsmedelsföretag bedömer vara framtida exportmarknader. Avsnittet avslutas med en identifiering, ur ett teoretiskt perspektiv, av marknader som bör vara tillväxtmarknader för svensk export. Dessa marknader överensstämmer i stor utsträckning med de marknader som företagen bedömer som potentiella marknader. För de identifierade marknaderna ges en översiktlig redovisning av marknaden, handelshinder och frihandelsavtal samt avslutningsvis en sammanfattande bedömning av marknaden.

I kapitel 3 redovisas analysen av möjligheterna att ta fram exportstatistik rensad för vidareexport samt av möjligheterna att ta fram statistik eller annan typ av underlag som närmare kan beskriva vidareexporten av livsmedel

I kapitel 4 redovisas analysen av möjligheterna att på en övergripande nivå utveckla metod och verktyg för att beskriva exportens betydelse för livsmedelsföretagens lönsamhet och för sysselsättning, tillväxt samt kollektiva nyttigheter.

I avslutande kapitel 5 redovisas några idéer om vad svenska myndigheter och andra svenska offentliga aktörer skulle kunna göra för att underlätta och främja livsmedelsexport. Redovisningen bygger på tankar, idéer och förslag som såväl företag, organisationer som myndigheter och andra offentliga aktörer lämnat under arbetets gång. Olika produkter och marknader kan kräva olika åtgärder och måste därför analyseras i varje enskilt fall. Förslagen är därför av mer generell natur. Härigenom undviker vi också att sekretesskyddad företagsspecifik information kommer ut.

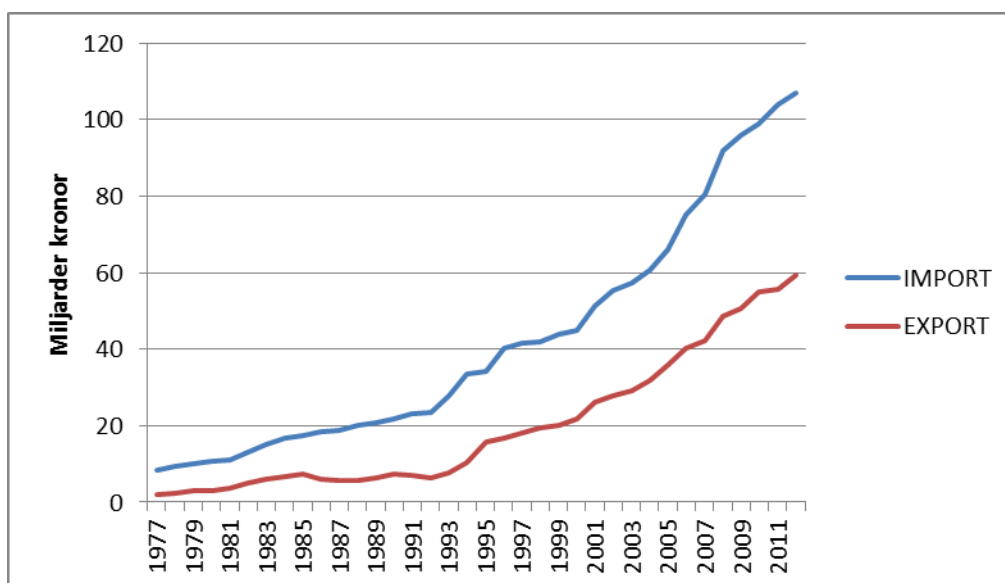
## 2 Tredjelandsmarknader med stor exportpotential

### 2.1 Nuvarande handel med livsmedel och en historisk tillbakablick

#### 2.1.1 Export och import

Svensk import och export av jordbruksvaror och livsmedel har värdemässigt haft en positiv utveckling under en längre period. Utvecklingen har gynnats av de anpassningar Sverige gjorde inför EU inträdet och av de handelsliberaliseringar på jordbruksområdet som Sveriges EU-medlemskap innebar. Dessutom har utvecklingen påverkats av de liberaliseringar som det globala WTO-avtalet medfört från 1995 och framåt. Livsmedelsmarknaderna blir alltmer globala i takt med att marknadstillträdet och handeln ökar.

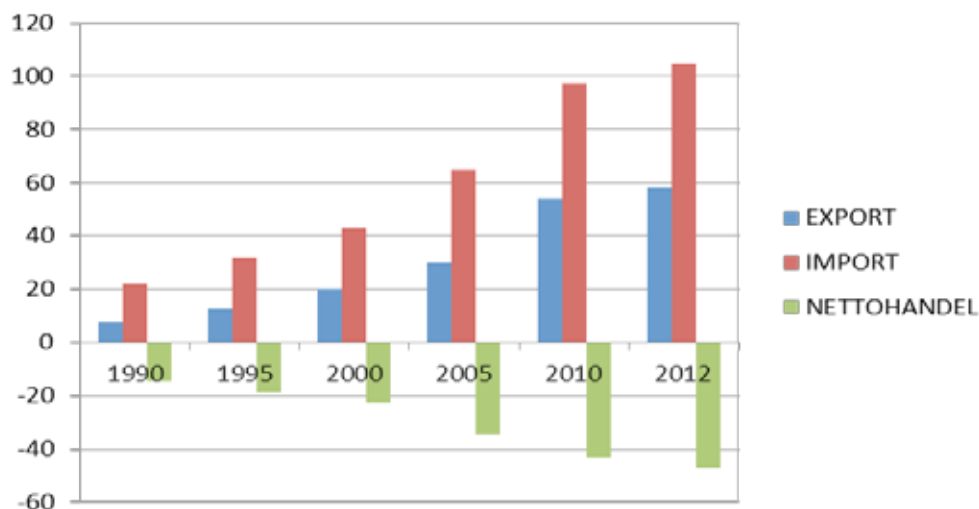
I nedanstående figur redovisas utvecklingen av svensk import och export under perioden 1977–2012. Eftersom figuren redovisar den värdemässiga utvecklingen så förklaras utvecklingen delvis av inflationen under den aktuella perioden. Men även om hänsyn tas till inflationen så har svensk utrikeshandel med jordbruksvaror och livsmedel ökat under de aktuella åren, importen med omkring 200 procent och exporten med cirka 500 procent.



Figur 1 Sveriges export och import av jordbruksvaror och livsmedel 1977-2012, miljarder kr

Källa: SCB

Sveriges utrikeshandel domineras sedan lång tid av industrivaror, medan handeln med jordbruksvaror, fisk och livsmedel varit relativt begränsad. Handeln påverkas fortfarande av olika typer av regleringar såsom tullskydd och olika typer av stöd även om betydande avreglering skett under de senaste decennierna. I spåren av Sveriges EU-medlemskap, andra handelsliberaliseringar och den generella strukturutvecklingen har såväl import- som exportvärden ökat.



**Figur 2** Export och import av jordbruks- och livsmedelsvaror samt handelsnetto 1990–2012, miljarder kr

Källa: SCB

Under 2000-talet har importen av främst kött- och mejerivaror visat en markant ökning, vilket bidragit till ett växande handelsunderskott för sektorn. Hur förhåller sig exportutvecklingen till den generella trenden för all varuhandel, d.v.s. då även industrivarorna beaktas? Som framgår av tabell 1, tenderar jordbruksexportens andel av total varuhandel att öka. Sedan 1970-talets mitt har denna andel fördubblats, från ca 2,4 procent år 1977 till nära 5 procent 2012.

**Tabell 1** Total export jämfört med export av jordbruks- och livsmedelsvaror 1977-2012

	1977	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2012
Varuexport, tot. exportvärde mdr, SEK	85,7	131	260	340	568	804	977	1138	1170
Jordbruksvaror, tot. exportvärde mdr, SEK	2,04	2,75	6,84	6,63	9,76	20,18	34,13	53,96	57,97
Andel jordbruksvaruexport	2,4 %	2,1 %	2,6 %	2,0 %	1,7 %	2,5 %	3,5 %	4,7 %	4,9 %

Källa: SCB

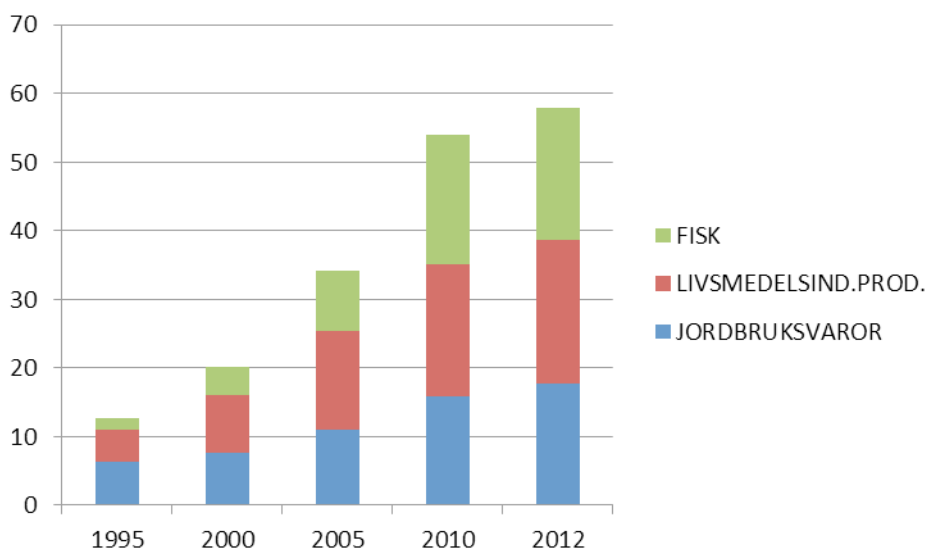
Genom Sveriges EU-medlemskap öppnades den inre marknaden även för jordbruks- och livsmedellexport. EU har under perioden utvidgats i olika etapper vilket inneburit att tidigare marknader i Central- och Östeuropa öppnats för friare handel. Vidare har EES-avtalet inneburit tullöppningar i bl.a. Norge och Island. Strukturella förändringar på produktions- och ägarsidan inom livsmedelsindustrin har också medverkat till en ökad handel. Utvecklingen bekräftas av andra studier<sup>1</sup> som visat att Sveriges handel ökat starkare än den globala och europeiska handeln under perioden 1995-2005. Exportökningen skedde dock från en låg nivå.

<sup>1</sup> European Commission 2007, Competitiveness of the European Food Industry – An economic and legal assessment 2007

Jordbruks- och livsmedelsimportens motsvarande andel av total varuimport redovisar inte samma tydliga förändringar utan följer trenden för den generella varuimportens utveckling. Sedan mitten av 1990-talet kan dock noteras en ökning av denna andel med ca 0,5 procentenhet. Importvärdet av olika jordbruksvaror och livsmedel har sedan 1977 varierat mellan 6,4 och 8,4 procent av värdet för Sveriges totala varuimport. Redovisat i relativa tal är alltså importutvecklingen mer modest än uttryckt i absoluta importvärden.

### 2.1.2 Handelsutveckling på produktnivå

Exporten domineras värdemässigt av livsmedelsindustriprodukter som framgår av figuren nedan. Under de senaste åren har vidareexport av norsk fisk vuxit till en nivå som placerar denna sektor som den näst största exportsektorn. Värdeutvecklingen för livsmedelsindustriprodukter har varit starkare än för fisk och jordbruksprodukter. Denna trend är markant såväl på svensk nivå som på de europeiska och globala marknaderna.

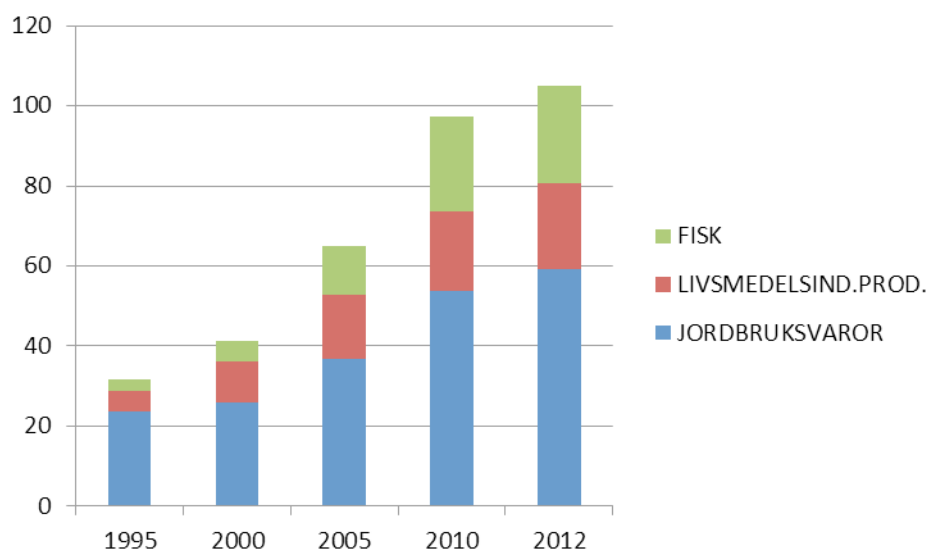


**Figur 3** Export av jordbruksvaror, livsmedelsindustriprodukter och fisk 1995–2012, miljarder kr

Källa: SCB

Exporten är koncentrerad till relativt få produktgrupper, ca 65 procent av exportvärdet avser de fem största produktgrupperna fisk, vodka, bageriprodukter, diverse livsmedel samt fetter och oljor. Trenden har förstärkts sedan 1990-talet. År 1995 motsvarade de fem största produktgrupperna endast 42 procent av exportvärdet i exporten.

Importvärdet utgörs till ca 60 procent av jordbruksvaror medan livsmedelsindustriprodukter och fisk svarar för vardera ca 20 procent. På produktnivå är därför importen betydligt mer differentierad än exporten och utgörs främst av diverse tropiska produkter, kött- och mejerivaror, vin, sprit, öl och tobak samt en rad insatsvaror till förädlingsindustrin.



**Figur 4** Import av jordbruksvaror, livsmedelsindustriprodukter och fisk 1995–2012, miljarder kr

Källa: SCB

I tabell 2 nedan framgår översiktligt vilka de största svenska exportprodukterna var under 2011–2012 till EU samt länder utanför EU.

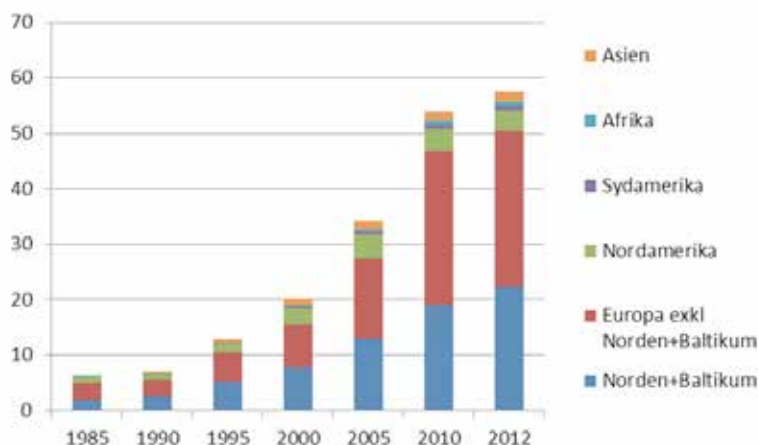
**Tabell 2** Stora svenska exportprodukter 2011-2012 till EU och länder utanför EU

Stora exportprodukter	2011 (mkr)	Stora exportprodukter	2012 (mkr)
Till EU		Till EU	
Hel laxfisk	11 089	Hel laxfisk	12 073
Torkad, saltad och rökt fisk m.m.	2 519	Övriga fiskfiléer och fiskkött	2 449
Övriga fiskfiléer och fiskkött	1 980	Torkad, saltad och rökt fisk m.m.	2 233
Övriga bakverk, bröd m.m.	1 739	Övriga bakverk, bröd m.m.	1 837
Övriga livsmedel (bl.a. smörblandningar)	1 416	Övriga livsmedel (bl. a. smörblandningar)	1 521
Vodka	842	Övriga jäsna drycker, till exempel cider	836
Flytande margarin och andra beredningar av fett	780	Flytande margarin och andra beredningar av fett	773
Rostat kaffe	743	Rostat kaffe	750
Övriga jäsna drycker, till exempel cider	683	Vodka	699
Vete	682	Vete	625
Till länder utanför EU		Till länder utanför EU	
Vodka	3 014	Vodka	3 248
Övriga livsmedel (bl. a. smörblandningar)	970	Övriga tobaksvaror	1 301
Flytande margarin och andra beredningar av fett	798	Övriga livsmedel (bl.a. smörblandningar)	1 018
Övriga bakverk, bröd m.m.	735	Mjöl- och gräddpulver	919
Mjöl- och gräddpulver	642	Övriga bakverk, bröd m.m.	833
Övriga tobaksvaror	501	Flytande margarin och andra beredningar av fett	737
Rostat kaffe	437	Rostat kaffe	400
Övriga produkter av fisk	391	Övriga produkter av fisk	381
Chokladberedningar (block, kakor, pulver m.m.)	349	Korn	381
Malt	311	Söta kex, småkakor, rån m.m.	345

Källa: SCB

### 2.1.3 Handelspartners

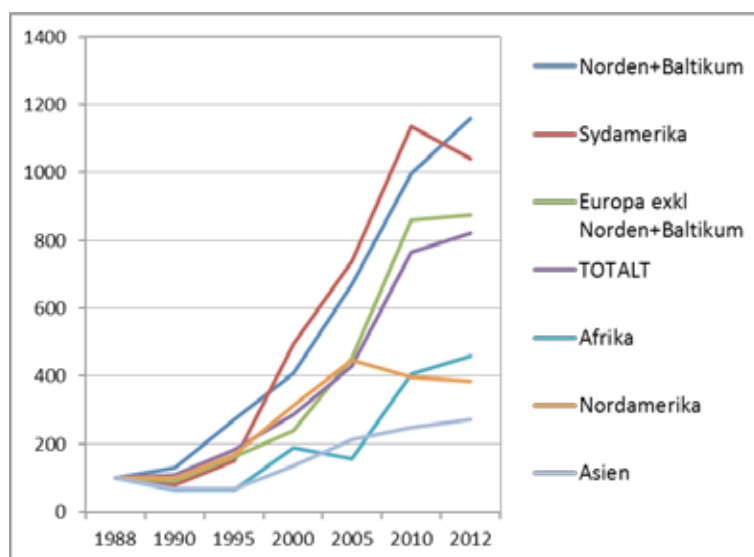
Exporten är koncentrerad till närmarknaderna i Norden, Baltikum och övriga Europa och utgörs främst av livsmedelsindustriprodukter. Exporten till Europa (exkl. Norden och Baltikum) har haft en stark ökning under 2000-talet, främst genom vidareexport av norsk fisk till övriga EU. Värdet av exporten till destinationer i Sydamerika, Afrika och Asien är i stort sett oförändrat sedan mitten av 1980-talet och svarar för knappt 7 procent av det totala exportvärdet avseende jordbruksvaror, livsmedelsindustriprodukter och fisk.



Figur 5 Globala marknader för svensk livsmedelsexport 1985-2012, miljarder kr

Källa: SCB

Koncentrationen till närmarknaderna har förstärkts ytterligare under senare år samtidigt som exporten till Nordamerika och då främst USA har minskat. På ländernivå kan noteras att vissa närmarknader blivit starkare såsom Norge och Baltikum men även på EU-marknaden genom Polen, Frankrike liksom flera sydeuropeiska länder. Även i relativa tal visar utvecklingen för Norden och Baltikum den kraftigaste och mest stabila utvecklingen sedan 1980-talet medan tillväxten på asiatiska och afrikanska marknader varit svag. För Sydamerika redovisas en stark relativ tillväxt, dock från en låg absolut nivå.

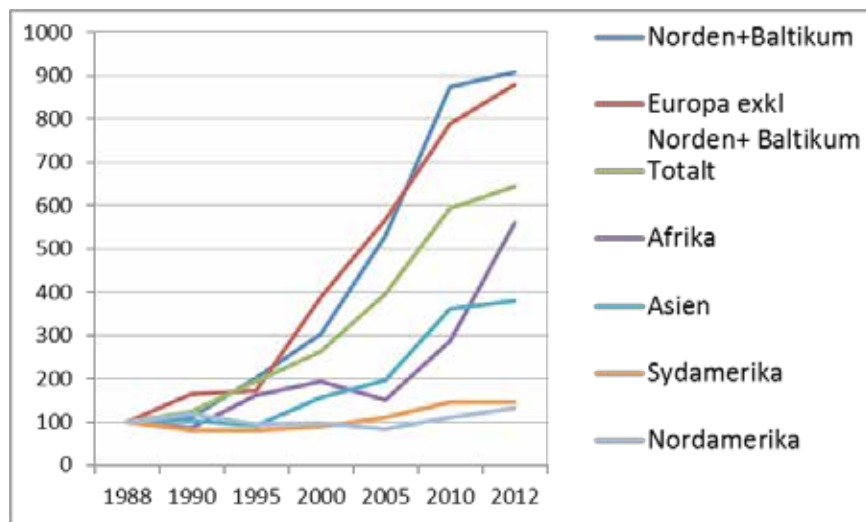


Figur 6 Exportutvecklingen på globala marknader 1988-2012 (Index 1988=100)

Källa: SCB



Även på importsidan har utvecklingen gått mot en ökad koncentration av handeln till europeiska parter. Importen av jordbruksvaror, fisk och livsmedelsprodukter utgörs till mer än 90 procent av import från Europa och närmarknaderna i Norden. Under 1980-talet svarade Europa för endast ca 50 procent av importvärdet. Efter Europamarknaden följer i rangordning Sydamerika, Asien, Nordamerika och Afrika. Fiskimport från Norge svarar för en knapp fjärdedel av totala importvärdet och importen av olika typer av ”tropiska produkter” svarar för en nästan lika stor andel. På ländernivå kan noteras en särskilt kraftig tillväxt under 2000-talet i importen från bland annat Norge (fisk) och Tyskland (kött- och mejerivaror).



Figur 7 Importutveckling, fördelad på avsändningsland 1988-2012 (index 1988=100)

Källa: SCB

### 2.1.4 Handelsavtal

EU-kommissionen bedömer att 90 procent av den globala efterfrågeökningen på livsmedel inom några år kommer att skapas på marknader utanför EU. Ett arbete pågår inom EU för att skapa nya frihandelsavtal med länder runt om i världen i syfte att förbättra marknadstillträdet till dessa marknader. På jordbruksområdet har EU sedan tidigare ingått ett stort antal avtal som medför tullåttnader, oftast genom specifika tullkvoter. Mer omfattande frihandelsavtal har hittills ingåtts och implementerats med Columbia, Peru, Centralamerikanska stater, Singapore (2013), Sydkorea (2011), Mexiko (2000), Sydafrika (2000), Chile (2003) samt med medelhavsländer, AVS-länder (länderna i Afrika, Västindien och Stilla havsområdet), Norge, Island och Schweiz. Förhandlingar pågår med bland annat Ukraina, Kanada, Mercosur (Argentina, Brasilien, Paraguay, Venezuela och Uruguay), Indien, Kina, USA och Japan.

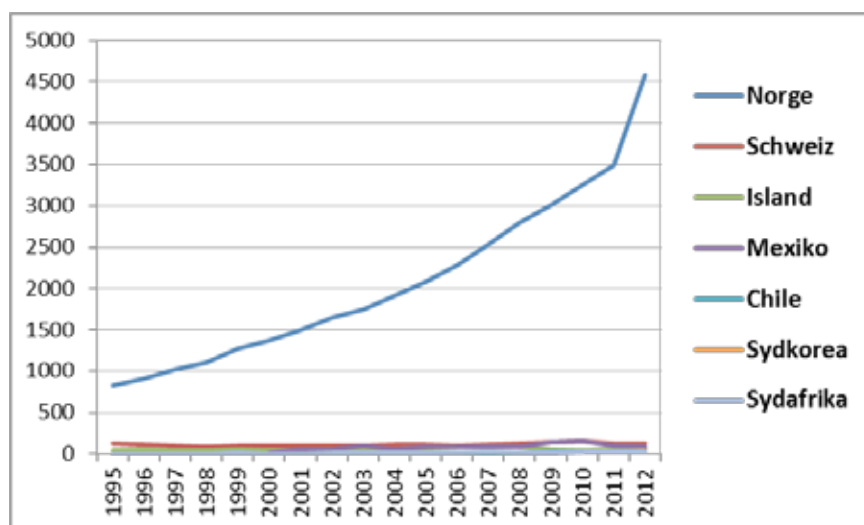
Ur svensk synvinkel kan det vara av intresse att följa upp EU:s handelsavtal för livsmedelsindustriprodukter. Utfallet av dessa avtal och deras respektive effekter kan studeras i det följande för EU:s överenskommelser med Norge, Island, Schweiz, Mexiko, Chile, Sydafrika och Sydkorea.

**Tabell 3** Sveriges export av livsmedelsindustriprodukter 2012 till länder som ingått särskilt frihandelsavtal med EU, miljoner kr

	Norge	Schweiz	Island	Mexiko	Chile	Sydkorea	Sydafrika
Exportvärde, milj.kr	4 588	119	74	80	42	40	24

Källa: SCB

Gällande avtal med Norge, Island och Schweiz har en historisk bakgrund och föregicks av motsvarande överenskommelser inom ramen för EFTA. Övriga avtal har ingåtts under 2000-talet.



**Figur 8** Svensk export av livsmedelsindustriprodukter 1995-2012 till länder som ingått särskilt frihandelsavtal med EU, miljoner kr

Källa: SCB

Exportutvecklingen till Norge är jämn och stabil. Svensk export har gynnats av den geografiska närheten, likheter i smak och matkultur liksom av harmoniserade SPS-regler. Köpstarka norska konsumenter, lyckade svenska exportsatsningar och ett flertal nya handelsavtal har sannolikt också bidragit till den positiva utvecklingen. Trots att den schweiziska marknaden är jämnstor med den norska och att frihandelsavtal varit ikraft sedan mer än 40 år, så uppgår den svenska livsmedelsexporten till Schweiz endast till ett värde av ca 100 miljoner kronor motsvarande drygt 2 procent av exportvärdet jämfört med Norge. Schweiz handlar i betydligt större omfattning med omgivande grannländer än med Sverige. Det bör också noteras att EU:s frihandelsavtal med bland annat Mexiko och Sydkorea har gynnade exporten av industrivaror – såväl från EU som från Sverige.

## 2.2 Framtida exportmarknader enligt företagen

### 2.2.1 Företagens allmänna syn på export och exportmarknader

I intervjuerna och i enkäten bedömer de företag som idag exporterar att exporten är mycket viktig för dem både vad gäller lönsamhet och vad gäller möjligheter att

expandera. I intervjuerna pekas även på att exporten leder till att företaget sprider sina risker. Dagens svenska livsmedelsmarknad kännetecknas av ett litet antal livsmedelskedjor som industrin blir mycket beroende av. Detta beroende kan minskas med en väl fungerande export.

Företagen framhåller också att EU-marknaden samt Norge är de viktigaste exportmarknaderna och att det finns stor potential att öka svensk export även på dessa marknader. Valet av EU-marknaden är kopplat till den fria rörligheten av varor inom gemenskapen och valet av den norska marknaden förklaras bl.a. av handelsavtal som beaktar svenska önskemål, den geografiska närheten och att svenska varor är kända på den norska marknaden. Vid flera intervjuer framkom vikten av att koncentrera sig på vissa marknader och att man efter en satsning konsoliderar sig och ser till så att likviditeten klarar ytterligare expansion.

Utvecklingen har under senare år gått mot att traditionellt svenska livsmedelsindustrier nu ingår i internationella koncerner. En effekt av detta är att det för vissa företag förekommer en tämligen omfattande import och export mellan företag inom koncernen. En annan effekt kan bli att koncernen delar upp marknaden mellan sina industrier i olika länder. Intervjuerna indikerar att det är den nationella marknaden som är den centrala för verksamheten även i stora företag och att man åtminstone i vissa fall inte har någon klart uttalad exportstrategi hos ägare/ledning. Samtidigt finns det vissa företag som är framgångsrika på exportmarknaden som redan från start har haft en klart uttalad exportstrategi. Vid kontakter med företagen har vi upplevt att eldsjälar ute på företagen är mycket viktiga för att ett företag ska komma igång med export och för att övertyga ägare och ledning även om det inte finns någon fastlagd exportstrategi.

Från flera håll har framhållits att en exportsatsning är en långsiktig investering som det kan ta tid att avläsa resultatet av. För att lyckas med en sådan satsning krävs att företaget har finansiella resurser. Detta kan uppnås exempelvis genom att företaget har produkter som genererar intäkter på andra marknader eller att det finns en kapitalstark ägare. I intervjuerna framhålls vikten av en grundlönsamhet i företaget så att man har råd med innovation och långsiktig satsning. En studie<sup>2</sup> som Jordbruksverket tidigare genomfört visar att lönsamheten inom livsmedelsindustrin ligger på en genomsnittlig låg nivå och att de stora jordbruksnära sektorerna har lägst lönsamhetstal.

Det kan i sammanhanget konstateras att vissa exportsatsningar inte behöver vara så kostnadskrävande. Vissa företag pekar på att det gäller att utnyttja tillfället när det dyker upp. Detta kan exempelvis vara att en kontakt tas av en möjlig importör i ett land eller exempelvis att varan kommer med i IKEAs sortiment.

Kostnader uppkommer inte bara då en marknad ska skapas utan även då man ska bibehålla och vårda en marknad. Dessa kostnader måste företagen ständigt ställa mot förväntade intäkter. Företagen bedömer att det kan vara svårt att prismässigt konkurrera på exportmarknaden. Att ha en unik produkt bedömer flera företag vara allra viktigast. I den unika produkten kan ligga svenska värden som säkerhet och trygghet. Priset kan då få mindre betydelse. Bättre närvaro bland befintliga kunder kan vara av avgörande betydelse inte minst då det sannolikt även finns lokala producenter av de aktuella produkterna.

---

<sup>2</sup> Jordbruksverkets Rapport 2012:42

Under intervjuerna har framhållits vikten av att man har ett kontaktnät när man ska komma in på en marknad. Detta kontaktnät byggs upp på olika sätt av olika företag och på olika marknader. Kontaktnätet kan vara en lokal importör, lokal distributör, en detaljhandelskedja, en agent etc. Från något håll har också framhållits att det i länder som ska utvecklas är viktigt att ha lokalt anställda alternativt ha kontakter som själva tjänar pengar på att försäljning lyckas och går bra. Det bedöms också av flera företag vara mycket viktigt att det är lagom storlek på de företag man bygger upp kontakten med. Ett svenskt livsmedelsindustrieföretag kan exempelvis ha svårigheter att leverera till en europeisk detaljhandelskedja, eftersom kvantiteterna blir för stora.

## **2.2.2 Möjliga framtida exportmarknader enligt företagen**

Företagen har i enkäter och intervjuer räknat upp de länder dit man i dagsläget inte exporterar men där man bedömer det finnas en framtida exportpotential. Av de företag som besvarat enkäten har 36 procent räknat upp potentiella exportmarknader. Genomgående är det främst länder inom EU med Tyskland, Danmark, Polen och Storbritannien i topp. Endast i 22 procent av enkäterna nämns länder utanför EU som potentiella exportmarknader. Inom Europa, men utanför EU, bedöms Norge vara en potentiell marknad. I övriga världen är det Kina, Ryssland och USA som ligger i topp.

Enligt enkäten bedömer 27 procent av företagen att de har en av sina viktigaste exportmarknader i land utanför EU. På motsvarande sätt bedömer knappt 8 procent av företagen att de har en av sina viktigaste exportmarknader i land utanför Europa.

I tabell 4 redovisas produktområdesvis länder som svenska företag, i enkät eller intervju, bedömt vara potentiella exportmarknader. I kolumnen ”övrigt” samlas produkter som inte faller inom övriga grupper samt produkter som om de skulle särredovisas skulle leda till att man kan utläsa vilken produkt eller företag som avses.

Ser man på olika produktområden så är det för dryckesområdet, speciellt för alkoholfria och alkoholsvaga drycker, som företagen ser flest potentiella marknader. Marknaderna är också spridda över sex olika världsdelar. Kött- och charkföretag anger potentiella marknader i borte Asien men även i Afrika och i vårt direkta närområde såsom Norge och Ryssland. Dessutom finns ett antal bearbetade livsmedel i gruppen övrigt, ofta unika produkter, där företagen ser exportmöjligheter i en rad länder spridda i flera världsdelar.

**Tabell 4** Potentiella exportmarknader för svenska livsmedelsföretag enligt enkät och intervju uppdelat på bransch/varuområde

	Kött o chark	Mejeri/glass	Drycker	Beredda grönsaker	Kaffe	Konfektyr	Bageri	Övrigt <sup>1</sup>
Norge	*	*	*	*			*	*
Ryssland	*	*	*		*		*	
Dubai					*			*
Mellanöstern								*
Sydafrika			*					
Afrika	*							*
USA		*	*			*	*	*
Centralamerika								*
Brasilien			*					*
Kina	*	*	*			*	*	
Sydkorea	*							*
Japan	*							*
Indien			*					
Asien						*		*
Australien			*					

<sup>1</sup> Produkter som inte faller inom övriga grupper samt produkter som om de skulle särredovisas skulle leda till att man kan utläsa vilken produkt eller företag som avses.

### 2.2.3 Vanligt förekommande handelshinder enligt företagen på de identifierade marknaderna

I genomförd enkät uppger 28 procent av företagen att olika typer av handelshinder fått dem att avstå att börja exportera till en viss marknad. Detta motsvarar drygt hälften av de livsmedelsföretag som enligt enkäten har någon form av export. Handelshinder bedöms av flera inte vara det primära hindret för att komma in på en marknad utan att svårigheterna att komma in på denna istället beror på att marknaderna är mycket konkurrensutsatta.

Handelshindren på den norska marknaden har avhållit flera företag från att exportera till denna marknad. Företagen pekar speciellt på att det är de norska tullarna som gör att man avhåller sig från att påbörja en export till Norge.

Flera företag nämner också svårigheterna att exportera till Ryssland. Speciellt upplevs veterinära bestämmelser, krav på godkännande av anläggningar, tullar och avgifter försvåra handeln. I Ryssland upplevs också byråkratin vara mycket tung. En mer utförlig beskrivning av problemen vid handel med Ryssland finns i Jordbruksverkets rapport *Ryssland – möjligheter och svårigheter vid handel* (RA 13:33).

Vid handel med USA upplevs det vara svårt med tillstånd etc. när man vill komma in med animalieprodukter. Före EU-inträdet var det möjligt att exportera produkterna från Sverige, men efter inträdet är det inte möjligt utom med vissa speciella produkter. Även nationella försäljningsregler, på exempelvis alkoholområdet, försvårar exporten till USA-marknaden. I intervjuerna nämns också att svensk export av ost till USA-marknaden försvåras av regler om tillåtet innehåll i vaxet som ostarna behandlas med.

Flera företag påpekar att handel med den kinesiska marknaden försvåras av kraven på tillstånd, olika godkännanden liksom av gällande tullnivåer. Vidare framkommer att handeln med Afrika och Mellanöstern försvåras av omfattande krav på inspektioner, höga tullar i vissa fall samt procedurer vid hantering av tulldokument.

## 2.3 Analys av tillväxtmarknader

### 2.3.1 Identifiering av tillväxtmarknader

I avsnitt 2.2 presenteras de möjliga framtida exportmarknader som tillfrågade livsmedelsföretag själva identifierat. I vissa fall anger företagen inte specifika länder som potentiella exportmarknader utan istället större geografiska områden såsom Mellanöstern, Centralamerika och Afrika, vilket försvårar insamlandet av statistiska data.

Parallellt med företagens identifiering av framtida exportmarknader har vi på identifierat tio marknader i form av enskilda länder som vi studerat närmare. De länder som identifierats på detta vis stämmer i mycket hög utsträckning överens med de marknader som företagen själva angett som intressanta. I denna identifieringsprocess tillkommer emellertid två länder (Kanada och Hong Kong) som inte direkt omfattas av livsmedelsföretagens enkätsvar och som heller inte tagits upp i intervjuer med företagen. Vi har valt att ändå inkludera dessa länder i analysen, eftersom mycket tyder på att de kan utgöra marknader av intresse för svensk export.

Vi har utnyttjat uppgifter om länders totala import av livsmedel och jordbruksprodukter samt om ökningstakten på importen ifråga som urvalskriterier för en inledande identifiering av marknader av stort potentiellt intresse för svensk export. Genom att ta fram sådana uppgifter har vi identifierat vilka länder (utanför EU) som utgör världens största importörer av livsmedel och jordbruksprodukter samt vilka länder vars import av livsmedel och jordbruksprodukter ökat mest under perioden 2008–2012 (i värdetermer)<sup>3</sup>. Som grund för urvalet har importdata från FN:s Comtrade-databas utnyttjats. Det visade sig till stor del vara samma länder som importerar mest livsmedel och jordbruksprodukter totalt som också har ökat importen av sådana produkter mest under senare år se tabell 5.

---

<sup>3</sup> För vissa länder finns data inte tillgänglig för samtliga år under perioden. I dessa fall har data från de år som finns tillgängliga utnyttjats.

**Tabell 5** Identifierade marknader av stort potentiellt intresse för svensk export av livsmedel och jordbruksprodukter

Land	Importvärde 2012 <sup>1</sup> (miljarder USD)	Rankning importvärde (exklusive EU- länder)	Ökning av importen mellan 2008 och 2012 (miljarder USD) <sup>2</sup>	Rankning importökning (exklusive EU- länder)
USA	117	1	22	2
Kina	90	2	41	1
Japan	79	3	13	3
Ryssland	39	4	7	8
Kanada	33	5	7	7
Sydkorea	25	6	5	11
Hongkong	22	8	8	4
Saudiarabien	20	9	7	6
Indien	17	10	7	5
Malaysia	16	11	6	10

1 Importvärdet för Saudiarabien härrör från 2011. Värdena baseras på SITC-indelning och är inte inflationsjusterade.

2 För Saudiarabien utgörs ökningen av importen mellan år 2008 och 2011. För Indien och Malaysia utgörs uppgifterna av ökningen av importen mellan 2009 och 2012. Värdena baseras på SITC-nomenklatur och är inte inflationsjusterade.

Källa: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning)

OECD-FAO:s Agricultural Outlook för åren 2013–2022 prognosticerar att icke-OECD-länders andel av världsimporten kommer att öka för samtliga undersökta produktkategorier fram till och med 2022. Även detta antyder att möjligheterna till att exportera livsmedel och jordbruksprodukter till länder som Kina, Ryssland, Hong Kong, Saudiarabien Indien och Malaysia kommer att öka framöver. En stor del av de produkter för vilka importen till icke-OECD-länder förväntas öka utgörs dock av produktkategorier som Sverige inte exporterar särskilt mycket av.

Det finns emellertid även andra faktorer än total import av livsmedel och jordbruksprodukter och ökningstakten på den importen som har betydelse för om ett land kan anses utgöra en destination av stor potentiell betydelse för svensk export eller inte. Exempel på sådana faktorer är förekomsten av handelshinder och frihandelsavtal, landets geografiska belägenhet, befolkningens köpkraft och vilka specifika produktkategorier som landet i huvudsak importerar. Vi har tittat närmare på förhållandena för export av svenska livsmedels- och jordbruksprodukter till de tio länder som identifierats i tabell 5. Värt att ha i åtanke är att den officiella svenska exportstatistiken i vissa fall kan vara något missvisande vad gäller export till enskilda länder. Detta bland annat med tanke på att det förekommer företag som exporterar till andra länder via så kallade ”hubbar” utomlands, vilket innebär att exporten registreras till det land där ”hubben” befinner sig och inte till det slutliga destinationslandet.

## 2.3.2 Analys av de prioriterade tillväxtmarknaderna

### 2.3.2.1 USA

#### Översikt

USA var världens största importör av livsmedel och jordbruksprodukter i värde-termer år 2012 och importerade till ett värde av 117 miljarder USD<sup>4</sup>. Importen ökade med 23 procent mellan 2008 och 2012. I tabell 6 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till USA<sup>5</sup>.

**Tabell 6** Betydande importkategorier till USA, betydande ursprungsländer för import till USA samt betydande exportkategorier från Sverige till USA

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till USA 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljoner SEK)
Frukt och grönsaker	23,5	Kanada	20	Drycker	2 464
Drycker	16,7	Mexiko	15,1	Diverse livsmedel <sup>1</sup>	320
Fisk, kräft- och blötdjur	15,7	Kina	5,6	Kaffe, te, kakao med mera	299

1 Produktkategorin ”diverse livsmedel” inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat.

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska centralbyrån

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till USA uppgick till drygt 3,3 miljarder SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>6</sup>. Den överlägset största exportkategorin från Sverige till USA utgjordes av drycker. Inom kategorin ifråga dominerar exporten av vodka stort. Andra betydande exportkategorier var ”diverse livsmedel” (inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat) och ”kaffe, te, kakao med mera” (huvudsakligen kaffe).

Således utgör Sverige redan en betydande exportör till USA av en av de produktkategorier som USA importerar mest av (drycker). Den svenska exporten av ”frukt och grönsaker” (43 miljoner SEK i genomsnitt 2008–2012) och ”fisk, kräft- och blötdjur” (28 miljoner SEK) till USA var förhållandevis mer begränsad. Framförallt ”fisk, kräft- och blötdjur” är annars enligt den officiella statistiken en betydande exportprodukt från Sverige, men det rör sig till mycket stor del om vidareexport av norsk lax.

Enligt enkätundersökningen och företagsintervjuerna (se avsnitt 2.2.2) anser svenska företag som är verksamma inom mejeri- och glassindustrin, dryckesindustrin, konfektyrindustrin och bageriindustrin att USA är en exportmarknad av stort intresse.

4 FN:s Comtrade-databas

5 Baserat på indelning efter SITC-koder.

6 Statistiska centralbyrån



## ***Handelshinder***

USA:s genomsnittliga tillämpade tull på jordbruksområdet uppgick till 4,7 procent år 2012<sup>7</sup>. Den handelsvägda genomsnittstullen var 3,9 procent år 2011. För fisk- och fiskprodukter låg den genomsnittliga tillämpade tullen så lågt som 0,8 procent. De sektorer som hade de högsta tillämpade tullnivåerna var mejeriprodukter (19,9 procent), ”socker och sockerkonfektyr” (14,4 procent) och ”drycker och tobak” (14 procent). Det svenska exportintresset vodka exporteras dock tullfritt till USA<sup>8</sup>, även om det finns uppgifter från industrin om att en speciell avgift tas ut vid gränspassage. Även tullen på kaffe och te var relativt låg år 2012 (3,3 procent), medan tullnivån som möter svenska exportörer av konfektyrvaror var något högre enligt ovan<sup>9</sup>.

Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>10</sup> förekommer en rad handelshinder som försvårar export till USA. Flertalet av dessa rör dock inte livsmedel och jordbruksprodukter. Det finns emellertid exempel på hinder av potentiellt intresse för svenska exportörer av livsmedel och jordbruksprodukter i form av bland annat svårigheter med att få tillstånd att exportera vissa typer av mejeriprodukter (gäller främst flytande mjölk, ”cottage cheese” och yoghurt) respektive nya typer av växtprodukter till USA. Från företagshåll har det också först fram i mer generella termer att det kan vara svårt att exportera framförallt animaliska produkter till USA.

## ***Frihandelsavtal***

Frihandelsförhandlingar mellan EU och USA inleddes under sommaren 2013 och förhandlingarna befinner sig ännu i ett relativt tidigt skede. Målsättningen är att avtalet ska bli mycket ambitiöst och innebära både mycket omfattande tullsänkningar och reducering av andra typer av handelsbarriärer.

## ***Samlad bedömning, USA***

Vår analys antyder att det finns mycket stor potential att öka den svenska exporten av livsmedel och jordbruksprodukter till USA. Landet var världens största importör av sådana varor 2008–2012 och flera grenar inom den svenska livsmedelsindustrin har uttryckt intresse för export till den amerikanska marknaden. Det skulle kunna hävdas att det finns en risk för att USA:s marknad för den i särklass största svenska exportprodukten (svensk vodka) redan är förhållandevis mättad och att den största tillväxtpotentialen således ligger inom export av andra produkter<sup>11</sup>. Dock finns uppgifter om att införselavgifter för vodka kan missgynna svensk vodka på den amerikanska marknaden även om tullfrihet redan råder.

Dessutom håller ett mycket ambitiöst frihandelsavtal på att förhandlas fram mellan EU och USA som vid ett lyckat utfall förmodligen kommer att medföra tullfrihet för i stort sett all export, med undantag för några känsliga sektorer. Troligtvis kommer även de känsliga sektorerna att liberaliseras i någon utsträckning, men att förhandla fram ett frihandelsavtal som är acceptabelt för båda parter kan vara en mycket tidskrävande process. För vissa sektorer av svenskt intresse

7 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

8 Market Access Database (madb.europa.eu)

9 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD)

10 Market Access Database (madb.europa.eu)

11 USA:s import av flertalet produktkategorier är omfattande.

(exempelvis mejerisektorn och konfektyrsektorn) kan de förväntade tullsänkningarna få relativt stora effekter med tanke på att de amerikanska tullnivåerna i utgångsläget är förhållandevis höga. Många bedömare anser dock att de största vinsterna med ett frihandelsavtal mellan EU och USA (för båda parter) inte kommer härröra från tullsänkningar, utan snarare från att andra handelshinder sänks via exempelvis gemensamma standarder och överenskommelser på SPS-området. På till exempel mejeriområdet finns det enligt uppgifterna i EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas utrymme till förbättringar vad gäller detta.

### 2.3.2.2 Kina

#### Översikt

Kina var världens näst största importör av livsmedel och jordbruksprodukter i värdestermer år 2012 och importerade till ett värde av 90 miljarder USD<sup>12</sup>. Importen ökade med 82 procent mellan 2008 och 2012, vilket får betraktas som en mycket omfattande ökning. I tabell 7 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till Kina<sup>13</sup>.

**Tabell 7** Betydande importkategorier till Kina, betydande ursprungsländer för import till Kina samt betydande exportkategorier från Sverige till Kina

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till USA 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljoner SEK)
Oljefrön och oljehaltiga nötter	27,8	USA	16,2	Frukt och grönsaker	101
Vegetabiliska oljor och fetter	9,5	Brasilien	12,1	Diverse livsmedel <sup>1</sup>	26
Fisk, kräft- och blötdjur	4,6	Argentina	5,5	Drycker	16

1 Produktkategorin ”diverse livsmedel” inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat.

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska centralbyrån

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till Kina uppgick till knappt 200 miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>14</sup>. Den största exportkategorin från Sverige till Kina utgjordes av ”frukt och grönsaker”. Inom kategorin ifråga dominerar exporten av blåbär stort. Andra betydande exportkategorier var ”diverse livsmedel” (inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat) och drycker (som bland annat inkluderar den stora svenska exportprodukten vodka).

Den svenska exporten av Kinas tre största importkategorier var dock betydligt mer blygsam. ”Oljefrön och oljehaltiga nötter” exporterades nästan inte alls till Kina under perioden 2008–2012. Exporten av ”vegetabiliska oljor och fetter” och ”fisk,

<sup>12</sup> FN:s Comtrade-databas

<sup>13</sup> Baserat på indelning efter SITC-koder.

<sup>14</sup> Statistiska centralbyrån

kräft- och blötdjur” uppgick till mellan en och två miljoner SEK i genomsnitt under samma tidsperiod. Framförallt ”fisk, kräft- och blötdjur” är annars enligt den officiella statistiken en betydande exportprodukt från Sverige, men det rör sig till mycket stor del om vidareexport av norsk lax.

Enligt enkätundersökningen och företagsintervjuerna (se avsnitt 2.2.2) anser svenska företag som är verksamma inom kött- och charkindustrin, mejeri- och glassindustrin, dryckesindustrin, konfektyrindustrin och bageriindustrin att Kina är en exportmarknad av stort intresse.

### ***Handelshinder***

Kinas genomsnittliga tillämpade tull på jordbruksområdet uppgick till 15,6 procent år 2011<sup>15</sup>. Den handelsvägda genomsnittstullen var 9,2 procent samma år. För fisk- och fiskprodukter låg den genomsnittliga tillämpade tullen på 10,8 procent. De sektorer som hade de högsta tillämpade tullnivåerna var ”socker och sockerkonfektyr” (27,4 procent), ”spannmål och varor därav” (24,3 procent) och ”drycker och tobak” (22,3 procent). Det svenska exportintresset blåbär möts av en tullnivå på ca 30 procent i Kina medan vodka har en tull på tio procent<sup>16</sup>. Potentiella exportföretag inom den svenska konfektyr- och bageriindustrin möter också betydande tullar enligt ovan.

Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>17</sup> förekommer en rad handelshinder som försvårar export till Kina. Det rör sig bland annat om invecklade och otydliga procedurer vid förtullning, stränga begränsningar för vissa substanser i spritdrycker (gäller framförallt så kallad brun sprit), förbud mot export av nötkött på grund av ”galna-ko-sjukan” och svårigheter att få godkännande för export av gris- och fjäderfäkött. Sverige har sedan en tid tillbaka arbetat aktivt med att få till stånd en betydande export av animaliska produkter till Kina, men har ännu inte kunnat uppnå den målsättningen.

### ***Frihandelsavtal***

Kina och EU har inga pågående frihandelsförhandlingar och heller inget frihandelsavtal sedan tidigare. Kina har dock föreslagit att en förstudie om möjligheten till frihandelsförhandlingar mellan EU och Kina ska genomföras, men EU-kommissionen har än så länge förhållit sig skeptisk till förslaget.

### ***Samlad bedömning, Kina***

Vår analys pekar på att potentialen för ökad export av livsmedel och jordbruksprodukter till Kina är stor. Landet ifråga var världens näst största importör av sådana produkter 2008–2012 och importen har ökat mycket kraftigt under perioden. Ett ökat välstånd och ökad köpkraft i Kina torde också medföra ökad efterfrågan på mer högförädlade livsmedelsprodukter. Även efterfrågan på exempelvis mejeriprodukter förväntas öka.

Kinas största importkategorier på livsmedels- och jordbruksområdet utgörs av produkter som Sverige traditionellt inte exporterar särskilt mycket av. Den kinesiska marknaden är dock mycket stor, varför även importen av andra produktkategorier är betydande. Många grenar av den svenska livsmedelsindustrin har

<sup>15</sup> World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

<sup>16</sup> Market Access Database (madb.europa.eu)

<sup>17</sup> Market Access Database (madb.europa.eu)

uttryckt intresse för att exportera till Kina. Tullarna är betydande för svenska exportintressen som exempelvis blåbär, sockerkonfektyr och bageriprodukter, vilket antyder att tulliberaliseringar, till exempel inom ramen för ett eventuellt framtida frihandelsavtal, skulle kunna få stor betydelse för att öka den svenska exporten. Det skulle också vara av stort värde för svensk export av animalieprodukter om svenska anläggningar skulle godkännas för export av animalieprodukter till Kina, vilket Sverige aktivt arbetar med att få till stånd.

### 2.3.2.3 Japan

#### Översikt

Japan var världens tredje största importör utanför EU av livsmedel och jordbruksprodukter i värdetermer år 2012 och importerade till ett värde av 79 miljarder USD<sup>18</sup>. Importen ökade med 19 procent mellan 2008 och 2012. I tabell 8 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till Japan<sup>19</sup>.

**Tabell 8** Betydande importkategorier till Japan, betydande ursprungsländer för import till Japan samt betydande exportkategorier från Sverige till Japan

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till USA 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljoner SEK)
Fisk, kräft- och blötdjur	15,2	USA	17,4	Diverse livsmedel <sup>1</sup>	118
Kött och köttvaror	11,5	Kina	8,3	Kött och köttvaror	23
Spannmål och varor därav	9,6	Australien	4,5	Spannmål och varor därav	16

<sup>1</sup> Produktkategorin ”diverse livsmedel” inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat.

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska centralbyrån

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter Japan uppgick till drygt 200 miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>20</sup>. Den största exportkategorin från Sverige till Japan utgjordes av ”diverse livsmedel”. Kategorin inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat. Andra betydande exportkategorier var ”kött och köttvaror” samt ”spannmål och varor därav”.

Således exporterar Sverige redan förhållandevis mycket av de två produktkategorier som Japan importerar näst respektive tredje mest av (”kött och köttvaror” samt ”spannmål och varor därav”). Exporten av ”fisk, kräft- och blötdjur” till Japan är något mindre (åtta miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012). Sverige är enligt den officiella statistiken en betydande exportör av ”fisk, kräft- och blötdjur”, men det rör sig till mycket stor del om vidareexport av norsk lax.

Enligt enkätundersökningen och företagsintervjuerna (se avsnitt 2.2.2) anser kött- och charkindustrin att Japan är en exportmarknad av stort intresse.

<sup>18</sup> FN:s Comtrade-databas

<sup>19</sup> Baserat på indelning efter SITC-koder.

<sup>20</sup> Statistiska centralbyrån

### ***Handelshinder***

Japans genomsnittliga tillämpade tull på jordbruksområdet uppgick till 16,6 procent år 2012<sup>21</sup>. Den handelsvägda genomsnittstullen var 13,9 procent 2011. För fisk- och fiskprodukter låg den genomsnittliga tillämpade tullnivån på 5,7 procent. De sektorer som hade de högsta tillämpade tullnivåerna var mejeriprodukter (hela 89,6 procent), ”spannmål och varor därav” (27,5 procent) och ”socker och sockerkonfektyr” (27,5 procent). Således möts en av Sveriges största exportkategorier till Japan (”spannmål och varor därav”) av relativt höga tullar. Även tullnivån för ”animaliska produkter” var betydande år 2012 (18,1 procent).

Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>22</sup> förekommer en rad handelshinder som försvårar export till Japan. Det rör sig exempelvis om invecklade och tidskrävande procedurer för att enskilda länder efter djursjukdomsutbrott ska återfå tillstånd att exportera kött till Japan, en svår och tidskrävande process för att få tillstånd att exportera nya typer av växtprodukter, hårda gränsvärden för förekomsten av diverse ämnen i livsmedel samt strikta krav rörande livsmedelstillsatser. Bland annat de strikt satta gränsvärdena för diverse ämnen i livsmedel kan påverka svensk export negativt.

### ***Frihandelsavtal***

EU och Japan förhandlar om ett frihandelsavtal sedan mars 2013. Förhandlingarna är i ett relativt tidigt skede. Japan brukar i dylika förhandlingar traditionellt vara mycket restriktivt med eftergifter på jordbruksområdet. Detta gäller framförallt de känsliga produktgrupperna ris, vete, mejeriprodukter, socker, nötkött och griskött.

### ***Samlad bedömning, Japan***

Vår analys indikerar att det finns god potential att öka exporten av livsmedel och jordbruksprodukter till Japan. Landet var världens tredje största importör av sådana produkter utanför EU 2008–2012. Sverige exporterar redan förhållandevis mycket ”kött och köttvaror” och ”spannmål och varor därav”, som utgör två av Japans största importkategorier, till Japan. Den svenska kött- och charkindustrin har också uttryckt intresse av den japanska marknaden. Den stora köpkraften på den japanska marknaden torde dessutom göra utrymmet stort för ökad export av mer högförädlade produkter.

Japans tullnivåer på jordbruksområdet är i många fall höga, vilket bland annat gäller produktkategorier som exporteras från Sverige i form av ”spannmål och varor därav” samt ”animaliska produkter”. Dessutom ställs höga krav på bland annat tillsatser och förekomsten av diverse ämnen i livsmedel. Inom ramen för ett frihandelsavtal är det sannolikt att handeln med vissa produkter av svenskt intresse kommer att liberaliseras, samtidigt som förhoppningsvis även en del andra handelshinder upphör eller mildras. Detta skulle kunna få betydande konsekvenser för svensk export.

#### ***2.3.2.4 Ryssland***

##### ***Översikt***

Ryssland var världens fjärde största importör av livsmedel och jordbruksprodukter i värdetermer år 2012 utanför EU och importerade till ett värde av 39 miljarder

<sup>21</sup> World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.  
<sup>22</sup> Market Access Database (madb.europa.eu)

USD<sup>23</sup>. Importen ökade med 21 procent mellan 2008 och 2012. I tabell 9 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till Ryssland<sup>24</sup>.

**Tabell 9** Betydande importkategorier till Ryssland, betydande ursprungsländer för import till Ryssland samt betydande exportkategorier från Sverige till Ryssland

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till USA 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljoner SEK)
Frukt och grönsaker	9	Brasilien	3,6	Diverse livsmedel <sup>1</sup>	204
Kött och köttvaror	6,4	Tyskland	2	Spannmål och varor därav	97
Kaffe, te, kakao med mera	2,7	Ukraina	2	Kött och köttvaror	84

<sup>1</sup> Produktkategorin ”diverse livsmedel” inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat.

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska centralbyrån

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till Ryssland uppgick till drygt 630 miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>25</sup>. Den största exportkategorin från Sverige till Ryssland utgjordes av ”diverse livsmedel”. Kategorin inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat. Stora svenska exportprodukter till Ryssland inom kategorin är exempelvis matfetter av olika slag samt barnmatsberedningar. Andra betydande exportkategorier var ”spannmål och varor därav” och ”kött och köttvaror”.

Således utgör Sverige redan en betydande exportör till Ryssland av en av de produktkategorier som Ryssland importerar mest av i form av ”kött och köttvaror” (till stor del handlar det om export av kött och slaktbiprodukter av gris). Den svenska exporten till Ryssland av de stora ryska importkategorierna ”frukt och grönsaker” och ”kaffe, te, kakao med mera” var också av betydande storlek (knappt 40 miljoner SEK respektive knappt 50 miljoner SEK i genomsnitt 2008–2012).

Enligt enkätundersökningen och företagsintervjuerna (se avsnitt 2.2.2) anser svenska företag som är verksamma inom kött- och charkindustrin, mejeri- och glassindustrin, dryckesindustrin, kaffeindustrin och bageriindustrin att Ryssland är en exportmarknad av stort intresse.

### **Handelshinder**

Rysslands genomsnittliga tillämpade tull på jordbruksområdet uppgick till 13,3 procent år 2012<sup>26</sup>. Den handelsvägda genomsnittstullen var 16,7 procent år 2011. För fisk- och fiskprodukter låg den genomsnittliga tillämpade tullen på 12,4 procent. De sektorer som hade de högsta tillämpade tullnivåerna var drycker och

23 FN:s Comtrade-databas

24 Baserat på indelning efter SITC-koder.

25 Statistiska centralbyrån

26 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

tobak (29,2 procent), ”animaliska produkter” (23,7 procent) och mejeriprodukter (18,4 procent). Således möts en av Sveriges största exportkategorier till Ryssland (”animaliska produkter”) av relativt höga tullar. Tullnivån för ”spannmål och varor därav” var något lägre (12,9 procent). För vodka ligger tullnivån på 1,83 euro per liter<sup>27</sup>, medan produktkategorierna mejeriprodukter och ”kaffe och te” hade genomsnittliga tullar på 18,4 respektive 9,1 procent år 2012<sup>28</sup>.

Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>29</sup> förekommer en rad handels hinder som försvårar export till Ryssland. Det rör sig exempelvis om invecklade krav för export av alkoholhaltiga drycker till Ryssland, tullnivåer på exempelvis fjäderfäkött som överskrider den högsta tillåtna nivån enligt Rysslands bindningslista till WTO, felaktig värdering av produkter samt krånglig administration vid förtullning, att vissa produkter bara får föras in i Ryssland via vissa specifika tullövergångar där dessutom ofta omfattande köbildning uppstår, strikta krav rörande rester av antibiotika och bekämpningsmedel i livsmedel och jordbruksprodukter och höga sanitära krav på mejeriprodukter. I januari 2014 införde Ryssland dessutom importförbud för griskött från hela EU på grund av att afrikansk svinpest påvisats hos vildsvin i Litauen. Bland annat krångliga regler för alkoholhaltiga drycker och höga sanitära krav för mejeriprodukter kan vålla problem för svensk export till Ryssland. Även förbudet mot export av griskött är bekymmersamt för svenska exportörer, men det är i nuläget svårt att avgöra hur långvarigt förbudet kommer att vara.

Jordbruksverket har i januari 2014 publicerat en rapport om Sveriges handel med fisk-, livsmedels- och jordbruksprodukter med Ryssland<sup>30</sup>. I arbetet med rapporten har svenska företag som handlar med Ryssland på livsmedels- och jordbruksområdet intervjuats. Av intervjuaren framgår att svenska företag upplever problem med bland annat krångliga och föränderliga ryska regelverk, höga administrativa krav, skillnader i standarder, godkännande av anläggningar för export och bristande språkkunskaper vid export till Ryssland. Flera av de intervjuade företagen upplever dessutom att rysk handelspolitik kännetecknas av ett stort mått av nyckfullhet och kan påverkas av förändringar i de politiska relationerna mellan Ryssland och andra länder.

### ***Frihandelsavtal***

EU och Ryssland har inga pågående frihandelsförhandlingar och heller inget frihandelsavtal sedan tidigare. Att inleda förhandlingar försvåras dessutom av att Ryssland ingått en tullunion med Kazakstan och Vitryssland, som inte är medlemmar i WTO ännu. EU:s relationer med Vitryssland är dessutom dåliga.

Ryssland är däremot en ganska nyttillträdd medlem i WTO. Detta innebär att Ryssland befinner sig inne i en flerårig implementeringsprocess under vilken ryska tullnivåer på diverse produkter ska sänkas. Sänkningarna kommer även produkter av svenskt intresse till godo.<sup>31</sup> Tabell 10 ger en överblick över tullsänkningarnas omfattning.

27 Market Access Database (madb.europa.eu)

28 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

29 Market Access Database (madb.europa.eu)

30 ”Ryssland- möjligheter och svårigheter vid handel med livsmedel, jordbruksprodukter och fisk”; rapport 2013:33.

31 Se Jordbruksverkets rapport ”Ryssland – möjligheter och svårigheter vid handel med livsmedel, jordbruksprodukter och fisk” (rapport 2013:33) för mer information om detta.

**Tabell 10** Ryska tullnivåer för olika kategorier av livsmedels- och jordbruksprodukter

Produktkategori	Tullnivå före WTO-inträdet (procent)	Bunden tullnivå vid full tillämpning (procent)
Mejeriprodukter	19,8	14,9
Spannmål	15,1	10
Oljefrön	9	7,1
Kaffe och te	9,2	8,9
Socker och sockerkonfektyr	16,5	11,8
Fisk- och fiskprodukter	10,8	8,3

Källa: Jordbruksverkets rapport ”Ryssland – möjligheter och svårigheter vid handel med livsmedel, jordbruksprodukter och fisk” (rapport 2013:33)

### ***Samlad bedömning, Ryssland***

Vår bedömning är, vilket tidigare framförts i Jordbruksverkets rapport ”Ryssland – möjligheter och svårigheter vid handel med livsmedel, jordbruksprodukter och fisk” (rapport 2013:33), att det finns en betydande potential för att öka den svenska exporten till Ryssland på området livsmedel och jordbruksprodukter. Framväxten av en alltmer välmående medelklass i Ryssland torde bidra till ökad efterfrågan på mer högförädlade livsmedel från exempelvis Sverige. Att Ryssland dessutom geografiskt är förhållandevis närbeläget Sverige är gynnsamt i sammanhanget. Därutöver har företag inom många grenar av livsmedelsindustrin uttryckt intresse av Ryssland som exportmarknad.

Den svenska exporten av livsmedel och jordbruksprodukter till Ryssland är redan i utgångsläget relativt stor (drygt 600 miljoner SEK i genomsnitt 2008–2012). Ryssland utgjorde emellertid världens fjärde största importör av livsmedel och jordbruksprodukter 2008–2012 utanför EU, varför andelen av Rysslands import på området som har ursprung i Sverige är liten. Sverige är en förhållandevis betydande exportör av en av de produktkategorier som Ryssland importerar mest av (”kött och köttvaror”), men exporterar också en hel del produkter från andra produktkategorier av ryskt intresse. Det är sannolikt att även den svenska exporten av vodka till Ryssland är ansenlig, men att detta inte reflekteras i den officiella statistiken då exporten sker via andra länder.

Tullnivåerna i Ryssland är i många fall höga och kan hämma svensk export av exempelvis ”animaliska produkter” och mejeriprodukter. Dessutom ställer en uppsjö icke-tariffära handelshinder till problem för exporten av exempelvis alkoholhaltiga drycker, ”animaliska produkter” och mejeriprodukter. Om dessa handelshinder kan minskas och det blir enklare att handla med Ryssland, kanske delvis till följd av den nya uppgörelsen om handelsförenklingar inom WTO, ökar möjligheterna till export betydligt. Att dessutom tullarna på många produkter av svenskt intresse ska sänkas som en följd av Rysslands medlemskap i WTO kan påverka i positiv riktning. Det finns dock en betydande risk för att Ryssland, istället för att verka för att förenkla importen, inför fler eller nya handelsbegränsande åtgärder.

#### **2.3.2.5 Kanada**

##### ***Översikt***

Kanada var världens femte största importör av livsmedel och jordbruksprodukter i värdeår 2012 utanför EU och importerade till ett värde av 33 miljarder



USD<sup>32</sup>. Importen ökade med 27 procent mellan 2008 och 2012. I tabell 11 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till Kanada<sup>33</sup>.

**Tabell 11** Betydande importkategorier till Kanada, betydande ursprungsländer för import till Kanada samt betydande exportkategorier från Sverige till Kanada

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till Kanada 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljoner SEK)
Frukt och grönsaker	7,9	USA	16,9	Drycker	181
Drycker	3,7	Mexiko	1,1	Diverse livsmedel <sup>1</sup>	130
Spannmål och varor därav	2,8	Kina	0,9	Spannmål och varor därav	22

<sup>1</sup> Produktkategorin ”diverse livsmedel” inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat.

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska centralbyrån

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till Kanada uppgick till drygt 360 miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>34</sup>. Den största exportkategorin från Sverige till Kanada utgjordes av drycker. Inom kategorin ifråga dominerar exporten av vodka stort. Andra betydande exportkategorier var ”diverse livsmedel” (inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat) och ”spannmål och varor därav”.

Således utgör Sverige redan en betydande exportör till Kanada av en av de produktkategorier som Kanada importerar mest av (drycker). Även den svenska exporten av ”spannmål och varor därav” är relativt stor. Sveriges export av ”frukt och grönsaker” till Kanada är mer blygsam (cirka nio miljoner SEK i genomsnitt 2008–2012).

### **Handelshinder**

Kanadas genomsnittliga tillämpade tull på jordbruksområdet uppgick till 16,2 procent år 2012<sup>35</sup>. Den handelsvägda genomsnittstullen var 13,6 procent år 2011. För fisk- och fiskprodukter låg den genomsnittliga tillämpade tullen så lågt som 0,9 procent. De sektorer som hade de högsta tillämpade tullnivåerna var mejeriprodukter (hela 228,5 procent), ”animaliska produkter” (24 procent) och ”spannmål och varor därav” (23,8 procent). Således möts en av Sveriges största exportkategorier till Kanada (”spannmål och varor därav”) av relativt höga tullar. Tullnivån för ”drycker och tobak” var mer modest (3,8 procent år 2012).

Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>36</sup> förekommer en rad handelshinder som försvårar export till Kanada. Det rör sig exempelvis om svårutnyttjade

32 FN:s Comtrade-databas

33 Baserat på indelning efter SITC-koder.

34 Statistiska centralbyrån

35 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

36 Market Access Database (madb.europa.eu)

tullkvoter för vete och korn samt vissa produkter därav, begränsningar rörande användning av mjölkprotein koncentrat i kanadensisk osttillverkning, att europeiska alkoholprodukter missgynnas av provinsiella alkoholförsäljningsmonopol, svårigheter med att få export av konserverade fiskprodukter godkänd och importförbud för nötkött som en följd av ”galna-ko-sjukan”. Bland annat diskriminerande behandling av svenska spritdrycker av provinsiella alkoholmonopol kan vara till nackdel för svensk export.

### ***Frihandelsavtal***

EU förhandlar sedan 2009 om ett frihandelsavtal med Kanada. Förhandlingarna nådde fram till ett politiskt genombrott i oktober 2013, men en del tekniska detaljer återstår att fastslå. Därefter tar översättning och diverse legala processer vid innan avtalet kan börja tillämpas. Det är svårt att avgöra hur mycket tid detta kan ta i anspråk, men det har rapporterats om att avtalet kan komma att börja tillämpas redan efter sommaren 2014. Det förekommer dock även uppgifter om att det är mer sannolikt att avtalet kommer att börja tillämpas först 2015.

Avtalet är mycket ambitiöst. På fiskområdet förväntas alla tullar avskaffas, varav de flesta vid avtalets ikraftträdande. På jordbrukssidan kommer tullarna avskaffas med undantag för ett antal känsliga produkter där liberaliseringen blir mer begränsad (nötkött, griskött, sockermajs, fjäderfäkött samt ägg och äggprodukter för EU respektive mejeriprodukter, fjäderfäkött samt ägg och äggprodukter för Kanada). De produkter som Kanada undantar från liberalisering omfattas av Kanadas utbudsregleringssystem. För vissa produkter ska tullavvecklingen genomföras gradvis.

### ***Samlad bedömning, Kanada***

Kanada är en stor importör av livsmedel och jordbruksprodukter (den femte största i världen 2008–2012 utanför EU), men importen härrör till mycket stor del från USA. Det långtgående frihandelsavtal som EU och Kanada snart ska ha förhandlat klart innebär möjligheter för Kanada att diversifiera sin handel och öka importen från EU-länderna. Detta medför i sin tur en möjlighet för svenska exportörer av livsmedel och jordbruksprodukter att öka exporten till Kanada. Den stora köpkraften i Kanada torde innebära att landet potentiellt skulle kunna utgöra en betydande marknad för svenska högförädlade livsmedel.

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till Kanada är förhållandevis väl etablerad. Exporten ifråga bestod till hälften av vodka under 2008–2012. Vodka är belagt med relativt låg tull, men Kanadas provinsiella alkoholförsäljningsmonopol tillämpar diskriminerande behandling mot importerade drycker, vilket försvårar exporten. Det finns dock vissa förhoppningar om att detta i någon utsträckning kan komma att åtgärdas till följd av frihandelsavtalet mellan EU och Kanada, vilket i sådana fall skulle öka möjligheterna till svensk export ytterligare. Kanadas tullnivåer på jordbruksprodukter är i många fall betydande, bland annat när det gäller mejeriprodukter och svenska exportintressen som ”spannmål och varor därav”. Tullsänkningar till följd av frihandelsavtalet kan således påverka svenska exportmöjligheter positivt.

### 2.3.2.6 Sydkorea

#### Översikt

Sydkorea var världens sjätte största importör av livsmedel och jordbruksprodukter i värdetermer år 2012 utanför EU och importerade till ett värde av 25 miljarder USD<sup>37</sup>. Importen ökade med 27 procent mellan 2008 och 2012. I tabell 12 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till Sydkorea<sup>38</sup>.

**Tabell 12** Betydande importkategorier till Sydkorea, betydande ursprungsländer för import till Sydkorea samt betydande exportkategorier från Sverige till Sydkorea

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till Sydkorea 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljoner SEK)
Spannmål och varor därav	4,4	USA	5,5	Drycker	16
Fisk, kräft- och blötdjur	3,2	Kina	2,9	Kött och köttvaror	16
Kött och köttvaror	2,5	Australien	2	Diverse livsmedel <sup>1</sup>	7

<sup>1</sup> Produktkategorin ”diverse livsmedel” inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat.

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska Centralbyrån

De tre största importkategorierna utgjordes av ”spannmål och varor därav”, ”fisk, kräft- och blötdjur” och ”kött och köttvaror”. De tre största ursprungsländerna för importen till Sydkorea utgjordes av USA, Kina och Australien.

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till Sydkorea uppgick till knappt 50 miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>39</sup>. Den största exportkategorin från Sverige till Sydkorea utgjordes av drycker. Inom kategorin ifråga dominerar exporten av vodka stort. Andra betydande exportkategorier var ”kött och köttvaror” och ”diverse livsmedel” (inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat).

Således exporterar Sverige redan förhållandevis mycket av en av de tre produktkategorier som Sydkorea importerar mest av (”kött och köttvaror”). Den svenska exporten av ”spannmål och varor därav” respektive ”fisk, kräft- och blötdjur” uppgick dock bara till mellan en och två miljoner SEK i genomsnitt 2008–2012. Sverige är enligt den officiella statistiken en betydande exportör av ”fisk, kräft- och blötdjur”, men det rör sig till mycket stor del om vidareexport av norsk lax. Däremot exporterar Sverige sammanlagt förhållandevis mycket produkter under kategorin ”spannmål och varor därav” (drygt sex miljarder SEK i genomsnitt 2008–2012).

Enligt enkätundersökningen och företagsintervjuerna (se avsnitt 2.2.2) anser svenska företag som är verksamma inom kött- och charkindustrin att Sydkorea är en exportmarknad av stort intresse.

<sup>37</sup> FN:s Comtrade-databas

<sup>38</sup> Baserat på indelning efter SITC-koder.

<sup>39</sup> Statistiska centralbyrån

### ***Handelshinder***

Sydkoreas genomsnittliga tillämpade tull på jordbruksområdet uppgick till hela 57,2 procent år 2012<sup>40</sup>. Den handelsvägda genomsnittstullen var 75,5 procent år 2011. För fisk- och fiskprodukter låg den genomsnittliga tillämpade tullen på 16,5 procent. De sektorer som hade de högsta tillämpade tullnivåerna var ”spannmål och varor därav” (hela 153,6 procent), mejeriprodukter (66 procent) och ”frukt, grönsaker och växter” (58,7 procent). Även tullnivåerna för ”kaffe och te” (53,9 procent), ”olja, fetter och oljor” (40,7 procent) och ”drycker och tobak” (32,2 procent) var anmärkningsvärt höga. För det stora svenska exportintresset vodka ligger tullnivån på tio procent vid import från EU<sup>41</sup>. Den genomsnittliga tullnivån för ”animaliska produkter” låg på 21,7 procent<sup>42</sup> år 2012.

Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>43</sup> förekommer en rad handelshinder som försvårar export till Sydkorea. Det rör sig bland annat om svårigheter med att få ekologiska produkter certifierade, svåra och tidskrävande processer för att få tillstånd att exportera nya typer av växtprodukter respektive för att få anläggningar godkända för export av animalieprodukter till Sydkorea samt importförbud för nötkött som en följd av ”galna-ko-sjukan”. Bland annat problemen med att få anläggningar godkända för export av animalieprodukter kan utgöra ett hinder för svensk export.

### ***Frihandelsavtal***

Sydkorea och EU har ingått ett frihandelsavtal med varandra som trädde i kraft i juli 2011. Avtalet är ambitiöst, men alla tullsänkningar är ännu inte genomförda eftersom relativt långa övergångsperioder tillämpas för många produkter (upp till 15 år). Tullen för exempelvis vodka kommer att avskaffas efter fem år, medan tullen för vissa kyckling- och nötköttprodukter avvecklas först efter 13–15 år. När avtalet är fullt implementerat kommer ca 96 procent av Sydkoreas tullpositioner vara tullfria vid export från EU. Till de produkter som undantas från tullavveckling hör vissa grönsaker samt ris och risprodukter. Avtalet innehåller också regler som syftar till att minska andra typer av hinder i handeln än tullar.

### ***Samlad bedömning, Sydkorea***

Sydkorea är en stor importör av livsmedel och jordbruksprodukter och kan enligt vår analys vara en intressant exportdestination för svenska exportörer. Köpkraften är god och landet utgör således en potentiell marknad för högförädlade svenska livsmedelsprodukter. Sveriges export till Sydkorea på området idag är förhållandevis liten.

Till de större svenska exportkategorierna till Sydkorea hör ”kött och köttvaror”, vilket även utgör en av de kategorier som Sydkorea importerar mest av. Svensk kött- och charkindustri har också uttryckt intresse för den sydkoreanska marknaden. Tullarna på dessa produkter (och för livsmedel och jordbruksprodukter i allmänhet) är i utgångsläget höga, men en omfattande liberalisering är på väg att genomföras till följd av det frihandelsavtal som ingåtts mellan EU och Sydkorea.

40 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

41 Market Access Database (madb.europa.eu)

42 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

43 Market Access Database (madb.europa.eu)

Detta torde öka möjligheterna till export. Om dessutom icke-tariffära handels-hinder, som till exempel problem med att få anläggningar godkända för export av animalieprodukter till Sydkorea, kan begränsas borde potentialen till ökad export öka ytterligare. Även för exempelvis produktkategorin ”spannmål och beredningar därav”, som är en stor svensk exportkategori globalt sett och som är belagd med höga tullar i Sydkorea, kan möjligheterna till export på sikt öka.

### 2.3.2.7 Hongkong

#### Översikt

Hongkong var världens åttonde största importör av livsmedel och jordbruksprodukter i värdetermer år 2012 utanför EU och importerade till ett värde av 22 miljarder USD<sup>44</sup>. Importen ökade med hela 56 procent mellan 2008 och 2012. I tabell 13 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till Hongkong<sup>45</sup>.

**Tabell 13** Betydande importkategorier till Hongkong, betydande ursprungsländer för import till Hongkong samt betydande exportkategorier från Sverige till Hongkong

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till Hongkong 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljoner SEK)
Kött och köttvaror	4,9	Kina	3,9	Kött och köttvaror	42
Frukt och grönsaker	3,1	USA	2,7	Diverse livsmedel <sup>1</sup>	11
Fisk, kräft- och blötdjur	3	Brasilien	1,6	Drycker	9

<sup>1</sup> Produktkategorin ”diverse livsmedel” inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat.

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska centralbyrån

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till Hongkong uppgick till drygt 70 miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>46</sup>. Den största exportkategorin från Sverige till Hongkong utgjordes av ”kött och köttvaror”. En stor del av exporten inom kategorin ifråga rör slaktbiprodukter av olika slag. Andra betydande exportkategorier var ”diverse livsmedel” (inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat) och drycker (som bland annat inkluderar den stora svenska exportprodukten vodka).

Således utgör Sverige redan en förhållandevis stor exportör till Hongkong av den produktkategori som Hongkong importerar mest av (”kött och köttvaror”). Den svenska exporten av ”frukt och grönsaker” (ca två miljoner SEK i genomsnitt 2008–2012) och ”fisk, kräft- och blötdjur” (ca tre miljoner SEK i genomsnitt 2008–2012) till Hongkong var betydligt mer blygsam. Framförallt ”fisk, kräft- och blötdjur” är annars enligt den officiella statistiken en betydande exportprodukt från Sverige, men det rör sig till mycket stor del om vidareexport av norsk lax.

44 FN:s Comtrade-databas

45 Baserat på indelning efter SITC-koder.

46 Statistiska centralbyrån

### **Handelshinder**

Hongkong tillämpar tullfrihet för import av alla livsmedels- och jordbruksprodukter<sup>47</sup>. Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>48</sup> förekommer främst ett handelshinder som försvårar export till Hongkong på området livsmedel och jordbruksprodukter. Det rör sig om omfattande krav på näringsmärkning för paketerade livsmedelsprodukter

### **Frihandelsavtal**

EU och Hongkong har inga pågående frihandelsförhandlingar och heller inget frihandelsavtal sedan tidigare.

### **Samlad bedömning, Hongkong**

Hongkong är en stor importör av livsmedel och jordbruksprodukter och importen har ökat kraftigt på senare år. Sveriges export till Hongkong består till stor del av ”kött och köttvaror”, vilket också utgör Hongkongs största importkategori bland livsmedel och jordbruksprodukter. Det förekommer även en viss export av mer bearbetade livsmedel från Sverige till Hongkong. Med tanke på den takt med vilken Hongkongs livsmedelsimport ökar och på att Hongkong generellt har en köpstark befolkning, är det inte osannolikt att den svenska exporten dit också kan öka framöver.

#### **2.3.2.8 Saudiarabien**

##### **Översikt**

Saudi arabien var världens nionde största importör av livsmedel och jordbruksprodukter i värdetermer år 2011 utanför EU och importerade till ett värde av 20 miljarder USD<sup>49</sup>. Importen ökade med hela 57 procent mellan 2008 och 2011. I tabell 14 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till Saudi arabien<sup>50</sup>.

**Tabell 14** Betydande importkategorier till Saudi arabien, betydande ursprungsländer för import till Saudi arabien samt betydande exportkategorier från Sverige till Saudi arabien

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till Saudi arabien 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljoner SEK)
Spannmål och varor därav	4,6	Brasilien	2	Spannmål och varor därav	46
Kött och köttvaror	1,9	Indien	1,4	Mjölk, mejeriprodukter samt ägg	18
Frukt och grönsaker	1,5	Förenade Arabemiraten	0,8	Kaffe, te, kakao med mera	3

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska centralbyrån

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till Saudi arabien uppgick till knappt 80 miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>51</sup>. Den största

47 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD).

48 Market Access Database (madb.europa.eu)

49 FN:s Comtrade-databas

50 Baserat på indelning efter SITC-koder.

51 Statistiska centralbyrån

exportkategorin från Sverige till Saudiarabien utgjordes av ”spannmål och varor därav”. Huvudsakligen var det vete och korn som (sporadiskt) exporterades inom kategorin ifråga. Andra förhållandevis betydande exportkategorier var ”mjölk, mejeriprodukter samt ägg” och ”kaffe, te, kakao med mera”.

Således utgör Sverige under vissa år en relativt betydande exportör till Saudiarabien av den produktkategori som Saudiarabien importerar mest av (”spannmål och varor därav”). Den svenska exporten av ”kött och köttvaror” samt ”frukt och grönsaker” till Saudiarabien var dock i det närmaste obefintlig under perioden. Inte heller i globala termer tillhör ”kött och köttvaror” och ”frukt- och grönsaker” de största svenska exportkategorierna. Den svenska exporten uppgår trots detta till drygt 2,8 miljarder SEK för ”frukt- och grönsaker” och knappt två miljarder SEK för ”kött- och köttvaror” i genomsnitt 2008–2012, varför den inte helt bör förringas.

### ***Handelshinder***

SaudiArabienens genomsnittliga tillämpade tull på jordbruksområdet uppgick till 6,2 procent år 2012<sup>52</sup>. Den handelsvägda genomsnittstullen var 6,8 procent år 2011. För fisk- och fiskprodukter låg den genomsnittliga tillämpade tullen på 3,6 procent. De sektorer som hade de högsta tillämpade tullnivåerna var ”drycker och tobak” (51,2 procent), mejeriprodukter (fem procent) och bomull (fem procent). För de största svenska exportprodukterna enligt ovan tillämpades således i allmänhet låga tullar. För korn och vete tillämpar Saudiarabien till och med tullfrihet<sup>53</sup>.

Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>54</sup> förekommer främst ett handelshinder som försvårar export till Saudiarabien på området livsmedel och jordbruksprodukter. Det rör sig om förbud mot import av levande nötkreatur från EU till Saudiarabien samt därtill kopplade svårigheter med att få tillstånd att exportera kött från EU till landet ifråga.

Det krävs i allmänhet halalcertifiering för export av kött till Saudiarabien<sup>55</sup>. När det gäller bearbetat kött finns dock inget sådant krav<sup>56</sup>. Vi har heller inga uppgifter om att Saudiarabien förbjuder import av kött från djur som bedövats före slakt.

### ***Frihandelsavtal***

EU har sedan länge försökt förhandla fram ett frihandelsavtal med ”Gulf Cooperation Council” (GCC), som är en regional organisation bestående av Bahrain, Förenade Arabemiraten, Kuwait, Oman, Qatar och Saudiarabien. Förhandlingarna är suspenderade sedan 2008. Informella kontakter har dock trots detta ägt rum mellan parterna även efter suspenderingen.

### ***Samlad bedömning, Saudiarabien***

Vår analys antyder att Saudiarabien utgör en potentiell marknad för svensk export av exempelvis vissa ”kött och köttvaror”. Saudiarabien är en stor importör på området, men importen från EU begränsas av icke-tariffära handelshinder. Om dessa kan lösas ut kan exportmöjligheter uppstå för svenska exportörer.

52 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

53 Market Access Database (madb.europa.eu)

54 Market Access Database (madb.europa.eu)

55 Griskött får överhuvudtaget inte exporteras till landet.

56 United States Department of Agriculture, [www.fsis.usda.gov/wps/portal/fsis/topics/international-affairs/exporting-products/export-library-requirements-by-country/saudi-arabia](http://www.fsis.usda.gov/wps/portal/fsis/topics/international-affairs/exporting-products/export-library-requirements-by-country/saudi-arabia)

Möjligheterna till export minskas dock av det faktum att export av griskött till Saudiarabien av religiösa skäl inte är tillåten. Också det faktum att halalcertifiering är en förutsättning för export av många köttprodukter till Saudiarabien kan minska möjligheterna till export från Sverige, då utbudet av svenskt halalslaktat kött är begränsat.

Även exporten av mer förädlade livsmedelsprodukter torde ha potential att utvecklas med tanke på att köpkraften är stor i landet. Om ett frihandelsavtal skulle ingås mellan EU och GCC-staterna skulle detta medföra ytterligare möjligheter till export, även om Saudiarabiens tullnivåer på jordbruksområdet redan i utgångsläget är låga.

### 2.3.2.9 Indien

#### Översikt

Indien var världens tionde största importör av livsmedel och jordbruksprodukter i värdetermer år 2012 utanför EU och importerade till ett värde av 17 miljarder USD<sup>57</sup>. Importen ökade med 74 procent mellan 2009 och 2012, vilket får betraktas som en mycket omfattande ökning. I tabell 15 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till Indien<sup>58</sup>.

**Tabell 15** Betydande importkategorier till Indien, betydande ursprungsländer för import till Indien samt betydande exportkategorier från Sverige till Indien

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till Indien 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljoner SEK)
Vegetabiliska oljor och fetter	7,9	Indonesien	4,5	Drycker	8
Frukt och grönsaker	3,7	Malaysia	1,4	Vegetabiliska oljor och fetter	0,2
Socker, sockervaror med mera	0,6	Argentina	0,9	Tobak och tobaksvaror	0,1

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska centralbyrån

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till Indien uppgick till blygsamma nio miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>59</sup>. Den överlägset största exportkategorin från Sverige till Indien utgjordes av drycker. Inom kategorin ifråga dominerar exporten av vodka stort. För övriga produktkategorier är den svenska exporten till Indien mycket begränsad. Inte heller i globala termer tillhör Indiens största importkategorier i form av ”vegetabiliska oljor och fetter”, ”frukt- och grönsaker” och ”socker, sockervaror med mera” de allra största svenska exportkategorierna. Den svenska exporten uppgår dock till drygt 800 miljoner SEK för ”vegetabiliska oljor och fetter”, drygt 2,8 miljarder SEK för ”frukt- och grönsaker” och knappt 1,3 miljarder SEK för ”socker, sockervaror med mera” i genomsnitt 2008–2012, varför den inte helt bör förringas.

57 FN:s Comtrade-databas

58 Baserat på indelning efter SITC-koder.

59 Statistiska centralbyrån



Enligt enkätundersökningen och företagsintervjuerna (se avsnitt 2.2.2) anser svenska företag som är verksamma inom dryckesindustrin att Indien är en exportmarknad av stort intresse.

### ***Handelshinder***

Indiens genomsnittliga tillämpade tull på jordbruksområdet uppgick till 33,5 procent år 2012<sup>60</sup>. Den handelsvägda genomsnittstullen var 48,4 procent år 2011. För fisk- och fiskprodukter låg den genomsnittliga tillämpade tullen på 29,9 procent. De sektorer som hade de högsta tillämpade tullnivåerna var ”drycker och tobak” (hela 69,1 procent), ”kaffe och te” (56,3 procent) och ”oljafrön, fetter och oljor” (37,4 procent). För den mest betydande svenska exportprodukten, vodka, ligger tullnivån på hela 150 procent<sup>61</sup>.

Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>62</sup> förekommer en rad handelshinder som försvårar export till Indien. Det rör sig bland annat om diskriminerande skatter på importerad sprit, en svår och tidskrävande process för att få tillstånd att exportera nya typer av växtprodukter, importrestriktioner för levande fjäderfä, levande grisar och visst fjäderfäkött, strikta regler för att tillåta import av mejeriprodukter, nötsperma och griskött, förbud mot animalisk löpe i ostar och krav på behandling av vegetabilieprodukter med det miljöskadliga ämnet metylbromid. Sveriges exportmöjligheter till Indien torde påverkas negativt av flera av dessa handelshinder, men kanske framförallt av tillämpningen av diskriminerande skatter på importerad sprit.

### ***Frihandelsavtal***

EU och Indien förhandlar om ett frihandelsavtal sedan 2007. Förhandlingarna är dock förhållandevis låsta i nuläget, vilket till viss del kan tillskrivas stundande val i Indien. Det har bland annat varit svårt att komma överens om liberaliseringar för vin och sprit.

### ***Samlad bedömning, Indien***

Indien är en stor importör av livsmedel och jordbruksprodukter vars import ökat mycket snabbt mellan 2008 och 2012. En växande medelklass i landet kan tänkas öka efterfrågan på mer högförädlade livsmedelsprodukter från exempelvis Sverige. Den svenska exporten är dock i utgångsläget liten och består huvudsakligen av vodka. Med tanke på att importen av exempelvis vodka till Indien är belagd med mycket höga tullar och att många indiska delstater tillämpar diskriminerande behandling av importerad sprit, finns det anledning att tro att den svenska exporten av alkoholhaltiga drycker har potential att öka kraftigt om tullnivåerna skulle sänkas och den diskriminerande behandlingen upphöra eller mildras. Detta återspeglas möjligen i det faktum att intresse för den indiska marknaden indikerats från svensk dryckesindustri. Det frihandelsavtal som håller på att förhandlas fram mellan EU och Indien skulle potentiellt kunna bidra till en sådan utveckling, även om utkomsten i förhandlingarna än så länge är mycket oviss. Ett frihandelsavtal skulle också öka möjligheten att exportera andra livsmedels- och jordbruksprodukter till Indien eftersom det bland annat skulle sänka tullnivåerna för import från EU, vilka i utgångsläget generellt är mycket höga.

<sup>60</sup> World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

<sup>61</sup> Market Access Database (madb.europa.eu)

<sup>62</sup> Market Access Database (madb.europa.eu)

### 2.3.2.10 Malaysia

#### Översikt

Malaysia var världens elfte största importör av livsmedel och jordbruksprodukter i värdetermer år 2012 utanför EU och importerade till ett värde av 16 miljarder USD<sup>63</sup>. Importen ökade med hela 64 procent mellan 2009 och 2012 vilket får betraktas som en mycket omfattande ökning. I tabell 16 återges landets tre största importkategorier på området respektive de tre största ursprungsländerna för importen och Sveriges tre största exportkategorier till Malaysia<sup>64</sup>.

**Tabell 16** Betydande importkategorier till Malaysia, betydande ursprungsländer för import till Malaysia samt betydande exportkategorier från Sverige till Malaysia

Betydande importkategorier 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Betydande ursprungsländer 2008–2012	Importvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder USD)	Sveriges största exportkategorier till Malaysia 2008–2012	Exportvärde i genomsnitt 2008–2012 (löpande miljarder SEK)
Vegetabiliska oljor och fetter	2,4	Indonesien	3,1	Kött och köttvaror	19
Spannmål och varor därav	2,1	Kina	1,2	Diverse livsmedel <sup>1</sup>	4
Kaffe, te, kakao med mera	1,6	Thailand	1	Fodermedel för djur utom omald spannmål	4

<sup>1</sup> Produktkategorin ”diverse livsmedel” inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat.

Källor: FN:s Comtrade-databas (egen bearbetning) och Statistiska centralbyrån

Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till Malaysia uppgick till knappt 40 miljoner SEK i genomsnitt under perioden 2008–2012<sup>65</sup>. Den största exportkategorin från Sverige till Malaysia utgjordes av ”kött och köttvaror. Inom kategorin ifråga dominerar exporten av frusen kyckling (inklusive slaktbiprodukter). Andra exportkategorier av viss betydelse är ”diverse livsmedel” (inkluderar exempelvis soppor, såser och buljonger, margarin och annat matfett, beredningar för barn, färdigmat och halvfabrikat) och ”fodermedel för djur utom omald spannmål”.

Sveriges export av Malaysias största importkategori ”vegetabiliska oljor och fetter” till Malaysia var i det närmaste obefintlig 2008–2012. Exporten av ”spannmål och varor därav” respektive ”kaffe, te, kakao med mera” var också blygsam och uppgick till drygt tre respektive drygt en miljon SEK i genomsnitt 2008–2012. Inte heller i globala termer tillhör ”vegetabiliska oljor och fetter” någon av de största svenska exportkategorierna (exporten uppgick dock till drygt 800 miljoner SEK i genomsnitt 2008–2012). Däremot är Sveriges totala export av produktkategorierna ”spannmål och varor därav” respektive ”kaffe, te, kakao med mera” förhållandevis stor (drygt 6,4 respektive knappt 3,5 miljarder SEK i genomsnitt 2008–2012).

#### Handelshinder

Malaysias genomsnittliga tillämpade tull på jordbruksområdet uppgick till 11,2 procent år 2012<sup>66</sup>. Den handelsvägda genomsnittstullen var 12,5 procent år 2011.

63 FN:s Comtrade-databas

64 Baserat på indelning efter SITC-koder.

65 Statistiska centralbyrån

66 World Tariff Profiles 2013 (WTO, ITC och UNCTAD). Uppgifterna rör så kallade MGN-tullar, vilket innebär att eventuellt reducerade tullar inom ramen för frihandelsavtal inte tagits i beaktning.

För fisk- och fiskprodukter låg den genomsnittliga tillämpade tullen enbart på en procent. De sektorer som hade de högsta tillämpade tullnivåerna var ”drycker och tobak” (hela 124,6 procent), ”kaffe och te” (5,7 procent) och ”spannmål och varor därav” (4,5 procent). För ”animaliska produkter”, som är av intresse för svensk export enligt ovan, tillämpade Malaysia i genomsnitt en tull på 3,8 procent. Dock tillämpar Malaysia en tull på 40 procent vid import av de kycklingprodukter som Sverige exporterar mest av, med möjlighet till lägre tull inom kvot<sup>67</sup>.

Enligt EU-kommissionens marknadstillträdesdatabas<sup>68</sup> förekommer en rad handels hinder som försvårar export till Malaysia. Det rör sig bland annat om strikta krav och höga kostnader associerade med att få anläggningar godkända för export av kött till Malaysia, onödigt strikta restriktioner för import av levande fjäderfä och fjäderfäprodukter vid förekomst av fågelinfluensa och strikta krav för import av griskött. Alla dessa hinder torde ha viss betydelse för Sveriges exportmöjligheter till landet.

En del av svårigheterna med att få köttanläggningar godkända för export av kött till Malaysia är relaterade till kontroller av att landets halalbestämmelser efterlevs. ”Departementet för islamisk utveckling” i Malaysia har publicerat ett protokoll för halalkötsproduktion<sup>69</sup>. I protokollet framgår bland annat att bedövning, som är ett krav i Sverige, är tillåten i samband med slakt.

### ***Frihandelsavtal***

EU och Malaysia förhandlar om ett frihandelsavtal sedan 2010. Förhandlingarna har stått förhållandevis stilla den senaste tiden på grund av val i Malaysia, men det finns indikationer på att Malaysia nu vill öka förhandlingstakten. Bland annat liberalisering av handeln med alkoholhaltiga drycker än en känslig fråga i förhandlingarna.

### ***Samlad bedömning, Malaysia***

Malaysia är en stor importör av livsmedel och jordbruksprodukter och enligt vår analys en potentiellt intressant marknad för svenska exportörer. Redan idag exporterar Sverige inte helt obetydliga mängder ”kött och köttvaror” till Malaysia. Med tanke på att de förekommer många försvårande omständigheter för sådan export till Malaysia, finns det sannolikt stor potential att öka denna export om exempelvis kraven på import av griskött och svårigheterna med att få anläggningar godkända minskar. Förhoppningsvis skulle ett frihandelsavtal mellan EU och Malaysia kunna bidra till att minska dessa problem. Det torde även finnas potential att öka exporten av exempelvis den stora svenska exportkategorin ”spannmål och beredningar därav”, som Malaysia importerar mycket av från andra länder. Slutligen kan nämnas att tullnivåerna på alkoholhaltiga drycker i Malaysia är mycket höga. Om dessa skulle sänkas till följd av ett frihandelsavtal ökar naturligtvis möjligheterna till export från Sverige på detta område avsevärt.

### **2.3.3 Sammanfattande slutsatser av analysen av de prioriterade tillväxtmarknaderna**

Jordbruksverket ser en särskild potential att öka exporten av livsmedel och jordbruksprodukter till framförallt USA, Kina, Japan och Ryssland<sup>70</sup>. Länderna ifråga

67 Market Access Database (madb.europa.eu)

68 Market Access Database (madb.europa.eu)

69 “Malaysian Protocol for the Halal Meat and Poultry Productions”, tillgänglig via [www.halal.gov.my](http://www.halal.gov.my)

70 Samtliga dessa länder klassificeras också som strategiska handelspartners av EU-kommissionen.

är mycket stora importörer av livsmedel och jordbruksprodukter och har också identifierats av många svenska livsmedelsindustriföretag som intressanta marknader. Exporten försvåras dock i nuläget av tillämpningen av regelverket på SPS området. Med två av länderna (USA och Japan) håller EU på att förhandla fram vad som är tänkt att bli mycket ambitiösa frihandelsavtal, vilket torde förbättra förutsättningarna för svensk export avsevärt. Även Kina har fört fram idéer om förstudier inför frihandelsförhandlingar med EU, men EU-kommissionen har hittills förhållit sig skeptiska till detta. Däremot växer Kinas import av livsmedel och jordbruksprodukter mycket snabbt i takt med att befolkningens köpkraft ökar, vilket borde innebära möjligheter för svenska exportörer att öka sin export dit. Ryssland å sin sida utgör en mycket stor marknad på nära avstånd från Sverige. Dessutom har svenska företag redan etablerat export av många livsmedels- och jordbruksprodukter till Ryssland, vilket innebär att en viss marknadskänedom finns. Exporten har dock potential att öka väsentligt om det ryska handelsklimatet skulle förbättras och Ryssland inta en något mindre protektionistisk hållning.

Det frihandelsavtal som snart ska vara färdigförhandlat med Kanada och det frihandelsavtal som trädde i kraft med Sydkorea i juli 2011 har båda potential att bidra till ökad svensk export. Länderna ifråga är stora importörer av livsmedel och jordbruksprodukter med köpstarka befolkningar. Om dessutom de icke-tariffära handelshinder som försvårar exporten kan avlägsnas eller mildras ökar möjligheterna till export ytterligare. Hongkong erbjuder redan i nuläget tullfrihet för all import av livsmedel och jordbruksprodukter, men om importen av sådana produkter till Hongkong fortsätter att öka i samma takt som den gjort under senare år torde det innebära att utrymmet för svensk export dit ökar.

Andra destinationsländer som Jordbruksverket bedömer vara kandidater för ökad svensk export är Saudiarabien, Indien och Malaysia. EU är i någon form involverat i frihandelsförhandlingar med samtliga dessa länder, vilket vid lyckosamma utfall kan bidra till att förutsättningarna för export förbättras. Dessutom har ländernas import av livsmedel och jordbruksprodukter ökat kraftigt på senare år i samband med ökande befolkning och förstärkt köpkraft. Förekomsten av diverse handelshinder försvårar dock i nuläget export. Följaktligen skulle förhandlingar som leder fram till att dess handelshinder mildras eller avvecklas kunna ha stor betydelse för svensk export.

Analysen ovan tar dock inte upp alla aspekter som har betydelse för möjligheterna till export av livsmedel och jordbruksprodukter. Exempelvis korruption är en förekomst som kan försvåra handel avsevärt. Förekomsten av korruption kan variera mycket mellan olika exportdestinationer. Bland de marknader som identifierats ovan är problemen med korruption, enligt organisationen Transparency Internationals korruptionsindex<sup>71</sup>, mest omfattande i Ryssland, Indien, Kina, Malaysia och Sydkorea i nämnd ordning. Andra aspekter av betydelse som inte tas upp i analysen ovan är exempelvis utformningen av ursprungsregler och förekomsten av frihandelsavtal mellan ovan identifierade länder och andra länder utanför EU. Ett tydligt exempel på att det senare kan ha inverkan på möjligheterna till export är det så kallade NAFTA-avtalet<sup>72</sup> som innebär kraftigt förbättrat tillträde för USA, Kanada och Mexiko till varandras marknader. Så länge inte EU har lika långtgående avtal på plats med dessa länder missgynnas export från EU till länderna i

71 Tillgängligt via [www.transparency.org/cpi2013/results](http://www.transparency.org/cpi2013/results)

72 North American Free Trade Agreement

fråga till förmån för export från länder som omfattas av NAFTA. Detta gör lyckade avslut av frihandelsförhandlingarna mellan EU och Kanada respektive EU och USA ännu viktigare för att förbättra möjligheterna till export.

Det är viktigt att påpeka att det finns många andra både större och mindre exportmarknader utöver de som har nämnts ovan som också skulle kunna bli föremål för ökad svensk export av livsmedel och jordbruksprodukter i framtiden.

Detta särskilt med tanke på att den snabba ekonomiska utvecklingen i många länder och den globala befolkningsökningen leder till ökad efterfrågan på global nivå. Därutöver kan även den WTO-uppgörelse om handelsförenklingar som uppnåddes på Bali i december 2013 medföra förbättrade möjligheter till att exportera livsmedel och jordbruksprodukter från Sverige.

Värt att nämna i sammanhanget är också att bland världens största importörer av livsmedel och jordbruksprodukter återfinns många EU-länder, vars import i flera fall överskrider importen till de länder som beskrivits ovan<sup>73</sup>. Jordbruksverket bedömer att det finns potential för Sverige att öka exporten till dessa länder i framtiden, trots att en gemensam inre marknad varit etablerad sedan många år tillbaka. Denna bedömning baseras bland annat på att företag som Jordbruksverket har varit i kontakt med uttryckt förväntningar om att kunna öka exporten till övriga EU-länder, att Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till EU ökat stadigt under många år<sup>74</sup> och att EU-länderna utgör förhållandevis närbelägna marknader.

Slutligen vill Jordbruksverket påminna om betydelsen av Sveriges export av livsmedel och jordbruksprodukter till grannlandet Norge. Norge utgör Sveriges största exportdestination på området och exporten ifråga uppgick till närmare åtta miljarder SEK år 2012. Dessutom ökade exportvärdet med inte mindre än 64 procent mellan 2008 och 2012. Kostnadsläget i Norge är högt och behovet av importerade livsmedels- och jordbruksprodukter är stort. Detta, tillsammans med landets omedelbara geografiska närhet till Sverige och förmodad norsk kännedom om svenska produkter och varumärken, gör utrymmet till fortsatt ökad export stort enligt Jordbruksverkets bedömning. Om dessutom Norges tullnivåer på livsmedel och jordbruksprodukter gentemot EU gradvis kan justeras ner inom ramen för återkommande frihandelsförhandlingar mellan parterna, ökar exportmöjligheterna ytterligare.

---

73 Tyskland, Storbritannien, Nederländerna, Frankrike, Italien och Belgien ingick samtliga bland världens tio största importörer av livsmedel och jordbruksprodukter i värdetermer 2012.

74 Se Jordbruksverkets rapport "Sveriges utrikeshandel med jordbruksvaror och livsmedel 2010–2012" (rapport 2013:27) för mer information om detta.

## 3 Kan handelsstatistiken ge bättre information om exportutvecklingen?

### 3.1 Aspekter som påverkar den svenska handelsstatistiken

Handelsstatistik kan ha många användningsområden och används framförallt för att följa import- och exportutvecklingen både på aggregerad och på detaljerad nivå. Den officiella statistiken över Sveriges varuhandel är dock behäftad med vissa problem, vilket begränsar den praktiska analysen av vilka jordbruks- och livsmedelsprodukter som importeras och exporteras.

En aspekt att ta hänsyn till när vi analyserar handelsstatistiken är de globala produktionskedjorna som gjort handelsstatistiken mer svårtolkad. Den internationella handeln har blivit mer komplex, vilket lett till att handelsstatistiken återspeglar en begränsad bild av verkligheten. Därför är det viktigt att siffrorna tolkas för vad de är.<sup>75</sup>

En annan aspekt är att en viss del av handeln är vidareexport, dvs. export av en importerad vara som inte genomgått någon nämnvärd förädling i Sverige. Den har därför inte bidragit till landets förädlingsvärde och därmed sysselsättning på samma sätt som exporten av en inhemskt producerad vara gör.

### 3.2 Vidareexport

Vidareexport som ingår i den officiella handelsstatistiken blåser upp export- och importsiffrorna, vilket innebär att siffrorna i handelsstatistiken i vissa fall ger oss en missvisande bild av vilka produkter och till vilka länder som svenska företag i verkligheten exporterar. En känd sådan vara som blåser upp siffrorna i den svenska handelsstatistiken för jordbruksvaror och livsmedel är norsk lax, där Sverige efter EU-inträdet har kommit att bli ett transitland. Av EU:s totala import av fisk tog Sverige 2011 emot 58 procent jämfört med 15 procent 1997.

**Tabell 17** EU:s import av norsk fisk 1997 och 2011, totalt samt fördelat på de fem största mottagarländerna i miljoner euro samt andel i procent

Land	1997	Andel %	2011	Andel %
Sverige	234	15	2 056	58
Danmark	574	37	787	22
Tyskland	375	24	373	11
Nederländerna	38	2	111	3
Storbritannien	177	11	97	3
Övriga	158	10	113	3
Total EU15	1 556	100	3 537	100

Källa: Egen bearbetning av statistik från Eurostat

<sup>75</sup> Kommerskollegium, Rapport: 2010:6

Vidareexport kan ske genom ett antal olika tullförfaranden exempelvis:

- Reexport - varan köps av ett svenskt företag och förtullas, men exporteras vidare till ett annat land.
- Transiteringar - varan transporteras genom ett land utan att förtullas eller beskattas.
- Kvasi-transiteringar - varan köps av ett utländskt företag och förtullas i Sverige, men exporteras vidare till ett annat land

Transiteringar ingår inte i handelsstatistiken, medan reexport och kvasi-transiteringar gör det. Både reexport och kvasi-transiteringar ställer till med problem när handelsstatistiken används för att få en bild av konkurrenskraften utifrån handelstömmer. Däremot påverkar vidareexporten inte handelsbalansen, eftersom import och export tar ut varandra.

Reexport går det inte att få fram uppgifter om i statistiken, mer än att vi kan jämföra export och import och göra antaganden om att det i vissa fall förmodligen rör sig om reexport. Bananer är ett exempel på en sådan vara som inte produceras i Sverige men där statistiken visar att det finns export av bananer från Sverige. Däremot är det möjligt att få fram uppgifter om kvasi-transiteringar, eftersom dessa varor inte beskattas i Sverige och därför får en särskild procedurkod i statistiken. Uppgifterna om kvasi-transiteringar publiceras dock inte och uppgifterna måste tas fram särskilt av SCB. Det går dock inte att följa varorna som får denna procedurkod och därmed går det inte att helt säkerställa att de lämnar landet, även om det är tänkt så<sup>76</sup>.

För norsk fisk som kommer till den svensk-norska gränsen är kvasi-transiteringar vanligt förekommande. Genom att förtulla varorna i Sverige, utan att de beskattas eller säljs, förenklas hanteringen för såväl köpare som säljare. Köparen slipper till exempel att transitera godset till ett tullkontor i sitt eget land och kan dra av momsens direkt då varan förtullats<sup>77</sup>.

Tabell 18 visar dels värdet av de fiskprodukter som importerades till Sverige under 2009-2011 och dels hur stor andel i genomsnitt under de tre åren som fick den särskilda procedurkoden för kvasi-transitering. I genomsnitt kvasi-transiterades 92 procent av värdet av den lax och 97 procent av värdet av den torkade, saltade samt rökta fisken som importerades till Sverige mellan 2009-2011.

---

76 Enligt uppgifter från SCB, september 2013.

77 Livsmedelsekonomiska institutet, Rapport 2005:4

**Tabell 18** Svensk import av fisk, år 2009-2011, miljoner kr samt genomsnitt i procent som kvasi-transiterades 2009-2011

Grupp	2009	2010	2011	Andel % kvasi-transitering 2009-2011
Fisk, kräft- och blötdjur				
Hel laxfisk	10 004	12 693	12 040	92
Hel torsk	275	358	402	74
Hel sill och strömming	18	14	20	86
Övrig hel fisk	392	480	420	77
Torskfiléer	364	421	435	34
Övriga fiskfiléer och fiskkött	2 700	2 934	3 179	55
Torkad, saltad, rökt rom och mjölke m.m.	71	78	73	2
Torkad, saltad eller rökt fisk m.m.	1 849	2 284	2 419	97
Räkor	106	110	114	0
Sötvattenskräftor	11	7	10	0
Övriga kräft- och blötdjur	160	168	150	41
Bearbetning av fisk, kräft- och blötdjur				
Produkter av sill och strömming	103	113	156	5
Produkter av tonfisk	139	107	134	0
Kaviar och kaviarersättning	100	117	83	1
Övriga produkter av fisk	100	73	56	8
Produkter av räkor	416	506	535	9
Produkter av övriga kräft- och blötdjur	181	183	195	2
SUMMA	16 991	20 649	20 421	79

Källa: SCB

Vi kan utifrån siffrorna i tabell 18 anta att 2009-2011 skickades minst 79 procent av värdet av all den fisk som ingick i den svenska handelsstatistiken vidare till andra länder utan att någon bearbetning skedde i Sverige. Det motsvarar ett värde på drygt 16 miljarder kronor per år, vilket var ca 30 procent av Sveriges totala exportvärde 2011. Därtill kommer den eventuella vidareexporten som inte är möjligt att få uppgifter om samt andra produkter som eventuellt vidareexporteras (t.ex. bananer).

### 3.3 Möjligt att ta fram statistik rensat från vidareexport?

Jordbruksverket gör bearbetningar och analyser av jordbruks- och livsmedelsrelaterad handelsstatistik. I dagsläget innebär det bl.a. att verket publicerar kvartalsvisa rapporter om handelsstatistikens utveckling och årligen publiceras ett större arbete i form av en rapport med SCB:s siffror som grund. I publikationerna framhålls alltid den norska laxens påverkan på statistiken.



Jordbruksverket har tidigare uppskattat att vidareexporten av olika varor utgör ca 25 procent av Sveriges totala exportvärde av jordbruksvaror och livsmedel. Uppgifterna om storleken på fisk som kvasi-transiteras mellan 2009-2011 visar att andelen vidareexport av norsk lax och andra varor troligen är ännu större.

I och med att statistik över import och export är ett ofta använt underlag för beslutsfattare inom olika områden vore det önskvärt att handelsstatistiken speglar faktiska handelsflöden i så stor utsträckning som möjligt. Av tidigare resonemang framgår att delar av handeln som fångas upp med dagens handelsstatistik kan bli missvisande, speciellt på en aggregerad nivå. Är det då inte möjligt att helt enkelt exkludera den lax som kvasi-transiteras? Detta är inte möjligt att korrigera för i den officiella statistiken<sup>78</sup> eftersom underliggande data i detta avseende i stor utsträckning beror på tullagstiftningen och rapporteringen i tulldeklarationer, som är utformad efter EU som en gemensam marknad. Hur Sverige redovisar handelsstatistik är reglerat i EU-lagstiftning och passar i detta avseende inte ett nationellt perspektiv.

Däremot skulle Jordbruksverket regelbundet kunna göra en ungefärlig uppskattning av vidareexporten och publicera denna information. Det skulle också vara möjligt att i vissa fall räkna bort det som uppskattas vara vidareexport. Det kan t.ex. vara intressant att göra när vi tittar på till vilka länder som Sverige exporterar jordbruksvaror och livsmedel. För att undvika missförstånd bör det i så fall tydligt framgå att det är Jordbruksverkets bearbetning av den officiella statistiken, annars finns det risk för förvirring.

För att få en mer nyanserad bild av de faktiska handelsflödena, t.ex. att viss svensk export till tredje land sker via andra EU-länder eller att tilltagande leveranser över landsgränser sker inom koncerner, är det lämpligt att göra fallstudier. Även om det inte är möjligt att få fram fullständig information om detta, så skulle fallstudier ge oss värdefull kunskap på ett område som annars är i det närmaste okänt.

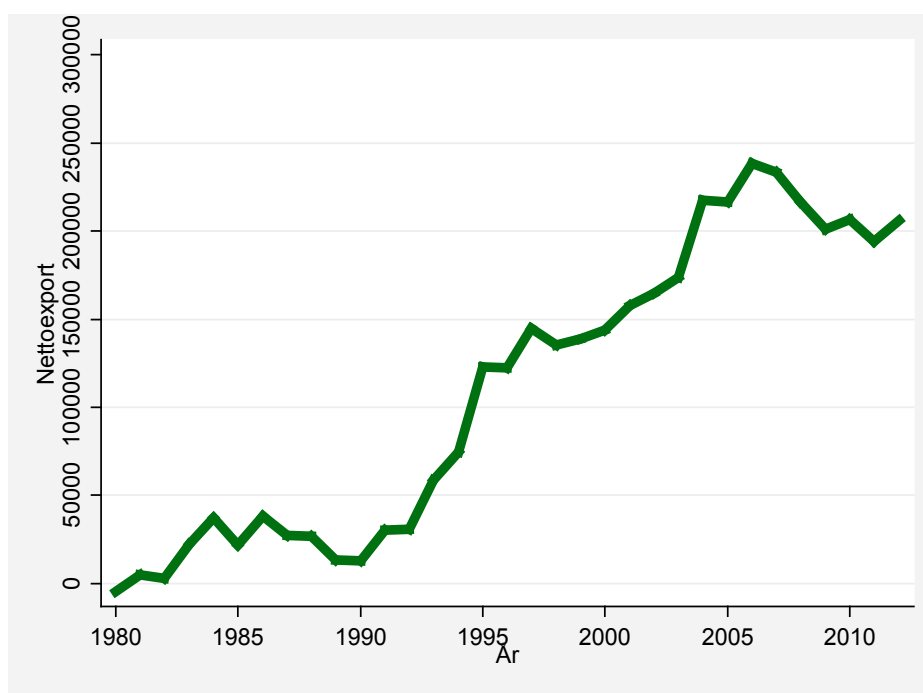
---

<sup>78</sup> Enligt uppgifter från Tullverket och SCB.

## 4 Utveckling av metod och verktyg för beskrivning av exportens betydelse

### 4.1 Inledning

Exportens betydelse för ett livsmedelsföretags eller en livsmedelsbranschs lönsamhet, sysselsättning och tillväxt är stor då Sverige är en liten öppen ekonomi där den inhemska marknaden ofta är för liten för att ett företag ska kunna växa sig starkt och livskraftigt. Om vi sedan lyfter blicken till ett nationellt perspektiv och ser på hela näringslivet, dvs. aktiebolaget Sverige, finner vi också att exporten är viktig men att en specifik bransch överlevnad kan vara av underordnad betydelse. Generellt brukar sägas att ett lands export ska användas till att betala för dess import. I kapitel 2 figur 1 visas export och import av jordbruksvaror och livsmedel för perioden 1980–2012. Under hela den period som visas har Sverige ett underskott i utrikeshandeln för jordbruksvaror och livsmedel samtidigt som Sverige totalt haft ett överskott i utrikeshandeln sedan 1980, se figur 9, och som till stora delar ökat över tiden.



Figur 9 Svensk nettoexport av varor och tjänster 1980-2012 i löpande priser (mkr)

Källa: Nationalräkenskaperna, SCB.

### 4.2 Hur påverkar exporten livsmedelsföretagens lönsamhet, sysselsättning, tillväxt och kollektiva nyttigheter?

Det finns en omfattande akademisk litteratur som undersöker sambandet mellan export och tillväxt, och många av studierna testar den så kallade exportledda

tillväxthypotesen (ELG – the export-led growth hypothesis). Grundtanken med hypotesen är att en ökad exporttillväxt i en eller flera branscher (eller delar av branscher) har en stimulerande effekt på övriga företag/branscher i den inhemska ekonomin via bland annat teknologiöverföring och andra externaliteter. En ökad exponering mot internationella marknader kräver en ökad effektivitet hos exportföretagen, möjlighet att utnyttja skalfördelar mm. En ökad export bidrar i sin tur till en ökad kunskapsstock som kommer att gynna alla företag i ekonomin. Hypotesen förutspår att takten i exporttillväxten kommer att ge produktivitetsvinster för hela ekonomin. Den viktigaste faktorn bakom den ekonomiska tillväxtens drivkrafter visar sig enligt forskningen vara företagens utnyttjande av och förmåga att utnyttja ny kunskap, vilket i sin tur leder till bättre produkter och mer effektiva produktionsmetoder.<sup>79</sup>

Från ett samhällsekonomiskt perspektiv finns det flera skäl till att exportdeltagandet bör vara högt bland företagen, eftersom företag som exporterar har större möjlighet att utnyttja skalfördelar och därigenom en ökad kostnadseffektivitet. Ett annat skäl är att en ökad exponering på internationella marknader främjar både produktivitet och produktivitetstillväxt i företagen. Ytterligare skäl är att de ökade kostnaderna för att sälja på utländska marknader i förhållande till inhemsk marknad kräver en ökad kostnadseffektivitet för att konkurrera, och att deltagande på internationella marknader främjar kunskaps- och teknologiöverföring.<sup>80</sup>

Den växande internationella handeln med livsmedel innebär att konkurrensen på både nationella och internationella marknader ökar. Växande importkonkurrens leder till att allt fler företag måste söka sig till utländska marknader för att kompensera för sjunkande försäljning på den inhemska marknaden. Samtidigt uppstår nya möjligheter för framgångsrika företag att expandera på utländska marknader. Där är vinstmöjligheterna många gånger större än på den inhemska marknaden dels för att det kan finnas en högre betalningsvilja för vissa unika produkter och dels för att den större marknaden innebär ökade avsättningsmöjligheter.<sup>81</sup>

På senare tid har framväxten av globala värdekedjor gjort att företagens produktionsprocesser blivit mer fragmenterade och geografiskt utspridda. För ett land som Sverige har det betytt att stora delar av tillverkning och sammansättning (sett till alla branscher i ekonomin) flyttat till låglöneländer. Då transportkostnader och tullkostnader minskat över tiden minskar även fördelarna med en geografisk närhet mellan de olika produktionsprocesserna (givet att det är möjligt att fragmentera produktionen). Tillväxtanalys (2012) studerade bland annat sysselsättningens sammansättning hos moderbolagen i svenska multinationella företag när dessa företag ökar aktiviteten i dotterbolag i utlandet. De finner att andelen kvalificerad arbetskraft ökar i moderföretagen och att de mindre kvalificerade arbetsuppgifterna blir allt färre. Författarna noterar också att andelen kvalificerad arbetskraft (speciellt i tjänstebranscher) har ökat snabbare i de branscher som är internationellt exponerade jämfört med de branscher som inte är det.

Kommerskollegium (2013a och 2013b) visar bland annat att tjänsteinnehållet i förädlingsvärdet i svensk livsmedelsexport (mat och drycker) har stigit över tiden från 27 procent 1995 till 31 procent (för jordbruksprodukter var siffrorna 13

79 Se ITPS (2007) för en utförlig genomgång av internationaliseringens effekt på produktivitet och sysselsättning.

80 Se Jordbruksverket (2008b) för en mer utförlig genomgång av detta.

81 Se Jordbruksverket (2008a och 2008b).

respektive 15 procent). Detta visar på att även tjänster kopplade till svensk jordbruks- och livsmedelsproduktion och försäljning är av vikt när man ska utreda utrikeshandelns (i vårt fall exportens) betydelse för lönsamhet, sysselsättning och tillväxt. Ur ett regionalt perspektiv visar det sig att de internationellt exponerade tjänstebranscherna är koncentrerade till de sysselsättningsmässigt största regionerna (Tillväxtanalys, 2012). Om trenden att tjänsteinnehållet i förädlingsvärdet fortsätter att öka håller i sig, eventuellt på grund av ökad fragmentering i näringslivet, kan det innebära att en ökad internationell exponering leder en minskad sysselsättning på landsbygden. Detta under förutsättning att landsbygden inte attraherar kvalificerad arbetskraft.

Enligt ekonomisk teori kan man förvänta sig att det svenska varu- och tjänsteutbytet med andra länder på samma utvecklingsnivå och med liknande resurstillgångar och produktionsförutsättningar som Sverige, dvs. främst EU, Nordamerika och Japan, till stor del skulle drivas av produktdifferentiering och stordriftsfördelar, och därför till stor del bestå av inombranschhandel. Handeln med andra länder på lägre inkomstnivå och med andra produktionsförutsättningar kan däremot förväntas vara bestämd av komparativa fördelar istället, där inombranschhandelns andel av naturliga skäl är liten. För de utvecklingsländer som över tiden har uppvisat en snabb industrialisering och hög tillväxt, exempelvis NIC-länderna<sup>82</sup>, kan det dock förväntas att handelsmönstret förändrats så att andelen inombranschhandel ökar över tiden.

Ett ofta förekommande argument för att motivera offentliga satsningar på exportfrämjande åtgärder är positiva externa effekter i samband med export.<sup>83</sup> Med det menas att företaget inte kan tillgodogöra sig det ekonomiska värdet fullt ut av en insats på den internationella arenan. Resultatet blir då att företagets privata kostnader överstiger de samhällsekonomiska kostnaderna, vilket innebär att företaget då kan avstå från en aktivitet även om den är motiverad ur ett samhällsekonomiskt perspektiv.<sup>84</sup> I praktiken är det ofta mycket svårt att kvantifiera storleken på eventuella positiva externa effekter vid export. Det finns ett flertal empiriska studier som antingen undersökt förekomsten av s.k. ”exportspillovers” eller studerat i vilken utsträckning exportfrämjande åtgärder har haft några effekter på exporten. Eliasson m.fl. (2010) sammanfattar ett flertal av dessa studier och de finner att de empiriska beläggen för exportspillovers är blandade (vissa studier finner positiva exportspillovers medan andra förkastar hypotesen om spillovers). När det gäller empiriska belägg för exportfrämjande åtgärder delas studierna in i de som analyserar effekter på ländernivå och de som undersöker inverkan på bransch- och/eller företagsnivå. På ländernivå finns det stöd i litteraturen att exportfrämjande åtgärder är positivt för exporten medan det på bransch- eller företagsnivå inte finns några starka belägg för detta (se Wagner, 2007 och Eliasson m.fl., 2010). Som kontrast till nyss sagda ägnar Exportutredningen (SOU 2008:90) ett stort utrymme till just exportfrämjande och i den betonas starkt dess betydelse.

82 NIC – newly industrialized countries, dvs. länder som uppvisat osedvanlig hög tillväxt under längre tid. På 1950- och 1960-talet var det Japan, följt av Sydkorea, Hongkong, Taiwan och Singapore på 1970- och 1980-talet. På senare tid (1990- och 2000-talet) kan även BRIC-länderna läggas till denna grupp (Brasilien, Ryssland, Indien och Kina).

83 Se exempelvis SOU 2008:90.

84 Som ett exempel på detta är att investeringar i marknadsföring i utlandet endast kan motiveras så länge som intäkterna överstiger kostnaderna för marknadsföringen. Däremot, ur ett nationellt perspektiv, finns det risk för att den sammanlagda marknadsföringen av svenska varor och tjänster blir för liten (SOU 2008:90).

Enligt Jordbruksverket (2009) är det i huvudsak tre typer av kollektiva nyttigheter<sup>85</sup> som genereras av svenskt jordbruk. De kollektiva nyttigheterna är biodiversitet och vissa andra ekosystemtjänster, landskaps- och kulturmiljöer samt säkra livsmedel och de kollektiva värdena uppstår i huvudsak som externa effekter i jordbrukets animalieproducerande sektorer. Författarna trycker på att det inte är animalieproduktionen i sig som ger upphov till en kollektiv nytta, utan att det i de flesta fall är själva produktionsformen som ger upphov till detta. Enligt AgriFood (2010) kan även djurvälstånd betraktas som en kollektiv nytta om det är djurens välbefinnande som anses viktigt för individerna i samhället. Nötkreatur och får i betesdrift, till skillnad från uppfödning på stall, är till stora delar avgörande för att bevara biologisk mångfald samt, till viss del, vissa natur- och kulturmiljöer. Däremot bidrar produktion av gris- och fågelkött samt ägg i mindre utsträckning till öppet landskap då produktionen till stor del är spannmålsbaserad. Den produktionen bidrar istället till säkra livsmedel eftersom det långtgående smittskyddet i svensk produktion avsevärt minskat förekomsten av salmonella i det svenska köttet och äggen.

Exportens betydelse för de kollektiva nyttigheterna bygger till stor del på att en ökad export av svenska livsmedel (i detta fall animalieprodukter i form av nöt och får) bidrar till att både hålla landskapen öppna och ge en ökad biodiversitet i landet. Detta under förutsättning att en exportökning från svenska livsmedelsföretag inte enbart sker med importerad råvara och att den inhemska produktionsökningen sker helt eller delvis genom betesdrift. När det gäller export av produkter innehållandes gris- och fågelkött samt ägg är det i form av säkra livsmedel vårt resonemang måste byggas. Detta kan till stora delar även buntas ihop med spannmålsproduktionen<sup>86</sup> och frågan om svenska mervärden säljer på exportmarknaden. SLI/AgriFood (2007) analyserade frågan med avseende på EU-marknaden och fann att datamaterialet inte stödde uppfattningen om en generell förekomst av mervärden i den svenska jordbruksproduktionen. De fann dock indikationer på att det fanns mervärden för vissa produkter och på vissa marknader som ligger nära Sverige, såsom mejerivaror i Finland och spannmålsprodukter i Danmark. Författarna visade också att det i huvudsak var produkter med en något högre förädlingsgrad som värderades högre.

Om det nu är så att de mervärden som sägs finnas i de svenska livsmedlen *de facto* är kollektiva nyttigheter kommer försäljningen av dem på marknaderna inte vara optimalt för samhället eftersom enskilda individer kan konsumera mervärdena gratis. Hur kan då de svenska livsmedelsföretagen internalisera de kollektiva nyttigheterna (de svenska mervärdena) så att de kan ta betalt för dessa? ”Att någonting har ett värde är inte samma sak som att någonting går att ta betalt för” (SLI/AgriFood, 2007). På grund av detta är det inte självklart att det borde gå att ta betalt för de svenska mervärdena i jordbruket för de svenska livsmedelsföretagen.

En annan infallsvinkel till mervärden är om dessa kan knytas till produktkvalitet istället. Då borde det finnas möjlighet för de svenska livsmedelsföretagen att ta

85 En kollektiv nytta alt. kollektiv vara är en vara som fritt kan konsumeras av vem som helst utan att varan därigenom förbrukas. Varan eller tjänsten kännetecknas i sin renaste form dels av att en persons konsumtion av den inte påverkar vare sig kvantitet eller kvalitet för någon annan konsument (icke-rivalitet), dels av att det inte går att utesluta någon från att konsumera den (icke exkluderbarhet).

86 Här gör vi kopplingen mellan spannmålsproduktion och säkra livsmedel utifrån det faktum att spannmål klassas som livsmedel direkt efter skörd och att dess produkter kan innehålla rester av växtskyddsmedel.

betalt för dem.<sup>87</sup> Då olika konsumenter i olika länder (och även inom ett land) efterfrågar olika produkttegenskaper, bland annat olika produktkvaliteter, kan livsmedelsföretagen inrikta sig på vissa marknadssegment genom att utveckla och marknadsföra produktspecifika egenskaper. Inom den ekonomiska teorin brukar produktdifferentiering delas in i horisontell- och vertikal produktdifferentiering, där horisontell produktdifferentiering innebär att produktvarianterna har olika attribut men likartad kvalitetsnivå (små prisskillnader) och vertikal dito innebär att produkterna har olika kvalitet (och i längden olika pris). För att livsmedelsföretagen ska få betalt för mervärdena måste dock slutkonsumenterna (de som i slutänden köper produkterna) i exportländerna anse att produkter med svensk råvara innebär hög kvalitet. Här kan exportfrämjandet vara en kanal till att marknadsföra svenska livsmedelsprodukter ur ett kvalitetsperspektiv.

Den svenska livsmedelsexporten inom primärproduktionen och förädlingsindustrin påverkar landsbygden och dess utveckling både direkt genom råvaruproduktion såsom spannmål, mjölk och kött och indirekt genom bland annat djurhållning (öppna landskap och biodiversitet). Givet att förädlingsindustrin använder svensk råvara antingen skapar exporten nya arbetstillfällen eller bibehåller de arbetstillfällen som finns.<sup>88</sup> Då merparten av livsmedelsproduktionen finns på landsbygden är en ökad svensk livsmedelsexport, som sker med en ökad produktion av svenska råvaror, positivt för landsbygden ur sysselsättnings synpunkt. Dessutom medför den ökade exporten positiva externa effekter i form av öppna landskap, biodiversitet m.m. som i sin tur har en positiv effekt på landsbygdsturism (både svensk och utländsk turism). En ökad turism har i sin tur positiv effekt på landsbygden i form av sysselsättning, lokal infrastruktur (handel och kommunal service) m.m.

### 4.3 Metod för beskrivning av exportens betydelse för lönsamhet mm

SCB samlar in en stor mängd data inom en mängd olika områden. De data som samlas in kommer bland annat från olika myndighetsregister samt egna enkät-, intervju- eller telefonundersökningar. För att kunna belysa exportens betydelse för livsmedelsföretagens lönsamhet, sysselsättning och tillväxt finns det möjlighet att antingen använda redan insamlad data eller införskaffa ny data. Vi anser dock att det redan finns tillräckligt relevant data insamlad från register hållna av olika myndigheter såsom Skatteverket, Bolagsverket med mera. Exempel på sådana data som samlas in är resultat- och balansräkningsdata och sysselsättningsdata. Detta ligger helt i linje med restriktionen i uppdraget att inte påverka den administrativa bördan för berörda livsmedelsföretag negativt.

Det finns flera olika mått på lönsamhet, sysselsättning och tillväxt som kan fås fram från de data som SCB redan samlar in. Vilka mått på respektive variabel som passar bäst för att mäta exportens betydelse för livsmedelsföretagen ur de olika aspekterna kan variera med avseende på bland annat företagsstorlek, ägandeform (enskild näringsidkare, handelsbolag, aktiebolag etc.) och branschtillhörighet. Som exempel kan lönsamhet mätas som rörelseresultat före finansiella poster och

<sup>87</sup> Resonemanget i stycket baseras på en hög produktkvalitet och att råvarorna är svenska.

<sup>88</sup> Ett ytterligare scenario är att exporten dämpar en minskning av sysselsättningen inom de sektorer som är på tillbakagång.

bokslutsdispositioner i förhållande till nettoomsättning (vilket sammantaget ger oss den så kallade rörelsemarginalen). Om detta är det optimala måttet på lönsamhet för livsmedelsbranscherna eller inte är svårt att sja om då exempelvis enskilda näringsidkare behöver ha relativt högt rörelseresultat eftersom detta används för ersättning av den egna arbetsinsatsen. Även i kapitalintensiva verksamheter behöver rörelseresultatet vara relativt högt eftersom det skall täcka rörelsens avskrivningar. I dessa fall kanske resultat efter avskrivningar eller efter justering för finansiella intäkter och kostnader kan vara intressant istället. När det gäller sysselsättning finns i företagsdatabasen (FDB) sysselsättning mätt som medeltal helårspersoner. Detta mått är ett för databasen konstruerat mått som baseras på bland annat kontrolluppgifter och det är inte direkt jämförbart med andra sysselsättningsmått såsom Arbetskraftsundersökningarna (AKU), Kortperiodisk sysselsättningsstatistik (KS) och Registerbaserad arbetsmarknadsstatistik (RAMS) vilka ingår i den officiella statistiken. I fallet med tillväxt finns tillväxt bland annat som förändring i produktionsvärde eller i förädlingsvärde.

Förutom vilka mått som ska användas för respektive variabel måste även branschval göras. Vilka livsmedelsbranscher som ska ingå i statistiken grundar sig på vilken aggregeringsnivå för branscherna (SNI-indelningen) som krävs för att inte statistiksekretessen ska slå in. Denna statistiksekretess kan medföra att branscher som är intressanta ur ett livsmedelsföretagsperspektiv måste aggregeras ihop på en grövre SNI-nivå för att offentlig presentation av data ska möjliggöras. En ytterligare restriktion i sammanhanget, där sekretessbiten blir relevant, är vid en indelning av branschernas företag i exportörer och icke-exportörer. Denna indelning anser vi är viktig då detta ger oss en möjlighet att förstå exportens betydelse för lönsamhet, sysselsättning och tillväxt för livsmedelsindustrin, eftersom vi då får en möjlighet att jämföra exportörer med icke-exportörer. Det kan också vara intressant att dela in övriga branscher i ekonomin i exportörer och icke-exportörer avseende de ovan nämnda variablerna för en jämförelse mellan livsmedelsindustrin och övriga branscher. En ytterligare aspekt i detta pussel är tidsseriens längd. Då bland annat SNI-koderna revideras över tiden och branscher byter SNI-nummer eller splittas upp i nya grupperingar på grund av strukturförändringar (gamla branscher dör ut och nya kommer till; vissa branscher ökar betydelse över tiden och behöver då kanske splittas upp i fler undergrupper etc.), måste detta beaktas vid en framtida sammanställning och publicering av data.

Då val av mått på variabler, eventuella företagsstorlekar, tidsperiod, branscher samt aggregeringsnivå för branscherna är viktiga för att illustrera exportens betydelse för livsmedelsföretagen, föreslår vi att detta bör utredas ytterligare innan ett beslut tas om att sammanställa sådan statistik. Då det ingår i uppdraget att även göra en uppskattning av kostnader för att sammanställa denna typ av data har Jordbruksverket bett SCB sammanställa en kostnadskalkyl baserat på ett konstruerat val av variabler mm som vid dags dato bedöms vara relevanta att ta fram. Vi har valt att enbart fokusera på jordbruks- och livsmedelsbranscherna för kostnadsförslaget och därmed avstått från övriga branscher i ekonomin. I bilaga 1 visas de val som gjorts samt det kostnadsförslag som vi fått från SCB.

## 4.4 Slutsatser

Då SCB redan i dagsläget samlar in en stor mängd registerbaserad data, bl.a. från Skatteverket, anser vi att det finns underlag för att från befintlig statistik kunna

redovisa exportens betydelse för lönsamhet, sysselsättning och tillväxt utan att öka berörda företags administrativa börda.

Innan beslut tas om att ta fram och publicera föreslagen data bör en grundlig genomgång göras av vilka lönsamhets-, sysselsättnings- och tillväxtmått m.m. som ska användas. I samband med denna genomgång bör även branschindelning bestämmas tillsammans med vilka relevanta brytningar av företagen (storleksnivå, exportör/icke-exportör mm) som är relevanta. En restriktion i dessa avseenden är de sekretessregler som finns och som bland annat påverkar vilken branschnivå statistiken kan publiceras på. I samma utredning bör även frågan om tillgängliggörande av statistiken utredas

De kostnader som är associerade till det exempel på statistik som finns i bilaga 1 ligger på cirka **15 000 SEK** (exklusive moms) för en tidsserie från 2008-2012. Därefter kan årliga uppdateringar göras till en mindre kostnad (ej specificerad). Uppgifter inklusive 2012 kan levereras tidigast sista maj i år (2014), vilket innebär en eftersläpning med cirka 1,5 år. SCB rekommenderar att man undviker allt för detaljerad branschindelning samtidigt med flera storleksklasser på företagen för att undvika alltför många sekretessbelagda data.



## 5 Vad görs och vad kan göras för att främja svensk livsmedelsexport?

### 5.1 Företagens upplevda problem vid export

Vid företagsintervjuer, i den skriftliga enkäten samt vid livsmedelsindustri-seminariet har företagen framfört att myndigheter och andra offentliga aktörer bättre måste förstå företagens problem. Den svenska exporten av livsmedelsvaror är relativt diversifierad och olika metoder krävs vid export av olika produkter. Det är också nödvändigt att använda olika metoder i olika länder för att komma igång med export och för att upprätthålla den. De problem som företagen framfört att de upplevt vid export är uppdelade i rubrikerna information, landgodkännande, marknadskännedom och kontaktnät samt ekonomi.

#### *Information*

Flera företag har framfört att det inte är helt klart till vilken myndighet de ska vända sig när de behöver hjälp med intyg, godkännande av anläggningar etc. Kritik har också framförts när det gäller den stöttning man får från myndigheterna när det gäller olika typer av handelshinder.

#### *Land- och anläggningsgodkännanden*

Många problem för företagen tycks vara kopplade till att få svenska anläggningar godkända av importländerna och att få fram olika typer av intyg etc. som accepteras av mottagarländerna.

Kostnaderna för att få anläggningar godkända upplevs också i vissa fall som höga. Vidare pekats under intervjuerna på att tiden för att få ett godkännande liksom för att få olika typer av certifikat upplevs som onödigt långa.

#### *Marknadskännedom och kontaktnät*

För att börja exportera till en viss marknad krävs kunskaper om denna marknad. Kunskaperna kan skaffas på många olika sätt. Vissa företag vänder sig till Sveriges export- och investeringsråd och använder sig av den service som de kan erbjuda. Andra skaffar kunskaper genom ett nära samarbete med en importör eller agent på marknaden eller utnyttjar tjänster som exempelvis högskolor kan erbjuda. Vissa företag upplever att de tjänster som Sveriges export- och investeringsråd kan erbjuda, trots befintliga stödformer, är relativt dyra och att det kan bli billigare och mer effektivt att vända sig till någon annan samarbetspartner.

#### *Ekonomi*

Från flera håll har framhållits att en exportsatsning är en långsiktig investering som det kan ta tid att avläsa resultatet av. För att lyckas med en sådan satsning krävs att företaget har finansiella resurser. Detta kan uppnås exempelvis genom att företaget har produkter som genererar intäkter på andra marknader eller att det finns en kapitalstark ägare.

### 5.2 Offentliga aktörers nuvarande uppgifter

För ett företag som vill exportera livsmedel kan kontakter behöva tas med flera myndigheter. Uppstår dessutom problem eller om hjälp behövs i en exportsatsning

kan kontakter behöva tas med ytterligare myndigheter eller organisationer. Nedan nämns ett antal myndigheter som ett företag som gör en exportsatsning kan komma i kontakt med. Avsikten är inte att göra en fullständig kartläggning utan endast översiktligt uppmärksamma uppgifter som myndigheterna har. Därefter beskrivs utförligare de satsningar som görs för exportfrämjande inom ramen för ”Sverige det nya matlandet”. Dessa är 2,5 miljoner kronor per år vardera till **Livsmedelsverket och Jordbruksverket** för att arbeta med tredjelandsgodkännanden och ca 13,5 miljoner kronor per år till **Sveriges export- och investeringsråd (Business Sweden)** för exportfrämjande aktiviteter inom programmet ”Food from Sweden”.

**Tullverket** har till uppgift att kontrollera flödet av varor in och ut ur Sverige, bidra till ett säkert samhälle och säkerställa konkurrensneutral handel. Arbetet ska leda till att korrekt tull, skatter och andra avgifter tas in samt att restriktioner för in- och utförsel följs. **Jordbruksverket och Livsmedelsverket** arbetar bl.a. med en rad aktiviteter som är inriktade på att svenska livsmedelsanläggningar ska uppnå och bibehålla tredjelandsgodkännande etc. **Livsmedelsverket** ska enligt sin instruktion även verka för att exporterande livsmedelsföretag uppfyller särskilda krav som mottagarlandet kan ställa. Inom **Jordbruksverkets** ansvar ligger bl.a. även exportstödsområdet i den mån det fortfarande är i bruk samt delar av matlandetsatsningen. **Sveriges export- och investeringsråd** har som övergripande mål på exportfrämjandeområdet att stödja och främja främst små och medelstora företag med sikte på att öka den totala exporten. Övergripande strategi är bl.a. att stödja och stärka företag med svenska intressen i deras internationella affärsutveckling. På livsmedelsområdet genomför rådet exportstödande aktiviteter inom ramen för Food From Sweden-programmet. **Kommerskollegium** ska enligt sin instruktion bl.a., hjälpa enskilda företag och privatpersoner som stöter på handelshinder globalt samt handelshinder och andra typer av problem med den fria rörligheten på den inre marknaden. Kommerskollegium samordnar också information kopplat till SPS-relaterade exportproblem. **Tillväxtanalys** bedriver utlandsbaserad omvärldsbevakande, omvärldsanalyserande och kontaktskapande verksamhet i länder och inom politikområden som är tillväxtpolitiskt intressanta och strategiskt betydelsefulla. Därutöver tillkommer myndigheter och organisationer som arbetar med exportfrämjande frågor generellt, t.ex. **Tillväxtverket** som erbjuder företagen s.k. internationaliseringscheckar samt **Ambassader och Handelskammare**.

### 5.2.1 Tredjelandsgodkännanden, anläggningsgodkännanden och intyg

En viktig grund för möjligheten att kunna exportera vissa typer av jordbruksprodukter och livsmedel, framförallt animaliebaserade produkter, är s.k. tredjelandsgodkännanden, d.v.s. Sverige ska godkännas av ett tredje land för export av en viss vara. Att Sverige blir godkänt för en viss produkt innebär inga garantier för att annan produkt från Sverige ska godkännas. I vissa fall kräver tredje land också olika typer av intyg och dokument.

Enligt instruktionerna för Jordbruksverket och Livsmedelsverket får dessa båda myndigheter på uppdrag av enskilda inom sitt verksamhetsområde bistå i verksamhet som syftar till att en livsmedelsanläggning ska godkännas av tredjeland för export av livsmedel dit. Livsmedelsverket ska dessutom enligt sin instruktion verka för att exporterande livsmedelsföretag uppfyller sådana särskilda krav som mottagarlandet kan ställa.

I vissa fall kräver det tredje landet också att varje exportanläggning ska vara godkänd för export till dem samt listad på förhand, innan export kan äga rum. Vissa tredje länder kan ha anläggningsgodkännande som ett generellt krav för alla typer av produkter medan andra tredje länder bara kräver godkända anläggningar för vissa produkter.

Innan export kan äga rum fordras också att export- och importlandet har enats om utformningen av ett intyg som exportlandets myndighet ska använda i samband med kontroll av en sändning innan den går iväg. Detta gäller i de fall då det inte redan finns ett harmoniserat intyg som ska användas för export av en viss produkt från hela EU till det aktuella landet.

Importlandet kan dessutom ställa krav på att exportanläggningarna, vid sidan om EU-lagstiftningen och eventuell svensk lagstiftning, även följer importlandets lagstiftning. Ibland är denna lagstiftning mycket omfattande, och krav ställs på att verksamhetsutövarna i Sverige har en mycket ingående kunskap om denna. I dessa fall följer även krav på fortlöpande offentlig kontroll på exportanläggningar i Sverige av efterlevnaden av importlandets lagstiftning.

Importländerna kan även i olika utsträckning, beroende på vilket tredje land och vilken produkt exporten gäller, att få komma på inspektion i Sverige. I vissa fall krävs två inspektionsomgångar; en inspektion inför landsgodkännande av bl.a. de veterinära myndigheterna och de kontrollsystem som finns i Sverige, samt en senare inspektion för anläggningsgodkännande. Några tredje länder accepterar att Sverige bedömer och listar godkända exportanläggningar på förhand, s.k. ”pre-listing”; dessa anläggningar kan sedan inspekteras stickprovsvis av det tredje landet i fråga. Andra tredje länder accepterar inte ”pre-listing” utan kräver att själva få inspektera samtliga anläggningar innan de kan godkännas för export. Tredje länder har också olika praxis för återkommande inspektioner; en del tredje länder vill återkomma så ofta som vartannat år på inspektion för att exportmöjligheten ska kvarstå.

När väl export har blivit möjlig krävs, utöver ovan redovisade åtgärder, ofta en rad andra åtgärder för att upprätthålla möjligheten till export. Som exempel kan nämnas att Jordbruksverket snabbt måste informera ett tredje lands chefsveterinär om eventuella utbrott av allvarliga smittsamma djursjukdomar i Sverige, och om de åtgärder som har vidtagits. Detta i syfte att försöka undvika onödiga handelshinder. I händelse av att tredje land rapporterar någon misstanke om fel på någon sändning från Sverige måste svenska myndigheter följa upp frågan och rapportera resultatet av sin utredning till det tredje landet så snabbt som möjligt. Svenska myndigheter måste följa utvecklingen vad gäller eventuella förändringar i avtalen eller förändrad praxis, mellan EU och det aktuella landet. Svenska myndigheter måste också ta emot inspektionsteam från det tredje landet, och medverka till att inspektioner i Sverige kan genomföras.

Arbetet för att Sverige ska godkännas av ett tredje land för export av livsmedel, andra produkter av animaliskt ursprung eller foder, är nära kopplat till EU-arbetet och annat internationellt arbete. Dessa båda typer av samarbete är viktiga för att på effektivast möjliga sätt uppnå landsgodkännandet. Svenska myndigheter, bl.a. Jordbruksverket och Livsmedelsverket, deltar vid det gemensamma EU-arbetet liksom i ett omfattande internationellt samarbete på området.

För svenska myndigheter är det viktigt att hålla en tät kontakt med kommissionen, både DG SANCO och DG TRADE, vid sidan av de regelbundna mötena med olika grupper, exempelvis arbetsgruppen för veterinärchefer. Kontakten med kommissionen är nödvändig för att reda ut frågor om olika avtal, aktuellt förhandlingsläge, harmoniserade veterinärintyg, annan praxis m.m. Kommissionen har förhandlingsmandat när det gäller internationella avtal. Det hindrar dock inte att kommissionen accepterar att en medlemsstat förhandlar om veterinärintyg med ett tredje land om harmoniserade intyg för export från EU till det aktuella landet om sådant inte finns för en viss produkt. Villkoret är dock att medlemsstaten inte förhandlar intygen på sådant sätt att man bryter mot grundläggande principer inom EU, t.ex. beträffande handeln inom EU. Det är viktigt att komma ihåg att kommissionen saknar tillräckliga resurser för att ersätta medlemsstaternas arbete med att öppna för export. Flera medlemsstater, särskilt sådana som redan bedriver en framgångsrik export, vill nog inte heller se en utveckling som innebär att kommissionen inskränker på medlemsstaternas möjligheter att arbeta med att öppna för och upprätthålla export. Detta även mot bakgrund av kommissionens begränsade resurser.

Ökat antal mottagarländer, ökat antal exportprodukter samt ökat antal exportanläggningar medför att en ökad mängd insatser krävs av myndigheterna. En fortsatt ökning av exporten och nya mottagarländer kommer framöver att kräva att myndigheterna lägger ner ytterligare resurser på uppgifter kopplade till tredje-landsgodkännanden, anläggningsgodkännanden och intyg.

### **5.2.2 Food from Sweden-programmet**

Målsättningen med programmet för exportfrämjande åtgärder, eller ”Food from Sweden-programmet”, är att medverka till en långsiktigt ökad och lönsam export av i Sverige förädlade livsmedel, främst baserade på svenska råvaror. Programmet ingår numera i visionen ”Sverige det nya matlandet” och ska bidra till att uppnå målet om en fördubblad livsmedelsexport mellan 2008 och 2020.

Programmet har funnits sedan mitten av 1990-talet och har varierat i storlek, men uppgår sedan ett par år till ca 15 miljoner kronor. Landsbygdsdepartementet finansierar programmet och stödet har betalats ut till Sveriges export- och investeringsråd via Jordbruksverket. I stora drag har det handlat om att erbjuda livsmedelsföretag Sveriges export- och investeringsråds avgiftsbelagda tjänster till reducerade priser (rabatt 50-75 procent), t.ex. mässdeltagande, partnersökning och exportrådgivning. Programmet finansierar även en guide för att hjälpa företag med information kring olika länders importregleringar (livsmedelsguiden) som finns på Sveriges export och investeringsråds hemsida. Även priset till Årets livsmedelsexportör finansieras via programmet. Programmet leds av en styrgrupp bestående av 7-9 branschföreträdare, LRF, Livsmedelsföretagen, Landsbygdsdepartementet, Utrikesdepartementet, Jordbruksverket och Sveriges export- och investeringsråd.

I 2008 års regleringsbrev lades flera nya villkor till för programmet, bl.a. en hänvisning till EU:s statsstödsregler samt krav på medfinansiering från de deltagande företagen. Detta innebar en ökad administrativ börda för genomförandet av programmet.

Något år senare beställde Landsbygdsdepartementet en utvärdering av programmet för perioden 2007-2009, som genomfördes av Sweco Eurofutures. Några av slut-

satserna var att programmet behövde en tydligare målsättning och en stärkt uppföljning, inriktningen mot små och medelstora företag borde stärkas samt att overheadkostnaden var för hög.

Flera justeringar har gjorts i Jordbruksverkets regleringsbrev utifrån Swecos utvärdering. Det har bl.a. handlat om att försöka styra programmet i en riktning mot mer verksamma och efterfrågade aktiviteter samt att öka intresset bland mindre företag att delta i aktiviteter. Det finns t.ex. sedan 2012 krav om att styrgruppen ska fatta beslut om en budget för programmet, vilket i högre utsträckning säkerställer att aktiviteter prioriteras som företagen anser har mest möjligheter att generera exportintäkter. En ny aktivitet har också tillkommit kallad för ”Växthus mat”, där 8 mindre företag fått specifik hjälp med att öka sin export, samtidigt som nätverk skapas bland de deltagande företagen. Under 2014 ska ytterligare 16 företag (även några medelstor) delta i denna aktivitet.

Under 2012 fick Almi Företagspartner 2 av de 15 miljoner kronorna, som anslagits till Food from Sweden-programmet, för att driva igenom ett mentorprogram för små livsmedelsföretag med exportambitioner. Almis egna reflektioner av mentorprogrammet var att till skillnad från Almis andra mentorprogram var det svårt att rekrytera mentorer med rätt kvalifikationer. Dessutom konstaterade Almi att många livsmedelsföretag var små och lokala och att flera produkter rent hållbarhetsmässigt inte klarade längre transporter, vilket medförde att export inte var aktuellt. Den tydliga utvecklingen mot närodlad innebar också att många mindre livsmedelsproducenter inte övervägde export utanför närområdet. Almis slutsats var att insatser skulle behövas göras för att öka basen av livsmedelsföretag som är redo för export.

## 5.3 Åtgärder för att främja export till tredje land

### 5.3.1 Förslag till åtgärder för att främja livsmedelsexport

Nedan följer förslag till ett antal åtgärder som Jordbruksverket bedömer möter de problem som företag framfört att de upplevt vid export. Förslagen har framkommit i kontakterna med företagen och de offentliga aktörerna som Jordbruksverket har haft kontakt med vid genomförandet av uppdraget. Åtgärderna är uppdelade under rubrikerna Information, Land- och anläggningsgodkännande, Marknadskännedom och kontaktnät samt Ekonomi. Dessutom handlar ett avsnitt om hur den officiella statistiken kan bearbetas så att den blir ett mer användbart hjälpmedel för beslutsfattare såväl hos företag som hos offentliga aktörer.

#### *Information*

- Den information rörande export som finns på myndigheters och andra offentliga aktörers hemsidor bör ses över och utvecklas så att den ytterligare anpassas till företagens behov. Jordbruksverket har påbörjat detta arbete.
- För att ge företagen en mer samlad bild av vad som krävs vid export och ge vägvisning om vilken hjälp som finns att få är ett förslag att upprätta en webportal. Innehållet anpassas efter företagens behov och det ska finnas en tydlig beskrivning av hur man måste arbeta för att öppna för export av en produkt till ett tredje land (kanske med beskrivning av ett eller flera ”typfall”). Portalen bör innehålla kontaktinformation till berörda myndigheter och länkar till myndigheternas egna websidor. En broschyr kan också vara en åtgärd för att

samla information, som kan finnas på olika myndigheters och andra aktörers hemsidor. Portalen skulle lämpligen kunna finansieras via Food from Sweden-programmet och samordnas med den så kallade livsmedelsguiden på Sveriges export- och investeringsråds hemsida.

- Kontaktpersoner/funktioner utses på myndigheterna. Dessa är en kanal in i myndigheterna och ansvarar för att företagen får svar på sina frågor och att de får den hjälp som är möjlig att få i sammanhanget.
- En översyn av det informationsmaterial som kan lämnas till företagare/anläggningar om export till tredje land. Det kan gälla allmänt informationsmaterial som exempelvis kan göras tillgängligt på internet. Det kan också gälla mer specifikt informationsmaterial för de företagare som överväger alternativt redan exporterar till vissa marknader, exempelvis Ryska federationen. Det kan gälla vilka särskilda krav som aktuellt land ställer på att deras nationella lagstiftning ska följas, inklusive en jämförelse med vad som skiljer denna lagstiftning från den lagstiftning som gäller i Sverige (d.v.s. EU-lagstiftning och eventuell nationell lagstiftning som kompletterar EU-lagstiftningen). Motsvarande översyn kan förslagsvis även göras avseende informationsmaterial, checklistor och annat material som lämnas till kontrollpersonal som utövar kontroll på exporterande företag.
- Ta fram ett informationsmaterial som bl.a. kan användas då svenska varor ska marknadsföras i ett tredje land. Detta informationsmaterial kan omfatta information om djurhälsoläget i Sverige, om de veterinära myndigheterna och annan information som kan vara av intresse att sprida till tredje länder. Denna typ av material bör vara användbart för näringen liksom för ambassader etc. vid kontakter med myndigheter och andra intressenter i tredje land.

#### ***Land- och anläggningsgodkännande***

- För att man ska nå resultat på effektivast möjliga sätt är det av största vikt att branscher och företag i Sverige är engagerade i arbetet. Därvid torde det vara viktigt att näringen har eller upprättar lämpliga kontakter med relevanta aktörer i tredje land. Viktigt är också att myndigheterna utvecklar och fördjupar sina kontinuerliga kontakter med kollegorna i potentiella exportländer med målsättning att sprida information om bl.a. smittläge och rutiner i Sverige.
- Fortsätta arbeta strategiskt i samband med utbrott av allvarliga smittsamma djursjukdomar i Sverige och snabbt informera chefsveterinärer i relevanta tredje länder om läget och om vilka åtgärder som har vidtagits. Sådan information är särskilt viktig när Sverige förhandlar med tredje land om att öppna för export av en viss produkt, oavsett om det gäller livsmedel eller andra produkter av animaliskt ursprung. Brister informationen kan det leda till att förhandlingarna avstannar. Det är lika viktigt att lämna information efter att export har blivit möjlig från Sverige, så att Sverige inte drabbas av onödiga handelshinder. Så snart Sverige åter har blivit fritt från sjukdomen i fråga är det viktigt att följa upp med information om det, i syfte att lyfta alla eventuella handelsrestriktioner som det tredje landet kan ha infört. Behov av agerande från svensk sida kan bli aktuell även i samband med utbrott av allvarliga smittsamma djursjukdomar inom EU.

#### ***Marknadskännedom och kontaktnät***

- Flera företag talar om är att det vore önskvärt med tillsättande av lantbruksattachéer i framförallt Kina och Ryssland. Ambassadpersonal spelar en mycket

viktig roll när myndigheter ska bearbetas på plats. Att tillsätta lantbruksattachéer är dock relativt kostsamt och en mellanväg skulle därför kunna vara att se till att höja kunskapen om svensk mat och svensk jordbruks- och livsmedellexport ute på ambassaderna. Det kan handla om att en grupp bestående av representanter från olika företag, myndigheter och andra aktörer gemensamt informerar om frågor kring livsmedellexport när ambassadpersonal befinner sig i Sverige. På så sätt skapas även personliga kontakter ute på ambassaderna som är värdefulla i arbetet att exportfrämja för svenska företag. Över huvudtaget finns potential att utveckla kontakterna med ambassader och använda dem för att främja svensk livsmedellexport och öka intresset för svensk mat utomlands.

- För att se hur väl programmet för exportfrämjande åtgärder (Food from Sweden-programmet) svarar mot företagens behov vore det intressant att göra en förnyad systematisk utvärdering av programmet likt den som gjordes av Sweco Eurofuture för ett par år sedan. Det bör nämnas i sammanhanget att det gjordes en utvärdering av hela satsningen ”Sverige det nya matlandet” under 2012 av Kontigo, men delen om livsmedellexport var mycket liten och byggde i stora delar på Sveriges export- och investeringsråds egna enkäter som de företag som deltar i en aktivitet fyller i.
- Besöksnäringen i Sverige är viktig för att stimulera intresset för svensk mat utomlands. Visit Sweden har idag ett uppdrag inom ”Sverige det nya matlandet” kring den frågan och det pågår en särskild utvärdering av denna satsning. I detta sammanhang är det dock viktigt att inte glömma bort att det finns potential att samverka mer med Visit Sweden när t.ex. den politiska ledningen gör ett tredjelandsbesök.

### ***Ekonomi***

- Företagsintervjuerna och även olika studier<sup>89</sup> visar att ju större, mer produktivt och mer kunskapsintensivt företaget är, desto större är sannolikheten att det exporterar permanent. Offentliga åtgärder för att främja export bör följaktligen syfta till att öka produktiviteten och utbildningsnivån i livsmedelsföretagen, eftersom företagens långsiktiga konkurrenskraft därigenom ökas. Sådana åtgärder kan vara satsning på forskning och utveckling, investeringsstöd till nyetablerade livsmedelsföretag, hjälp med lönsamhetsstyrning m.m.

### ***Handelsstatistik***

- En ungefärlig uppskattning av vidareexporten är möjlig att göra regelbundet, men det är inte möjligt att rensa bort vidareexporten i den officiella statistiken. I stället bör bearbetningar av den officiella statistiken göras.
- Statistik som visar exportens betydelse för sysselsättning och tillväxt kan tas fram utan att öka uppgiftslämnarbördan för företag, men en vidare utredning kring avgränsningar och metod bör göras.
- För att få en mer nyanserad bild av och en ökad förståelse för de faktiska handelsflödena, t.ex. att viss svensk export till tredje land sker via andra EU-länder samt att tilltagande leveranser över landsgränser sker inom koncerner, är det lämpligt att göra fallstudier.

---

<sup>89</sup> Bland andra Jordbruksverkets Rapport 2008:17, Livsmedelsföretagen och exportmarknaden.

## Övrigt

- Berörda myndigheter och andra aktörer skulle kunna samverka i gemensamma aktiviteter, t.ex. delta gemensamt på lämplig mäsä i Sverige eller annat sammanhang som samlar potentiella livsmedelsexportörer, gärna i sammanhanget samtidigt lyfta goda exempel för att inspirera. Ett annat förslag är att genomföra en liknande aktivitet som handelsministern gjorde i Norrland som kallades för "Exporttåget" för att möta företag med exportambitioner runt om i landet.
- Studera "best practice"; göra en studie avseende vilka branscher/företag (i SE eller i annan EU-medlemsstat) som har lyckats med export till tredje land och vad de har gjort rätt – samt sprida denna kunskap till andra på lämpligt sätt.
- Något som flera företag och representanter från olika offentliga verksamheter ofta talar om i sammanhanget exportfrämjande är att Danmark och flera andra länder har kommit mycket längre. Jordbruksverket planerar därför att göra en kartläggning om vilka skillnaderna är och se om Sverige har något att lära från Danmark och något annat land som anses vara lyckosamt med sin livsmedelsexport. Jordbruksverket och Livsmedelsverket har nyligen varit och besökt sina danska motsvarigheter när det gäller SPS-frågor och landgodkännande för att lära sig mer.
- För att säkerställa att företagets behov beaktas är det lämpligt att ytterligare utveckla dialogen mellan näring och myndigheter samt göra en översyn av formerna för dialogen.

### 5.3.2 Bedömda kostnader för föreslagna åtgärder

Enligt uppdraget ska det framgå vilka kostnader förslagen medför. Många av förslagen är inriktade på att förbättra och utveckla myndigheters och officiella aktörers information. Delar av detta får ses ligga i myndigheternas ordinarie arbete och vi har därför inte kostnadsberäknat dessa förslag. Det samma gäller myndigheternas arbete med exempelvis studier av hur andra länder arbetar för att främja sin livsmedelsexport och utvecklandet av metoder för mätning av exportens betydelse för företagets lönsamhet.

Kostnader kommer att uppstå om man ska utveckla och förvalta en webportal som kan ge företagen en mer samlad bild av vad som gäller vid export av livsmedel. Det är viktigt att innehållet på en sådan portal speglar företagets behov. Utvecklandet måste därför föregås av en analys av företagets behov. Det är viktigt att portalen fångar upp informationsbehovet hos exportörer av olika typer av produkter, av olika omfattning på verksamheten och med olika erfarenhet. Det är därför viktigt att ha en dialog med olika typer av livsmedelsföretag och livsmedelsexportörer. Kostnaden för portalen kan avgöras först efter att man kartlagt innehåll och omfattning. Förvaltning av en sådan portal kommer också att leda till årliga kostnader. Jordbruksverket bedömer att en portal bör kunna finansieras av de medel som anslås till Food from Sweden-programmet och samordnas med den så kallade Livsmedelsguiden på Sveriges export- och investeringsråds hemsida.

Kostnader kommer också att uppstå om Food from Sweden-programmet ska utvärderas. När utvärderingen genomfördes senast var kostnaden 300 000 kronor. Kostnaden för en ny utvärdering kan bedömas ligga i intervallet 300 000–400 000 kronor.



Kostnaderna för att ta fram informationsmaterial och broschyrer kring livsmedels-  
export beror på innehållets omfattning och antal publikationer samt i vilken  
utsträckning externa konsulter anlitas. En utgångspunkt kan vara ca 100 000 kr för  
ett basmaterial.

Ett av förslagen är inriktat på att sprida kunskaper om företag/branscher som lyckats  
med exportsatsningar. Det kan vara lämpligt att anordna någon form av seminarium  
där lyckade exportsatsningar presenteras. Givetvis kan mycket av detta ske vid  
aktiviteter som anordnas av branschorganisationen eller vid det årliga livsmedels-  
seminarium som Jordbruksverket anordnar. Dessutom skulle det vara möjligt att  
anordna ett eller två halvdagars seminarier där goda exempel presenteras.

Kostnaden för ett halvdagarsseminarium kan uppskattas till ca 50 000 kronor.

Möjligheter finns även att sprida goda exempel i broschyrer och på en webportal  
enligt ovan.

Kostnaderna för åtgärder för att öka kunskaperna om svensk mat och svensk  
livsmedelsexport vid ambassaderna varierar beroende på hur man väljer att sprida  
informationen. Ett alternativ är att sända ut bl.a. det informationsmaterial som  
enligt förslagen ska kunna användas då svenska varor ska marknadsföras i tredje  
land. Att åka ut till ambassaderna enkom för att utbilda dem om svensk livs-  
medelsexport är sannolikt inte kostnadseffektivt. Det kan då vara bättre att passa  
på och anordna möten med personal från ambassader i nyckelländer för svensk  
export då de besöker Sverige.

En del av uppdraget är inriktat på att utveckla metod och verktyg för beskrivning  
av exportens betydelse för företagens lönsamhet, sysselsättning och tillväxt. Då  
SCB redan i dagsläget samlar in en stor mängd registerbaserad data, bl.a. från  
Skatteverket, anser vi att det finns underlag för att från befintlig statistik kunna  
redovisa exportens betydelse för lönsamhet, sysselsättning och tillväxt utan att öka  
berörda företags administrativa börda. De kostnader för att få fram statistik som är  
associerade till det exempel på statistik som finns i bilaga 1 ligger på cirka 15 000  
kronor (exklusive moms) för en tidsserie från 2008-2012. Därefter tillkommer  
mindre årliga kostnader för att fånga upp den årliga utvecklingen.

## 6 Avslutande kommentarer

Uppdraget är inriktat på att kartlägga de tredjelandsmarknader som anses ha en stor potential för export av svenska livsmedel. Dagens svenska livsmedelsexport sker i stor utsträckning till EU-marknaden. Under 2012 svarade exporten till EU länder för drygt 70 % av den svenska livsmedelsexporten som totalt uppgick till 58,1 miljarder kronor 2012<sup>90</sup>. Svenska företag nyttjar EU-medlemskapets möjligheter att ha EU-marknaden som hemmamarknad. EU-marknaden gynnas av såväl den fria rörligheten av varor som av den geografiska närheten som gör det enklare att såväl bygga upp en marknad som att därefter behålla denna. Även i företagens bedömning av potentiella exportmarknader dominerar EU-länderna. Endast 22 procent av livsmedelsföretagen nämner i sina enkätsvar länder utanför EU som potentiella marknader.

Lönsamheten inom livsmedelsindustrin är av stor betydelse för företagens möjligheter att satsa på export till nya marknader. Vid kontakter med företagen framhålls att exportsatsningar är långsiktiga investeringar som det kan ta tid innan de ger avkastning. Alla investeringar kräver tillgång till kapital. Tillgången till kapital är därför en avgörande faktor för att livsmedelsexporten ska kunna öka. Vissa företag kan ha produkter som på hemmamarknaden eller på någon annan marknad genererar intäkter till exportsatsningar. Andra kan ha kapitalstatka ägare som kan finansiera dessa satsningar. Problem uppstår om lönsamheten inom livsmedelsindustrin är dålig. En studie Jordbruksverket genomfört<sup>91</sup> visar på att lönsamheten inom livsmedelsindustrin sjunkit sedan EU-inträdet. Lönsamheten för hela livsmedelsindustrin, som låg på 5,29 procent 1997, hade minskat till 3,36 procent 2008. Lönsamheten är särskilt låg inom industrigrenarna Slakterier/Köttvaruindustri samt Mejeri/Glassindustri. En ökad lönsamhet alternativt andra åtgärder för att stödja livsmedelsindustrins investeringar i exportsatsningar kan därför vara avgörande för en fortsatt exporttillväxt.

Denna rapport tar inte upp gränshandeln. Gränshandeln i sig är ingen export och syns inte heller i den svenska handelsstatistiken. I praktiken skulle den dock kunna ses som en typ av export som konsumenterna själva sköter. För företagen är gränshandeln positiv eftersom man erhåller svenska priser för produkterna. Omfattningen på gränshandeln längs den svenska-norska gränsen har kontinuerligt ökat. I Jordbruksverkets rapport *Gränshandeln med Norge, en genväg mellan tulltopparna* (Rapport 2013:18) uppskattades den samlade försäljningen av livsmedel i gränshandeln till norska kunder enligt en genomförd undersökning till 4,4 miljarder kronor. Det totala värdet på gränshandeln med livsmedel bedömdes dock enligt rapporten vara större p.g.a. att den genomförda undersökningen inte mätte all gränshandel. Dessutom uppskattades att avsevärda volymer tobak (500 miljoner kronor) och alkoholdrycker (1 000 miljoner kronor) omsattes i gränshandeln. Dessa siffror kan jämföras med Sveriges ordinarie livsmedelsexport till Norge som uppgick till 7,8 miljarder kronor 2012, vilket motsvarade ca 13 procent av Sveriges totala export<sup>92</sup>.

90 Jordbruksverkets rapport Sveriges utrikeshandel med jordbruksvaror och livsmedel 2010-2012 (Rapport 2013:27)

91 Jordbruksverkets rapport Livsmedelsindustrins utveckling - Sveriges första 15 år som medlem i EU (Rapport 2011:29)

92 Jordbruksverkets rapport Sveriges utrikeshandel med jordbruksvaror och livsmedel 2010-2012 (rapport 2013:27)

Lyckade exportsatsningar är ofta kopplade till ett unikt produktkoncept, en förankrad exportstrategi samt ekonomiska resurser som klarar en långsiktig satsning. När det gäller produkten kan anpassningar tvingas göras för att anpassa den till smakpreferenser etc. på den aktuella marknaden. Vidare kan man tvingas göra anpassningar av såväl produkt som produktförpackningar för att möjliggöra transporterna till exportmarknaden. När det gäller exportstrategin är det bl.a. viktigt att man har klart för sig varför man ska exportera. För vissa företag är orsaken att man vill fördela de fasta kostnaderna på större volymer. För andra kan det vara att göra sig mindre beroende av köpare på hemmamarknaden eller en önskan om att dra nytta av konkurrensfördelar på exportmarknaden. Vilket skäl man har för sin exportsatsning påverkar i hög utsträckning bl.a. de ekonomiska kalkyler man gör för företagets exportsatsning.

Ett strategiskt tänkande är även viktigt för de offentliga aktörerna. Det kan gälla hur man skall utveckla kontakterna och informationen till kollegor i andra länder men också exempelvis på vilken nivå man ska lägga representationen vid besök etc. I vissa länder kan det nästan vara nödvändigt med ett besök på ministernivå för att en marknad ska öppnas upp.



# Källförteckning

European Commission 2007, *Competitiveness of the European Food Industry – An economic and legal assessment 2007*

Eliasson, K, Hansson, P & Lindvert, M, (2010), ”Är exportfrämjandet motiverat?”, *Ekonomisk Debatt*, 38, nr. 1, sid. 31-45.

ITPS, (2007), *Svenskt näringsliv i en globaliserad värld. Effekter av internationaliseringen på produktivitet och sysselsättning*, Rapport A2007:004, Institutet för tillväxtpolitiska studier (nuvarande Tillväxtanalys), Stockholm.

AgriFood (2007), *Säljer svenska mervärden på EU-marknaden?*, Rapport 2007:3, AgriFood Economics Centre, Lund

AgriFood (2010), *Djurvälfärd och lönsamhet: vart står vi idag?*, Rapport 2010:4, AgriFood Economics Centre, Lund.

Jordbruksverket, (2008a), *Förädlade livsmedel på den internationella arenan: studie över handeln med livsmedelsindustriprodukter 1995 – 2005*, Rapport 2008:2.

Jordbruksverket (2008b), *Livsmedelsföretagen och exportmarknaden. Vilka faktorer stimulerar företagens exportdeltagande?*, Rapport 2008:17

Jordbruksverket (2009), *Marknadsanpassning av jordbruket: -hur påverkas kollektiva nyttigheter*, Rapport 2009:11.

Jordbruksverket, (2011:29), *Livsmedelsindustrins utveckling - Sveriges första 15 år som medlem i EU*, Rapport 2011:29

Jordbruksverket (2012:42), *Marknadsöversikt – livsmedelsindustrin*, Rapport 2012:42.

Jordbruksverket (2013:33), *Ryssland- möjligheter och svårigheter vid handel med livsmedel, jordbruksprodukter och fisk*, Rapport 2013:33.

Jordbruksverket, (2013:27), *Sveriges utrikeshandel med jordbruksvaror och livsmedel 2010-2012*, Rapport 2013:27

Kommerskollegium, (2013a), *Global Value Chains and Services: An Introduction*, Rapport 2013:1, Stockholm.

Kommerskollegium, (2013b), *Just Add services. A case study on servification and the agri-food sector*, Rapport, Stockholm.

Kommerskollegium (2010:6), *Made in Sweden? A New Perspective on the Relationship*, Rapport 2010:6.

SOU 2008:90, *Svensk export och internationalisering. Utveckling, utmaningar, företagsklimat och främjande* (Exportutredningen).

Tillväxtanalys, (2012), *Globala värdekedjor och internationell konkurrenskraft*, WP/PM 2012:23, Stockholm.

Livsmedelsekonomiska institutet (2005:4), Konkurrenskraft på fiskeriprodukter: Sverige i världen, Rapport 2005:4.

Wagner, J, (2007), "Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-Level Data", *World Economy*, 30, nr. 1, sid. 60-82.

OECD/FAO (2013), *OECD-FAO Agricultural Outlook 2013-2022*.

Department of Islamic Development Malaysia (2011), Malaysian Protocol for the Halal Meat and Poultry Productions, [www.halal.gov.my](http://www.halal.gov.my).

United States Department of Agriculture (2014), Export Requirements for Saudi Arabia, [www.fsis.usda.gov/wps/portal/fsis/topics/international-affairs/exporting-products/export-library-requirements-by-country/saudi-arabia](http://www.fsis.usda.gov/wps/portal/fsis/topics/international-affairs/exporting-products/export-library-requirements-by-country/saudi-arabia).

WTO, ITC och UNCTAD (2013), World Tariff Profiles 2013.

EU-kommissionens Market Access Database, [madb.europa.eu](http://madb.europa.eu).

# Bilaga 1

## Provbeställning av data från SCB

Nedan följer en sammanställning av den provbeställning som Jordbruksverket genomförde från SCB för att kunna beskriva exportens betydelse för livsmedelsföretagens lönsamhet, sysselsättning och tillväxt.

<b>Variabler</b>	- Lönsamhet (2 olika mått)	2 st.
	- Sysselsättning (enligt FDB)	1 st.
	- Tillväxt (dels produktionsvärde; dels förädlingsvärde)	2 st.
<b>Branschindelning</b>		- Enligt SNI-2007
<b>Branschkode</b>	- Se tabell A1	73 st.
<b>Tidsperiod</b>	- från 2008-2012. Därefter årligen.	5 år
<b>Övrig indelning</b>	- Dela upp materialet i exportör	2 indeln.
	- Dela upp mtrl i företagsstorlek (små och stora i best.)	2 indeln.

Kostnadsförslag från SCB: **15 000 SEK** (exklusive moms) för en tidsserie 2008–2012. Därefter årliga uppdateringar för en mindre kostnad.

Utöver kostnadsförslaget föreslår SCB följande (citat från email):

När det gäller val av variabler föreslår vi att man tar alla variabler från undersökningen Företagens ekonomi (c:a 120 st. *egen anmärkning*). Det innebär att man inkluderar medelantalet anställda i heltidspersoner istället för antalet sysselsatta. För att undvika alltför många sekretessbelagda data bör man även undvika en kombination av detaljerad bransch och storleksklass. Om information per detaljerad bransch är intressant så kan materialet eventuellt delas upp i två delar, en total och en storleksklassindelad, där branschindelningen i den senare är mer aggregerad.

SNI-kod	Förklarande text
01.110	odlare av spannmål (utom ris), baljväxter och oljeväxter
01.120	risodlare
01.131	potatisodlare
01.132	sockerbetsodlare
01.133	odlare av grönsaker på friland
01.134	odlare av grönsaker i växthus
01.135	svampodlare m.fl.
01.160	fiberväxtodlare
01.191	odlare av prydnadsväxter i växthus
01.199	odlare av övriga ett- och tvååriga växter
01.210	druvodlare
01.220	odlare av tropiska och subtropiska frukter
01.240	odlare av kärn- och stenfrukter
01.250	odlare av andra frukter och bär samt nötter
01.260	odlare av oljehaltiga frukter
01.270	odlare av växter för dryckesframställning
01.280	odlare av kryddväxter, drog- och medicinalväxter
01.290	odlare av andra fleråriga växter
01.301	odlare av plantskoleväxter i växthus
01.302	odlare av plantskoleväxter m.m. på friland
01.410	mjölkproducenter
01.420	nötköttproducenter
01.430	stuterier och andra hästuppfödare m.fl.
01.450	får- och getuppfödare
01.461	smågrisuppfödare
01.462	slaktsvinsuppfödare
01.471	äggproducenter
01.472	fjäderfäföretag
01.491	renskötare
01.499	övriga djuruppfödare
01.500	blandat jordbruk
01.610	serviceföretag till växtodling
01.620	serviceföretag till husdjurskötsel
01.630	företag för bearbetning av skördade växter
01.640	företag för bearbetning av utsäde
01.700	jägare och viltvårdare inkl. serviceföretag
10.111	kreatursslakterier
10.112	köttstyckerier
10.120	fjäderfäslakterier
10.130	charkuterier och annan industri för köttvaror
10.200	fiskberedningsindustri
10.310	potatisindustri
10.320	juice- och saftindustri



SNI-kod	Förklarande text
10.390	annan frukt-, bär- och grönsaksindustri
10.410	industri för oljor och fetter
10.420	matfettsindustri
10.511	ostindustri
10.519	annan mejerivaruindustri
10.520	glassindustri
10.611	kvarnar
10.612	industri för frukostflingor, mixer och andra livsmedelsberedningar av kvarnprodukter
10.620	Stärkelseindustri
10.710	bagerier
10.721	knäckebrödsindustri
10.722	industri för kex och konserverade bakverk
10.730	industri för pastaprodukter
10.810	sockerindustri
10.821	sockerkonfektyrindustri
10.822	choklad- och chokladkonfektyrindustri
10.830	kaffe- och teindustri
10.840	industri för senap, ketchup, kryddor och andra smaksättningsmedel
10.850	industri för lagad mat och färdigrätter
10.860	industri för homogeniserade livsmedelspreparat inklusive dietmat
10.890	övrig livsmedelsindustri
10.910	industri för beredda fodermedel
10.920	industri för mat till sällskapsdjur
11.010	spritdrycksindustri
11.020	vinindustri
11.030	cider- och annan fruktvinindustri
11.040	industri för andra icke-destillerade jässta drycker
11.050	ölbryggerier
11.060	mälterier
11.070	mineralvatten- och läskedrycksindustri





Rapporten kan beställas från

Jordbruksverket • 551 82 Jönköping • Tfn 036-15 50 00 (vx) • Fax 036-34 04 14  
E-post: [jordbruksverket@jordbruksverket.se](mailto:jordbruksverket@jordbruksverket.se)  
[www.jordbruksverket.se](http://www.jordbruksverket.se)