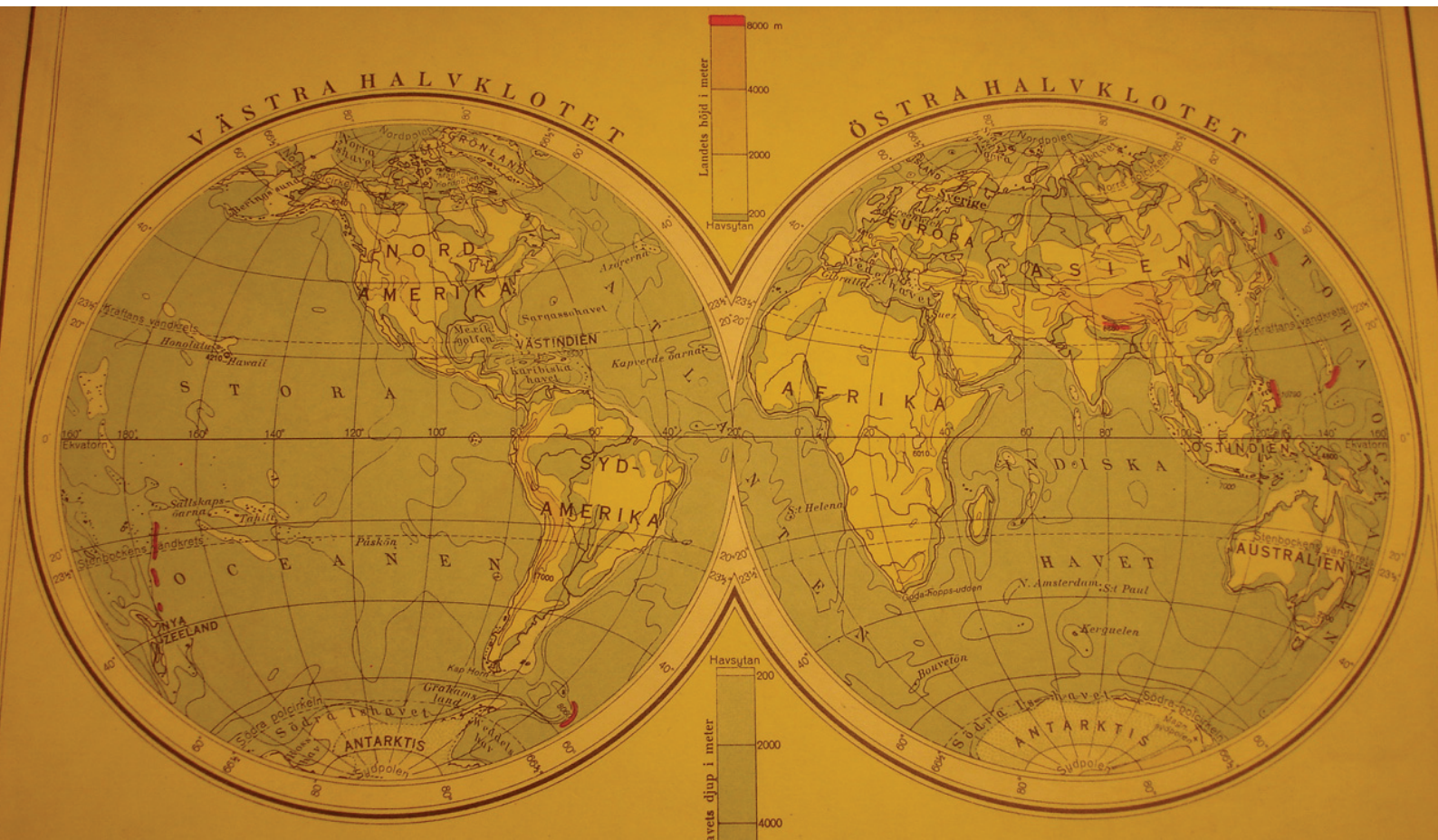


Nya bilaterala handelsavtal

– nya möjligheter för livsmedelsindustrin



- De nya bilaterala avtalen väntas leda till lägre tullnivåer men också till mer förutsägbara tekniska handelsregler. Rätt utformade kan avtalen underlätta för EU:s livsmedelsindustri att expandera på nya marknader.
- Avtalen kan också leda till ökad importkonkurrens. Många av EU:s högförädlade produkter har dock goda förutsättningar att hävda sig väl.
- EU kommer förmodligen inte göra några större tullsänkningar på de insatsvaror som i dag är betydligt dyrare i EU än utomlands (exempelvis nötkött, socker och mejeriprodukter). Detta missgynnar i så fall EU:s livsmedelsindustri.

Innehåll

| | |
|---|-----------|
| Varför vill EU ha fler bilaterala avtal? | 4 |
| Vilka länder förhandlar EU med?..... | 4 |
| Ökad handel och exportmöjligheter | 5 |
| Hur påverkas livsmedelsindustrin? | 6 |
| Goda möjligheter till ökad export..... | 6 |
| Vissa produkter kommer inte att omfattas..... | 8 |
| Effekter på olika varugrupper..... | 8 |
| Vill du veta mer? | 14 |

Varför vill EU ha fler bilaterala avtal?

EU har sedan lång tid tillbaka bilaterala handelsavtal med flera betydande handelspartners i vårt närområde. För svensk del är avtalet med Norge särskilt viktigt. Det är med vårt närområde som merparten av handeln sker. Under den senaste tioårsperioden har knappt 70 procent av all handel med jordbruksprodukter skett med länder som idag är medlemmar i EU27.

EU betraktar handelsavtalen som ett sätt att öka unionens konkurrenskraft och på så sätt öka tillväxten och sysselsättningen. Det handlar dels om att stimulera till handel i allmänhet, men också om att se till att EU-företag inte får sämre villkor än konkurrenterna på viktiga marknader. Antalet handelsavtal i världen har ökat kraftigt på 1990- och 2000-talet, och enligt Världsbanken (2005) sker mer än en tredjedel av världshandeln mellan länder som har någon form av regionalt handelsavtal med varandra. EU och Sverige betraktar fortfarande Världshandelsorganisationen WTO som den bästa vägen till ökad frihandel. De nya bilaterala avtalen ska bygga vidare på WTO-avtalen och andra internationella bestämmelser, men gå längre och snabbare fram när det gäller att främja öppenhet och integration.

De nya avtalen ska vara mer långtgående och omfatta fler produkter än de avtal som redan finns, och parterna ska liberalisera handeln så mycket som möjligt. Ambitionen är även att kvantitativa importrestriktioner avskaffas liksom alla former av exportbegränsningar (exempelvis exporttullar och avgifter). Frihandelsavtalen bör även omfatta olika former av tekniska handelshinder. Det kan till exempel handla om att parterna anpassar vissa tekniska regler till varandra så att handeln flyter lättare. Dessutom bör ursprungsreglerna moderniseras.¹

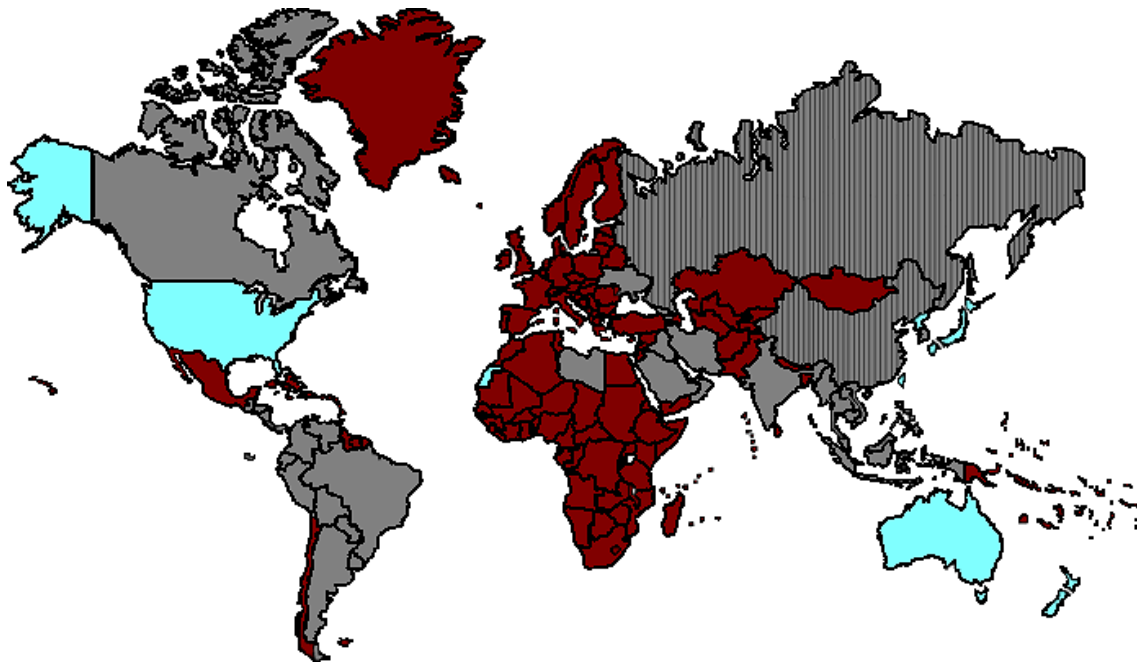
Jordbruksprodukter och livsmedel kommer att omfattas av avtalen. Det är dock inte troligt att alla tullar kommer att tas bort för dessa produkter.

Vilka länder förhandlar EU med?

Hösten 2009 pågår förhandlingar mellan EU och inte mindre än 42 länder om nya handelsavtal. Alla förhandlingarna sker dock inte med enskilda länder, utan 31 av de 42 länderna ingår i fem regioner som EU förhandlar med. Merparten av de länder EU förhandlar med är tillväxtsektorer som deltar allt mer i den globala handeln.

Några av de länder som EU nu håller på att ta fram frihandelsavtal med är Kanada, Korea, Ukraina och Indien (se figur 1).

¹ Ytterligare exempel är bestämmelser om immaterialrätt, konkurrens och goda styrelseformer på finans-, skatte-, och rättsområdena.



Figur 1 EU:s handelsavtal – nu och i framtiden

Not: Länder som EU förhandlar med (t.ex. Kanada) är markerade med grått. Kina & Ryssland är streckade eftersom förhandlingarna inte gäller tullsänkningar i det här skedet. EU27 och de länder som EU idag har bilaterala avtal eller u-landsarrangemang med är markerade med vinrött. De länder som EU inte har några bilaterala avtal eller u-landsarrangemang med (t.ex. USA) är turkosa i figuren.

Källa: Egen bearbetning, Jordbruksverket

Som framgår av figur 1 har EU redan handelsavtal med en stor del av världen, och om de pågående förhandlingarna går i lås kommer det inte att finnas många länder kvar som vi inte har något bilateralt avtal med. Några viktiga marknader hör dock dit, framför allt USA, Japan och Australien. Kina är streckat i figuren, eftersom EU:s förhandlingar med dem inte gäller tullsänkningar i det här skedet.

Ökad handel och exportmöjligheter

Den globala handeln med förädlade livsmedel har ökat relativt kraftigt under det senaste decenniet, och högförädlade varor utgör en ökande del av den handeln. På senare tid har handeln visserligen hämmats av den ekonomiska krisen, men under perioden 1995-2005 ökade den i värde med omkring 60 procent. Det är en starkare utveckling än den för oförädlade jordbruksprodukter.²

Vi har därför valt att studera vad de nya handelsavtalen kan betyda för Sveriges och EU:s livsmedelsindustri. Vi har valt ut 15 förädlade produkter och 14 insatsvaror som vi studerar närmare. Slutsatserna i rapporten gäller endast de studerade produkterna. För andra sektorer kan det se annorlunda ut: importkonkurrensen kan bli hårdare och potentialen för export kan vara mindre.

² Jordbruksverket (2008:2)

Definition av förädlade produkter

Livsmedelsindustrin producerar en mängd varor med olika förädlingsgrad och vi har valt att använda en bredare definition (produktklassificering) av förädlade produkter än flertalet andra organisationer och myndigheter. Anledningen är att vi vill få med produkter som visserligen är förädlade men som inte genomgått någon omfattande bearbetning. Det betyder att vi till exempel räknar fryst, styckat kött som ett förädlad livsmedel. För en utförligare diskussion om detta hänvisas till Jordbruksverkets rapport 2008:2, Förädlade livsmedel på den internationella arenan.

Hur påverkas livsmedelsindustrin?

Goda möjligheter till ökad export

EU håller på att förhandla med 42 länder, men alla avtal är inte lika viktiga för handeln. Generellt sett ökar storleken på handeln i takt med de inblandade ländernas ekonomiska storlek och minskar med avståndet mellan länderna. Kulturella och språkliga likheter underlättar. Även tullar och tekniska handelshinder har betydelse när handelsströmmar studeras på en mer detaljerad nivå.

Tabell 1 visar hur vi bedömer att dessa faktorer kan påverka EU:s export till några av de länder som EU håller på att förhandla med. I tabellen innebär plustecken positiv effekt för handeln och minustecken negativ påverkan. Tullar har alltid en negativ effekt på handeln, men höga tullar idag betyder att ett bilateralt avtal kan leda till förhållandevis stora riktade tullsänkningar gentemot EU vilket ger en fördel gentemot konkurrenter i andra länder.

Tabell 1 Hur påverkas EU:s export med de utvalda länderna av nya avtal?

| | Ekonomins storlek | Kulturella likheter | Geografi (avstånd) | Utrymme för tullsänkningar (medeltull alla jordbruksprod) |
|--------------|-------------------|---------------------|--------------------|---|
| Mercosur | ++ | + | - | + |
| Colombia | + | + | - | ++ |
| Guatemala | + | + | - | + |
| Indien | ++ | + | - | +++ |
| Kanada | ++ | + | - | ++ |
| Kina | +++ | - | - | ++ |
| Malaysia | + | | - | + |
| Ryssland | + | + | + | + |
| Thailand | + | - | - | ++ |
| Ukraina | + | - | + | ++ |
| Saudiarabien | + | - | + | + |
| Sydkorea | ++ | - | - | ++ |

Not: Brytpunkter för ekonomins storlek är > 1 200 mdr US\$ +++, > 500 US\$ ++, motsvarande intervall för tullsänkningar är 0-15 % +, 15-30 % ++, >30% +++. För kulturella likheter ges ett + om landet har både ett gemensamt språk och kolonialt förflutet gentemot något EU-land.

Källa: Comtrade

Om vi enbart ser till **ekonomisk storlek** torde det finnas stor potential för ökad export av livsmedelsindustriprodukter från EU till Kina, Kanada, Indien, Sydkorea, Brasilien och Ryssland. Flera av dessa länder har en snabbt växande medelklass som troligen kommer att efterfråga mer förädlade europeiska produkter. Kulturella skillnader kan vara en dämpande faktor gentemot en del av länderna, framför allt de i östra Asien.

Om vi istället tittar på **potential för tullsänkning** kan vi konstatera att de mest skyddade marknaderna idag är Indien och Thailand. Framförallt Indiens tullar är anmärkningsvärt höga, inte minst när det gäller alkoholhaltiga drycker. Dessutom tillämpar länder som Indien, Ryssland och Ukraina ofta olika handelsstörande åtgärder och invecklade regelverk, vilket försvårar handel. Om bilaterala avtal kan leda till förbättringar inom detta område bör det finnas en stor potential för ökad export till dessa länder. De övriga länderna tar inte ut särskilt höga tullar för de produkter vi valt att studera. EU-företagen kommer därför inte att få någon särskilt stor fördel gentemot konkurrenter i länder utan avtal, men ett försteg på 10-15 procent är inte att förakta.

När det gäller **potentialen att tillgodose EU:s livsmedelsindustri med billigare insatsvaror** torde avtalen med Argentina, Kanada och Brasilien vara av störst intresse. Även från Kina finns dock betydande möjligheter att öka importen. Ryssland och Ukraina ska inte heller glömmas bort eftersom de bland annat är stora spannmålsproducenter och ligger nära EU. Det finns dock en stor risk att EU inte går

med på att sänka tullarna på insatsvaror som socker och animalieprodukter speciellt mycket.

Sammantaget rymmer de bilaterala avtal som kan komma att slutas mellan EU och Indien samt Kanada betydande potential att ge konkurrensfördelar för EU:s livsmedelsindustri på dessa marknader. Självfallet saknar heller inte övriga bilaterala avtal betydelse i sammanhanget. Kina och Ryssland är mycket intressanta marknader, men i dessa fall handlar förhandlingarna i dagsläget inte om direkta tullsänkningar.

Framför allt kan avtalen bidra till att öka den handel som redan finns, eftersom de fasta inträdeskostnaderna i stor utsträckning redan är betalade. Det är dock mer osäkert om de nya avtalen kommer att leda till betydande förändringar i handelsmönstren.

Det är osäkert när de nya avtalen kan komma att träda ikraft eftersom förhandlingarna tar olika lång tid. Som det såg ut i september 2009 så har t.ex. slutgiltiga avtalsförslag med Korea presenterats för EU:s medlemsländer samtidigt som förhandlingarna precis har börjat med Kanada och förhandlingarna med MERCOSUR legat på is sedan 2004.

Vissa produkter kommer inte att omfattas

De nya bilaterala avtalen kommer förmodligen att omfatta fler jordbruksprodukter än många av de avtal EU har idag. Det är dock mycket troligt att vissa produkter inte inkluderas, eftersom parterna inte vill att deras producenter ska behöva möta en ökad importkonkurrens.

Att döma av hur EU har agerat tidigare kommer de nya avtalen förmodligen att innehålla få eller inga tullsänkningar för socker, mejeriprodukter och kött. Detta är produkter för vilka EU har en omfattande marknadsreglering och EU-priset ofta ligger långt över de nivåer som gäller på världsmarknaderna.

Villkoren för jordbruksprodukter spelar roll också för livsmedelsindustrin. Om tullarna förblir höga på råvaror som socker och mejeriprodukter så blir EU:s livsmedelsföretag inte av med den kostnadsnackdel som höga råvarupriser innebär. Samtidigt kommer avtalen att leda till att EU sänker tullarna på förädlade livsmedel, vilket bjuder in till ökad konkurrens på den marknaden.

Samtidigt kommer avtalen förmodligen att innehålla regler mot exportskatter och andra åtgärder som länder kan ta till för att minska exporten av råvaror. En sådan regel kan hjälpa EU:s livsmedelsindustri att få säkrare tillgång till råvaror under pristopp av det slag vi såg under 2008.

Effekter på olika varugrupper

EU:s livsmedelsindustri har goda förutsättningar att klara den ökade konkurrens som kan bli följden av att EU sänker tullarna i de nya avtalen. Vilka produkter som konsumenterna föredrar beror inte bara på priset, utan till stor del på kvalitetsfrågor och mer känslomässiga faktorer relaterade till geografiskt ursprung, historia och tradition. Sådana aspekter kan signaleras bland annat via framgångsrika varumärken som konsumenterna associerar med exempelvis en viss kvalitet. Värdet av det bör inte underskattas.

Vi ser därför inte någon stor risk för att de nya avtalen skulle leda till att många EU-producenter av högförädlade livsmedel blir utkonkurrerade. Snarare kan avtalen leda till ett ökat utbud för konsumenterna så att de får större möjligheter att välja produkter efter egna preferenser. Det finns dock ett antal livsmedelsindustriprodukter som EU idag skyddar med höga tullar (exempelvis animalieprodukter och juicer) och det är sannolikt att importkonkurrensen för dessa produkter kan öka markant när eller om tullarna sänks.

På längre sikt kan det inte uteslutas att företag väljer att lägga sina fabriker i länder eller regioner med stora marknader, då detta bland annat medför lägre transport- och arbetskraftskostnader samt god tillgång på billiga råvaror. Om de nya bilaterala avtalen i förlängningen bidrar till en ökad utflyttning av företag skulle det sannolikt få en negativ inverkan på såväl livsmedelsindustrin som sysselsättningen i både Sverige och EU och gå i motsatt riktning mot avtalens syfte, som är att öka Europas konkurrenskraft och sysselsättning.

Bröd, bakverk och sockerkonfektyr

Produktkategorin omfattar sockerkonfektyr, choklad, söta kex samt övriga kex och bakverk. EU tillämpar tullar kring 20 procent på området och många av partnerländerna får förmåner enligt det generella preferenssystemet (GSP) som innebär något lägre tullar. Om EU avskaffade sina tullar skulle det förmodligen leda till en ökad import av produkterna ifråga och eventuellt en ökad etablering av produktion utrikes. Utvecklingen skulle dock knappast vara explosionsartad. Detta tillsammans med den stora potential för inombranschhandel³ som finns gör att farhågorna för att EU:s industri på området kan komma att konkurreras ut på hemmamarknaden inte bör överdrivas.

EU är nettoexportör av flertalet av de studerade produkterna, vilket är särskilt markant för söta kex och choklad. Vid export till de studerade länderna möter EU-företagen tullar på ungefär samma nivå som de som EU tar ut, och ibland något lägre. Indiens tullar är konsekvent de högsta, ungefär 30 procent. Det betyder att nya möjligheter skulle öppnas för EU-export om dessa tullar togs bort. Förenklad tulladministration skulle stärka effekten ytterligare. Exportökningarna skulle dock förmodligen stanna på en tämligen begränsad nivå med tanke på de relativt modesta tullnivåer som oftast redan råder.

EU tar ut mycket höga tullar på nästan alla insatsvaror av vikt för bröd, bakverk och sockerkonfektyr. Det faktum att flertalet av dessa varor är exkluderade från det generella preferenssystemet (GSP) indikerar att EU inte tror att den inhemska produktionen av dem klarar internationell konkurrens. Det är därför mindre troligt att EU kommer att acceptera någon större sänkning av tullarna på dessa produkter (socker och mejeriprodukter).

Alkoholhaltiga drycker

De alkoholhaltiga drycker som vi studerat är öl, vin, whisky och vodka. EU är för vissa av dessa produkter en betydande och för vodka en ledande exportör på den globala marknaden. EU:s export av dessa produkter överstiger oftast kraftigt vad vi importerar.

³ Med inombranschhandel menas att den mesta handeln sker mellan länder som exporterar och importerar liknande varor och som har ungefär samma teknologi och faktorproportioner.

Det finns dock också en betydande import, framför allt av vodka från Ryssland och Ukraina, vin från Argentina och whisky från Kanada. Vi bedömer inte att det finns någon större risk att de nya avtalen skulle leda till att EU-industrin konkurreras ut, eftersom EU:s tullar redan är mycket låga (tullfrihet för öl, whisky och vodka samt ca tre procent tull på vin).

Alkoholhaltiga drycker är dessutom en produktkategori där många fler faktorer än låga tullar och konsumentpriser avgör de handlade volymernas storlek. Exempel på sådana faktorer är kvalitet, tradition och tillgång till kända varumärken. Detta medför dock inte att den liberalisering som kan följa av tecknandet av nya bilaterala avtal saknar betydelse på området. Tvärtom ligger tullnivån för flera av de studerade länderna osedvanligt högt och en liberalisering kan därför relativt sett få stora konsekvenser.

Indien tillämpar mycket höga tullnivåer (100-150 procent) för varugruppen. Vi tror därför att det finns stor potential för ökad export dit, bland annat med tanke på den indiska marknadens storlek och tillväxtpotential samt det faktum att viss export redan förekommer dit trots de höga tullarna⁴. Även Thailand tar ut höga tullar på alkoholhaltiga drycker (60 procent), och även i de fall där tullarna är relativt låga idag kan sänkta tullar ge ganska stora effekter om de marknader som sänkningarna sker på är av betydande storlek. Oavsett om handelsavtalen ingås eller ej lär även det ökande välståndet i många av partnerländerna och den kulturella och preferensmässiga utveckling som följer i globaliseringens spår bidra till ökad konsumtion av alkoholhaltiga drycker från EU av hög kvalitet och med lång tradition i produktionen.

Att öka EU:s export av alkoholhaltiga drycker till relativt fattiga u-länder kan ses som kontroversiellt ur en etisk ståndpunkt. I studien görs emellertid en handelsbedömning och någon etisk värdering har inte gjorts.

De viktigaste insatsvarorna på området är spannmål, druvsaft⁵ och socker. Detta är produkter som EU inte gärna ger tullförmåner för, och det är inte särskilt troligt att de nya avtalen kommer att ändra på den inställningen. Å andra sidan ligger inte alltid EU:s spannmålspriser över världsmarknadens nivå, så problemet ska inte överdrivas. Det är dock troligt att EU väljer att prioritera primärproduktionen framför förädlingsindustrin. För vissa nischprodukter där tradition och autenticitet är viktiga karakteristika kan dock användandet av inhemska insatsvaror vara att föredra även om de är dyrare. Ett exempel är Absolut Vodka där det faktum att den tillverkas av svensk spannmål (i det här fallet vete) är en viktig ingrediens i marknadsföringen.

Bearbetade animalieprodukter

De bearbetade animalieprodukter som vi studerat är fryst styckat gris- och kycklingkött. EU brukar betrakta dessa produkter som mycket känsliga för importkonkurrens, och det

⁴ Vissa länder som exempelvis Saudiarabien tillämpar importförbud för alkoholhaltiga drycker av etiska eller religiösa skäl. I delstaterna Gujarat (ca 60 miljoner invånare), Mizoram (ca 1 miljon invånare) och Manipur (ca 2 miljoner invånare) i Indien råder också officiellt alkoholförbud, men den totala indiska marknaden är betydligt större och uppgår till över en miljard konsumenter.

⁵ Det är dock (enligt Rådets förordning (EG) nr 479/2008 artikel 27.3) inte tillåtet att importera druvsaft till EU från tredjeland för vinframställning eller för att tillsätta vin.

är därför inte särskilt troligt att avtalen kommer att leda till att tullarna tas bort helt. Vi har trots det valt att analysera vad som skulle kunna vinnas om mer omfattande liberaliseringar genomförs. EU:s tullar ligger i utgångsläget på runt 50 procent för fryst kycklingkött och på 30 procent för fryst griskött.

Handeln med animalieprodukter påverkas mycket av hygien- och smittskyddsregler. EU och Sverige har bra status i det avseendet och borde därför ha goda förutsättningar att exportera till alla marknader. Att få ett nytt land att acceptera animalieprodukter från olika EU-länder kan dock vara en mycket lång och invecklad process. Om tullarna sänks kan det vara frestande för många länder att bromsa importen med hjälp av olika tekniska hinder istället. Om tullarna sänks är det troligt att befintlig export ökar snarare än att nya marknader öppnas, i alla fall på kort sikt.

EU-företag kan inte heller räkna med att avtalen snabbt kommer att leda till nya importmöjligheter. Även om EU skulle sänka sina tullar så måste allt kött komma både från godkända länder och från godkända anläggningar. Många av de länder som EU nu håller på att sluta avtal med har inte den statusen.

Produktkategorin beredda animalieprodukter är inte lika diversifierad som de övriga kategorierna vi diskuterar här. Visserligen finns det skillnader i uppfödningmetoder och styckningsdelar, men variationen är inte alls lika stor som för exempelvis vin och sockerkonfektyrer. Det betyder att förutsättningarna för inombranschhandel är mindre. En ökad import till EU-marknaden i kölvattnet av sänkta EU-tullar skulle således kunna slå ganska hårt mot EU:s livsmedelsindustri på området. Dock väntas den globala efterfrågan på beredda animalieprodukter att öka i takt med att allt större befolkningsgrupper i u-länderna får råd att konsumera dem. Detta förutsätter emellertid att kostnadslägena i de olika exportländerna inte skiljer sig åt alltför mycket.

EU är en stor nettoexportör av fryst griskött, men nettoimportör av fryst kycklingkött. Detta gäller även i handeln med de länder som studerats närmare här. Den i särklass största exportören av fryst kycklingkött till EU är Brasilien, men även import från exempelvis Thailand spås kunna öka i betydelse de närmaste åren. EU i sin tur exporterar fryst kycklingkött till framför allt Ryssland, Malaysia och Ukraina. På grisköttsområdet är de största importländerna Ryssland och Sydkorea, men den ryska självförsörjningsgraden förväntas att öka. EU:s import av griskött från de undersökta länderna är mycket liten.

I fyra av de undersökta länderna, närmare bestämt Indien, Ryssland, Sydkorea och Thailand, ligger tullarna på griskött kring 30 procent, dvs. samma nivå som råder i EU. För övriga länder ligger tullarna på lägre nivåer. OECD (2009) bedömer att Indiens importbehov kommer att öka de närmaste åren. Det är troligt att en liberalisering skulle kunna påverka EU:s export till dessa länder och kanske framförallt till Indien i positiv riktning. Brasilien och Kina kommer dock med tiden med stor sannolikhet att bli allt större konkurrenter till EU på den internationella arenan.

Även på kycklingområdet är EU:s tullnivå hög (ca 50 procent) i jämförelse med de nivåer som råder i de flesta studerade länder⁶. Indiens mycket höga tull kan få det att se ut som att ett avtal skulle kunna öppna en ny och viktig marknad, men det finns

⁶ Undantaget Indien vars tull ligger på 100 procent.

åtminstone tre anledningar att tvivla på det. Den första är att det inte är säkert att fjäderfäkött kommer att omfattas av avtalet. Den andra är att Indien sedan några år tillbaka har förbjudit viss import av gris- och fjäderfäkött från bland annat EU, med hänvisning till risken för fågelinfluensa. För det tredje bedömer OECD (2009) att Indiens importbehov kommer att minska i framtiden. På den globala arenan förväntas framför allt Brasilien och Thailand öka exporten av fryst kycklingkött kraftigt framöver, vilket troligtvis kommer att påverka även EU:s kycklingkötsindustri.

För kycklingkött gäller att många stora importländer som exempelvis Ryssland, Kina, Sydkorea, Kanada och Saudiarabien hämtar mycket små andelar av den totala importen från EU. Det är svårt att säga om en tullförmån skulle vara tillräcklig för att få dessa länder att delvis gå över till EU-producerat kött.

EU tar ut höga tullar på slaktkroppar av gris och fjäderfä som kan användas som insatsvaror i produktionen av till exempel djupfrysta pajer, pizzor och piroger. Det är inte sannolikt att de nya avtalen kommer att ändra särskilt mycket på tullnivåerna för dessa produkter. I den mån det redan förekommer import kan man tänka sig att avtalen kommer att innehålla tullfria kvoter baserade på befintlig handel. Om mer omfattande liberaliseringar skulle genomföras och smittskyddsbestämmelser inte sätta käppar i hjulen, är det dock möjligt att kostnaden för insatsvaror skulle kunna pressas till gagn för EU:s livsmedelsindustri. Styckade frysta djurdelar är inte en särskilt högförädlad produkt och det är osäkert om importen av hela eller halva djurkroppar som insatsvaror till EU:s förädlingsindustri på området kan förväntas öka i samband med en liberalisering. Höga transportkostnader kan istället tänkas göra det mer lönsamt att stycka djuren på plats i ursprungsländerna och först därefter exportera.

Övriga produkter

De förädlade jordbruksvaror som är placerade i kategorin ”övriga produkter” utgörs av ost, frysta bär, juicer, livsmedelsberedningar samt läsk och smaksatt vatten. Produkterna skiljer sig betydligt från varandra så vi kommenterar dem därför separat nedan. När det gäller GSP inkluderas frysta bär, juicer samt läsk och smaksatt vatten helt i systemet medan livsmedelsberedningar bara delvis är med och ost helt utesluts. För framförallt ost tillämpas betydande WTO-importkvoter med olika grader av nedsatt tull.

EU:s tullnivå på **ost** är hög (knappt 50 procent) och en liberalisering skulle kunna öka importen till EU. Det är dock inte uppenbart att sådan import alltid konkurrerar direkt med försäljningen av namnskyddad ost från EU.

Länder som Indien och Sydkorea har höga tullar på ost, och om avtalen leder fram till stora tullsänkningar kan en faktor som håller tillbaka exporten dit försvinna. Ostmassa som insatsvara kan komma att i ökande utsträckning importeras från länder som Argentina, Brasilien och Ukraina, på grund av ökad produktion där samt till följd av lägre tullar till följd av bilaterala avtal. EU:s import utgör idag endast en liten andel av dessa länders totala export. Om det skulle bli lönsamt att importera råvara för vidareförädling finns det troligen utrymme för denna import att öka.

På **frysta bär** är EU:s tull måttlig (ca 20 procent) och kategorin betraktas inte heller som lika känslig, då den omfattas av GSP-systemet. Även de studerade länderna håller relativt låga tullar, med undantag för Indien, Kina och Sydkorea som har tullnivåer på 30 procent. EU borde kunna öka sin export till dessa länder om och när de nya avtalen

trätt ikraft. Särskilt Kina och Kanada är stora importörer av frysta bär internationellt sett men hämtar bara mindre delar av sin import från EU, vilket indikerar potential till ökad handel. Kanada, Ryssland och Ukraina är betydande exportörer till EU och de klimat- och naturmässiga likheterna gör det troligt att exporten till stor del utgörs av samma sorts bär som Sverige i huvudsak handlar med. En liberalisering kan öka konkurrensen från dessa länder, men också innebära en säkrad tillförsel av billiga insatsvaror till svensk bärförädlingsindustri som redan har uppbyggda resurser på området. EU:s import av bär från Kanada, Ryssland och Ukraina är i ett internationellt perspektiv låg.

EU:s tull på **juicer** är tämligen hög (40 procent), men produktkategorin omfattas trots det av GSP-systemet. En liberalisering skulle kunna leda till ökad import, även om en del då sannolikt skulle avse juicer eller safter från produkter som inte produceras inom EU. Bland partnerländerna sticker de höga tullarna i Indien och Sydkorea ut. Sannolikt skulle EU i samband med en liberalisering kunna öka exporten dit. Kanada, Saudiarabien och Sydkorea är stora importörer på den internationella arenan vars import av juicer från EU inte i något fall utgör mer än 10 procent av den totala juiceimporten. Även när det gäller lite exotiska "nischjuicer" eller "nischsafter" som baseras på traditionellt svenska råvaror kan nya marknader öppnas upp. Importen av färska bär och frukter som insatsvaror kan begränsas av relativt låga enhetsvärden som kan göra transporter av dem olönsamma. Tullarna på dessa insatsvaror är redan idag låga, men exempelvis Kanada kan komma att exportera mer frukt och bär till EU till följd av en liberalisering. Detta skulle då kunna utnyttjas av svensk bärförädlingsindustri för att pressa ned råvarukostnaderna.

Produktkategorin **livsmedelsberedningar** är en mycket heterogen grupp, för vilken EU:s bundna tull ligger ganska lågt (15 procent) och det är inte troligt att en liberalisering skulle leda till en alltför kraftigt ökad import. Bland partnerländerna ligger tullarna mycket högt för Indien och Sydkorea, varför en liberalisering kan förväntas leda till omfattande ökning av exporten dit. Kanada är dessutom en stor importör globalt sett på området, men hämtar bara runt nio procent av importen från EU, vilket borde kunna förbättras. Produktkategorins mycket diversifierade karaktär gör att en stor mångfald insatsvaror kan komma till användning vid produktionen. Rent generellt kan en ökad tillgång till billiga insatsvaror komma att bli möjlig vid en liberalisering.

EU tillämpar ganska låga tullar på **läsk och smaksatt vatten** (knappt 10 procent). Det är således inte troligt att importen av produktkategorin kommer att öka särskilt mycket i samband med att nya avtal ingås. Dessutom bedöms faktorer som varumärken vara av stor betydelse på området. Bland de utvalda länderna tillämpas högst tullar på läsk och smaksatt vatten av Indien (30 procent), men även de latinamerikanska länderna, Malaysia och Kina har i sammanhanget ganska höga tullar (20 procent). Det är sannolikt att exporten från EU till nämnda länder kan komma att öka i samband med att handeln liberaliseras, särskilt med tanke på de många starka varumärken som EU:s industri förfogar över på området.

Vill du veta mer?

I Jordbruksverkets rapport – ”Nya bilaterala handelsavtal – Nya möjligheter för livsmedelsindustrin” – ges en mer ingående redovisning av EU:s pågående bilaterala förhandlingar inklusive vilka tekniska handelshinder som påverkar handeln samt befintlig handel. Dessutom redovisas vilka förmåner som ges i EU:s befintliga bilaterala avtal. Rapporten går att beställa eller ladda ner som pdf på Jordbruksverkets webbplats <www.jordbruksverket.se>.

Jordbruksverket • 551 82 Jönköping • Tfn 036-15 50 00 (vx)
E-post: jordbruksverket@jordbruksverket.se
www.jordbruksverket.se