

Analys av exportprocessen för gourmetprodukter

Hur ser processen för export av gourmetprodukter från Oy Snellman Ab ut samt vilka faktorer att ta i beaktande?

Benjamin Palmroos

Examensarbete för tradenomexamen (YH)-examen

Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

Vasa 2022

EXAMENSARBETE

Författare: Benjamin Palmroos

Utbildning och ort: Företagsekonomi, Vasa

Inriktning: Internationell handel

Handledare: Thomas Sabel

Titel: Analys av exportprocessen för gourmetprodukter. Hur ser processen för export av gourmetprodukter från Oy Snellman Ab ut samt vilka faktorer att ta i beaktande?

Datum: 19.11.2022 Sidantal: 42

Bilagor: 2

Abstrakt

Finlands pälsdjursutbud på världsmarknaden har under de sex senaste åren halverats. Det har lett till att företaget Oy Snellman Ab som producerar animaliska livsmedel gärna skulle säkerställa att en del av de biprodukter man förut sålt till pälsdjursfoder kunde säljas på annat håll. En möjlighet som företaget vill satsa på är att exportera dessa biprodukter, som också kallas gourmetprodukterna, till en marknad där de har ett större värde än på den finska marknaden.

Syftet med arbetet var att skapa en modell som fungerar som underlag för hur man ska gå till väga vid export av livsmedel utanför EU. Modellen beskriver på ett generellt sätt vad som krävs, vilka utmaningar som kan uppstå och vilka faktorer att ta i beaktande.

Jag använde mig av en kvalitativ forskning som stöd för teorin och för att få mer djupgående information och svar på de frågor som uppstår vid en undersökning av exportprocessen. Den kvalitativa forskningen gjordes i form av en intervju med Martin Blindbæk från företaget BHJ i Danmark. Han har mycket erfarenhet inom export av livsmedel och gav gott underlag för studien.

Resultat för undersökningen har gett en basmodell som kan följas vid export av livsmedelsprodukter till länder utanför EU. Examensarbetet har även svarat på vilka centrala faktorer såsom dokument och nödvändiga register som bör tas i beaktande.

Språk: svenska

Nyckelord: export, livsmedel, biprodukter

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Benjamin Palmroos

Koulutus ja paikkakunta: Liiketalous, Vaasa

Suuntautumisvaihtoehto: Kansainvälinen kaupankäynti

Ohjaaja(t): Thomas Sabel

Nimike: Gourmet-tuotteiden vientiprosessin analyysi. Miltä Oy Snellman Ab:n gourmet-tuotteiden vientiprosessi näyttää ja mitä tekijöitä pitää ottaa huomioon?

Päivämäärä: 19.11.2022 Sivumäärä: 42

Liitteet: 2

Tiivistelmä

Suomen turkiseläinten tarjonta maailmanmarkkinoilla on puolittunut viimeisen kuuden vuoden aikana. Tästä johtuen eläinperäisten elintarvikkeiden tuottaja Oy Snellman Ab haluaisi varmistaa, että osa tämän sivutuotteista, joita aikaisemmin myytiin turkiseläinten rehuksi, voitaisiin myydä muualla. Yhtenä mahdollisuutena on viedä näitä gourmet-tuotteiksi-kutsuttuja sivutuotteita markkinoille, missä niiden arvo on korkeampi kuin Suomen markkinoilla.

Työn tavoitteena oli luoda malli, joka toimii perustana sille, miten toimia elintarvikkeiden viennissä EU:n ulkopuolelle. Mallissa kuvataan yleisesti, mitä vaaditaan, minkälaisia haasteita voi ilmetä ja minkälaisia tekijöitä on otettava huomioon.

Käytin kvalitatiivista tutkimusta teorian tueksi ja saadakseni syvällisempää tietoa ja vastauksia kysymyksiin, joita syntyy vientiprosessin tarkastelussa. Kvalitatiivinen tutkimus toteutettiin haastatteleamalla tanskalaisen BHJ-yrityksen Martin Blindækiä. Hänellä on paljon kokemusta elintarvikeviennistä, ja hän toimitti tutkimukseen hyviä todisteita.

Tutkimuksen tulokset ovat antaneet perusmallin, joita voidaan noudattaa vietäessä elintarvikkeita EU:n ulkopuolella oleviin maihin. Työssä on myös vastattu siihen, mitkä avaintekijät, kuten asiakirjat ja tarvittavat rekisterit, tulisi ottaa huomioon.

Kieli: ruotsi

Avainsanat: vienti, elintarvikkeet, sivutuotteet

BACHELOR'S THESIS

Author: Benjamin Palmroos

Degree Programme: Business Administration

Specialisation: International trade

Supervisor(s): Thomas Sabel

Title: Analysis of the export process for gourmet products. What does the export process of gourmet products from Oy Snellman Ab look like and what factors to take into consideration?

Date: 19.11.2022 Number of pages: 42

Appendices: 2

Abstract

The Finnish supply of fur animals on the world market has gone down by half in the last six years. This has led the company Oy Snellman Ab, which is producing food of animal origin, wanting to secure that a part of the animal by-products they have been selling to food for fur animals could be sold elsewhere. One possibility the company would like to go in for is to export these by-products that also are called gourmet-products, to a market where they have a greater value than on the Finnish market.

The purpose of this thesis was to create a model that works as a support for how to export food with animal origin outside the EU. The model describes generally what is required, which challenges can occur and what factors to take into consideration.

Qualitative research was used as a support for the theory and to get more in-depth information and answers to the questions that occur when researching the export process. The qualitative research was made in the form of an interview with Martin Blindbæk from the Danish company BHJ. He has a lot of experience in the exportation of animal products and gave good support for the study.

The result of the research gave a basic model that can be followed when exporting food of animal origin to countries outside of the EU. It also answers what central factors, such as documents and necessary registers that have to be kept in mind.

Language: Swedish

Key words: exports, food, byproducts

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Syfte	2
1.2	Problemformulering	2
1.3	Avgränsning.....	2
1.4	Arbetets disposition	3
2	Oy Snellman Ab	4
2.1	Historia.....	4
2.2	Verksamhet.....	5
3	Nulägesanalys: Försäljning av "gourmetprodukter"	7
3.1	Var befinner man sig i dagsläge?	7
3.2	Var vill man befinna sig?.....	8
4	Teorier vid marknadsundersökning och export.....	9
4.1	SWOT - analys	9
4.2	PESTLE - analys.....	11
4.3	Lagstiftning, djurskydd och export av livsmedel	13
4.4	Deklarationsprocessen.....	14
5	Basmodell - Dokumentation och krav vid export.....	17
5.1	Basmodellen för export av livsmedel utanför EU	17
5.2	Exempelländer vid basmodell	20
5.3	Basmodell vid export - Nya Zeeland	20
5.4	Basmodell vid export - Thailand.....	25
6	Empirisk del	29
6.1	Metodik	29
6.2	Intervju - Martin Blindbæk från BHJ	30
7	Resultatanalys	38
7.1	Basmodellen.....	38
7.2	Resultat för övriga faktorer att ta i beaktande vid export.....	39
8	Diskussion och kritisk granskning	41
9	Källförteckning.....	43

1 Inledning

År 2021 bedrevs slakt på 15 stora slakterier i Finland. Det slaktades samma år ca. 1,9 miljoner köttsvin, vilket betyder ca. 5000 köttsvin per dag. För att allt ska gå rätt till och alla krav möts blir slakterierna regelbundet granskade av besiktningsveterinärer, detta för att alla slakterier ska följa en egenkontrollplan. Till slakteriernas kontrollplan hör tillsyn över livsmedel, -djurskydd, -biprodukter, -djursjukdomar och tester i laboratorier. (Ruokavirasto, 2022)

På slakteriet Oy Snellman Ab slaktas det ungefär 1300–1400 köttsvin per dag. Det är en av de största köttförädlingarna i Finland. Vad som då är ytterst viktigt för slakteriet och köttförädlingen i fråga är att ta tillvara på allting som kommer från djuret. På slakteriet finns det olika användningsområden för alla de olika delarna av djuret. Det är helt enkelt viktigt att inget går till spillo. Det som inte går hem på marknaden i Finland går antingen på export eller till framställning av hundmat samt mat för pälsdjursproducenter. (Ruokavirasto, 2022)

Pälsdjursuppfödningen har minskat i Finland och man kan se en stadig kurva neråt. Om man ser på både rävskind och minkskin, som är de vanligaste djuren för pälsuppfödning, har utbudet från Finland på världsmarknaden halverats under de senaste sex åren. (Fifur, 2022)

Vad innebär det för en köttförädlare som Oy Snellman Ab? I och med att pälsdjursproducenter lägger ner och produktionen minskar, resulterar det i att det inte säljs lika stora mängder till det ändamålet. Det är inte ett stort problem i dagens läge där man ännu får sålt största delen av produkterna till producenter av pälsdjursfoder, men det innebär att man gärna planerar inför framtiden och möjliga scenarion. Med det sagt vill man hitta nya marknader och möjligheter för dessa produkter, för att säkerställa att inget går till spillo och blir en onödig kostnad. Detta genom att antingen se på den inhemska marknaden, eller genom att exportera.

De produkter som det rör sig om på Ab Snellman Oy är så kallade gourmetprodukter och är de produkter som tas bort från djuren i slakteriet men som inte har något större värde hos människor på den inhemska marknaden. Det rör sig om till exempel tunntarm, mage, ändtarm, mjälte och urinblåsa. Produkterna i fråga är biprodukter från slakteriet, men

benämningen gourmetprodukter gavs av en veterinär för att få ett samlingsnamn på produkterna. Det bör nämnas att alla delar av djuret som nämns kommer från köttsvin. De tre första av de uppräknade produkterna exporterar de idag, främst till länder i Asien.

1.1 Syfte

Syftet med arbetet är att analysera och få en överblick över hur man går till väga för att exportera de så kallade gourmetprodukter som kommer från slakteriet på Oy Snellman Ab. Med hjälp av analysen ska man få en uppfattning om vad som krävs i en sådan process och vilka utmaningar som medföljer.

1.2 Problemformulering

Examensarbetets mål är att ge svar på problemfrågorna nedan. Detta genom att framställa en exportmodell för gourmetprodukter samt ge exempel i form av ett par länder med hjälp av modellen. Denna metod gör det möjligt att besvara nedanstående frågor.

Hitta en basmodell för export av gourmetprodukter.

Svårigheterna med att exportera kött. Vilka faktorer ska beaktas vid export av livsmedel?

1.3 Avgränsning

I en diskussion med en av de ansvariga inom området från Oy Snellman Ab kan en analys över hur man går till väga gällande export utanför EU för gourmetprodukter vara användbart, eftersom det är en relativt ny situation de befinner sig i.

Jag kommer avgränsa arbetet genom att titta på ett par marknader, Nya Zeeland och Thailand. För att välja några av produkterna kommer jag rikta in mig på tunntarm/livmoder och mage från köttsvin. Det viktigaste är ändå de olika länderna. Då tas i beaktande vilka stegen är för att exportera, lättheten att exportera, skillnader på marknaderna, hur flödet av produkter ser ut samt distributionskanaler på ett allmänt plan. Jag väljer att avgränsa och inte analysera alla kostnader som berör exporten.

1.4 Arbetets disposition

Examensarbetet kommer i huvudsak innehålla en teoretisk del, en empirisk del, resultatanalys och slutligen en diskussion. I den sistnämnda delen diskuteras resultatet och jag analyserar även hur metoderna vid forskningen fungerade.

I examensarbetets teoretiska del kommer jag använda mig av en SWOT – analys och en PESTLE analys. Jag ska här också till bästa förmåga skapa en modell som kan följas vid export. Med dessa teorier förväntar jag mig att få en överblick på exportprocessen för gourmetprodukter från köttsvin.

Den empiriska delen kommer bestå av en kvalitativ forskning. Den kvalitativa delen, kommer till största del bestå av diskussioner och intervjuer med ansvariga och kunniga inom området för export av gourmetprodukter. Här förväntar jag mig få mer djupgående information om hur en export kan se ut, hur det går till i praktiken och övriga faktorer att ta i beaktande.

2 Oy Snellman Ab

Jag gör mitt examensarbete åt företaget Oy Snellman Ab som i dagens läge har största delen av sin verksamhet på Granholmen i Jakobstad. Jag tänker i korthet presentera företagets historia och verksamhet för att få en överblick åt vem jag gör detta arbete.

Först och främst är då Oy Snellman Ab ett familjeföretag som startade sin verksamhet för lite mer än 70 år sedan. De har utvecklats väldigt mycket under alla dessa år och i dagens läge är de en av de största köttförädlingarna i Finland. Vad de fokuserat på under alla dessa år är kvalitativa produkter där man minskar på mängden tillsatämnen och håller en hög kötthalt. Under åren har de gjort flera spännande beslut som att helt skippa smakförstärkare i sina produkter samt att alla deras producenter har GMO-fritt foder åt deras djur. Detta för att garantera god kvalitet på sina produkter och stå fast vid sina mål om *mera kött och mindre tillsatämnen*, som de beskriver på deras hemsida. De har även bra koll på djurens ursprung från finska familjegårdar vilket gör att de därefter också kan garantera en viss kvalitet. (Snellman, 13.10.2022)

2.1 Historia

Grundarna av företaget, bröderna Snellman, växte upp i Källby i Pedersöre. De var motiverade och företagsamma män, som efter några års erfarenhet inom köttbranschen startade eget. De grundade *Snellmans Kött och Korv* på 50-talet och genom att själva stå bakom disken lärde de sig mycket om marknadsföring och försäljning. Företaget växte och de utvecklades med tiden.

På 60-talet moderniserades köttbranschen mycket i och med nya redskap och maskiner. Det blev väldigt mycket effektivare att tillverka korv. Vad som också hände var att Snellman var de första på den finska marknaden att lansera helköttprodukter som var färdigskivade, vi pratar om smörgåsskinka, saltkött och medvurst.

Vad som alltid varit av största vikt hos företaget är att kvaliteten kommer först. Det var en av de orsaker som gjorde att de var bland de 10% av korvfabrikerna i landet som klarade sig genom de tuffa år där eftereffekterna av oljekrisen härjade. Att Snellman helt enkelt var nischade och körde sitt eget lopp gjorde att de kunde fortsätta utan att blanda sig i andra företags konkurrens när det kom till priserna.

Under 70-talet etablerades flera försäljningskontor runt om i hela landet i och med att man hela tiden expanderade och utvecklades som företag. En av de mest nämnvärda produkterna, steier-serien, lanserades på 70-talet efter att bröderna Snellman gjort ett studiebesök i Österrike. Varför den är intressant är att den hänger med ännu idag i olika format.

De största händelserna, eller utvecklingar under 80 och 90-talet är främst när Snellmans Kött och Korv köper upp Jakobstads slakteri år 1985. Det var en väldigt stor investering med gav dem helt nya möjligheter och det visade sig även vara en mycket lönsam investering. I början på 90-talet utökade Snellman sina verksamhetsområden ytterligare, och denna gång till södra Finland. Vad som dock är den största förändringen under samma årtionde är att fabriken i Skata som de haft sin verksamhet i blev för liten. De byggde ut en fabrik på Granholmen vilket i dag är var de har största delen av deras verksamhet. (Tavros, 2011).

2.2 Verksamhet

Oy Snellman Ab är då en de många delområden inom Snellman koncernen. Köttförädlingen i fråga är störst av dem men jag nämner nedan vilka andra som tillhör Snellman Group. Jag fördelar upp dem genom att se på varumärkena under köttförädlingen och varumärkena under färdigmat skilt. Det kan nämnas att de har verksamhet i både Finland och Sverige

Köttförädlingen

- Familjen Snellman
- Herr Snellman
- MUSH
- Fodax
- Figen

Färdigmat

- Kokkikartano
- Carolines kök

- Mr. Panini
- Snellman Pro

(Snellman Koncernen, 12.10.2022)

3 Nulägesanalys: Försäljning av gourmetprodukter

Till de så kallade gourmetprodukterna räknas då de exempel jag tidigare nämnt men det består av många flera delar av djuret. Man kan konkludera dem alla som produkter vilka tas bort i slakteriet och inte äts av människan på den finska marknaden. I dagens läge gällande gourmetprodukter går den största delen till produktion av pälsdjursfoder. Men det finns ändå en viss efterfrågan på övriga internationella marknader. Att hitta nya kanaler för produkterna säkerställer också en framtid där man minskar riskerna att låta något gå till spillo.

För att klargöra, det är inte Oy Snellman Ab som personligen sköter om exporten för alla dessa typer av produkter utan man har kontrakterat det till företag som sköter om det i praktiken, speciellt när det kommer till gourmetprodukter. (Staffan Snellman och Ronny Snellman, 15.9.2022)

3.1 Var befinner man sig i dagsläge?

I en diskussion 15.9.2022 med Staffan och Ronny Snellman som båda jobbar på Snellman berättar de om dagsläget och hur situationen med gourmetprodukterna ser ut. Idag exporteras inte en stor del av dessa produkter utan den största delen går till tillverkning av foder för pälsdjur. För att ge ett procentuellt nummer står export av gourmetprodukter för cirka 2%. Det är dock om man räknar med liknande produkter från nötdjur, så ett mer exakt nummer om man ser på endast köttsvin är 4,6%. Det är som man ser, inte en stor del av alla produkter som utvinns i slakteriet, men export av dessa varor har en god lönsamhet när det kommer till dessa typer av produkter. Om man i stället ser på alla svinprodukter som utvinns och i slakteriet och går på export är det ungefär 22% men dit räknas flera produkter som jag inte kommer fokusera på i detta arbete.

Snellman exporterar som sagt en del av gourmetprodukterna till ett flertal länder och jag ska fokusera på ett par av dem. Det kan nämnas att till de länder de exporterar har de i flera fall inte endast en kund utan ofta ett par stycken. Jag ger några exempel nedan på de produkter jag tidigare nämnt och vart de främst exporteras, eller var de har ett mervärde, för att ge en tydlig bild. Flera av de uppräknade nedanstående är strategiskt viktiga samt att de är långvariga kunder. De exporterar också andra produkter utöver de som räknas upp, men bara för att ge en allmän överblick.

Tunntarm – Thailand

Livmoder – Thailand

Mage – Nya Zeeland, Sydkorea

Ändtarm – Nya Zeeland

3.2 Var vill man befinna sig?

Från Oy Snellman Ab:s håll vill man i längden optimera utvinningen av de produkter det rör sig om och exportera så stor del av varorna till kunder där värde för produkterna finns. Målsättningen med gourmetprodukterna är att skapa ett mervärde för det unika griskött Snellman har. Det ska på lång sikt främja optimeringen av kapacitetsutnyttjande och råvarustyrning. (Staffan Snellman, 15.9.2022)

4 Teorier vid marknadsundersökning och export

I den teoretiska delen tänker jag använda mig av en SWOT-analys för att först få fokusera på interna och externa faktorer vid export, samt se var vi befinner oss i dagsläge. Den andra teoretiska modellen jag tänker använda mig av är en PESTLE – analys för att närmare se på de externa faktorer som påverkar. Dessa teoretiska modeller hjälper mig se på problemfrågorna på ett bättre sätt.

Jag tänker även undersöka lagar som tillämpas vid export av livsmedel. Finlex har ett par lagar som går under det här ämnet, som till exempel djurskyddslagen och livsmedelslagen. Men även se på lagar från Europeiska unionen. Jag plockar sedan fram vad som är viktigt och kan stöda det teoretiska underlaget. Helt enkelt, det som är relevant för att bygga en modell för export.

Jag kommer som sagt analysera Nya Zeeland och Thailand eftersom det från uppdragsgivaren exporterar till dessa marknader och fungerar bra som exempel.

4.1 SWOT – analys

Den första modellen är en SWOT analys där jag tittar på Oy Snellman Ab:s export på de olika områdena. Jag ser på deras styrkor, svagheter, möjligheter och hot, som bokstäverna i SWOT står för, men på engelska (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Informationen har blivit tilldelad åt mig från företaget i fråga. Jag specificerar och beskriver nedan vad som menas med de olika punkterna för att få en bättre bild. Det kan nämnas att Snellmans exporterar en hel del till Sverige men det tas inte i beaktande i arbetet eftersom det inte är relevant för ämnet.

Tabell 1. SWOT-analys för Oy Snellman Ab

<p>Styrkor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hälsosituationen är god • Bra raser är fördelaktigt • Produktionen är flexibel • Kundorienterade 	<p>Svagheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volymerna är små • Transportkostnaderna är dyra på grund av det geografiska läget
<p>Möjligheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kvaliteten är god och kötthalten är hög • Ingen GMO eller antibiotika • Gourmetprodukter • Anpassning till kunder gällande specifikation av produkter 	<p>Hot</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hälsosituationen försämrad (kan leda till förbud av export) • Risk gällande valuta

Styrkorna består av följande: de har god hälsosituation bland djuren vilket också är attraktivt på den internationella marknaden. När man ser på raserna fokuserar man mera hos nötdjuret där det varierar mycket bland olika raser medan det inte är lika stor skillnad mellan köttsvin. Det finns såklart många olika raser inom svin också, men det är i princip bara vanlig lantgris som åker genom produktionen på Snellmans. Vad som också är en styrka är hur flexibel produktionen är. Ifall det finns kunder som intresserar sig av en specifik produkt av djuret är det ingen omöjlighet alls att anpassa och leverera beställningar utanför det vanliga sortimentet.

Svagheter vid export är mängden. Oy Snellman Ab är en stor köttproducent i Finland och största delen av köttet lämnar i Finland. Det som det då handlar om är produkterna utan ett större värde på den finska marknaden som exporteras. Den mängden är inte speciellt stor vilket är den största svagheten vid export. Sedan är det geografiska läget inte

till någon fördel eftersom det är en lång väg ifall man hittar kunder på den asiatiska marknaden och man opererar i Finland.

När det kommer till möjligheterna handlar det om de externa faktorerna och då vill jag lyfta fram gourmetprodukterna som verkligen har ett värde på den internationella marknaden. Som jag redan nämnt finns det inte många ändamål för gourmetprodukterna i Finland, speciellt inte hos människor. Det finns dock på andra marknader, där är en stor möjlighet. Det finns även andra möjligheter, till exempel, att Snellman har kött som är fritt från GMO och antibiotika vilket kan attrahera kunder på den internationella marknaden. Men i det här fallet fokuserar vi främst på vilka faktorer som rör de produkter och marknader vi analyserar.

De hot som Oy Snellman Ab kan tänkas råka ut för är olika typer av sjukdomar i andra länder dit man exporterar. Landet i fråga kan bestämma att man inte vill importera kött i ett sådant fall. Hälsorisker är då ett externt hot som Snellmans och liknande företag i den branschen kan drabbas av. Vilket i princip inte alls drabbar ett företag som tillverkar komponenter till datorer, för att ge ett exempel.

4.2 PESTLE – analys

Jag kommer skapa en PESTLE – analys för att analysera Nya Zeeland och Thailand. Detta ska ge en förståelse vilka faktorer som påverkar vid export till dessa länder. Målet är att man ska kunna se på ämnet ur ett annat perspektiv och att man kan föreställa sig hur det kan se ut. Informationen är tagen från (Business Management & Marketing, 2022)

Politiska faktorer

Nya Zeeland – Ett land med väldigt lite korruption, något som är eftertraktat om man söker efter möjliga marknader att exportera sina produkter. Nya Zeeland har ett välfungerande politiskt system där de har en kung, (brittiska kungen) Charles III, men i Nya Zeeland representeras han av generalguvernören. Kungen har inte någon större makt utan det är statsministern med den så kallade högsta posten. Man kan konstatera att det är politiskt väldigt stabilt i landet.

Thailand – De har dessvärre betydligt mer korruption i sitt land än Nya Zeeland, Nästan 90% av invånarna i Thailand tycker korruption är ett stort problem i deras land. Landet har en kung som fungerar som ansiktet utåt medan regeringens ansikte är statsministern. För att ge perspektiv på hur radikalt samhället fungerar kan man se på ifall man skulle kritisera kungafamiljen. Det kan i Thailand leda till ett fängelsestraff mellan 3 och 15 år.

Ekonomiska faktorer

Nya Zeeland – Ett land som klarar sig riktigt bra ur en ekonomisk synvinkel. Några av Nya Zeelands största industrier är gruvarbete, turism, skogsbruk och speciellt att idka jordbruk. De vanligaste exportvarorna är aluminium, maskineri, fisk, frukt, kött och trä. De exporteras främst till Nya Zeelands stora exportpartners, Kina, Japan, USA eller Australien. När det kommer till import är det produkter som vin, ost, smör, olika typer kött och dylikt. De kommer från länder som Tyskland, Malaysia, Singapore, samt de fyra jag räknade upp tidigare.

Thailand – Om man jämför Nya Zeelands och Thailands BNP per capita, ligger den förstnämnda på ca. 42 000\$ medan Thailand ligger på ca. 7300\$ per capita. Det är dock en ekonomi som blivit starkare och stabilare dom senaste åren. Deras export består till stor del av plast, organiska kemikalier, fordon, maskineri och även mineralbränslen som kol, petroleum och naturgas. Deras import är huvudsakligen maskindelar, råolja, guld och delar till kretskort.

Sociala faktorer

Nya Zeeland – Ett land med lite över fem miljoner invånare där livskvaliteten är hög. Det är ett väldigt mångsidigt land med många olika typer av personer i samhället. Det är även rankat landet med störst diversitet. Utöver att vara ett välfungerande land med fina trender och progressivt tänkande har det uppstått problem som att klyftan mellan rika och fattiga ökar, komplexiteteten med deras välfärdssystem, ökad kriminalitet,

Thailand – Ett land med mycket stor befolkning, ungefär 70 miljoner rättare sagt, där det finns stor diversitet. Med det menas att det finns flera kulturer, etniciteter, religioner och bakgrunder. De har en god jobbmentalitet där man verkligen gör sitt arbete väl och är engagerad.

Teknologiska faktorer – Jag kommer inte fokusera på dessa eftersom de inte påverkar eller har något med export av gourmetprodukter att göra.

Rättsliga faktorer

Nya Zeeland – Enligt världsbanken är detta ett väldigt bekvämt land att göra affärer med. De har ett väldigt respekterat rättssystem världen över.

Thailand – Deras rättssystem fokuserar mycket på kontrakt vid anställning till exempel semestrar och anställdas rättigheter. Vad som också är viktigt och som de är mer strikt än andra länder är till exempel nedskräpning, rökning, alkoholanvändning, droger och att smutskasta kungafamiljen.

Miljöfaktorer – Jag fokuserar inte på dessa faktorer heller då de inte korrelerar med ämnet.

4.3 Lagstiftning, djurskydd och export av livsmedel

I livsmedelslagen hittar man en del information om export av livsmedel utanför Europeiska unionen. Vad som till en början är nämnvärt i livsmedelslagen är att företagaren av livsmedlen som exporteras svarar också för att alla krav från importlandets myndigheter utreds och uppfylls. Ifall det inte handlar om att företaget själv sköter om exporten är det kontaktmaterialföretagaren som i stället har hand om alla krav vid exporten. I båda fallen gäller det för mottagarlandet och eventuella transitoland. (Livsmedelslagen 297/2021, §50)

Vad kan vara bra att veta när man inleder export till länder utanför EU och produkterna är av animaliskt ursprung? Under året 2021 trädde en ny lag i kraft om djursjukdomar. Inga större ändringar skedde som är relevanta för detta arbete, förutom två punkter där den första är att det som förut kallades veterinärintyg vid export kallas idag djurhälsointyg. Ifall det finns oklarheter i EU:s lagstiftning kring lagar inom detta område kompletteras de av nationella exportbestämmelser. (Livsmedelsverket 2022)

Det viktigaste i lagen, som berör de företag som exporterar varor av animaliskt ursprung. Det har utfärdats en skyldighet att använda livsmedelsverkets eCert-system. Via detta system ska djurhälsointygens utfärdande ske, om det med mottagarlandet avtalats. Även lagringsperioden av kopior har förlängts från tre till fem år. (Livsmedelsverket 2022)

Skyldighet för exportören att registrera sig i ett exportörsregister som förvaltas av Livsmedelsverket har också förtydligats. Utöver att anläggningarna där produkterna framställs registreras av exportören krävs nu också att platserna som används där produkterna lastas för export ska registreras. (Livsmedelsverket 2022)

När det kommer till animaliska biprodukter och export krävs det först och främst ett djurhälsointyg. Det kan ibland också vara bra att ha ett *free sale -certifikat* eftersom det kan göra processen enklare då vissa länder kräver ett sådant intyg. Ifall ett ursprungsintyg krävs fås de från handelskamrarna i Finland (i detta fall Österbottens handelskammare), eller från Tullen. (Livsmedelsverket 2022)

Din produkt som du tänker exportera bör uppfylla alla krav lagmässigt, både på nationell och EU:s nivå. De krav som ställs från mottagarlandet bör också mötas, samt att de godkänner din export. Din produkt får inte ha ett aktivt exportförbud över sig. Slutligen, ifall du har alla nödvändiga register i skick, inga exportförbud finns, och alla nödvändiga intyg gällande exporten är fixade kan du helt fritt från Finland exportera dina produkter till länder utanför EU. (Livsmedelsverket 2022)

4.4 Deklarationsprocessen

För att klargöra nämner jag redan här hur det går till rent praktiskt vid en export och inte fokuserar noggrannare på alla dessa detaljer i själva basmodellen. Detta är då vid direkt export, där utförelse- och avgångskontor finns båda i samma stat.

1. Den som exporterar varorna bör i god tid skicka exportdeklarationen till tullen före själva avgången.
2. Man får svar i form av ett meddelande som antingen godkänner eller avslår exporten.

3. Ifall allt gått som planerat får man även ett överlåtelsebeslut samt ett EAD (exportföljedokument). Det EAD du fått innehåller även ett MRN-nummer som behövs för tullens informationssystem vid identifiering av deklarationen.
4. Med MRN-numret som du blivit tilldelad ska du ge åt de ansvariga vid utförelstället. Det kan vara, till exempel, hamnen om man exporterar den vägen. Den som mottar detta MRN-nummer meddelar då tullen om ankomsten av varorna. Tullens svar är på samma gång ett tillstånd eller förbud för lastningen av produkterna.
5. Nästa punkt är att den som anmäler ankomsten till platsen där produkterna ska föras ut är skyldig att ge MRN-numret till personen som lastar på fordonsmedlet vid export. Denna person i sin tur meddelar MRN-numren till den som gjort anmälan där att man uppvisat att man för ut varor och anmält om utförelsen till tullen.
6. Med "anmälan om uppvisande vid utförelse", som de beskriver det på Tullens hemsidor, får Tullen information om vilka varor som lastats på transportmedlet för export. Med den anmälan jag nämnt bekräftar det att de varor som deklarerats förs ut ur EU. Efter hela den processen får exportören ett överlåtelsebeslut från Tullen som gäller att exporten helt enkelt skett. Med detta beslut kan man som exportör framlägga bevis för mervärdesskattfrihet för exporttransaktionen.

(Finlands Tull 2022)

Vid indirekt export, där varorna börjar sin exportresa från Finland men själva exporten ur EU sker från någon annan medlemsstat. Processen ser till stor del likadan ut som vi direkt export. De 3 första punkterna fungerar på samma sätt men sedan är det några ändringar. Jag fortsätter då från punkt 4.

4. Exportföljedokumentets MRN-nummer ska på utförelstället visas upp. Detta tillsammans med varorna som deklarationen vid export gäller.
5. Med hjälp av MRN-numret får tullmyndigheten vid det EU land som utförelsen sker hämtat uppgifterna om exportdeklarationen till deras lands system.
6. Det lands tullmyndighet som kontrollerar varorna vid utförelsplatsen, bekräftar i deras egna informationssystem att varorna som ska exporteras har förts ut.

7. När exportförfarandet är avslutat och registrerat i informationssystemet i staten för utförandet av dina varor får finska tullen ett automatiskt besked om detta.
8. När den utförelseprocessen skett, sker det automatiskt i tullens system att den bekräftar varornas utförelse. Den som exporterar får ett överlåtelsebeslut som är bekräftat. Med detta bevisar exportören momsfrihet för exporttransaktionen.

(Finlands Tull 2022)

5 Basmodell - Dokumentation och krav vid export

Jag kommer nu sammanställa en modell och gå genom vilken typ av dokumentation och krav som behövs vid export av kött till olika länder. Helt enkelt skapa en processkarta. Jag kommer först ge en generell överblick på processen för export av livsmedel, till länder utanför EU. Men eftersom det finns många olika fall när det kommer till länder utanför EU och deras krav vid export, fokuserar jag senare på de två exempelländer som tidigare blivit analyserade, Nya Zeeland och Thailand.

5.1 Basmodellen för export av livsmedel utanför EU

1. Förståelse för marknaden och kraven vid export.

Vad man först ska göra vid export är att läsa på och få en förståelse för landet och marknaden som mottar produkterna. Vilka krav från myndigheten finns när det kommer till export. Även se över ifall det behövs godkännande från det egna landet och eventuellt anläggningen själv.

Ifall du hittat en marknad du vill rikta in dig på men det inte är möjligt att exportera till specifikt det landet på grund av restriktioner eller dylikt, måste man ansöka om godkännande hos mottagarlandets myndigheter. Det kan vara en process som tar en väldigt lång stund, upp till flera år. Det lönar sig verkligen därefter att se ifall sådana tillstånd krävs och ansöka så fort som möjligt.

För att hitta information inom dessa områden finns det många verktyg som man kan använda sig av.

- Inom detta område är Livsmedelsverket en bra hemsida att besöka för att få grundläggande information och för att veta var man ska fortsätta söka.
- Kontti – Man kan hitta specifik information om länderna som mottar varan du vill exportera.
- Fintaric – Din produkt har en varukod som du kan hitta på denna tjänst från tullen. Du kan också hitta tilläggsinformation här.

- EU kommissionen har en databas som kallas Access2Markets, där man med varukod (KN-nummer) eller land hittar information. Denna tjänst klargör vilka tariffer som gäller, vilken beskattningen är samt övrig statistik och information.
- Utöver dessa är det mottagarlandet själv som kan bistå med information.

(Livsmedelsverket 2022)

2. Red ut övrig information som tolkningar och villkor från mottagarlandet.

Det kan då handla om deras till exempel lagstiftning när det kommer till dina produkter. Det kan också handla om förpackning, märkningar och dylikt. Helt enkelt kontrollera att alla krav möts. Som exempel, du som exporterar måste såklart följa EU:s och den nationella lagstiftningen. Men även se över att din produkt, livsmedel i det här fallet, är ett godkänt livsmedel i mottagarens land. Det kan som sagt finnas övriga krav på din produkt från mottagarlandet. Som till exempel, att förpackningen ska gå att återvinna eller att den inte får vara gjord i ett speciellt material.

Det som går inom samma kategori, att reda ut, vad du som exportör eventuellt måste kunna bevisa är ett ursprungsintyg. Vissa länder kräver ett ursprungsintyg där du måste bevisa från primärproduktionens håll att djuren både fötts och uppfötts i landet. I detta fall att djuret är fött och fötts upp enbart i Finland. Med detta ursprungsintyg kan mottagarlandet för din produkt bestämma vad åtgärderna är ur en handelspolitisk synvinkel. (Livsmedelsverket 2022)

I vårt fall vid export av livsmedel kan det som sagt finnas olika krav från olika länder på dokument som bör uppvisas. Det går alltid att ta kontakt med experter inom området. När det kommer till dokument vid utrikeshandel kan de finska handelskammarna och Livsmedelsverket komma till hjälp. Den förstnämnda kan, ifall det krävs, bistå med:

- Ursprungscertifikat
- Specialintyg, som till exempel kan beröra certifieringsbehov
- Dokumentbekräftelser

(Centralhandelskammaren 2022)

3. Transitland?

Hur transporteras produkterna? Kommer de åka genom ett transitland? Då måste man granska kraven ifall scenariot är sådant. När man utreder ett scenario med ett transitland kan man använda sig av de källor man använder sig av när det kommer till exportkraven för landet som mottar din produkt. (Livsmedelsverket 2022)

4. Tillsynsmyndigheten bör informeras om att man inleder exporten.

Du bör berätta för de myndigheter som har koll på ditt företag, vilka avsikter du har med exporten och att alla krav blivit utredda samt att dessa uppfylls. Det krävs så att myndigheterna kan försäkra sig om det samma, att allt möter kraven helt enkelt. (Livsmedelsverket 2022)

5. Finns det register i hemlandet och landet som mottar produkterna som är nödvändiga att registrera sig i?

När det kommer till export av livsmedel vars ursprung är animaliskt krävs det från finskt håll att man registrerar sig i exportörsregistret som är Livsmedelsverkets egna register.

Det finns flera olika register, till exempel, om du behöver ett certifikat för växtsundhet registrerar man sig i växtskyddsregistret. Du är ju inte det aktuellt men för att ge ett perspektiv. Detta var då register på den finska marknaden, när det kommer till den utländska marknaden torde du hitta den informationen i samband när man granskar och reder ut exportkraven. (Livsmedelsverket 2022)

6. Exportintyg – skaffa dem i tid.

Det är inte möjligt att bevilja partispecifika intyg vid export i efterhand. Processen går till som så att tillsynsmyndigheterna beviljar de intyg som krävs av mottagarlandet. Du som företagare ska då överlämna alla dokument och information som intygen kräver. Om allt går som planerat ska du då få intygen i tid före exporten faktiskt sker. När varorna sedan fraktas kontrolleras intygen i samband med att de åker över gränsen.

Vid export av livsmedel från djur kan man alltid kontakta livsmedelsverket ifall specialfall uppstår. Som att mottagarlandet kräver till exempel:

- Någon överenskommelse mellan länderna som mottagarlandet kräver, till exempel, ett hälsointyg, ursprungsintyg eller *free sale certifikat*.
- Att tillsynssystemet som används i Finland godkänns av landet som mottar produkterna.
- Liknande scenarion där säkerheten gällande livsmedlen berörs.

(Livsmedelsverket 2022)

7. Var redo på att driva och upprätthålla hela exportprocessen för din produkt.

När din export är i gång och fungerar som den ska bör du även med jämna mellanrum kontrollera att kraven inte förändrats. I sådana fall ska åtgärder vidtas för att agera korrekt när det kommer till export av din produkt. Förändringar som påverkar ens export, i det här fallet läget gällande djur, kan sätta käppar i hjulen.

Finland och EU har i dagens läge kommit överens om exportvillkoren med många länder som mottar produkter. Det är främst säkerheten som avtalen fastställer. Ifall du som exportör inte följer dessa kan det utsätta hela Finlands export för fara.

(Livsmedelsverket 2022)

5.2 Exempelländer vid basmodell

Jag kommer nu följa modellen ovan och gå genom de olika stegen för att framställa en basmodell över vad som behövs när man exporterar livsmedel, i form av gourmetprodukter, till länderna Nya Zeeland och Thailand.

5.3 Basmodell vid export – Nya Zeeland

1. Först och främst gäller det att sätta sig in i marknaden själv och forska vad mottagarlandets myndigheter har för krav när det kommer till export av livsmedel.

I Nya Zeelands fall är det inga exportförbud när det kommer till livsmedel från Europeiska unionen. Den nödvändiga information som Livsmedelsverket har för

export av svinkött är främst att det kräver att man registrerar sin anläggning hos Livsmedelsverket. När det handlar om denna typ av produkt bör man registrera sig till Livsmedelsverkets exportörsregistret. Efter registreringen kommer också anvisningar och information som restriktioner gällande exporten till mottagarlandet. (JSMf 331/2021, 3 §)

Det andra viktiga är att produkterna som exporteras till Nya Zeeland ska följas med ett djurhälsointyg som kan fås från, till exempel, systemet TRACES. Parterna Finland och Nya Zeeland har fastslagit vilka produkter som får exporteras med TRACES intyget. (Livsmedelsverket 2022)

Ett överenskommet djurhälsointyg mellan i det här fallet, Finland och Nya Zeeland finns redan. Rättare sagt finns det en mall för intyget som man helt enkelt fyller i om man vill exportera sina produkter. Detta intyg hittar man antingen på Livsmedelsverkets egna elektroniska system eCert, eller, som jag använt mig av, TRACES, som är EU-kommissionens system. Skillnaden på ett djurhälsointyg från eCert och TRACES är att det förstnämnda är avtalat mellan Finland och mottagarlandet medan intyget från TRACES systemet är avtalat mellan EU och mottagarlandet som i det här fallet är Nya Zeeland. (Livsmedelsverket 2022)

Detta djurhälsointyg är vad som krävs när man exporterar livsmedel i den form detta arbete handlar om. Man bör vara registrerad i exportörsregistret och uppgifterna måste finnas med eller blivit uppdaterade för att djurhälsointyget ska kunna undertecknas. Ifall intyget redan finns i TRACES-systemet kräver det att exportören fyller i sin del och sedan är det den officiella veterinären som fyller i sin del. Bilaga 1 i bilageförteckningen visar en mall för ett TRACES intyg som gäller för export av svinkött till Nya Zeeland.

2. Red ut övrig information som tolkningar, övriga intyg och villkor från mottagarlandet.

Vad Nya Zeelands departement av råvaruindustrin säger först och främst gällande krav är att man ska ha koll på så att din produkt går under en viss importhälsostandard (IHS). Rätt IHS hittar man på Nya Zeelands råvaruindustrins departement när man söker efter produkterna man tänker exportera. Man måste

såklart också försäkra sig om att ens produkt godkänns enligt rätt IHS. (Ministry of Primary Industries 2022)

Det andra du behöver, är tillåtelse att importera, detta för att försäkra mottagarlandet om att inga risker finns när man transporterar varor i form av livsmedel. Med denna andra punkt tillkommer några andra viktiga detaljer. Alla livsmedelsvaror som kommer in till Nya Zeeland hanteras via ett system som kallas Trade Single Window (TSW). Det är då ett system som gör att Nya Zeelands tull och deras departement för råvaruindustrin samarbetar när det kommer till varor som transporteras till landet. Det betyder då att ifall man som exportör vill sälja sina produkter till Nya Zeeland krävs det att man ansöker om att registrera sig där. (Ministry of Primary Industries 2022)

När de punkterna ovan är utförda behöver man tillstånd från Nya Zeelands tull för att fortsätta processen. Det krävs också att man betalar tullavgifter eller övriga kostnader som kan tillkomma. Sedan följer man helt enkelt direktiven som kommer från Nya Zeelands tull. (Ministry of Primary Industries 2022)

Slutligen, om allt gått som planerat med tullens krav på din export och du har alla dokument som krävs för biosäkerheten från mottagarlandet kan du exportera. Ifall detta inte är fallet och du blir meddelad att din dokumentation inte möter deras krav kan du skicka e-post med dokument som krävs. Det kan till exempel vara: konsignationsfaktura eller *Bill of Lading* som beskriver vad varorna du exporterar är. (Ministry of Primary Industries 2022)

En mindre viktig poäng, som ändå bör nämnas, är ifall man använder sig av lastpallar gjorda av trä. Det kräver också att man följer en viss hälsostandard. Om det är fallet hittar man mer information om det på Nya Zeelands departement för råvaruindustrin under alla importhälsostandarder (IHS). (Ministry of Primary Industries 2022)

Det kan även tilläggas att vid export till Nya Zeeland är en *Most Favoured Nation* rate (MFN) aktiv. Vilket betyder att det är en tariff, som i detta fall ligger på 0%, och det gäller för de länder som tillhör världshandelsorganisationen. De skatter som gäller är 15% på det tullbetalda värdet. Den andra relevanta skatten är en

summa på 33,03 NZD per importdeklaration för alla importerade varor. (European Commission 2022)

3. Transitoland?

Denna punkt är viktig för exportörer att reda ut så själva exporten går så smidigt som möjligt. Helt enkelt så man inte möter på oväntade hinder som riskerar transporten. Det är svårt att veta om något eventuellt transitoland när man skriver om det i ett examensarbete och inte gör det rent praktiskt. Däremot kan man kortfattat säga att ifall det blir aktuellt med att produkterna färdas via ett transitoland är punkt ett i basmodellen något man kan ta fasta på.

De krav på dokumentation som ställs från mottagarlandets myndigheter är centralt men även att sätta sig in i transitolandets regler och lagar. Det gäller på samma sätt att få fram information från det landets myndigheter som övervakar transport och specifikt för den produkt du ämnar exportera. (Livsmedelsverket 2022)

4. Tillsynsmyndigheter bör informeras

Som nämnts tidigare i den generella basmodellen för export bör man meddela myndigheten som är relevant för din transportvara om dina avsikter med exporten. Detta görs för att myndigheterna kan hjälpa dig med information och krav och se till att allt uppfylls.

I detta fall när det handlar om export av livsmedel är Livsmedelsverket till hjälp eftersom de hjälper med att framlägga bevis för mottagarlandets myndigheter ifall det krävs. Det kan till exempel förklara för myndigheten i mottagarlandet hur tillsynen för livsmedel i Finland fungerar. Kortfattat i detta fall är Livsmedelsverket rätt myndighet att kontakta vid export av gourmetprodukter. (Livsmedelsverket 2022)

5. Nödvändiga register

Vid export av livsmedel behöver du från finskt håll registrera dig i exportörsregistret vilket också krävs för att få ett djrhälsointyg. När man en gång är medlem i det registret krävs det inte att du gör det varje gång du exporterar något utan endast att du med några års mellanrum uppdaterar dina uppgifter i registret. (Livsmedelsverket 2022)

Från Nya Zeeland måste du registrera dig i *Trade Single Window* (TSW). Det framkom tidigare i basmodellen men i korthet är det registret där Nya Zeelands tull och myndigheten för råvaruindustrin samarbetar och håller koll på de varor som transporteras in i landet. (Ministry of Primary Industries 2022)

6. Exportintyg

Det beror som sagt på till vilket land man exporterar produkter eftersom det finns olika krav i olika länder. I dagens läge lämnas en exportdeklaration in elektroniskt till den nationella tullmyndigheten. Den deklarationen ska innehålla följande:

- Ursprunget på varorna
- Olika varukoder, som i detta fall är en av dem 0504.00.0089
- Bestämmelse land
- Värdet av varorna
- Tullförfarandets koder

Detta ska också föras med dokument för transporten, faktura, samt packsedel. Här ska man även bevara dokumenten i tre års tid eftersom det kan förekomma kontroller som måste klarera exporten. (European Commission 2022)

Bokföring över exporten samt momsregister är viktigt att upprätta eftersom du är befriad från att betala mervärdesskatt i EU när du exporterar varor utanför Europeiska unionen. Du bör ha bevis på detta genom att bokföra din export samt spara exportbevis. Det kan tillkomma övriga krav som certifikat om sundhet eller licenser som berör exporten. (European Commission 2022)

För övrigt är det inte säkert att alla dessa dokument krävs till alla länder men att veta om ifall det krävs. Förfarandet av exporten sker sedan i två steg. Man ger exportdeklarationen samt varornas anmälan till tullkontoret som svarar för exporten. Sedan visa upp varorna och huvudreferensnumret från exportdeklarationen. Detta följs av frisläppande för exporten.

När varorna når det mottagande landet är det deras krav som gäller. I detta fall är det bara djurhälsointyget som krävs utöver en packningslista och faktura. (European Commission 2022)

7. Viktigt att upprätthålla exporten

Den sista punkten är då helt enkelt att kontrollera att allt går som det ska i fortsättningen. Det gäller att uppdatera register och dylikt.

5.4 Basmodell vid export – Thailand

Till en början kan man snabbt konstatera att det finns mycket mer att ta i beaktande när det gäller Thailand och handel sinsemellan. Det är däremot svårare att hitta information jämfört med Nya Zeeland. Thailands *Ministry of Agriculture and Cooperatives* är websidan där man borde hitta information för vad som krävs. Dessvärre är hemsidan inte tillgänglig så informationen i denna basmodell är inte lika ingående. I en situation där man transporterar varor till Thailand bör man ta kontakt med den finska ambassaden i Thailand för att reda upp kraven för export. Man kan även fråga sin kund i Thailand, så kan de också hjälpa en med dokumentation och dylikt som behövs.

1. Forska och sätta sig in i själva marknaden för att se vad mottagarlandets myndigheter har för krav när det kommer till export av livsmedel.

När man exporterar livsmedel i form av svin till Thailand måste det följas av ett djurhälsointyg. Det är det viktigaste för att få exportera varor i form av animaliska produkter. I bilageförteckningen under *Bilaga 2* hittas hur ett djurhälsointyg ser ut för export från Finland till Thailand. Detta intyg fås av den officiella veterinären som är ansvarig för tillsyn över livsmedel i den region man befinner sig.

Det går rent praktiskt till som så att intyget ifylls på livsmedelsverkets elektroniska system, eCert. Detta genom att företaget i fråga loggar in på tjänsten med användarkoder som kommer från Suomi.fi. Därefter kan intyget kopieras upp på helt vanligt papper. (Livsmedelsverket 2022)

2. Red ut övrig information som tolkningar, övriga intyg och villkor från mottagarlandet.

Det viktigaste dokumentet är som sagt djurhälsointyget. Det kan krävas i vissa fall ett *free sale certifikat*. Det är ett dokument som kan krävas för att bevisa att produkterna man exporterar får säljas på marknader inom EU. Det försäkrar också att tillsynen över ditt finländska företag sker korrekt. Slutligen bekräftar det också att de livsmedelsprodukter du exporterar är lämpliga som föda för människor. Detta får man av den offentliga tillsynsmyndigheten. (Livsmedelsverket 2022)

För övrigt är det inte direkt utskrivet ifall det krävs andra dokument men det lönar sig att kontakta finska ambassaden i Thailand för att försäkra sig om det.

Det finns även några handelskomplikationer för export från Finland till Thailand. Flera av dem är många år gamla men ännu aktiva. En barriär som rapporterades första november 2013 beskriver att det i Thailand förekommer besvärliga granskningar av produkter som transporteras från EU. Dessa procedurer är kostsamma och tidskrävande vilket försvårar konkurrenskraften för exportörer från EU i Thailand.

För övrigt finns det ett par komplikationer som beskrivs på europeiska kommissionens hemsida men som inte påverkar en export desto mer. Det kan handla om en prishöjning från tullens håll eller längden på hur länge en överklagan gäller för någon produkt. (European Commission 2022)

3. Transitoland?

Detta framkommer först när man vet hur exakt varan transporteras och i detta fall transporteras varorna i vanliga fall med fartyg från en hamn i EU direkt till Thailand. Det kan förekomma att containern med produkter byter fartyg i någon hamn men

det sker direkt från fartyg till fartyg, och i sådant fall krävs inga övriga åtgärder. Men om det krävs är punkt ett i basmodellen en utgångspunkt för scenariot.

4. Tillsynsmyndigheter bör informeras

Denna punkt är i princip likadan som beskrivs i basmodellen för Nya Zeeland men i korthet ska du som exportör beskriva dina avsikter med försändelsen så kan de myndigheter som svarar för området vara till hjälp och reda ut kraven för att allt ska gå felfritt. Det kan vara till stor nytta i detta fall eftersom Thailand har fler krav på export till deras land än till exempel, Nya Zeeland. Som jag även tidigare nämnt är Livsmedelsverket också ansvariga för tillsynen av livsmedelsprodukter i Finland. (Livsmedelsverket 2022)

5. Nödvändiga register

Gällande register som krävs ska du som exportör registrera dig i Livsmedelsverkets exportörsregister för att få fram dokument som behövs för exporten. Det är registret som krävs från finskt håll. Genom att vara medlem i det registret kan man få ut dokument som krävs vid export av livsmedel. (Livsmedelsverket 2022)

När det kommer till eventuella register i Thailand måste man höra sig för med den finska ambassaden i Thailand. Med dem kan man sedan reda ut ifall register krävs för att de ansvariga inom området ska se mer detaljerad information om ens export.

6. Exportintyg

Det är den kommunala tillsynsmyndighet som kommer bevilja de expordokument och intyg som förutsätts av mottagarlandet. Alla de dokumenten följer med försändelsen och kontrolleras sedan vid ankomst i mottagarlandet för dina exportvaror. (Livsmedelsverket 2022)

De rekommenderar också på Livsmedelsverkets hemsidor att man kontaktar deras egna exportexperter ifall det förutsätts någon överenskommelse mellan Finland och i det här fallet Thailand på till exempel exportintygets modell. Eller ifall det krävs att man registrerar platser som anläggning för tillverkning av produkterna, utförselplatsen, lastningsplatsen eller dylikt. Det kan även krävas att

tillsynssystemet för livsmedel i Finland ska godkännas av landet som mottar dina produkter. (Livsmedelsverket 2022)

Det måste också nämnas att för livsmedelsprodukter från Finland till Thailand har en tulltariff på 30%. Denna går under *Most Favoured Nation* som gäller för medlemmar i världshandelsorganisationen. (European Commission 2022)

7. Viktigt att upprätthålla exporten

Slutligen är det såklart viktigt att kunna fortsätta exportera till sina kunder världen över och det innebär att alltid följa krav som uppkommer. Det kan visserligen leda till ändringar i din egen produktion men man är tvungen att bevisa att man som livsmedelsproducent följer de krav som ställs. (Livsmedelsverket 2022)

6 Empirisk del

Den empiriska delen i detta arbete kommer bestå av metodik, en intervju, resultatanalys samt en diskussion. I metodikdelen förklarar jag vad jag valt för typ av studie, hur jag gått till väga för att få fram information samt kort beskrivning av medverkande. I intervjun sammanställer jag sedan svar från min forskning och försöker hitta paralleller mellan min egen teori och själva studien. Resultatanalysen berättar vad min studie kommit fram till. Ser genom de resultat jag fått och analyserar dessa. I diskussionen pratar jag mera fritt om ämnet och ser även på möjlighet till fortsatt forskning samt vad man kunde gjort annorlunda.

6.1 Metodik

Jag har valt att göra forskningen i kvalitativ form. Kvalitativ forskning använder sig inte av numeriska data utan man analyserar i stället, till exempel, en text. Det innebär, i mitt fall, att de metoder jag använder mig av för att samla in information är genom en intervju och text från företaget BHJ som exporterar foder och livsmedel internationellt. Orsaken varför jag inte valde en kvantitativ studie är främst för att det inte är lika effektivt att få fram information vid en studie som har en väldigt nischad inriktning. Det finns helt enkelt inte möjlighet att få lika djupgående och inriktade svar.

Jag valde att göra min forskning i form av en intervju med en anställd på företaget BHJ. Personen som jag intervjuade heter Martin Blindbæk och är Commercial Director på företaget i fråga. Jag skickade först ett dokument med frågor åt Martin som sedan svarade i text och skickade dem tillbaka till mig. Jag läste sedan genom svaren och vi ordande ett möte för att sedan kunna diskutera mera djupgående kring vissa frågor. Främst för att jag skulle få en bättre förståelse hur det kan se ut i mer specifika fall och för att få på klart detaljer med svaren. Martin Blindbæk är dansk men vi kommunicerade på vårt eget modersmål och det gick riktigt fint. Vi kom överens om att ifall det inte gick alls att förstå varandra skulle vi byta till engelska, men det behövdes inte konstaterade vi båda.

Företaget BHJ är aktiva inom livsmedelsbranschen genom att förädla eller hantera produkter från slakterier eller fiskproducenter från världen över. De har djurfoder i blött och torrt format som de framställer från slakteribiprodukter eller fiskprodukter. Detta distribueras internationellt. De hanterar även övriga produkter inom livsmedelsbranschen

som biprodukter från slakterier som ska exporteras. Här använder sig företaget Snellman av dem för att exportera sina produkter till andra länder där produkterna används till livsmedel för människor.

(BHJ 2022)

6.2 Intervju – Martin Blindbæk från BHJ

Jag kommer nu sammanställa de svar Martin gav på mina frågor kring arbetet. Först frågade jag lite om företaget och dess bakgrundsinformation. I slutet på några frågor drar jag kopplingar till min teori.

1. Hur många anställda har BHJ?

- Vi har ca. 1100 anställda.

2. Hur stor omsättning?

- En årsomsättning på ungefär 570 miljoner USD

3. Hur många anläggningar har BHJ?

- 27 i 12 olika länder.

4. Export till vilka länder?

- De exporterar över hela världen. Men största delen av våra produkter exporteras till andra länder i Europa. Tyskland, Polen, Holland, Belgien, Frankrike, Italien, och Spanien. Utöver det exporteras det en del till Nordamerika och Asien. Med Nordamerika inräknas USA och Kanada. Till Asien exporteras det till Kina, Thailand, Vietnam och Singapore främst.

5. Hur stora mängder och vilka typer av kött?

- Det exporteras ca. 1 000 000 ton på årsbasis. Därav går ca. 90% till djurfoderindustrin och ca. 10% till fodervaror som konsumeras av människan. Fördelningen ser ut som så att det är 40% fågel, 20% fisk, 30% svin och 10% övrigt (nötdjur, vilt).

6. Hur ser flödet av produkter ut för er?

- BHJ nyttjar följande medel vid transport: De använder sig av lastbilar vars lastutrymme antingen har kyl eller frysmöjligheter. De använder även sig av fryscontainrar och ISO-tankbilar.

Lastbil, tankbil och tåg använder de sig främst av i Europa där det finns bra infrastrukturens möjligheter på land. När det gäller länder till exempel Asien fraktas produkterna med fartyg i en fryscontainer.

En följdfråga jag hade var hur exakt varorna transporteras vid ett praktiskt exempel, steg för steg helt enkelt. Jag föreslog exemplet att transportera produkter från Finland, dvs. företaget Snellman, till en kund i Nya Zeeland, varpå Martin svarade: I flera fall går det till som så att de på BHJ skapar en order på ca. 4–5 laster under en till två månaders tid. Därefter producerar Snellman de produkter som beställts och varefter att en last blir klar skickas den i väg. De lastas på ett fartyg i Finland och far via en av de större europeiska hamnarna, han gav Rotterdam eller Bremerhaven som exempel. Vid den bestämda europeiska hamnen i fråga, flyttas containern från fartyget, som tagit produkterna från Finland, till ett större fartyg som fraktar det den största delen av färden. I en transport till Nya Zeeland överförs containern ännu en gång från ett fartyg till ett annat, i till exempel, Singapore, Kuala Lumpur eller Bangkok och fortsätter därifrån till den bestämda slutdestinationen.

Jag frågade ifall det fungerar i princip som ett transitland och Martin sade att det gör det, men produkterna lämnar inte i landet utan flyttas direkt från ett fartyg till ett annat.

När det kommer till min egen forskning var det knepigt att få fram exakt hur flödet ser ut och produkterna färdas eftersom det kan se så olika ut i olika scenarion. Vad jag fick fram var att när livsmedlen fraktas till länder som Nya Zeeland och Thailand går det enbart med fartyg och egentligen aldrig landvägen.

7. Hur går en export till för er?

- Martin berättar med ett exempel som jag nämnt i fråga nummer sex hur en export rent praktiskt kan gå till, men han säger också att när de transporterar varor till länder i Asien går det i princip alltid med fartyg och produkterna förvaras i en fryscontainer.

Jag frågade ifall varorna de transporterar till länder som till exempel Nya Zeeland alltid är frysta eller ifall de någon gång endast är kylda. Martin berättar att det krävs frystransport eftersom det tar så pass mycket tid, mellan 45 och 60 dagar att frakta dem till slutdestinationen. Hållbarheten på produkterna är inte tillräckligt lång för att de endast kan vara kylda för en sådan transport.

Han berättar däremot om en typ av transport som till exempel sker från ett slakteri i Danmark där varorna packas under ett atmosfäriskt tryck så det är helt fritt från bakterier och när varorna kommer fram har de ännu en hållbarhet på 60 dagar. Det sker då med lastbil, transporteras kylt och fraktas inte desto längre sträckor utan endast i Europa. Detta fungerar eftersom transporttiden är så kort.

I Europa är det nog ändå vanligt att produkterna endast är kylda så länge transportsträckan och tiden det tar att frakta inte är lång.

Det var en annan sak man snabbt listade ut, att vid längre transporter krävs det fryslagring. Det var dock väldigt intressant att veta mera djupgående hur de olika transportererna kan gå till.

8. Vilka kompetenser för att klara av internationell handel?

- Martin menar att de mänskliga kompetenserna är mycket viktiga, men såklart även en skolbakgrund. Han poängterar att man ska ha, så att säga, näsa för business, alltså agera rätt vid handel och klara av ett snabbt tempo. När det kommer till utbildning förväntas någon utbildning inom företagsekonomi, en mastersnivå uppskattas och inriktning med någon typ av marknadsföring eller handel. Han betonar även att det är speciellt viktigt att vara intresserad av det man gör.

9. Finns det konstant behov av era produkter eller är det säsongsbetonat?

- När det gäller djurfoder finns det behov av produkterna hela året. Dock när det kommer till fodervaror i form av livsmedel är det, per år, 2–3 säsonger i samband med högtider som det konsumeras markant mera livsmedel i Asien.

10. Är språket någon gång ett hinder?

- I huvudsak är det inte ett problem eftersom de pratar engelska med, i stort sett, alla deras kunder och leverantörer. De har även flera i företaget som pratar till exempel, franska, spanska, polska och ryska.

11. Dokumentation som krävs?

- Det viktigaste gällande dokumentationen som Martin poängterade var djurhälsointyget. Han berättar att både för djurfoder och livsmedel som exporteras ut ur EU ska följas med ett sådant intyg. Däremot handel inom EU kan det räcka med ett handelsdokument som inte ska underskrivas av en veterinär. Det dokumentet är till för att understödja spårbarheten av varorna.

Jag frågade mera ingående gällande transportdokumenten vid frakt vad som krävs där Martin säger att utöver djurhälsointyget följer en *Bill of Lading* med produkterna. Det originaldokumentet berättar, till exempel, vad det är som är packat, hur det ska lagras (ex. fryscontainer), nummer på container, nummer och namn på fartyget. När det sedan följer med produkterna och ges till mottagaren i landet för slutdestinationen ger man nyckeln till lasten som Martin beskrev det. Då ges ansvaret över för produkterna.

Det är även bra att ha en detaljerad packlista som noggrant beskriver vad lasten innehåller. Hur många kartonger, vad det är i respektive lådor och så vidare. Helt enkelt, vad exakt containern innehåller.

I min egen teoridel kom jag fram till att det verkligen är djurhälsointyget som är det viktigaste dokumentet, vilket man fick försäkrat sig om i intervjun, där han poängterar det. Eftersom de övriga dokumenten kan skilja sig från land till land var det mer knepigt att hitta men han nämner då *Bill of Lading* och en packlista, som krävs vid export över hav.

12. Lagar i olika länder, finns det lättare och svårare marknader att exportera till?

- Martin menar att lagstiftningen i länder utanför EU kan vara mycket komplexa. I vanliga fall undersöker deras kunder vad som krävs gällande dokumentation och intyg. Därefter skaffar BHI de nödvändiga dokument som krävs vid export. Han säger även att ambassaden i mottagarlandet också är till stor hjälp när det kommer till vad som behövs för exporten.

En annan viktig punkt Martin sa var att det är lättare att handla med EU-länder, med betoning på EU. Det har blivit mer komplext att exportera till England, som nog är ett land i Europa men som gått ur EU. Nuförtiden ställs det i princip lika mycket krav att exportera sina produkter till England som till andra länder utanför Europa. Vilket komplicerar processen eftersom i EU finns det ett *free trade agreement*.

I min egen forskning fokuserade jag inte desto mer på länder i EU men på länder i Asien. Här fick jag även bekräftat att det varierar mycket mellan länder och deras krav och lagstiftning. Martin berättade om ett kort exempel där Thailand till och med ställer krav på var i Finland köttet kommer från. Det räcker alltså inte alltid att köttet kommer från Finland utan att det i vissa fall specifikt måste vara från Snellman. Ifall de tagit kött från något annat slakteri i Finland kan de riskera att förlora sin exportlicens till Thailand. Det bekräftar hur olika det kan vara mellan länder.

13. Finns det länder att föredra som kunder?

- Som sagt är länder i EU mindre komplexa. Det krävs att alla dokument är 100% korrekt när det transporteras utanför EU. Det kan medföra risker som att varorna hamnar att transporteras tillbaka till landet som sänt dem.

Här frågade jag även Martin ifall det i Asien finns länder att föredra som handelspartner. Han berättar att det inte är någon desto större skillnad utan att det mer hänger upp sig på konkurrensen. Det andra som spelar roll när man säljer sina varor är såklart vinsten man kan göra på produkter. Vissa länder är villiga att betala mer än andra vilket också är en otroligt viktig faktor, inte däremot just till vilket land man exporterar.

Martin berättar också att det finns länder som helt enkelt inte accepterar vissa produkter från Finland. Det kan bero på att det funnits fall av sjukdomar eller andra risker.

14. Utmaningar med internationell handel, finns det skräckexempel?

- Han berättar att ifall det uppstår någon typ av sjukdomsutbrott i svinbeståndet i Finland på samma gång som man exporterar livsmedel till ett land mottar de inte varorna. I bästa fall skickas transporten tillbaka och i värsta fall förstörs produkterna på exportörens bekostnad. Han berättar att det inte är något som händer ofta eller regelbundet men att det kunna hänt någon gång per år, och ibland går det flera år innan det sker något i den stilen, att produkterna då skickas tillbaka eller förstörs. Det är ju såklart för att hålla befolkningen fri från eventuella sjukdomar.

Martin berättar om ett scenario som hänt några gånger när dom exporterat till Kina. De har plötsligt ändrat kraven för transport av produkterna. I några fall har man kunnat få fram det dokument som krävs för lasten men ibland har dokumentationen krävt att en veterinär ska skriva på intyget och för att den personen ska kunna skriva på måste varorna granskas. Eftersom varorna redan är på ett fartyg på väg mot slutdestinationen kan veterinären såklart inte granska dem. Det kan leda till att man väljer att inte frakta tillbaka sina produkter eftersom det kostar mer att frakta dem tillbaka för att sedan transporteras igen.

15. Hur ser framtiden ut, kommer den internationella handeln med livsmedel att öka?

- Martin berättar att han tror att export av livsmedel kommer att avstanna och kanske reduceras i framtiden. Det är fullt fokus på att producera och konsumera lokalproducerade livsmedel. Därtill ska det läggas fokus på att minska CO2 utsläppen som händer i stor utsträckning vid långa transportdistanser.

16. Finns det produkter med potential och varför inte exportera det redan i sådana fall?

- Här berättar Martin att plantbaserade produkter och andra alternativa proteinkällor kan ha potential. Han berättar att det till exempel kunde vara

insekter eller andra djurarter som ses som skadedjur och kan reproducera sig väldigt snabbt. Martin säger att det finns företag som redan forskar och säljer köttfria produkter som har värde på andra marknader.

Han säger också att BHJ redan tittar på flera olika alternativa proteinkällor. Men att han tyvärr inte i nuläget kan gå in på mer detaljer än så.

17. Finns patent inom ert område?

- Det finns för tillfället inga patent. De är leverantörer till producenter som har märken. De sysslar endast med råvaror så inga patent krävs.

18. Hur analysera marknader för biprodukter från slakterier?

- Martin säger att de med jämna mellanrum besöker sina kunder till de marknader de exporterar. Utöver det följer de med relevant marknadsinformation, exportstatistik och övriga trender.

Jag frågade honom även hur man hittar nya kunder, är det via mässor, andra kunder eller på annan väg. Martin berättar att de gör på olika sätt. De besöker regelbundet mässor och presenterar företaget BHJ för att hitta kunder den vägen. De står helt enkelt och möter kunder och ger dem information om deras företag. De utför också marknadsundersökningar och samarbetar med ambassaden i ett land som kan ge tips om potentiella kunder. Därefter tar de själva kontakt. De använder sig även av sociala medier för visa upp företaget den vägen.

Här berättar han att de gör marknadsundersökningar och använder sig av olika modeller. Som jag beskrivit i min egen teori är PESTLE-modellen en som man kan använda om man analyserar marknader på en landspecifik nivå.

19. Övriga faktorer att ta i beaktande/tips vid internationell handel med livsmedel?

- Martin berättar om flera tips och faktorer att ta i beaktande. Först berättar han om att man ska försäkra sig om att man får betalt. Att använda sig av remburs vilket är en av de säkraste metoderna när man sysslar med internationell

handel. Han berättar att det är väldigt viktigt att försäkra sig om att man får betalt eftersom det inte alltid är garanterat.

Vad BHJ gör när de får en ny kund är att de alltid besöker för att försäkra sig om att det är seriöst. Det poängterar han som mycket viktigt. Han säger skämtsamt, de gör det för att försäkra sig om att det är en seriös kund, någon med kontor och fryslager och inte någon som sitter på ett café med en laptop och bara wheeling and dealing.

En annan viktig punkt han berättar om är leveransvillkoren. Att ha koll på avtalet, veta vem som har ansvar över produkterna, kostnader och när ansvaret överförs. Även vad som gäller med försäkringen. Helt enkelt, de olika INCOTERMS som finns och begrepp vid avtal, är viktigt.

Slutligen poängterar han att hållbarheten på olika produkter är mycket viktigt i många scenarion vid internationell handel i deras område. Det andra är prisnivån som måste beaktas. Produkter har ju olika pris på olika marknader så att ha koll på vad som är ett anständigt pris för produkterna. Både när de köper råvaror av olika slakterier och när de säljer produkter världen över.

7 Resultatanalys

I det här kapitlet går jag genom resultat från min forskning och analyserar basmodellen jag skapat. Jag ser ifall min forskning gett svar på de problemfrågor jag ställt, där den första punkten var att hitta en basmodell för export av gourmetprodukter. Resultaten granskas också mer ingående för de exempelländer jag använt. Jag försöker också analysera och hitta paralleller mellan de teorier jag använt och relevansen i basmodellen för export av livsmedelsprodukter. Den andra problemfrågan var att hitta vilka utmaningar som kan finnas och faktorer att ta i beaktande gällande exportprocessen.

7.1 Basmodellen

Basmodellen som jag framställt beskriver de olika moment för att exportera livsmedel till länder utanför EU. Detta för att sedan få mera ingående information hur det kan se ut i praktiken. Basmodellen beskriver de olika stegen på ett allmänt plan och med hjälp av intervjun från den empiriska delen i arbetet får man bekräftat hur flödet ser ut i verkligheten. Intervjun med Martin Blindbæk gav också en god förståelse med detaljer vid en exportprocess. Han kunde berätta exakt alla steg vid en export utanför EU vilket kommer till stor hjälp eftersom det inte är lätt att se helheten om man inte utfört en transport till ett annat land förut. Han kunde, till exempel, berätta om hur produkterna förvaras och förflyttas

Vidare till de punkter som modellen består av, den beskriver de viktigaste frågorna hur man inleder export i form av livsmedel. Den första punkten, att man ska ta reda på krav som mottagarlandet ställer är mycket viktig för att ens exporten ska vara möjlig. Här beskriver jag hur man ska gå till väga för att hitta information och vilka hemsidor man kan använda sig av som kan vara till hjälp.

Den andra punkten berättar övriga faktorer att ta i beaktande. Det kan, som jag beskrev, ändra mycket från land till land. Då gäller det att vara i kontakt med sin kund eller den finska ambassaden i mottagarlandet för produkterna. De kan sedan få fram information på de krav som ställs. I intervjun med Martin berättar han att det vanligtvis är så de går till väga.

Punkt tre är aktuellt ifall dina produkter färdas genom ett annat land vilket man inte kan säga förrän man faktiskt ska exportera något men då följer man punkt ett i modellen för att få svar. Därefter ska man meddela tillsynsmyndigheterna om ens export. De kan hjälpa till med att möta alla krav som mottagarlandet ställer. Den femte punkten som handlar om register, varierar än en gång från land till land men från finskt håll ska man som exportör anmäla sig i Livsmedelsverkets exportregister.

Punkt sex handlar om expordokumentet och att man bör ansöka om dem i tid. Här igen ska man bestämt sig för en marknad, ha tillstånd at exportera och sedan kan de utfärdas. Den sista punkten, nummer sju, är kortfattat hur man ska göra för att upprätthålla en export till ett land. Det viktigaste är att följa med restriktioner, krav och hålla register uppdaterade.

7.2 Resultat för övriga faktorer att ta i beaktande vid export

Den andra frågeställningen jag hade var vilka andra faktorer ska man ta i beaktande samt svårigheter vid export. Jag beskriver först vad jag själv fått fram i min teori och sedan vad intervjun med Martin Blindbæk från företaget BHJ, gav för information.

Vad man i ett tidigt skede märkte var att det finns många faktorer att ta i beaktande vid export av livsmedel. Speciellt när produkterna förs ut ur EU. Den första punkten jag måste nämna är djurhälsointyget. Det är väldigt viktigt eftersom man inte kommer långt i en exportprocess inom det här området utan ett sådant. Det krävs vid export utanför EU för de flesta typer av livsmedel från djur.

När man försöker hitta nya marknader och kunder är det till stor hjälp att vara medveten om läget på den marknad som intresserar. Här kan man använda sig av en PESTLE-analys, eller liknande modell. Då får man en uppfattning om läget i landet (om man nu väljer att analysera ett land), och kan därefter besluta ifall man vill fortsätta processen för att börja exportera. I en PESTLE-analys kan man få reda på politiska, ekonomiska, sociala, teknologiska, lagmässiga och miljöfaktorer som kan tas i beaktande vid en marknadsanalys.

Det andra man kan göra är en SWOT-analys över ditt företag som berättar ens styrkor och svagheter samt ser över vilka möjligheter och hot som finns. Detta hjälper ett företag att, till exempel, se vad man kan erbjuda en potentiell kund men också mera objektivt berätta

vad möjligheterna är på marknaden i fråga. Analysen ger dig en bild över var du står som företag och kan vara väldigt användbar för att ge ett realistiskt perspektiv på nuläget.

Den övriga informationen jag nämnt i teoridelen i arbetet som berör lagar och förtullningsprocessen är också väldigt viktig att ha koll på. Men som jag nämnt finns mycket hjälp att få samt bra hemsidor där man hittar information vad som gäller för olika länder och dess krav. Livsmedelsverket som är en tillsynsmyndighet i Finland som svarar för området kan komma till hjälp ifall det krävs.

Sedan till vad Martin Blindbæk gav för svar på frågan vilka faktorer som påverkar och vad man ska ta beaktande vid export. Han betonar vikten av att koll på alla detaljer i ett avtal som alla villkor med betalning och INCOTERMS. Martin säger att vid export är "Letter of Credit" en betalningsmetod att föredra eftersom det är en väldigt säker metod där man minimerar risker med betalningen för produkterna. Det andra som gäller avtalet han poängterade var villkoren för exporten. Det vill säga INCOTERMS där man ska ha koll på vilken typ av avtal man ingått så man med säkerhet vet vem som har ansvar över produkterna och när ansvaret överförs från säljaren till köparen, vem som står för försäkring vid oväntade olyckor eller misstag.

8 Diskussion och kritisk granskning

I det här kapitlet för jag diskussion kring resultatet och metoden för arbetet. Jag går också genom förslag till fortsatt forskning samt gör en kritisk granskning.

Syftet med examensarbetet var att få en förståelse för exportprocessen av livsmedelsprodukter samt att se över de utmaningar som medföljer. Genom att framställa en basmodell för export av gavs en helhetsbild över vilka steg som kan ska följas vid en export. De olika punkterna förklarar hur man ska gå till väga och vad som krävs. De två länder, Nya Zeeland och Thailand, används som exempel för vilka dokument, faktorer att ta i beaktande samt övrig information, till exempel eventuella register, som krävs. Helt enkelt hur det ser ut att använda sig av modellen vid export. Exemplet framställdes för att även visa hur olika det kan vara när det kommer till krav i olika länder.

Arbetets mål var att svara på problemformuleringen som finns på sida två och de var:

Hitta en basmodell för export av gourmetprodukter.

Svårigheterna med att exportera kött. Vilka faktorer ska beaktas vid export av livsmedel?

Genom min egen forskning och med hjälp av intervjun med Martin fick man god information om basmodellen. Den andra frågan besvaras under ett par underrubriker i arbetet men via Martins svar fick man väldigt konkreta svar på vad som kan vara utmanande och vilka faktorer man ska granska vid export. Enligt mig var undersökningen lyckad med att besvara de två problemformuleringsfrågor.

Den metod jag använde mig i den empiriska delen var en kvalitativ studie i form av en intervju med en kunnig person inom området, Martin Blindbæk från det danska företaget BHJ. Han har mycket kunskap inom exakt det område jag gjorde mitt arbete och kunde svara på de frågor jag hade. Enligt mig var en intervju det logiska alternativet för denna studie då man inte skulle fått lika ingående svar i en kvantitativ studie. I och med min forskning och den kvalitativa studien anser jag att det gett goda svar för problemformuleringen.

Vid en kritisk granskning, vad jag skulle gjort annorlunda är det första att kontakta en finsk ambassad på en marknad som undersöks i arbetet. Jag tror det kunde varit intressant att få deras svar på vad som krävs och hur man ska gå till väga. Jag tror de kunde ge väldigt

tydliga anvisningar och ur en helt annan synvinkel som kan vara nyttigt i detta examensarbete. Det andra knepiga i ämnet var att hitta källor som kunde stöda forskningen. Jag har endast använt mig av websidor eftersom det var ytterst svårt att hitta övriga arbeten eller litteratur inom export av livsmedel från EU. Jag hade hoppats på att hitta någon typ av litteratur som kunnat stöda forskningen. Däremot var de websidor jag använt mig av väldigt bra och gav god information för ämnet.

Mitt förslag till fortsatt forskning vore nog att beräkna eller se över lönsamheten noggrannare för export av livsmedelsprodukter. Det är något jag tror kan vara till stor nytta för att ens överväga att exportera sina produkter. Det andra förslag är att utföra en mer ingående marknadsundersökning för livsmedelsprodukter till ett land. Där man går mer på djupet i faktorer som, till exempel, demografiska, geografiska och socioekonomiska.

Jag måste säga att detta examensarbete har varit väldigt intressant att göra då det gett ett väldigt konkret scenario och gjort det mer realistiskt. Det har korrelerat väl med min inriktning inom företagsekonomi och verkligen utmanat de kunskaper man fått under de år man studerat. Med arbetet har man verkligen varit tvungen att sätta sig in i ämnet export. Det har breddat mina egna kunskaper, och ökat mitt intresse för internationell handel.

Slutligen vill jag vill tacka de som gjorde detta möjligt, företaget Oy Snellman Ab som tilldelade mig denna uppgift, min handledare Thomas Sabel och även Martin Blindbæk som ställde upp på en intervju.

9 Källförteckning

BHJ A/S. Hämtat 7.11.2022 från <https://bhj.com/>

Business Management & Marketing. *PESTLE Analysis of New Zealand*. Hämtat 20.9.2022 från <https://swotandpestleanalysis.com/pestle-analysis-of-new-zealand/>

Business Management & Marketing. *PESTLE Analysis of Thailand*. Hämtat 20.9.2022 från <https://swotandpestleanalysis.com/pestle-analysis-of-thailand/>

Centralhandelskamamren. *Dokument inom utrikeshandeln*. Hämtat 2.11.2022 från <https://kauppakamari.fi/sv/tjanster/exportprocesser/dokument-inom-utrikeshandeln/>

Djurskyddslag 1996/247. Hämtat 17.10.2022 från <https://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/1996/19960247>

European Comission. Access2Markets. *Results for product code 0504.00.0089 from Finland to New Zealand*. Hämtat 31.10.2022 från <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/results?product=0504000089&origin=FI&destination=NZ>

European Comission. Access2Markets. *Results for product code 0504 from Finland to Thailand*. Hämtat 25.10.2022 från <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/results?product=0504&origin=FI&destination=TH>

European Comission. Access2Markets. *Vägledning för export av varor*. Hämtat 7.11.2022 från <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sv/content/vagledning-export-av-varor>

Finlands Pälsdjursuppfödarens förbund rf. SagaFurs Oyj. *Statistik 2022*. Hämtat 1.9.2022 från https://fifur.fi/sites/default/files/fifur-tilastot_statistik_2022_fi_sv_0.pdf

Finlands Tull. *Deklarationsprocess vid export*. Hämtat 31.10.2022 från <https://tulli.fi/sv/foretag/export/deklarationsprocess-vid-export>

Jord- och skogsbruksministeriets förordning om kontroller av vissa djur, avelsmaterial från sådana djur, produkter av animaliskt ursprung samt animaliska biprodukter och därav

framställda produkter som exporteras till stater utanför Europeiska unionen. 331/2021.

Hämtat 28.10.2022 från

<https://www.finlex.fi/sv/laki/alkup/2021/20210331#Pidm45949340413472>

Livsmedelslagen 297/2021. Hämtat 17.10.2022 från

<https://finlex.fi/sv/laki/ajantasa/2021/20210297#L6>

Livsmedelsverket. *Free sale -certifikatet*. Hämtat 15.11.2022 från

<https://www.ruokavirasto.fi/sv/teman/import-och-export/export-utanfor-eu/exportintyg/free-sale--certifikatet/>

Livsmedelsverket. *Hur gå till väga vid export*. Hämtat 17.9.2022 från

<https://www.ruokavirasto.fi/sv/foretag/import-och-export/export-utanfor-eu/sa-har-inleder-du-export/>

Livsmedelsverket. *Nya Zeeland*. Hämtat 25.10.2022 från

<https://www.ruokavirasto.fi/sv/teman/import-och-export/export-utanfor-eu/landspecifik-information/asien-och-oceanien/nya-zeeland/>

Livsmedelsverket. *Officiella intyg för export av livsmedel, foder, levande djur och animaliska produkter*. Hämtat 26.10.2022 från

<https://www.ruokavirasto.fi/globalassets/tietoa-meista/asiointi/oppaat-ja-lomakkeet/yritykset/tuonti-ja-vienti/vienti-eun-ulkopuolelle/sv/officiella-intyg-for-export-av-livsmedel-foder-levande-djur-och-animaliska-produkter.pdf>

Livsmedelsverket. *Ofta frågat om slakt*. Hämtat 30.8.2022 från

<https://www.ruokavirasto.fi/sv/odlare/djurhallning/djurens-valfard/djurskydd-vid-slakt-och-avlivning/ofta-fragat-om-slakt/>

Livsmedelsverket. *Thailand*. Hämtat 19.10.2022 från

<https://www.ruokavirasto.fi/sv/teman/import-och-export/export-utanfor-eu/landspecifik-information/asien-och-oceanien/thailand/>

Ministry for Primary Industries. *Import health standards*. Hämtat 20.10.2022 från

<https://www.mpi.govt.nz/legal/compliance-requirements/ihs-import-health-standards/>

Ministry for Primary Industries. How to Import Food into New Zealand. Hämtat 2.11.2022 från <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/10826-Getting-clearance-for-your-food-how-to-import-food-into-New-Zealand>

Oy Snellman Ab. Hämtat 13.10.2022 från <https://snellman.fi/sv/>

Snellman koncernen. Hämtat 12.10.2022 från <https://www.snellmangroup.fi/sv/snellman-koncernen/>

Statistics Finland. *Number of farmed fur animals has decreased by more than one-half.* Hämtat 1.9.2022 från https://www.stat.fi/ajk/tiedotteet/2013/uutinen_022_2013-07-08_en.html

Tarvos, M. (2011). *Snellman 60, Historik i bilder*. Jakobstad: Oy Snellman Ab

10 Bilagor

Bilaga 1:

Ministry for Primary Industries. *Importing pig met and pig meat products from the EU (traces) – Sample Veterinary Certificate*. Hämtat 4.11.2022 från

<https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/3146/direct>

Part I : Details of dispatched consignment	I.1. Consignor Name Address Country		I.2. Certificate reference number		I.2 a. TRACES reference number::		
			I.3. Central Competent Authority				
			I.4. Local Competent Authority				
	I.5. Consignee Name Address Country		I.6. No (s) of related original certificates		No (s) of accompanying documents		
	I.7. Country of origin		ISO code	I.8. Region of origin		I.9. Country of destination	
					ISO code	I.10. Region of destination	
	I.11. Place of origin		I.12. Place of destination				
	I.13. Place of loading		I.14. Date and time of departure				
	I.15. Means of transport Aeroplane <input type="checkbox"/> Ship <input type="checkbox"/> Road vehicle <input type="checkbox"/> Other <input type="checkbox"/> Railway wagon <input type="checkbox"/>		I.16. Entry Point				
	Identification: Number(s):		I.17. CITES				
	I.18. Temperature of products		I.19. Total Gross Weight		I.20. Total number of packages		
	I.21. Seal/Container number						
	I.22. Commodities certified for : Human consumption <input type="checkbox"/>						
	I.23. Transit through 3rd country			I.24. For Export <input type="checkbox"/>			
	I.25. Identification of the commodities Species Manufacturing plant Number of packages Type of package Net weight Date of production						

II. Health information		II.a. Certificate reference number	II.b. TRACES reference number:
Part II: Certification	II.1.	I, the undersigned, hereby certify that: The animal products herein described, comply with the relevant European Union animal health/public health standards and requirements which have been recognised as equivalent to New Zealand standards and requirements as prescribed in Council Decision 97/132/EC as last amended, specifically, in accordance with (1) :	
	II.1.1.	For fresh meat (domestic pig): Council Directive 64/432/EEC, Regulation (EC) No 999/2001, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004	
	II.1.2.	For fresh farmed game meat (farmed wild boar): Council Directive 64/432/EEC, Council Directive 92/118/EEC, Council Directive 2002/99/EC, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004	
	II.1.3.	For fresh wild game meat (wild boar) and meat preparations derived from wild game meat (wild boar): Council Directive 2002/99/EC, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004	
	II.1.4.	For meat preparations derived from farmed game meat (farmed wild boar): Council Directive 64/432/EEC, Council Directive 92/118/EEC, Council Directive 2002/99/EC, Regulation (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004	
	II.1.5.	For meat products derived from fresh meat (domestic pig) and meat preparations from fresh meat (domestic pig): Council Directive 64/432/EEC, Council Directive 2002/99/EC, Regulation (EC) No 999/2001, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004	
	II.1.6.	For meat products derived from wild game meat (wild boar): Council Directive 2002/99/EC, Regulation (EC) No 999/2001, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004	
	II.1.7.	For meat products derived from farmed game meat (farmed wild boar), and blood and blood products from farmed game and wild game (farmed wild boar and wild boar): Council Directive 92/118/EEC, Council Directive 2002/99/EC, Regulation (EC) No 999/2001, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004	
	II.1.8.	For processed bones and bone products derived from fresh meat (domestic pig), and processed animal protein products derived from fresh meat (domestic pig), and blood and blood products from fresh meat (domestic pig): Council Directive 64/432/EEC, Council Directive 92/118/EEC, Council Directive 2002/99/EC, Regulation (EC) No 999/2001, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004	
	II.1.9.	For processed animal protein products derived from farm game and wild game (farmed wild boar and wild boar): Council Directive 92/118/EEC, Council Directive 2002/99/EC, Regulation (EC) No 999/2001, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004	
II.1.10.	For processed bones and bone products derived from farmed game and wild game (farmed wild boar and wild boar): Council Directive 92/118/EEC, Council Directive 2002/99/EC, Regulation (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004		
II.2.	Additional Declarations/Guarantees:		
	I, the undersigned, hereby certify that:		
	II.2.1.	the animal product is eligible for intra-Union trade without restriction.	
	II.2.2.	for products derived from wild pigs, the products herein described were derived from areas free from classical swine fever in the feral porcine population for the preceding 60 days.	
	II.2.3.	the products herein described have been (1) :	
Either	a)	derived from animals that were continuously resident since birth in Finland or Sweden, which is free of Porcine Reproductive and Respiratory Syndrome;	
OR	b)	cooked at the following minimum core temperature/times:	
	Either	56 degrees Celsius for 60 minutes;	
	OR	57 degrees Celsius for 55 minutes	
	OR	58 degrees Celsius for 50 minutes;	
	OR	59 degrees Celsius for 45 minutes;	
	OR	60 degrees Celsius for 40 minutes;	
	OR	61 degrees Celsius for 35 minutes;	
	OR	62 degrees Celsius for 30 minutes;	
	OR	63 degrees Celsius for 25 minutes;	
	OR	64 degrees Celsius for 22 minutes;	
	OR	65 degrees Celsius for 20 minutes;	
	OR	66 degrees Celsius for 17 minutes;	
	OR	67 degrees Celsius for 15 minutes;	
	OR	68 degrees Celsius for 13 minutes;	
	OR	69 degrees Celsius for 12 minutes;	
	OR	70 degrees Celsius for 11 minutes;	
OR	c)	cured where the product has been subjected to a procedure which ensures the meat meets the following requirement:	
	Either	reached a pH of 5 or lower;	
	OR	was fermented (lactic curing) to a pH of 6.0 or lower and age-cured/ripened for at least 21 days;	
	OR	qualified for official certification as Prosciutto di Parma or an equivalent 12 month curing process;	
OR	d)	prepared as consumer-ready cuts packaged for direct retail sale, not including minced (ground) meat, not including the head and neck, not exceeding 3kg per package, with the following tissues removed: axillary, medial and lateral iliac, sacral, iliofemoral (deep inguinal), mammary (superficial inguinal), superficial and deep popliteal, dorsal superficial cervical, ventral superficial cervical, middle superficial cervical, gluteal and ischiatic lymph nodes; and any other macroscopically visible lymphatic tissue (i.e. lymph nodes and lymphatic vessels) encountered during processing;	
OR	e)	none of the above(2)	
	II.2.4.	Product derived from animals born and reared: (list applicable countries/Member States)	
Notes			
Part I			
-	Box reference I.11: Place of origin: name and address of the dispatch establishment.		
-	Box reference I.12: Optional		
-	Box reference I.16: Indicate the port of disembarkation		
-	Box reference I.15: Indicate the names of ships and, if known, the flight numbers of aircraft. In the case of transport in containers or boxes, the total number of these and their registration and where there is a serial number of the seal it has to be indicated in box I.21. Separate information is to be provided in the event of unloading and reloading.		
-	Box reference I.19: Indicate total gross and net weight in kg		
-	Box reference I.21: If applicable, indicate the identification number of container and the seal number.		
-	Box reference I.25:		

Part II: Certification	II. Health information	II.a. Certificate reference number	II.b. TRACES reference number:		
	<p>Custom code and title: Use the appropriate Harmonized System (HS) code under the following headings: 02.03; 02.06; 02.09; 02.10, 04.10, 05.04, 05.06, 05.11, 15.01, 16.01 or, 16.02. Nature of commodity : select amongst the following : domestic, wild or farmed game if the origin is not incorporated in HS code Indicate "Abattoir", "Manufacturing plant" depending on the product. Provide name and official approval number Abattoir: required only for HS code under the heading 02.03, 02.06 Date of production: for fresh meat and meat preparations, indicate the date of slaughter; for animal casings, meat products and processed products, indicate the date of production.</p> <p>Part II</p> <p>(1) Delete as appropriate</p> <p>(2) These products need to be processed in New Zealand prior to being given a biosecurity clearance</p> <p>· The colour of the signature shall be different to that of the printing. The same rule applies to stamp other than those embossed or watermarked.</p>				
<p>Official veterinarian or official inspector</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; border: none;"> Name (in Capital): Local Veterinary Unit: Date: Stamp </td> <td style="width: 50%; border: none;"> Qualification and title: LVU N°: Signature: </td> </tr> </table>				Name (in Capital): Local Veterinary Unit: Date: Stamp	Qualification and title: LVU N°: Signature:
Name (in Capital): Local Veterinary Unit: Date: Stamp	Qualification and title: LVU N°: Signature:				

Bilaga 2:

Livsmedelsverket. Djurhälsintyg – export av behandlat animaliskt protein från svin till Thailand. Hämtat 10.11.2022 från

https://www.ruokavirasto.fi/globalassets/yritykset/tuonti-ja-vienti/vienti-eun-ulkopuolelle/vientitodistusmallit-maa-alueittain/aasia-ja-oseania/final_thaercert_processed_animal-protein-of-pigs-or-use-in-feed_20220208.pdf

SUOMI  FINLAND

VETERINARY HEALTH CERTIFICATE
for export of processed animal protein of pigs (category 3 porcine meat and bone meal)
for use in feed from Finland to the Kingdom of Thailand

I General information

1.1 Certificate number	1.2 Competent ministry of exporting country Ministry of Agriculture and Forestry of Finland	
1.3 Competent central authority of exporting country Finnish Food Authority	1.4 Competent local authority issuing this certificate	
1.5 Country of dispatch and ISO Code Finland FI	1.6 Country of destination and ISO Code Thailand TH	
1.7 Consignor/exporter Name Address Email address	1.8 Consignee/importer Name Address Email address	
1.9 Place of origin	1.10 Date of departure	
1.11 Place of loading	1.12 Place of destination	
1.13 Means of transport (flight number/ name of vessel/ road vehicle/ railway)	1.14 Invoice number	
1.15 Number and type of packages	1.16 Gross weight	1.17 Net weight
1.18 Container number(s) / Seal number(s)		

II Identification of the product(s)

#	II.1 Type and name of the product	II.2 Commodity code (HS code)
1		
#	II.3 Processing plant (name, address and approval number)	II.4 Batch production reference number
1		
#	II.5 Processing method (temperature, time, pressure, particle size (no greater than))	
1		

III Attestation

I, the undersigned Official Veterinarian, hereby certify that:

1. the products have been processed from pigs kept in an African swine fever (ASF) free country or area;
AND/OR
the products have been processed to ensure the destruction of ASF virus, and the necessary precautions were taken after processing to avoid contact of the product with any source of ASF virus;
2. the animals were born, raised, and slaughtered in the exporting country or legally imported into the exporting country meeting all EU and national requirements for entry;
3. parts of slaughtered animals are either:
 - i. fit for human consumption in accordance with EU and national legislation, but are not intended for human consumption for a commercial reason; or
 - ii. rejected as unfit for human consumption but are not affected by any signs of diseases communicable to humans or animals;
4. the products originate from healthy pigs which did not show symptoms of notifiable diseases of the porcine species such as African swine fever, Foot and mouth Disease, Classical swine fever, and Swine vesicular disease, etc.;
5. the products were derived from porcine that were slaughtered in a slaughterhouse, underwent *ante mortem* inspection and were fit, as a result of such inspection, for slaughter;
6. the products were prepared, processed, and stored in an establishment approved and supervised by the competent authority;
7. the products were manufactured and handled in a sanitary manner, including precautions to prevent contamination with microbiological pathogens following the processing;
8. the products have passed
 - i. an adequate treatment at more than 133 °C for at least 20 minutes at an absolute pressure of 3 bars by a saturated steam with a particle size no greater than 50 millimeters before heating;
 - OR
 - ii. any adequate treatment destructing diseases affecting porcine species such as African swine fever, Foot and mouth disease and pathogenic micro-organisms dangerous to animal health and results in a product fit for animal consumption as described in field II.5 of this certificate and supervised by the competent authority ⁽¹⁾;
9. the products were examined by random sampling of at least five samples from each processed batch taken at the processing plant and comply with the following standards:
 - i. *Salmonella* absence in 25g: n = 5, c = 0, m = 0, M = 0 ⁽²⁾
 - ii. *Enterobacteriaceae* n = 5, c = 2, m = 10 cfu, M = 300 cfu in 1 gram ⁽²⁾;
10. the exported products were stored only in enclosed storage and should be packed in new packaging material;
11. the products shall be transported directly to Thailand, or transported to Thailand through other EU member states or third countries in a container sealed under the supervision of the competent authority of the exporting country; and
12. in case of dispatch as bulk transport, containers, or any other means of transport were thoroughly cleaned and disinfected with an approved disinfectant before use.

Done at (place)	Date	Official stamp ⁽³⁾
Signature of the official veterinarian ⁽³⁾		
Name clarification and official position in capital letters		

⁽¹⁾ Heating to the minimum core temperature of 70° C for at least 30 minutes.
⁽²⁾ n = number of samples to be tested;
m = threshold value for the number of bacteria, the result is considered satisfactory if the number of bacteria in all sample units does not exceed m;
M = maximum value for the number of bacteria, the result is considered unsatisfactory if the number of bacteria in one or more sample unit is M or more; and
c = number of samples the bacterial count of which may be between m and M, and the sample is still being considered acceptable if the bacterial count of the other samples is m or less.
⁽³⁾ Signature and stamp must be in a different colour to that of the printed certificate