



Masteroppgave

BØK950 Økonomi og administrasjon

**Eksterne eksportbarrierers betydning for laks, og
hvordan dette påvirker Norges konkurransesituasjon**

Kenneth Meyer

Totalt antall sider inkludert forsiden: 69

Molde, 24.05.2019



Obligatorisk egenerklæring/gruppeerklæring

Den enkelte student er selv ansvarlig for å sette seg inn i hva som er lovlige hjelpemidler, retningslinjer for bruk av disse og regler om kildebruk. Erklæringen skal bevisstgjøre studentene på deres ansvar og hvilke konsekvenser fusk kan medføre. Manglende erklæring fritar ikke studentene fra sitt ansvar.

Du/dere fyller ut erklæringen ved å klikke i ruten til høyre for den enkelte del 1-6:		
1.	Jeg/vi erklærer herved at min/vår besvarelse er mitt/vårt eget arbeid, og at jeg/vi ikke har brukt andre kilder eller har mottatt annen hjelp enn det som er nevnt i besvarelsen.	<input checked="" type="checkbox"/>
2.	Jeg/vi erklærer videre at denne besvarelsen: <ul style="list-style-type: none">• ikke har vært brukt til annen eksamen ved annen avdeling/universitet/høgskole innenlands eller utenlands.• ikke refererer til andres arbeid uten at det er oppgitt.• ikke refererer til eget tidligere arbeid uten at det er oppgitt.• har alle referansene oppgitt i litteraturlisten.• ikke er en kopi, duplikat eller avskrift av andres arbeid eller besvarelse.	<input checked="" type="checkbox"/>
3.	Jeg/vi er kjent med at brudd på ovennevnte er å <u>betrakte som fusk</u> og kan medføre annullering av eksamen og utestengelse fra universiteter og høgskoler i Norge, jf. Universitets- og høgskoleloven §§4-7 og 4-8 og Forskrift om eksamen §§14 og 15.	<input checked="" type="checkbox"/>
4.	Jeg/vi er kjent med at alle innleverte oppgaver kan bli plagiatkontrollert i URKUND, se Retningslinjer for elektronisk innlevering og publisering av studiepoenggivende studentoppgaver	<input checked="" type="checkbox"/>
5.	Jeg/vi er kjent med at høgskolen vil behandle alle saker hvor det forligger mistanke om fusk etter høgskolens retningslinjer for behandling av saker om fusk	<input checked="" type="checkbox"/>
6.	Jeg/vi har satt oss inn i regler og retningslinjer i bruk av kilder og referanser på biblioteket sine nettsider	<input checked="" type="checkbox"/>

Personvern

Personopplysningsloven

Forskningsprosjekt som innebærer behandling av personopplysninger iht.

Personopplysningsloven skal meldes til Norsk senter for forskningsdata, NSD, for vurdering.

Har oppgaven vært vurdert av NSD?

ja nei

- Hvis ja:

Referansenummer:

- Hvis nei:

Jeg/vi erklærer at oppgaven ikke omfattes av Personopplysningsloven:

Helseforskningsloven

Dersom prosjektet faller inn under Helseforskningsloven, skal det også søkes om forhåndsgodkjenning fra Regionale komiteer for medisinsk og helsefaglig forskningsetikk, REK, i din region.

Har oppgaven vært til behandling hos REK?

ja nei

- Hvis ja:

Referansenummer:

Publiseringsavtale

Studiepoeng: 30

Veileder: Heidi Hogset

Fullmakt til elektronisk publisering av oppgaven

Forfatter(ne) har opphavsrett til oppgaven. Det betyr blant annet enerett til å gjøre verket tilgjengelig for allmennheten (Åndsverkloven. §2).

Alle oppgaver som fyller kriteriene vil bli registrert og publisert i Brage HiM med forfatter(ne)s godkjenning.

Oppgaver som er unntatt offentlighet eller båndlagt vil ikke bli publisert.

Jeg/vi gir herved Høgskolen i Molde en vederlagsfri rett til å gjøre oppgaven tilgjengelig for elektronisk publisering:

ja nei

Er oppgaven båndlagt (konfidensiell)?

ja nei

(Båndleggingsavtale må fylles ut)

- Hvis ja:

Kan oppgaven publiseres når båndleggingsperioden er over?

ja nei

Dato: 24.05.2019

Forord

Denne masteroppgaven er den avsluttende delen av mastergradstudiet mitt ved Høgskolen i Molde. Studieperioden over fem år har vært lærerik, krevende og lagt et kunnskapsgrunnlag som jeg har tatt med meg ut i arbeidslivet. Gjennom de siste fire årene har jeg jobbet fulltid ved siden av studiene, og dette har til tider vært utfordrende og krevd mye disiplin på kveld og helg. Jeg vil takke mine to arbeidsgivere i løpet av denne perioden, Tine Elnesvågen og Kontali Analyse, for fleksibilitet og forståelse for min situasjon.

Gjennom min jobb i Kontali Analyse, siden september 2017, har jeg opparbeidet meg kunnskap og forståelse for sjømatindustriens mange sider. Da jeg skulle velge tema for oppgaven var det ikke til å komme unna at den skulle omhandle sjømat, og laksen pekte seg fort ut som en veldig interessant art å se nærmere på. Laksen er viktig som eksportvare og er på mange måter Norges «nye olje». Jeg har lenge vært opptatt av internasjonale forhold og handelsdynamikker mellom land og kontinenter. Dette gjorde at jeg landet på temaet om eksportbarrierer for laks med fokus på den norske konkurransesituasjonen.

I arbeidet med oppgaven har jeg dratt stor nytte av å kunne diskutere teorier og drøfte mine tanker med kolleger i Kontali. Samtidig har jeg fått god hjelp og gode innspill gjennom mine uformelle intervjuer med flere personer i Norges Sjømatråd og EFTA. Jeg har også fått veldig god hjelp under oppbygningen og konklusjonen av oppgaven fra min veileder, Heidi Hogset.

Til slutt vil jeg rette en stor takk til samboeren og sønnen min. Kristine har vært en uvurderlig støtte og motiverende faktor under arbeidet med oppgaven, og Kasper har vært en kilde til glede og avkobling i en travel hverdag.

Kenneth Meyer

Averøy, 24.05.2019

Sammendrag

I 2018 eksporterte Norge laks for 67,8 milliarder kroner, og laks er fiskearten med klart størst verdiskapning i Norge. For norsk sjømat er EU det viktigste markedet, mens en rekke andre store, voksende markeder er satsningsområder for norsk eksportnæring. Det globale markedet for laks involverer flere land som produserer laks, og Norge møter tøff konkurranse om markedsandeler fra blant andre Chile, Færøyene og Island. Formålet med denne oppgaven er å belyse hvilke eksportbarrierer laksen møter på sin vei mot markedet, og hvordan dette påvirker Norges konkurransesituasjon.

Studien tar for seg eksport av laks fra Norge, Chile, Færøyene og Island til 73 land i perioden 2000-2017. Utvalget av eksportmarkeder dekker 97% av totalt eksportert mengde laks i 2017.

Problemstillingen belyses gjennom en kvantitativ studie av flere forklaringsvariabler som representerer ulike eksportbarrierer lakseeksportører er utsatt for. Den kvantitative analysen blir utført med en korrelasjonsanalyse og en regresjonsanalyse. Resultatene drøftes i lys av teori om eksportbarrierer og handelspolitiske rammebetingelser, og kvalitativ informasjon hentet gjennom uformelle intervjuer med næringsaktører.

Oppgaven er begrenset til å omhandle eksterne eksportbarrierer med spesielt fokus på miljømessige eksportbarrierer i analysen. Resultatet av analysen viser at eksporten av laks påvirkes av barrierene i ulik grad i henhold til hypotesen, og at det er til dels markante forskjeller mellom eksportnasjonene som påvirker konkurranseforholdene. Norge er sterkt posisjonert i flere av dagens største markeder, men er dårligere posisjonert sammenlignet med sine konkurrenter i flere av de voksende markedene.

Innhold

1.0 Innledning og problemstilling	1
1.1 Samfunnsmessig betydning	3
1.2 Avgrensninger	4
2.0 Teoretisk rammeverk.....	5
2.1 Eksportbarrierer.....	5
2.1.1 Eksterne eksportbarrierer	7
2.2 Handelspolitiske rammebetingelser	12
2.2.1 Multilaterale avtaler	13
2.2.2 Bilaterale og regionale avtaler	14
2.2.3 Handelspolitisk utvikling	16
2.3 Sammendrag og diskusjon.....	17
3.0 Metode.....	18
3.1 Forskningsdesign.....	18
3.2 Populasjon og utvalg	19
3.3 Data	21
3.3.1 Valg av kilder.....	21
3.3.2 Variabler.....	23
3.3.3 Innhenting av data	29
3.3.4 Datakvalitet	31
3.4 Dataanalyse	33
3.4.1 Regresjon	33
4.0 Analyse	35
4.1 Problemer med datasettet	35
4.2 Korrelasjonsanalyse.....	38
4.3 Regresjonsanalyse	40
4.3.1 Analyse av totalt utvalg.....	41
4.3.2 Analyse på landnivå	45
4.4 Oppsummering	46
5.0 Diskusjon og konklusjon	48
5.1 Diskusjon.....	48
5.2 Konklusjon	54
5.3 Videre forskning.....	56
Litteraturliste.....	57

1.0 Innledning og problemstilling

Etter mange år med internasjonalisering og globalt samarbeid for å bygge ned eksportbarrierer har tankene rundt frihandel begynt å bli utfordret igjen de siste årene. En tilnærmet unison enighet om at friere handel betyr bedre velstand er byttet ut med begynnende skepsis. Proteksjonisme og en mer nasjonalistisk politisk tilnærming har ført til det som i 2019 blir omtalt som «handelskriger» og oppbygning av tollmurer. USAs president Donald Trump gikk til valg på å beskytte den amerikanske industrien og gjenoppbygge mye av den tapte industrielle produksjonen i landet. Dette har ført til at USA har lagt toll på blant annet aluminium fra Europa for å beskytte innenlands bil- og deleproduksjon mot konkurranse fra europeiske aktører (Tuv and Nysveen 2018). Dette er bare et av flere tiltak USA, som en av verdens to største økonomier, har gjort for å øke innenlands produksjon og skjerme for (urettferdig) konkurranse. Samtidig pågår det en konflikt mellom USA og Kina der de vekselvis har lagt straffetoll på en lang rekke produkter som de to landene har importert fra hverandre (Kramviken 2019). Dette er en utvikling som går imot den grunnleggende tanken i handelsunioner og -organisasjoner som Verdens handelsorganisasjon (World Trade Organization/WTO) og EU, og som på mange måter bryter med den utviklingen man har sett siden 1950-tallet.

WTO har lagt grunnlaget for det som skal være en global handelspolitikk med reduksjon av tariffære og ikke-tariffære eksportbarrierer mellom land (WTO 2019). Omfattende multilaterale avtaler har begrenset nasjoners handlingsrom for å kontrollere adgangen til sine markeder, og dermed sikret konkurranse på like vilkår. Den frie konkurransen og handelen skulle føre til en sterkere og mer velferdsøkende situasjon globalt. Det som har vist seg er at WTO som organisasjon er blitt så stor at den er blitt handlingslammet av meningsmangfoldet internt. Konsekvensen av dette er at nasjoner har benyttet seg av unntaksreglene for bilaterale avtaler, og inngått frihandelsavtaler som sikrer bedre markedsadgang enn det som foreligger i WTOs avtaleverk. Noen nasjoner har dermed opparbeidet seg konkurransefortrinn på sine konkurrenter, som i prinsipp strider mot WTOs grunntanke. Denne utviklingen har ført til et kappløp mellom nasjoner for å sikre seg best mulig markedsadgang til viktige eksportmarkeder.

Den stadige konkurransen og usikkerheten rundt flere av verdens største økonomiers politiske standpunkt i handelspolitikken skaper en økt etterspørsel etter kunnskap om eksportbarrierers påvirkning. Spesielt gjelder dette for de produkter og markeder som er viktigst for et lands eksportverdier. For Norge som i 2018 eksporterte varer for nærmere 1 000 milliarder kroner er olje og gass den klart største eksportnæringen med over 50% av eksportverdien (SSB 2019). Denne næringen er styrt av dynamikker og konjunkturer som er vanskelig å forutse og styre for et lite land. Norges nest største eksportnæring er sjømat som i 2018 eksporterte varer for 99 milliarder norske kroner. Dette utgjør dermed ca. 10% av Norges totale eksportverdier (Sjømatrådet 2019). Av eksporterte verdier fra sjømatnæringen sto oppdrettet atlantehavslaks for ca. 70 milliarder i 2018, og har hatt en verdiøkning på nærmere 60% fra 2014 til 2018.

I framtidens mer bærekraftige produksjon av matvarer vil fisk og sjømat være en viktig bidragsyter for å klare og produsere nok proteiner til den økende befolkningen. Dermed vil det være behov for en videre økning i produksjonen fra akvakultur. Dette argumenteres gjennom at oppdrettet laks f.eks. har en betydelig høyere grad av proteinretensjon og førfaktor enn andre dyrearter som storfe og svin (Mowi 2018). I korte trekk betyr dette at denne produksjonsformen utnytter råstoffene på en bedre og mer effektiv måte. Den økte etterspørselen etter klima- og miljøvennlige, proteinrike matvarer øker etterspørselen etter laks.

Denne oppgaven vil sette fokus på eksportbarrierer og deres påvirkning på handelen av laks. En tilspisset konkurransesituasjon på den globale handelsarenaen, og den stadig viktigere posisjonen laks kan komme til å få for norsk verdiskapning og globalt proteinkonsum, gjør dette til et interessant tema å studere nærmere. Jeg personlig har et nettverk tilknyttet akvakulturnæringen og en grunnleggende forståelse av markedet og laksens posisjon.

Gjennom en kvantitativ studie av eksterne eksportbarrierer ønsker jeg i denne oppgaven å belyse hvordan eksporten av laks fra Norge og noen av Norges største konkurrenter påvirkes. Samtidig vil det være nyttig å se disse resultatene i lys av konkurransesituasjonen – både i fortid, nåtid og fremtid. Dermed skal denne oppgaven svare på problemstillingen:

Hvilken effekt har eksterne eksportbarrierer på eksporten av laks fra Norge, Chile, Færøyene og Island, og hvordan påvirker dette konkurransesituasjonen for norsk laks?

1.1 Samfunnsmessig betydning

Det er gjennom arbeidet med oppgavens problemstilling og innhold ønskelig at den skal være til samfunnsmessig nytte. I starten av arbeidet med å etablere en problemstilling tok jeg kontakt med flere personer som har en eller annen tilknytning til norsk sjømatnæring. Jeg hadde på forhånd en god forståelse for at dette kunne være interessant for denne næringen på flere måter, og fikk dette bekreftet gjennom uformelle samtaler med personer i Sjømatrådet, EFTA og Kontali Analyse. Samtidig mangler dette temaet empirisk kvantitativ tilnærming per i dag.

En bedre forståelse av eksportbarrierers påvirkning på eksporten av laks vil kunne være til nytte for flere aktører med innvirkning på næringen. Resultatene kan være nyttig å ta med seg for myndigheter, som fiskeridepartement eller EFTA, som et beslutningsgrunnlag inn mot forhandlinger, eller for å beslutte om man skal gå inn i forhandlinger. Studien kan vise i hvilken grad det faktisk er verdifullt med en handelsavtale og med nedbygning av eksportbarrierer. For andre aktører, som Sjømatrådet, vil en slik empiri kunne gi bedre innsikt i hvordan ulike faktorer påvirker handelen, og hva som kan være nyttig å analysere for å få best mulig oversikt over nåværende og potensielle eksportmarkeder.

I en usikker fremtid med handelskriger og fremvoksende proteksjonisme kan et grunnlag som viser effekten av eksportbarrierer være nyttig som et verktøy i evalueringer av ulike potensielle hendelser eller scenarioer. Konkurransesituasjonen blir stadig sterkere, og det er viktig for alle aktører å se på historiske hendelser og hvordan de påvirket situasjonen. På denne måten kan man ta med seg empirien fra historiske perioder som kunnskap inn mot nye utfordringer og hindringer i fremtiden.

1.2 Avgrensninger

Oppgavens omfang gjør at problemstillingen må avgrenses for at den skal være gjennomførbar med den tidshorizonten og de midlene som er tilgjengelige.

Sjømat og akvakultur er globalt et enormt felt med en lang rekke arter og land involvert. Arter som reker, tunfisk, tilapia og karpefisker omsettes stort, og det er mange land som er delaktig i produksjonen av sjømat. For å avgrense dette har jeg ønsket å se nærmere på en næring som er viktig for Norge, og en næring der det trengs mer kunnskap omkring markedsdynamikker. Oppdrettet atlantisk laks er den klart mest verdifulle eksportvaren innen norsk sjømat, og vil være den arten som er mest aktuell for videre vekst i årene som kommer. Dette gjør at denne arten peker seg ut som den mest interessante å studere videre.

Norsk eksport av laks foregår i stor skala og til mange land, og er i større eller mindre grad utsatt for konkurranse fra andre produsentland. Andre produsentland inkludert i oppgaven er avgrenset til Chile, Færøyene og Island, fordi disse tre nasjonene peker seg ut som de største konkurrentene til norsk lakseeksport. Importerende land er avgrenset til de landene som faktisk har noen form for handel av laks i analyseperioden.

Studien av eksportbarrierer for eksport av oppdrettet laks er avgrenset til perioden 2000-2017. Denne avgrensningen er gjort etter diskusjon med enkelte næringsaktører som kommenterte at det i forkant av 2000 var såpass lav produksjon av få land at årene før dette ikke ville være særlig interessante. Markedsdynamikkene som er interessante å studere i denne oppgaven hadde på mange måter ikke rukket å modne og etablere seg før eksporten nådde et visst nivå. Før 2000 var det heller ikke noe stort fokus på markedsadgang da handelen i all hovedsak forgikk med EU (allerede etablert handelsavtale) og til dels USA.

2.0 Teoretisk rammeverk

I dette kapitlet vil jeg ta for meg litteratur og teorier som omhandler eksportbarrierer og andre tematikker som er relevante for forståelsen av analysen og problemstillingen. Jeg vil starte med å se på eksportbarrierer, og videre ta noen forutsetninger og avgrensninger av denne litteraturen. Deretter vil jeg se nærmere på handelsavtaler, før jeg til slutt i kapitlet oppsummerer og diskuterer noen aspekter ved litteraturen som legger føringer for oppgavens utforming.

2.1 Eksportbarrierer

Handelsteorier har blitt omtalt i teoretiske verk siden merkantilismen på 1500- og 1600-tallet hvor tanken var at ethvert land skulle søke størst mulig handelsoverskudd. Den britiske samfunnsøkonomen og moralfilosofen Adam Smith formulerte i 1776 begrepet «den usynlige hånd». Teorien kom i opposisjon til tidligere teorier, og mente at økonomisk handlefrihet ville føre til det beste for alle. Deretter fulgte Ricardo med teorien om komparative fortrinn i 1817 og Heckscher-Ohlin-teorien i 1919, for å nevne noen av de største historiske verkene om handels- og eksportbarrierer.

Med tiden har handelsteori dreid fra et rent teoretisk perspektiv over til en mer anvendt fokusert litteratur. Nyere forskning peker mot hva den enkelte bedrift eller næring opplever av eksportbarrierer og handelsdynamikker, mot det som tidligere var overordnet teoretisk litteratur.

Med den økende bevisstheten rundt globalisering og internasjonalisering gjennom de siste tiårene har det blitt stadig mer aktuelt å dekke kunnskapshullene for hvordan dette påvirker handel og eksport av varer. På 1960-tallet begynte det å komme studier som forsket på, og forsøkte å identifisere, eksportbarrierer for bedrifter og næringer spesifikt (Groke and Kreidle 1967). Utover 1990-tallet og inn i det 21. århundre ble behovet for bedre informasjon og kunnskap om eksportbarrierer stadig mer gjeldende og forskningen eskalerte (Nazari, Hasangholipour, and Khalili 2012).

«De holdningsmessige, strukturelle, operasjonelle og andre problemer som hindrer en bedrift i å initiere, utvikle eller opprettholde internasjonale aktiviteter.»

-(Leonidou 1995)

Sitatet over er hvordan Leonidou definerte eksportbarrierer i sin gjennomgang av 35 tidligere studier i 1995. Annen litteratur og forskning på området har definert det annerledes og benyttet andre begreper som handelshindringer, eksportproblemer, disincentiver osv. (Craig and Zafar 2005, Leonidou 1995). I denne oppgaven velger jeg konsekvent å bruke begrepet eksportbarrierer, siden jeg føler det er mest dekkende for min problemstilling og det mest brukte begrepet i sjømatnæringen.

Som følge av mange studier har man klart å dekke en del av de kunnskapshullene som tidligere var gjeldende. Eksportbedrifter og nasjonale myndigheter har i større grad blitt gjort oppmerksom på hvilke faktorer som kan forverre eksportmulighetene for bedrifter eller nasjoner som helhet, og dermed dekket noen av de manglene som førte til endret eksportadferd (Shoham and Albaum 1995). Studier som har blitt gjort har hatt ulike vinklinger på forskningsmål og dermed dekt ulike deler av eksportbarriere-teoremet. Det har blitt forsket på hvordan eksportbarrierer påvirker eksportbedrifter (Ahmed et al. 2004, Nazari, Hasangholipour, and Khalili 2012), hvorfor disse oppleves sterkere for noen bedrifter (Ahmed, Julian, and Jumaat Mahajar 2008, Craig and Zafar 2005), og flere studier som analyserer og drøfter eksportbarrierer på et mer overordnet nivå (Leonidou 2000, Al-Ali 2012, Anil, Shoham, and Pfajfar 2016).

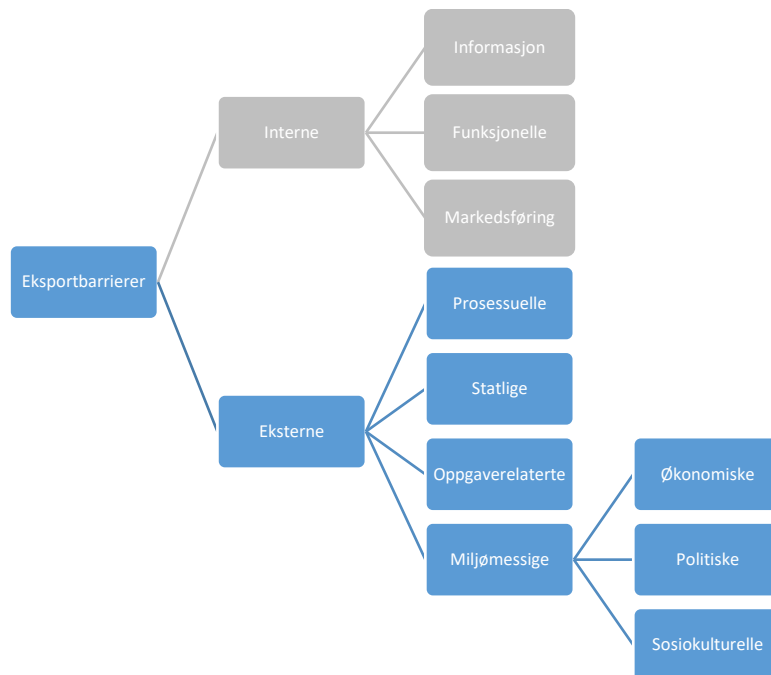
De fleste studier kategoriserer eksportbarrierer i to; interne og eksterne barrierer (Leonidou 2004, Nazari, Hasangholipour, and Khalili 2012, Al-Ali 2012). Dette viser til om barrieren er internt i eksportbedriften eller en ekstern faktor for bedriften. Andre studier kategoriserer eksportbarrierer i andre kategorier. Abassi et al. (2012) kategoriserer for eksempel eksportbarrierer i fire; eksporterfaring, interne ressurser, prosessuelle barrierer og eksterne barrierer. Det som går igjen i de fleste studier som kategoriserer annerledes enn førstnevnte er at det er kategorier som skiller interne og eksterne barrierer, men at en eller flere aspekter er dratt ut som individuelle kategorier etter hva det er man vil vektlegge.

Leonidou har gjennom sin forskning kommet med den klassifiseringen som er illustrert under der han skiller tydelig mellom interne og eksterne barrierer, og bryter de videre ned. De interne eksportbarrierene som omhandler informasjon, intern funksjon og markedsføring blir ikke videre omtalt i denne oppgaven.

2.1.1 Eksterne eksportbarrierer

Som vist i figur 1 kategoriserer Leonidou (2004) eksterne eksportbarrierer inn i fire; prosessuelle-, statlige-, oppgaverelaterte- og miljømessige eksportbarrierer. Eksterne miljømessige eksportbarrierer blir igjen delt i tre kategorier; økonomiske-, politiske- og sosiokulturelle eksportbarrierer. Alle eksterne eksportbarrierer er, ifølge Leonidou, i stor grad delaktig i at spesielt små- og mellomstore bedrifter vegrer seg for å satse på eksport av varer og ta del i internasjonal handel.

Figur 1: Klassifisering av eksportbarrierer (Leonidou 2004)



2.1.1.1 Prosessuelle eksportbarrierer

Kommunikasjon, prosedyrer, dokumentasjonskrav og transaksjoner av midler er essensielle deler av framdriften av en internasjonal handel. Prosessuelle eksportbarrierer er prosesser som man kan oppleve at tar lengre tid enn forventet (Uner et al. 2013) og kan være svært omfattende (Leonidou 2004).

Kommunikasjon er omtalt som en svært viktig faktor for en vellykket tilknytning med eksportmarkeder, og kan være et potensielt alvorlig problem for en eksportør (Leonidou 2004). Mangel på, eller begrenset, informasjon om eksportmarkedet er tidligere identifisert som et problem for eksportaktiviteten (Uner et al. 2013). Dårlig kommunikasjon er ofte sett i sammenheng med store geografiske og psykologiske avstander.

Eksportører opplever mange forskjellige former for prosedyrer og krav i de ulike markedene de opererer i, og eksportører ser på dette som en signifikant barriere for internasjonal handel (Søvik 2015). Økt forekomst av prosedyrer, dokumentasjonskrav og byråkratiske prosesser fører ofte til en negativ eksportatferd, altså at eksportører vegrer seg for å tilnærme seg markeder der dette er gjeldende forutsetninger (Craig and Zafar 2005).

Langsomme og forsinkede innbetalinger er i tidligere litteratur blitt betegnet som en barriere, men med relativt enkle løsninger knyttet til betalingsbetingelser (Leonidou 2004). Craig and Zafar (2005) betegnet dette som en lite relevant barriere, noe som er støttet av aktører tilknyttet sjømatnæringen i 2019.

2.1.1.2 Statlige eksportbarrierer

Eksport av varer er en viktig forutsetning for økonomisk vekst for mange land, og derfor er det ofte i både statens og eksportørens interesse at det er lagt til rette for eksport. Mangel på statlig assistanse og insentiver er av mange studier framhevet som en signifikant eksportbarriere (Leonidou 2000). Det pekes på at staten må assistere og etablere programmer som tilrettelegger for eksportører (Katsikeas and Morgan 1994). Statlig assistanse kan også komme i form av eksportsubsidier som per definisjon er forbudt i WTO siden dette har en skadende handelsvridende effekt.

Utenrikspolitiske reguleringer og restriksjoner inkluderes i denne kategorien. Konflikter eller sikkerhetstiltak mot andre stater kan negativt påvirke eksportoperasjoner (Leonidou 2004). Eksportrestriksjoner er et tiltak som i dagens globale handelsbilde ofte blir brukt som sanksjoner mot andre nasjoner, f.eks. mot Iran og Nord-Korea for atomprogram. Importrestriksjoner er når en nasjon innfører restriksjoner på importen av varer fra et land

som en politisk, statlig avgjørelse. Norsk sjømat har lidd under importrestriksjoner de siste årene etter at Russland og Kina har innført restriksjoner mot norske varer.

2.1.1.3 Oppgaverelaterte eksportbarrierer

Oppgaverelaterte eksportbarrierer blir av Leonidou (2004) definert som barrierer påvirket av kunder og konkurrenter i eksportmarkedet. En tøff konkurransesituasjon eller en konkurrent med en sterk posisjon i markedet (som norsk laks i enkelte EU-marked eller chilensk laks i Brasil) viser å ha en tydelig effekt på eksportøratferden og blir av den årsak definert som en eksportbarriere (Leonidou 2000).

Sterk konkurranse i eksportmarkedet gjør at eksportører risikerer en lavere avkastning på inntredenen i det aktuelle markedet siden man må utfordre en allerede gjeldende aktør. Posisjonen en eksportør har i et marked vil variere fra marked til marked, gjerne kategorisert i tre; leder, utfordrer eller følger. Markeder med nasjonale grener involvert gjør situasjonen mer komplisert og konkurransen mer intens (Leonidou 2004).

2.1.1.4 Miljømessige eksportbarrierer

Miljømessige eksportbarrierer kan være svært fiendtlig mot internasjonal handel og være kompliserende faktorer for all eksport (Katsikeas and Morgan 1994). Leonidou (2004) beskriver disse eksportbarrierene som vanskelig å forutse og kontrollere da de ofte kan komme med raske skiftninger. Som tidligere nevnt innbefatter de miljømessige eksportbarrierene økonomiske, politiske og sosiokulturelle forhold i det eksterne markedet som det blir handlet med (Wach 2015). Eksterne miljømessige eksportbarrierer kan ses på med hensyn til alt fra mindre geografiske områder til et globalt spekter (Wach 2014). I denne oppgaven vil miljømessige eksportbarrierer bli behandlet på et nasjonalt nivå, og i noen tilfeller på organisasjonsnivå.

2.1.1.4.1 Økonomiske eksportbarrierer

Dårlige økonomiske forhold for innbyggerne i et land fører ofte til en endring i konsumet, fordi konsumentene endrer sine preferanser til mer økonomisk besparende alternativer. Stor utenlandsgjeld, høyt inflasjonsnivå og høy arbeidsledighet er faktorer som har en

innvirkning på kjøpekraften til konsumentene i et marked (Leonidou 2004). Hvorvidt disse faktorene har noen relevant påvirkning på konsumvanene i et marked er omstridt, og enkelte studier tyder på at virkningen er minimal (Leonidou 2000).

Oppfatningen blant en del næringsaktører er dog at økt kjøpekraft i befolkningen og en økende middelklasse er viktige faktorer som øker potensialet til konsumet av dyrere varer. Det viktigste målet på en slik utvikling vil være arbeidsledighet og inntektsfordelingen i befolkningen. En forutsetning vil være hvordan inntektsmålet er fordelt for at det skal være en fremvoksende middelklasse med kjøpekraft.

Gravitasjonsmodellen er en økonomisk modell som estimerer bilateral handel basert på økonomiske størrelser i de aktuelle landene og avstanden mellom dem (Isard 1954). I sin enkleste form brukes ofte brutto nasjonalt produkt (BNP) som mål på økonomiske størrelser. Denne modellen er mye brukt av økonomer i forsøk på å måle effektiviteten av handelsrelasjoner og for å estimere fremtidig bilateral handel (Krugman 2008).

Handel mellom land involverer ofte ulike valuta for kjøper og selger, og dermed en fare for valutavolatilitet. Valutarisiko blir av mange sett på som en eksportbarriere siden det er en felles risiko for både eksportør og importør (Leonidou 2004). Risikoen er at man ved ustabile valutakurser kan oppleve tap ved aktivitet som i en devaluert situasjon hadde vært lønnsom (Craig and Zafar 2005).

2.1.1.4.2 Politiske eksportbarrierer

Politiske og rettslige reguleringer i eksportmarkedet er viktige faktorer for eksportører, og har stor grad av innvirkning både på tilgangen til et marked og graden av stabilitet man opplever. Både reguleringer og restriksjoner satt av myndigheter og ustabilitet i markedet som følge av konflikter er medvirkende faktorer som kan forstyrre eksportørens operasjoner (Leonidou 2004).

Toll er en skattelegging av en vare eller et produkt som importeres til et land, og beregnes enten ut fra en spesifikk toll (f.eks. 2 kroner per kilo laks) eller «ad valorem»-toll (en prosentsats av verdien på det importerte godet) (Krugman 2008). Tollsetting av importvarer har to hovedeffekter; toll på importvarer gir staten inntekt, og den økte prisen

på godet som pålegges toll (hvis man ser bort fra Metzlers paradoks¹ (Metzler 1949)) beskytter innenlandsproduksjonen av det gjeldende produktet mot konkurranse. Tollbarrierer blir av mange studier sett på som en definerende årsak til attraktiviteten til et marked (Craig and Zafar 2005, Leonidou 2004), mens andre heller omtaler tollbarrierer som en faktor med moderat innvirkning på eksport (Korneliussen and Blasius 2008, Shoham and Albaum 1995). Senere forskning utført på norske eksportbedrifter tyder på at eksportører av norsk sjømat opplever tollbarrierer som en signifikant faktor (Søvik 2015, Torvanger and Ursin 2017).

Ikke-tariffære barrierer er politiske restriksjoner eller reguleringer som ikke betegnes gjennom økonomiske mål, men ofte standarder eller krav knyttet til kvalitet eller dokumentasjon. Eksportmarkeder kan ha reguleringer som forhindrer tilgangen til salgskanaler, distribusjonsledd og andre faktorer som er essensielle for utenlandske bedrifters markedsadgang (Kahiya 2013). Dokumentasjonskrav knyttet til opprinnelse, veterinærkrav og andre kvalitetskrav er høyst relevante barrierer som har en effekt på markedsadgangen (Torvanger and Ursin 2017).

2.1.1.4.3 Sosiokulturelle eksportbarrierer

Atferden til mennesker kan oppleves ulik på tvers av landegrenser, regioner og kulturer – religion, språk, historie, verdier, utdanning, sosiale normer osv. er faktorer som er med på å danne grunnlaget for atferd. Forretningspraksiser og uformelle strukturer som er ulik det man opplever i det nasjonale markedet oppleves som en negativ faktor av eksportører (Leonidou 2004).

Handel og forretningsvirksomhet i land som har en annen kultur vanskeliggjør samarbeidet og forståelsen handelspartene har av hverandre (Craig and Zafar 2005). Omfanget kan bli ytterligere komplisert om eksportmarkedet består av flere fraksjoner av sub- og underkulturer (Leonidou 2004).

Eksport til nærliggende markeder er ofte dominerende, noe som kan forklares gjennom flere ulike faktorer. Språk er ofte felles eller mer gjenkjennelig med land i nærheten.

¹ Økonomisk teori om at prisen på et gode kan synke ved innføring av toll på import

Historisk har naboland og -regioner et forhold som har bygd seg opp gjennom mange år – både i form av handel, kultur og andre interaksjoner. Den historiske interaksjonen bygger en relasjon som forener og bedrer kommunikasjonen både verbalt og fysisk. Forståelsen av hverandre verbalt og ikke-verbalt er en avgjørende faktor for forståelsen av eksportmarkedet og handelspartnere der (Leonidou 2004).

Studier har konkludert med at kulturell avstand mellom markeder oppfattes som en signifikant eksportbarriere (Shoham and Albaum 1995). Det er tydelige indikasjoner på at med økt geografisk avstand øker den kulturelle avstanden. Med større avstander blir det vanskeligere å identifisere, tolke og kontrollere eksportmarkedet. Historisk var det logistiske utfordringer knyttet til eksport til markeder lokalisert langt unna, og dermed etablerte man tidligere handelsforhold til markeder lokalisert nærmere. Det er indikert gjennom tidligere forskning at det er en klar positiv relasjon mellom kulturell avstand og eksportbarrierer (Korneliussen and Blasius 2008). Avstandsvariabelen er òg en viktig del av gravitasjonsmodellen som er en anerkjent modell for estimering av handel mellom land basert på BNP og avstand.

2.2 Handelspolitiske rammebetingelser

Internasjonal handel blir påvirket av nasjoners ulike økonomiske og handelspolitiske syn, der ytterpunktene går fra frihandel på den ene siden til nasjonale merkantilister på den andre (Gilpin and Gilpin 2001). Økonomiske liberalister som ønsker en åpen økonomi og frihandel mener dette er et middel for å øke velferden gjennom stordriftsfordeler og komparative fortrinn. Økonomiske merkantilister søker derimot å styrke den nasjonale økonomiske uavhengigheten gjennom handelsoverskudd som skal ivareta sikkerheten og maktposisjonen i det internasjonale samfunnet (Hoekman and Kostecki 2009).

En gjensidig avhengighet mellom stater skaper et behov for samarbeid og strukturerte former som kan styre samhandlingen mellom aktørene (Slaughter, Tulumello, and Wood 1998). Internasjonalt samarbeid har historisk blitt strukturert gjennom juridisk bindende avtaler med regler og prosedyrer for samarbeidet, samt sanksjonsmuligheter ved brudd (Abbott and Snidal 2000). Den mest benyttede løsningen har vært handelsavtaler på multilateralt, regionalt eller bilateralt nivå.

I nyere tid har det blitt mer vanlig med «myke» avtaler som er uten formelle krav og bindende forpliktelser, men som støtter seg mer på felles forståelse av samarbeidet (Borrás and Conzelmann 2007). Uten de formelle mulighetene til etterfølgelse av avtaleparters eventuelle brudd, eller mangel på gjennomføring av avtalen, vil sosiale mekanismer bli brukt fremfor formelle tvangsmessige mekanismer for måloppnåelse (Trubek and Trubek 2005).

2.2.1 Multilaterale avtaler

I det internasjonale handelssystemet er WTO den største og viktigste organisasjonen for et felles samarbeid på kryss av landegrenser. Frem til WTO ble etablert i 1995 var det stort engasjement for å få på plass et multilateralt handelssystem. GATT (Generalavtalen om tolltariffer og handel) ble i 1947 undertegnet av 23 stater og var starten på denne «bevegelsen», men avtalen omfattet kun handelsvarer. Det store behovet for felles kjøreregler i internasjonal handel, og ønsket om en rettferdig konkurransesituasjon, gjør at WTO består av 164 medlemsstater.² Blant medlemslandene er alle store, voksende økonomier (Kvalvik and Elvestad 2016), alle lakseproduserende nasjoner og samtlige nasjoner som er inkludert i utvalget for denne oppgaven.

Det har ligget i rammeverket for de multilaterale avtalene at de skal jobbe for en reduksjon av tariffære og ikke-tariffære eksportbarrierer (Kvalvik and Elvestad 2016). Tollettelser som etableres gjennom WTO vil gagne alle medlemsnasjoner etter bestevilkårsprinsippet (MFN³). Dette betyr at om en nasjon gis bedre vilkår på et produkt skal de samme betingelsene gis alle medlemmer av WTO. Selv om det er enkelte miljø som mener tollbarrierer er av mindre betydning, er fortsatt dette et høyst relevant tema i forhandlingene blant WTOs medlemsland (Kvalvik and Elvestad 2016).

WTO er med sine medlemsnasjoner fra nesten hele verden en heterogen gruppe som har mange ulike synspunkter og ønsker relatert til videre utvikling av organisasjonen og nye reformer (Melchior 2015). Dette har ført til at forhandlinger har blitt dratt stadig lengre ut i tid og organisasjonen har blitt mindre handlingsdyktig. Den siste forhandlingsrunden som

² WTOs offisielle nettsider oppgir per mai 2019 164 medlemsstater.

³ Most Favoured Nation

har pågått i WTO var Doha-runden som ble initiert i 2001, men ble etter ministerkonferansen i Nairobi i slutten av 2015 betegnet som mislykket (Lester 2016). I hovedsak er det motsetninger i den komplekse medlemsmassen som gjør prosesser vanskelige på grunn av vidt forskjellige utgangspunkt og ønsker for reformer. Spesielt utfordrende er liberalisering av handelsforutsetninger for landbruksvarer der u-land ønsker lettere tilgang til markeder, mens industrialiserte markeder som EU og USA motsetter seg dette.

2.2.2 Bilaterale og regionale avtaler

Bilaterale og regionale avtaler, altså avtaler mellom to nasjoner eller flere nasjoner innen et regionalt område, er noe alle medlemsland i WTO (foruten Mongolia) er involvert i på utsiden av de rammevilkår som inngår i WTO. Fram til 1990-tallet var det en form for felles forståelse at WTO tok seg av globale handelsrelasjoner, mens enkeltnasjoner kun foretok seg handelsforhandlinger på regionalt nivå⁴ (Melchior 2015). Utviklingen med stadig mer kompliserte forhandlingsvilkår innad i WTO har gjort at nasjoner setter større fokus på handelsforhandlinger på tvers av regioner og kontinenter.

WTO-medlemmer kan på tross av det tidligere nevnte bestevilkårsprinsippet inngå avtaler som går lengre i liberaliseringen av blant annet tollsatser med utvalgte handelspartnere. Dette kan de gjøre i henhold til artikkel 24 i GATT, og dermed bryte ikke-diskrimineringsprinsippene i WTO og etablere en konkurransefordel i eksportmarkeder. En nasjon med en fordelaktig handelsavtale vil ha et fortrinn i forhold til sine konkurrenter i et eksportmarked. I følge WTO har man rundet 250 ratifiserte frihandelsavtaler, og tallet er økende.

2.2.2.1 Norge

Norge har en rekke frihandelsavtaler som er av betydning for sjømatindustrien. Disse avtalene er i all hovedsak fremforhandlet av EFTA (Det europeiske frihandelsforbund). I

⁴ Eksempler på tidlig etablerte regionsavtaler er NAFTA (North American Free Trade Agreement) og EU/EØS-samarbeidet.

tillegg har Norge etablert egne frihandelsavtaler med Færøyene og Grønland, og samarbeidsavtaler med blant andre MERCOSUR⁵.

EFTA ble etablert i 1960, og består i 2019 av medlemsstatene Norge, Island, Sveits og Liechtenstein. Handelen mellom medlemmene reguleres gjennom EFTA-konvensjonen. Organisasjonen forhandler også handelsavtaler på vegne av medlemslandene, og på denne måten håper medlemmene å stå sterkere i forhandlingene enn hva de hadde gjort individuelt. Per 2019 har EFTA-statene inngått 28 handelsavtaler som involverer 39 land (Sjømatråd 2018).

Selv om Norge gjennom EØS-avtalen har tilgang til EUs indre marked, er sjømat ikke en del av EØS-avtalens tollfritak. Handel av norsk fisk til EU reguleres gjennom frihandelsavtalen av 1973 og EØS-avtalens protokoll 9. I prinsippet betyr dette at norske lakseprodukter er tollbelagte til EU som et ledd i EUs beskyttelse av egen foredlingsindustri. Norge har en kompensasjonsavtale med EU som betyr at om nye medlemmer i EU tidligere hadde frihandelsavtale med Norge, mottar Norge en tollfri kvote som kompensasjon.

2.2.2.2 Chile

Chile er som alle andre lakseproduserende nasjoner medlem av WTO, og i tillegg har Chile 26 kommersielle handelsavtaler som dekker 64 eksportmarkeder (DIRECON 2019). Frihandel av laks til markeder som Kina, Vietnam, USA og EU er viktige forutsetninger for chilensk akvakulturindustri.

2.2.2.3 Færøyene

Færøyene, også medlem av WTO, etablerte mot slutten av 1990-tallet en handelsavtale med EU, og i samme tidsrom en frihandelsavtale med Norge, Island og Sveits. I tillegg har Færøyene i senere tid fremforhandlet en frihandelsavtale med Den eurasiske økonomiske

⁵ MERCOSUR er et frihandelssamarbeid mellom Argentina, Brasil, Paraguay og Uruguay.

union (EØU)⁶ som etterfølger deres avtale om MFN-vilkår med Russland (Føroya landsstýri 2018).

2.2.2.4 Island

Island har som medlem av WTO de samme rettighetene knyttet til medlemskapet som de overnevnte land. Som medlem i EFTA er Island del i alle frihandelsavtaler fremforhandlet av organisasjonen. De er også en del av EØS og har en egen avtale med EU som blant annet gir preferansetoll på lakseprodukter, jf. protokoll 6 i avtalen av 1972 (Íslands 2019).

Likt med Norge har Island fremforhandlet handelsavtaler med Færøyene og Grønland på siden av EFTA. I tillegg har Island en frihandelsavtale med Kina som ble inngått i 2014.

2.2.3 Handelspolitisk utvikling

Med den stadig mer komplekse situasjonen i WTO har organisasjonen blitt en mindre aktuell arena for handelsøkonomiske reformer, men er fortsatt veldig viktig som et grunnlag for det globale handelssystemet. Konsekvensen er at frihandelsavtaler får større betydning, og det vil bli en kamp mellom konkurrenter for å få best vilkår i sine eksportmarkeder. Plurilaterale og multilaterale avtaler⁷ kommer til å få større betydning for den globale handelen (Melchior 2015).

Nyere studier peker på at fokuset i handelsavtaler har skiftet fra de mer tradisjonelle fokusområdene som kvoter og tollsatser, til ikke-tariffære barrierer. Ettersom tollbarrierene stadig har blitt mindre gjennom WTOs reguleringer er det blitt tatt i bruk andre virkemidler for å begrense markedsadgangen. Dermed er det blitt viktigere å begrense ikke-tariffære eksportbarrierer under handelsforhandlinger (Kvalvik and Elvestad 2016). Nedbygging av ikke-tariffære eksportbarrierer handler om å minimere eller eliminere reguleringer som påvirker handelen negativt (Sykes 1999). Nyere handelsavtaler

⁶ EØU er en økonomisk union mellom Russland, Hviterussland, Kasakhstan, Kirgisistan og Armenia etablert i 2015.

⁷ Eksempler på slike avtaler er TTIP (EU-USA), TPP (USA, Canada, Japan, Vietnam, Chile, Australia, med flere) og TISA (Norge, EU, USA, med flere).

inneholder ofte egne kapitler som omhandler ikke-tariffære eksportbarrierer hvor avtalepartene har forpliktet seg til en harmonisering eller standardisering.

2.3 Sammendrag og diskusjon

Leonidou's litteratur står sterkt i teorien om eksportbarrierer, og dermed er en del av hans litteratur vektlagt sterkt i dette kapittelet. De eksterne eksportbarrierene og kategoriseringen av dem vil være grunnlaget for flere av diskusjonspunktene senere i oppgaven.

Teorier og forskning på eksportbarrierer er godt dekt gjennom tidligere litteratur på et teoretisk overordnet nivå. Man har gjennom dette god oversikt over hvilke eksportbarrierer man kan møte, og hvordan disse kan påvirke eksportatferden og -evnen. Nyere forskning har også tatt for seg norske eksportørers opplevelse av de forskjellige eksportbarrierene, samt noen kvalitative studier på markedsadgang og eksportbarrierer i nye markeder. Det er manglende forskning på reelle effekter av eksterne eksportbarrierer som i mange av kategoriseringene er kvantitativt målbare.

Det kan diskuteres hvor relevant en del av de eldre studiene er for dagens situasjon, fordi internasjonalisering og globale handelsforhold er i stadig utvikling. Derfor er det lagt vekt på å bruke generelle funn og forutsetninger som er teoretisk relevant for dagens situasjonsbilde. Dette gjør at en del eldre litteratur bevisst er utelatt på grunn av at forskningen oppleves noe utdatert.⁸

⁸ En del av denne seleksjonen er gjort etter diskusjon med kontaktpersoner nevnt i innledningen.

3.0 Metode

Dette kapittelet tar for seg oppgavens metodiske tilnærming. Easterby-Smith, Thorpe, and Jackson (2015) definerer valg av metode som en overordnet plan for hvordan man skal løse en problemstilling, og dette innbefatter også valg av forskningsdesign. Videre vil de ulike valg og metoder som er benyttet for å løse problemstillingen bli diskutert og avklart.

Gjennom denne oppgaven ønsker jeg å belyse allerede etablert teori om eksportbarrierer og se om, og i hvor stor grad, denne teorien er relevant for eksport av laks. Teorien legger grunnlaget for den empiriske undersøkelsen. Videre ønsker jeg gjennom oppgaven å gi svar på om eksportbarrierer påvirker konkurransesituasjonen mellom eksportørene som er inkludert i studien. Oppgaven har et deduktivt opplegg i den empiriske undersøkelsen av eksportbarrierers påvirkning på eksporten.

3.1 Forskningsdesign

Valget mellom en kvantitativ og kvalitativ metode er relatert til om formålet med studien er å kartlegge et fenomens utbredelse (kvantitative egenskaper) eller dets innhold og karakter (kvalitative egenskaper) (Aase and Fossåskaret 2007). For å besvare problemstillingen i denne oppgaven vil det bli benyttet et kvantitativt deskriptivt design. Et deskriptivt forskningsdesign studerer forholdet mellom ulike variabler og konsepter (Easterby-Smith, Thorpe, and Jackson 2015). Formålet med oppgaven er å kunne gi en kvantifisert beskrivelse av ulike eksportbarrierer og dynamikken de skaper i laksenæringen. Gjennom utvalget av variabler vil det bli forsøkt å forklare sammenhenger mellom disse tallfestede størrelsene.

Den kvantitative dataen legger fundamentet for oppgaven, men i samspill med den kvantitative metoden er det benyttet kvalitative metoder som forberedelse og oppfølging av de kvantitative undersøkelsene. Kombinasjonen av de to metodene har en supplerende effekt der de kan utdype, konkretisere og oppveie begrensninger ved hverandre (Grønmo 2016). I denne oppgaven er kvalitativ innhenting av informasjon brukt som et hjelpemiddel i etableringen av variabler til analysen, og har vært et viktig instrument i tolkningen av analyseresultatene.

Kvalitativt metodiske undersøkelser av eksportbarrierer er godt dekt gjennom tidligere litteratur som nevnt tidligere i oppgaven. Kvantitative strukturerte utspøringer av norske eksportørers oppfatning av eksportbarrierer er blitt utført i nyere tid. Jeg vil med denne oppgaven belyse tematikken gjennom et annet forskningsdesign.

3.2 Populasjon og utvalg

Utvalget av land til denne oppgaven er gjort på et *pragmatisk grunnlag*. Det er ikke hensikten i denne studien å trekke slutninger om universet, men for en avgrenset gruppe av samfunnet. Hensikten er å belyse eksport av laks som per 2019 er en eksportvare begrenset innenfor et antall markeder. Det er gjort et pragmatisk utvalg av både eksporterende land og importerende lands inkludering i studien på bakgrunn av en kvalitativ vurdering gjort i samspill med kilder.

Utvalget av produsentland er gjort etter innspill fra Kontali, Sjømatrådet og EFTA. Det som var viktig i denne prosessen var å dekke produsentene av laks som er de mest relevante eksportører. En del produsenter produserer i første rekke til innenlands konsum eller til indre markeder. Dette gjelder f.eks. USA og Canada som produserer oppdrettet atlantisk laks til innenlands konsum og intern handel seg imellom. Skottland og Irland produserer også betydelige mengder laks, men siden de er EU-medlemmer kom de utenfor problemstillingen i denne oppgaven. De fire utvalgte produsentene – Norge, Chile, Færøyene og Island – sto i perioden 2000-2017 for gjennomsnittlig 92% av årlig eksport av laks fra alle produsentland til eksterne markeder. Dette viser deres betydning for handelen av laks på globalt nivå. Norge og Chile er verdens to klart største produsenter av atlantisk laks og er dermed de to mest innflytelsesrike landene i internasjonal handel av laks. Færøyene er et lite land som produserer mye laks og som har gode markedsadganger i mange store markeder, og er derfor en relevant konkurrent for de to stormaktene. Island har i de senere årene vokst frem som en lakseproduserende nasjon, og vil med sitt begrensede innenlandskonsum bli en stadig større eksportør ettersom produksjonen øker.⁹

⁹ Island produserte i 2015 3 500 tonn laks, i 2019 er dette tallet ventet å overstige 20 000 tonn.

Tabell 1: Utvalg av land

Produsenter			
Chile	Sør-Amerika	Island	Europa
Færøyene	Europa	Norge	Europa
Handelspartnere			
Argentina	Sør-Amerika	Malaysia	Asia
Armenia	Europa	Malta	Europa
Aserbajdsjan	Europa	Marokko	Afrika
Australia	Oceania	Mexico	Nord-Amerika
Belgia	Europa	Moldova	Europa
Bolivia	Sør-Amerika	Nederland	Europa
Brasil	Sør-Amerika	Pakistan	Asia
Bulgaria	Europa	Panama	Nord-Amerika
Canada	Nord-Amerika	Paraguay	Sør-Amerika
Colombia	Sør-Amerika	Peru	Sør-Amerika
Costa Rica	Nord-Amerika	Polen	Europa
Danmark	Europa	Portugal	Europa
De forente arabiske emirater	Asia	Qatar	Asia
Den dominikanske republikk	Nord-Amerika	Romania	Europa
Ecuador	Sør-Amerika	Russland	Europa
Egypt	Afrika	Saudi-Arabia	Asia
El Salvador	Nord-Amerika	Serbia	Europa
Estland	Europa	Singapore	Asia
Filippinene	Asia	Slovenia	Europa
Finland	Europa	Spania	Europa
Frankrike	Europa	Sri Lanka	Asia
Georgia	Europa	Storbritannia	Europa
Hellas	Europa	Sveits	Europa
Hviterussland	Europa	Sverige	Europa
Indonesia	Asia	Sør-Afrika	Afrika
Iran	Asia	Thailand	Asia
Irland	Europa	Tsjekkia	Europa
Israel	Europa	Tyrkia	Europa
Italia	Europa	Tyskland	Europa
Japan	Asia	Ukraina	Europa
Kasakhstan	Asia	Ungarn	Europa
Kina	Asia	Uruguay	Sør-Amerika
Kroatia	Europa	USA	Nord-Amerika
Kypros	Europa	Venezuela	Sør-Amerika
Latvia	Europa	Vietnam	Asia
Litauen	Europa	Østerrike	Europa
Luxembourg	Europa		

Utvalget av handelspartnere for de fire produsentlandene er 73 land som representerer alle kontinenter. Dette utvalget er gjort med bakgrunn i relevans for den globale handelen av laks. Land som i perioden 2000-2017 ikke har vært, eller knapt har vært, involvert i handel av laks er ekskludert fra utvalget. I 2000 var den totale eksporten av laks til alle verdens land ca. 800 000 tonn, og dette tallet hadde i 2017 steget til ca. 2 300 000 tonn. Av disse

eksporterte volumene gikk ca. 97% til de utvalgte landene i denne studien – altså er mer eller mindre alle land som har importert laks i perioden med i utvalget.

Siden utvalget dekker det meste av både eksport og import som er av relevans for denne oppgaven, dekkes forutsetningen om at utvalget er representativt for populasjonen. Det er få land som er utelatt som ville vært av interesse eller verdi for å besvare problemstillingen. De som er utelatt er gjort på grunnlag av manglende datatilgang (f.eks. Sør-Korea) eller irrelevans for oppgaven.

3.3 Data

For å kunne besvare oppgavens problemstilling er innsamling og tolkning av data en avgjørende del. Som tidligere nevnt er det gjort et kvalitativt arbeid i forkant for å kvalitetssikre utvalget av kvantitative variabler som skulle benyttes. Deretter er det hentet inn nødvendig kvantitativ data som er relevante for oppgaven. Disse dataene og deres sammenhenger og resultater er videre diskutert med kvalitative kilder for kvalitetssikring og relevans.

3.3.1 Valg av kilder

Underveis i arbeidet med oppgaven har det vært benyttet en rekke kilder til innhenting av kvantitativ data og for kvalitative kommentarer og innspill gjennom uformelle intervjuer. I dette arbeidet har det vært viktig å velge kilder som er sikre, uavhengige og relevante for oppgavens tema. Etter intervjuene jeg utførte med kildene ba jeg ved flere anledninger om forslag til andre personer som ville kunne belyse problemstillingen bedre på visse områder. Dermed er noen av de uformelle intervjuene utført med kilder som er tilknyttet ved hjelp av snøballutvelging (Grønmo 2016).

Første steg i denne prosessen var kontakt med analytikere i Kontali. Kontali er et verdensledende analyseselskap på fisk og sjømat som er lokalisert i Kristiansund. Dette er et objektivt analyseselskap som utgir en rekke publikasjoner, og som jobber på oppdrag for flere av verdens største oppdrettsselskaper, finansielle institusjoner, nasjonale myndigheter med mer. Flere av verdens ledende analytikere og eksperter på sjømat, og i særstilling laks, er tilknyttet Kontali. Gjennom Kontali har jeg hatt jevnlig kontakt med personer som har

stor kunnskap og erfaring innenfor markedsanalyse av sjømat. Analyseselskapet har blant annet vært involvert i studier og analyser av ikke-tariffære tvister mellom EU og Norge, analyser av sjømatmarkedet i Vietnam og Kina og frihandelsavtalers effekt på EUs handel av tunfisk med Sør-Amerika og Asia. De har vært til stor hjelp for kvalitativ forståelse av dynamikker og årsakssammenhenger i markedet for handel av laks. Videre har de tipset meg om aktuelle ressurspersoner som kunne hjelpe meg videre i arbeidet med oppgaven.

Norges Sjømatråd er en naturlig kilde til informasjon og data i en oppgave som omhandler eksport av atlantisk laks. Deres rolle i akvakultur- og fiskerinæringen er i hovedsak å legge til rette for markedsadgang for norsk sjømat i eksportmarkeder og bidra til en fortsatt vekst i eksporten. De har i dag en rekke personer i avdelingen for markedsinnsikt og markedsadgang som jobber med analyse av markedspotensial, konsumenter, markedsadganger osv. Da jeg tok kontakt med Silje Solstad (analytiker, markedsadgang) i starten av arbeidet med oppgaven var hun positiv til å bidra med kommentarer og innspill. Hun har ved tre anledninger besvart mine spørsmål over telefon, og har samtidig satt meg i kontakt med andre kilder. Senere i framdriften med oppgaven fikk jeg besvart en rekke spørsmål fra andre fagpersoner i Sjømatrådet. Ingrid Pettersen (sjømatanalytiker), Paul Aandahl (sjømatanalytiker) og Ingelill Jacobsen (prosjektleder) bidro med svar på en rekke spørsmål sendt på e-post vedrørende analyser av markedspotensial og vurderinger av enkelte markedssituasjoner. Disse fagpersonene sitter på informasjon og erfaringer som er meget relevante for oppgavens problemstilling, og var til god hjelp i utvelging av variabler og for forståelse av eksportbarrierers betydning i eksportmarkeder.

Gjennom Silje Solstad, som var første kontaktpunkt i Sjømatrådet, fikk jeg innspill på at Aslak Berg (economic officer) som jobber for EFTA i Genève kunne være en aktuell kilde å snakke med. Han sa seg villig til å bidra med innspill til mine spørsmål, og det ble gjennomført et telefonintervju i starten av februar. Hans innspill har vært verdifulle for en bedre forståelse av de politiske dynamikkene som kan påvirke handelen av laks. I tillegg kom han med forslag for mitt arbeid med variabler knyttet til tollsatser og handelsavtaler.

For innhenting av kvantitative data er det lagt vekt på bruk av informasjonskilder som framstår troverdig og autentisk. Mye av den kvantitative dataen benyttet i oppgaven kommer fra sekundære kilder som er relativt lett tilgjengelig. Innhenting av makrodata på nasjonalt nivå er gjort gjennom store internasjonale organisasjoner, nasjonale myndigheter

eller andre renommerte og godt dokumenterte organisasjoner som datakilde. Dette inkluderer organisasjoner som World Bank, IMF, Eurostat, SSB, WTO med flere. I tillegg er data tilknyttet tollsatser og handelsavtaler innhentet gjennom dokumentanalyse av de forskjellige handelsavtalene, i samspill med åpne databaser hos WTO og ITC.

Det kan stilles spørsmålsteget ved om all makrodata som blir oppgitt fra nasjoner er til å stole på. I enkelte land vil det kunne være en intern agenda for å oppgi tall som er ukorrekte. Land som er preget av dårlig informasjonsflyt og infrastruktur, typisk land som er betegnet som u-land, kan rapportere dårlig dokumenterte og lite valide tall som følge av manglende evne og oversikt. Denne usikkerheten knyttet til en del av tallene er forsøkt tatt høyde for ved å sjekke data fra primærkilden opp mot en sekundærkilde. I tillegg har en «logisk gjennomgang» av dataen sjekket overensstemmelsen med en logisk oppfatning av situasjonen ved hjelp av nyhetsartikler, kilder, litteratur og «sunn fornuft». En slik gjennomgang av dataen vil, selv med usikkerheten rundt troverdigheten til kilden, gi et utgangspunkt for et best mulig estimat av den faktiske situasjonen.

3.3.2 Variabler

For at en studie skal kunne besvare problemstillingen på en best mulig måte er utvalget av variabler til analysen en viktig prosess. Dette legger grunnlaget for om man er i stand til å nå de målsetningene man ønsker med oppgaven. I arbeidet med utvelgelse av variabler til denne oppgaven er det lagt vekt på at variablene skal dekke de ulike sidene ved de eksterne eksportbarrierene etter teoretisk fundament, og aspekter ved eksport av laks som har kommet frem under intervjurundene. Samlet vil dette gi et godt bilde på hvordan de kvantitativt målbare eksterne eksportbarrierene påvirker lakseeksporten.

Den avhengige variabelen i studien vil være eksportert verdi i norske kroner (NOK) fra produsentland til importerende land av produkt x. Dette er den mest relevante avhengige variabelen siden den dekker flere sider av mengdebegrepet enn f.eks. eksportert mengde i tonn. Et rent mengdemål ville inkludert omregningsfaktorberegninger og en manglende dimensjon ved at den ekskluderer det som for de eksporterende nasjonene er viktigst – verdien av eksporten. Disse dataene er hentet fra eksportstatistikken til de respektive produsentlandene.

Tabell 2: Variabler med beskrivelse og kilde

Variabler	Beskrivelse Kilde (sekundærkilde)
In Total eksport	Total eksport av atlantisk laks fra produsentland til alle markeder Kontali
In Innbyggertall	Importerende lands innbyggertall AMECO (IMF)
In BNP import	Importerende lands brutto nasjonale produkt kjøpekraftsparitet per innbygger World Bank (OECD / IMF)
In BNP eksport	Eksporierende/produserende lands brutto nasjonale produkt kjøpekraftsparitet per innbygger World Bank (OECD / IMF)
In Arbeidsledighet	Andel arbeidsledige i importerende land av arbeidsfør befolkning (15-64 år) International Labour Organization (IMF)
In Avstand	Avstand fra eksporterende land til importerende land, målt i kilometer mellom geografiske senter i landet DistanceFromTo.net (Google maps)
In Korrupsjonsindex	Korrupsjonsindex for importerende land – 0 er ekstremt korrump, 100 er korrupsjonsfritt Transparency International
In Tollsats	Ad valorem-tollsats på gjeldende produktgruppe WTO / Handelsavtaler (ITC)
Handelsavtale	Binærvariabel for om det er ratifisert en handelsavtale mellom eksporterende og importerende part Diverse handelsavtaler og pressemeldinger (WTO)

Produksjonen av laks har gjennom de siste 20 årene økt betraktelig, og derfor er det nødvendig å ta med en variabel for å dekke trendutviklingen i total eksport av laks fra produsentlandet. Det har også vært tilfeller der produksjonen i et land har fått sykdoms- eller algeproblemer, og dette har ført til en stor nedgang i produsert mengde. En variabel på total eksportert verdi av produkt x fra produsentland vil vise effekten av denne

forandringen i produsert mengde som er tilgjengelig for eksport, og eventuelt til hvilke/hvilket marked dette volumet allokeres.

Størrelsen til et marked er en viktig del av eksportørens vurdering – et lite marked med få innbyggere har mindre potensial for store eksportverdier. En variabel med innbyggertall og utviklingen i markedsstørrelse vil vise hvor stor effekt en økning i markedsstørrelse har hatt på eksporten av laks.

En konsument av laks er noen med en relativt god kjøpekraft. Per mai 2019 ligger kiloprisen på fersk hel laks på ca. 60 NOK. Dette betyr at man, sett i et globalt perspektiv, må ha en relativt god inntekt for å kunne kjøpe dette produktet. Det vil i land med lavere levestandard være vanskeligere å finne importører som er villig til å satse på lakseprodukter. I denne studien er det to variabler som i hovedsak dekker dette aspektet ved eksportbarrierer, BNP per innbygger i PPP-dollar¹⁰ og arbeidsledighet. Disse to variablene vil i samspill si noe om de økonomiske forutsetningene i de ulike eksportmarkedene. Høy BNP per innbygger og lav arbeidsledighet vil peke mot økt levestandard, økt middelklasse med kjøpekraft og færre fattige.

Politiske eksportbarrierer er som nevnt tidligere delt i to kategorier; tariffære og ikke-tariffære. De tariffære eksportbarrierene er dekt gjennom en variabel som viser tollsatsen for produktet fra produsentland til importerende land. Dette vil vise hvor stor påvirkning endringer i tollsatter har hatt på eksporten av laks. Ikke-tariffære eksportbarrierer i form av sertifiseringskrav, dokumentasjonskrav eller andre politiske barrierer er vanskelig å kvantifisere, men en handelsavtale inngått mellom de eksporterende og importerende land inneholder i de fleste tilfeller forutsetninger for en form for homogenisering av disse ikke-tariffære eksportbarrierene. Den binære variabelen på handelsavtale vil vise om en inngått handelsavtale har hatt noen effekt på eksport mellom landene. En handelsavtale er i mange tilfeller med på å senke de psykologiske barrierene mellom partene, og vil kunne vise en effekt uten noen reell form for endring i handelsbildet.

¹⁰ Omregningen av BNP per innbygger til PPP-dollar gjør det enklere å sammenligne velstanden mellom land, da forskjeller i pris og valuta er utjevnet.

Sosiokulturelle eksportbarrierer bygger ofte på at det er et felles grunnlag for forståelse av hverandre og hverandres forretningsskikk osv. Tidligere har blant annet Korneliussen and Blasius (2008) argumentert for at sosiokulturelle barrierer er positivt korrelert med avstand mellom land. Dette legges til grunn for bruken av avstand mellom produserende land og importerende land som en variabel. Samtidig er det en forståelse for at man fra et historisk perspektiv handler mer med land som ligger nært, og har tettere kulturelle bånd til dem. En felles forretningskultur og forståelse av regler og normer i et samfunn kan ikke på noen enkel måte kvantifiseres. I denne studien brukes korrupsjonsindeksen til Transparency International som en variabel for å forklare effekten av ulikheter i tilnærmingen til handel, men også ved at eksportører prøver å unngå markeder med mye korrupsjon.

Figur 2: Sammenhengen mellom korrupsjon og demokratisk styresett (Transparency International 2018)



Korrupsjonsindeksen som hvert år utføres av *Transparency International* undersøker hvordan ulike aktører opplever nivået av korrupsjon i et land. *The Economist Intelligence Unit* har en årlig studie på nivået av demokrati i land målt etter blant annet frihet ved valg, innflytelse fra andre styresmakter og hvilken innflytelse sivile kan ha på politikken (The

Economist Intelligence Unit 2019). Landene blir kategorisert i fire etter nivået på demokratiet; fullstendig demokrati, mangelfullt demokrati, hybrid regime og autokrati. Som illustrert over er det en tett sammenheng mellom korrupsjonsmålet og i hvilken demokratisk kategori landene tilhører. Dette tyder på at korrupsjonsindeksen vil gi en god pekepinn på det demokratiske styresettet i landet, og derav sosiokulturelle forskjeller. Norge, Færøyene og Island er kategorisert som fullstendige demokratier, mens Chile ifølge rapporten er et mangelfullt demokrati.

3.3.2.1 Hypoteser

I forbindelse med forklaringsvariablene i tabellen over er det tilknyttet noen forventninger og hypoteser for hvordan de vil påvirke eksportverdien. Disse hypotesene trenger ikke oppfylles gjennom analysen, men legger et grunnlag for en logisk tolkning og vurdering av koeffisientene regresjonen viser.

Det forventes at økt total eksport av laks fra produserende land vil ha en positiv innvirkning på eksportverdien. Det motsatte vil forutsette at den økte produksjonen konsumeres innenlands. Et større marked i form av innbyggere vil også forventes å ha en positiv koeffisient.

En bedre økonomisk situasjon, og ergo bedre levevilkår og velstand for befolkningen, er ventet å ha en positiv innvirkning på eksportverdien til et marked. Dette betyr at høyere BNP per innbygger og lavere arbeidsledighet vil gi positive utslag på eksportverdien – positiv koeffisient for BNP og negativ for arbeidsledighet.

Variablene som representerer de sosiokulturelle forholdene er avstand og korrupsjonsindeksen. Her forventes det at økt avstand og lav score på indeksen vil ha en negativ effekt, altså mindre eksport til markeder med mye korrupsjon som er langt unna. Riktignok kan det hypotetisk være at Chile som har en lavere score på korrupsjonsindeksen enn de tre andre produsentene, har en høyere tilbøyelighet til å handle med «mer korrupte» land.

Politiske eksportbarrierer i form av tollsatser vil hypotetisk bli mindre med lavere tollsatser, altså en negativ koeffisient som viser at økt tollsats reduserer eksporten.

Handelsavtaler forventes å være positivt, gjennom nedbygning av ikke-tariffære eksportbarrierer, for eksportverdien.

3.3.2.2 Forkastede variabler

En del variabler har vært vurdert, diskutert og analysert, men blitt utelatt av forskjellige årsaker. Dette er variabler som hadde et for dårlig datagrunnlag, kom fra upålitelige kilder eller som ikke var av interesse for oppgavens problemstilling.

Ulike mål på velstand i et land er blitt utelatt da de ikke kan vurderes som et objektivt mål på et lands evne til å kunne kjøpe og konsumere laks. Dette inkluderer f.eks. Human Development Index (HDI) som er et mål på levestandard basert på en rekke variabler. Noen av variablene inkludert i denne indeksen ønsket jeg å fremheve separat, og andre ble vurdert som forstyrrende elementer uten interesse for problemstillingen, men som påvirker denne indeksen. Dette inkluderer også andre indekser som forsøker å forklare velstanden eller mål på samfunnet i et land. Blant annet er Gini-indeksen utelatt.

Inflasjon er i noen studier trukket fram som en mulig eksportbarriere. Til denne oppgaven er inflasjonsmål utelatt. Tidligere studier peker på at inflasjonsmål er av liten relevans som forklaringsvariabel for konsumentoppførsel før den når et nivå som nærmer seg hyperinflasjon. I arbeidet med dataen var det særdeles få tilfeller med høye inflasjonsmål, spesielt for de landene som er særlig relevant for laksehandel. Dette gjorde at denne variabelen ble av liten signifikans, og ikke tatt med i analysen da økonomiske mål med påvirkning på konsumenter allerede ble oppfattet som dekkende.

Det finnes en rekke mål på fattigdom i verden som gir tall på andel av befolkningen som er under en satt fattigdomsgrense. Disse undersøkelsene og tallene kommer fra en rekke kilder som FN, nasjonale myndigheter osv. Ved nærmere gjennomgang av disse kildene viste det seg at det var store forskjeller mellom ulike kilder innenfor det som skulle være like fattigdomsgrenser (f.eks. 5,5 dollar per dag). Utover dette var datagrunnlaget ufullstendig både hva gjelder dekning på land og historiske data. Usikkerheten rundt validiteten til datamaterialet og mangelen på data gjorde at denne variabelen ikke er med i analysen.

Det har vært vanskelig å finne kvantitativt målbare variabler på sosiale forskjeller mellom land. Tidligere studier har brukt variabler som styresett, kolonitilknytninger, rettssystem osv. Gjennomgangen av en rekke aktuelle variabler som dette har imidlertid vist at spuriøse sammenhenger gjør de ubrukelige i denne oppgaven. Tidligere kolonier er per i dag lite relevant i laksemarkedet. Styresett (republikk/monarki og demokrati/autokrati) viste seg som en spuriøs sammenheng da det konstitusjonelle monarkiet Norge har flere av sine viktigste kunder med samme styresett (Storbritannia, Danmark, Sverige, Nederland, Spania), og det samme gjaldt republikken Chile (USA, Brasil osv.). Den samme spuriøse sammenhengen oppsto for blant annet språk og rettssystem (sivilrett og sedvanerett). Det kan argumenteres for at disse sammenhengene er relevante og ikke spuriøse, men en vurdering av de omtalte variablene endte i at de utelates. Laksemarkedets dynamikk er slik at disse sammenhengene oppleves som spuriøse, og at den reelle betydningen av sosiale forskjeller er best dekt gjennom avstandsvariabel og andre kvalitative vurderinger.

3.3.3 Innhenting av data

Innhenting av data har blitt foretatt ved bruk av forskjellige kilder og metoder. I all hovedsak er det blitt innhentet og etablert datasett i Excel for videre bearbeiding og analyse. Excel er benyttet som verktøy siden dette er et program jeg personlig har gode ferdigheter i og har størst erfaring med. I tillegg er de ulike datakildene ofte tilpasset en enkel nedlastning i Excel-format.

Eksportdata for bruk i analysen ble innhentet ved hjelp av Kontali¹¹ som sitter på enorme godt gjennomarbeidede og strukturerte data. Datagrunnlaget for eksportstatistikken fra de ulike nasjonale kildene er ulikt formatert og strukturert. Inndelingen av data er på produktnivå med mengde og pris per eksportmarked. Denne dataen er vurdert og videre strukturert med kategorisering av produkter og markeder. Etter denne gjennomgangen er dataen delt i seks produktgrupper; hel fersk atlantisk laks, hel fryst atlantisk laks, fersk filet atlantisk laks, fryst filet atlantisk laks, røkt atlantisk laks og annen atlantisk laks. Disse produktgruppene er etablert med mengde, pris og verdi per marked og år. Dataene er analysert og kvalitetssikret av analytikere i Kontali.

¹¹ Eksportdata er brukt fremfor importdata siden rapportering fra de utvalgte produsentland ses på som mer troverdig og tilgjengelig enn importdata fra utvalgte eksportmarkeder.

Makrodata ble innhentet fra offentlig tilgjengelige kilder (se oversikt over variabler) og strukturert, kvalitetssikret og samlet i Excel for videre analyse. Kildekritiske vurderinger var det viktigste på dette stadiet da makrodata er relativt lett tilgjengelig. Det ble lagt vekt på å hente data fra kilder med gode metodebeskrivelser og referanser.

Den data som er minst tilgjengelig er tolldata, og særlig historiske tollsatser for de ulike produktene i ulike markeder. Tollsatter per produkt for land som er medlem av WTO er i prinsippet lett tilgjengelig gjennom WTOs databaser der MFN-tollsatter er oppgitt. Som nevnt i kapittel 2.2.2 er det flere unntak fra regelen om MFN-toll, og som ikke er like lett tilgjengelig gjennom disse strukturerte databasene. Dermed har det vært gjort mye arbeid med å gjennomgå handelsavtaler, pressemeldinger og nettsider for å finne tollsatser og tidspunkt for ratifisering av handelsavtaler. Handelsavtalene inneholdt i flere tilfeller en form for nedskrivning av tollsatsene over en gitt periode, og er noe som måtte implementeres i datagrunnlaget. Samtidig som dette ga dekning for tollsatser for lakseproduktene ga gjennomgangen oversikt over inngåelser av handelsavtaler som er benyttet som binærvariabel, og en dypere forståelse for standardisering og homogenisering av ikke-tariffære forhold.

Samtlige kontaktpunkter med de kvalitative kildene som er benyttet ble i forkant avtalt per e-post, enten i form av avtale om telefonsamtale eller for aksept av spørsmål sendt per e-post. I denne aksepten oppga jeg oppgavens tema og problemstilling sånn at respondentene kunne svare med tema som bakteppe, og dermed svare mer konsist på det som var ønsket informasjon. Jeg har ikke valgt noen preferanse mellom telefonsamtaler eller e-post for gjennomføring av disse uformelle intervjuene, fordi jeg ønsket at kildene skulle ha muligheten til å svare på det formatet og det tidspunktet som passet dem best. På denne måten håpet jeg å få best mulig gjennomtenkte svar uten andre forstyrrelser som dårlig telefonlinje, tidspress eller lignende. Fysiske intervjuer var ikke gjennomførbart på grunn av store geografiske avstander mellom undertegnede og respondenter.

I forkant av intervjuene hadde jeg produsert en intervjuguide som la grunnlaget for intervjuet (se vedlegg). Disse uformelle intervjuene ga meg en bedre innsikt i flere tematikker diskutert i oppgaven, og ga bekreftelse på vurderinger som er gjort. Kvalitative innspill fra personer som jobber med eksport og analyse av sjømatmarkedet har vært verdifulle i arbeidet med oppgaven.

3.3.4 Datakvalitet

Kvaliteten på den samfunnsvitenskapelige dataen kan ikke vurderes på en helt generell måte, men må sees i sammenheng med hva det skal brukes til og hvilken problemstilling det er ment å svare på (Grønmo 2016). Det legges vekt på fem forutsetninger for datakvalitet; datamaterialet skal være basert på forskningens sannhetsforpliktelse; må bygge på vitenskapelige prinsipper for logikk og språkbruk; utvelging av enheter skal gjennomføres på en forsvarlig måte; utvelging av informasjonstyper må utføres på en systematisk måte; datainnsamlingen må gjennomføres på en forsvarlig måte. De to overordnede prinsippene for datakvalitet, reliabilitet og validitet, er sammenfattet av de fem forutsetningene.

3.3.4.1 Reliabilitet

Reliabiliteten til datamaterialet i denne oppgaven er i utgangspunktet høyt siden det er benyttet variabler som skal være faktiske størrelser og tall. Det skal med riktig rapportering fra ulike myndigheter, selskaper og befolkning ikke være forskjeller i datamaterialet ved bruk av samme metode. Mål på salg av laks, pris på laks, økonomisk produksjon i et land, arbeidsledighet, tollsatser osv. er alle variabler som stammer fra faktiske handlinger eller hendelser, og skal i så måte ikke være varierende tall. Avstanden mellom land vil med samme metodiske tilnærming ikke endres, og det samme gjelder tidspunkt for ratifisering av handelsavtaler.

Det som må tas høyde for er feilrapportering og mørketall. Rapportering av feil tall for produksjon kan skje av ulike årsaker som et bevisst ønske om å gi et inntrykk av en feilaktig situasjon, eller det kan være mangel på styring av den faktiske produksjonen i landet det året. I mange samfunn vet man at det er store mørketall i rapporteringen på arbeidsledighet, ofte fordi det er en stor andel svart arbeid. Likevel vil dette være interessant med tanke på den samfunnsmessige utviklingen – land med høy andel svart arbeid er ofte utenfor det vi kan kalle i-land med stor kjøpekraft for dyre produkter som laks. Påliteligheten er forsøkt opprettholdt gjennom dobbeltsjekk av tallmaterialet i forskjellige kilder, og ved å velge ut de kilder som skal være mest reliable. Gjennom en bevisst holdning til kildevalg, og en grundig og systematisk sjekk av dataene underveis i

innsamlingen, virker reliabiliteten til dataen å være opprettholdt etter beste evne med de kilder som er tilgjengelig for denne type data.

Reliabilitet i form av ekvivalens handler om datainnsamling utført på samme tidspunkt, men av ulike personer hadde gitt likt resultat (Grønmo 2016). I denne studien er det benyttet kvantitative sekundærdata fra offentlige kilder og data hentet fra offentlige dokument. Derfor skal det være høy grad av reliabilitet i innsamlingen. Kvalitative uformelle intervjuer vil være mer utsatt for denne problematikken da intervjuobjekter kan oppføre seg og svare ulikt til forskjellige intervjuere. De kildene som har vært benyttet fra Norges Sjømatråd og EFTA har vært kontaktet uten noen form for tidligere bekjentskap eller annen form for mulig påvirkning. Det er derfor sett på som høyst trolig at en annen person med de samme spørsmålene hadde fått de samme svarene. Undertegnede har personlig tilknytning til kildene i Kontali, og kan derfor ha fått bedre og mer konfidensielle svar enn det utenforstående ville fått. Samtidig er det verdt å nevne at kontakten med personer i Kontali for innspill til denne oppgaven har vært liten underveis i oppgavens arbeid, og har i første rekke vært i form av en overordnet forståelse av enkelte markedsforhold. Undertegnede har liten tro på at denne personlige tilknytningen har hatt noen stor påvirkning på forskningen utført i denne oppgaven.

Det oppleves at datainnsamlingen har vært utført i henhold til stabilitet og ekvivalens.

3.3.4.2 Validitet

Begrepet validitet sikter til forholdet mellom teoretiske og operasjonelle definisjoner av begreper. Den teoretiske definisjonen av et begrep klargjør hva man ønsker å studere, mens den operasjonelle definisjonen klargjør hva man faktisk studerer. Hvor treffende den operasjonelle definisjonen er for det teoretiske innholdet avgjør graden av validitet, altså den definisjonsmessige validiteten til den kvantitative studien (Grønmo 2016).

For å finne kvantitative mål på de ulike eksportbarrierene som er etablert gjennom litteraturen har det blitt fokusert på å finne kilder og variabler som forklarer de ulike fenomenene relatert til sjømatindustrien. For handel av laks, som er et dyrt høykvalitetsprodukt, kan det være en fordel å se på andre variabler enn hva tilfellet ville vært for et produkt med lavere pris og lettere tilgjengelighet. Derfor er det i denne

oppgaven forsøkt å dekke de ulike eksterne eksportbarrierene gjennom variabler som kan forklare endringer i kjøpekraften i landet, markedsstørrelsen, politisk samarbeid, kulturell forståelse og andre mål som vil påvirke både viljen og evnen til å kunne eksportere til ett valgt marked. Mange av disse vurderingene er diskutert gjennom de uformelle intervjuene og oppleves som relevante mål for eksterne eksportbarrierer for laks.

Den definisjonsmessige validiteten fra teorien til de operasjonelle definisjonene er ikke direkte overførbar. Det er ingen eksakte kvantitative mål på hverken økonomi som helhet, politiske ikke-tariffære barrierer eller sosiokulturelle barrierer. De operasjonelle begrepene er definert ut fra et markedsbilde av laks og hvilke faktorer som påvirker konsumenter, eksportører og nasjonale myndigheter i handelen av laks. Variablene brukt i denne oppgaven er diskutert og validert gjennom intervju utført med aktører som har god kjennskap til eksportmarkedet for laks.

3.4 Dataanalyse

Datasettet som er brukt i denne oppgaven inneholder data for fire eksporterende nasjoner til 73 importerende nasjoner over tidsperioden 2000-2017. Dette er altså både et tverrsnitt av flere nasjoner på samme tidspunkt og en tidsserie for alle nasjoner i utvalget. Et datasett med begge disse komponentene blir kategorisert som paneldata, eller en longitudinell studie (Wooldridge 2016). Med den forutsetningen at de inkluderte individene i utvalget har samme antall observasjoner er paneldataen balansert. I denne studien er de 73 inkluderte landene de samme gjennom hele tidsserien, og med fullstendige variabler. Et balansert paneldatasett gir flere fordeler i analysen sammenlignet med rene tverrsnitt- eller tidsseriestudier (Grønmo 2016), og gir ifølge Baltagi (2014) mer effektive estimater med en redusert skjevhet.

3.4.1 Regresjon

For å analysere dataene vil det bli kjørt regresjonsanalyser. En regresjonsanalyse er en statistisk analysemetode som har til hensikt å vise sammenhengen mellom en avhengig variabel og én eller flere uavhengige variabler (Braut and Dahlum 2018). Funksjonen man kommer frem til viser en matematisk fremstilling av den virkelige sammenhengen mellom

den avhengige variabelen og den enkelte uavhengige variabelen, gitt at alle andre uavhengige variabler holdes lik.

Paneldataen vil bli analysert gjennom en log-log regresjonsmodell. Grunnen til å transformere dataen til funksjonell form er for å forenkle tolkningen av dataen – en metode ofte brukt i økonomiske studier. Funksjonell form gjør at variablene antas å ha en multiplikativ effekt, og ikke en additiv. Økonomiske sammenhenger blir ofte bedre eksemplifisert gjennom en elastisk endring enn gjennom enheter. F.eks. vil en økning i BNP per innbygger på 1 000 dollar være betydelig mer relevant for et land med BNP per innbygger på 5 000 dollar, enn et land med 50 000 dollar per innbygger. Spesielt når det kommer til konsumentvarer er dette relevant da konsumet gjerne har et tak før det flater ut, og er derfor ikke kompatibel med en utelukkende lineær forklaringsvariabel.

Analysen vil benytte den naturlige logaritmen (\ln), altså en logaritme med grunntallet e (Eulers tall) med en verdi på ca. 2,71828, på begge sider. Dette vil gi en elastisk forståelse av koeffisientene i funksjonen:

$$\ln(Y) = B_0 + B_1 \ln(X) + u$$

En endring på 1% på verdien av X gir en $B_1 \times 1\%$ endring på Y , altså er B_1 elastisiteten til Y med hensyn til X (Stock James and Watson 2003).

For binære dummyvariabler beregnes den prosentvise endringen ut fra formelen $\exp(\text{Beta}) - 1$.

I tabeller er tall oppgitt på følgende måte;

Variabel	Koeffisient (Standardavvik) [P-verdi]
----------	---

4.0 Analyse

Dette kapitlet vil ta for seg datamaterialet og analysere det ved hjelp av en korrelasjonsanalyse og en regresjonsanalyse. Først vil jeg ta opp et tema som er relevant for studier på bilateral handel; problemer med nullverdier. Dette kapitlet legger grunnlaget for diskusjoner og konklusjoner som skal trekkes for problemstillingen.

4.1 Problemer med datasettet

Logaritmer kan ikke brukes på nullverdier eller negative verdier. I datasettet som benyttes i denne oppgaven er det en betydelig mengde observasjoner som er lik null. Tidligere litteratur og studier har vurdert og benyttet flere ulike metoder for å håndtere dette problemet.

Ved bruk av logaritmer vil verdier med null og negative verdier ikke kunne beregnes, og må dermed enten fjernes eller erstattes. Det å fjerne nullverdier eller erstatte nullverdier med en lav verdi som 0,01 vil ifølge Gómez-Herrera (2013) være suboptimalt og kunne medføre økt fare for skjevhet og ineffektive estimater. Linders and De Groot (2006) anbefalte gjennom en studie av nullverdier i gravitasjonsmodeller å benytte mer avanserte modeller fremfor enklere ad-hoc løsninger for nullverdier. Med tanke på tid tilgjengelig og oppgavens omfang, samt at det ikke er en metodeorientert oppgave, er det sett bort fra mer avanserte løsninger for dette problemet som krever mye jobb og utregninger. Dette ville ikke tilført oppgaven noen ekstra verdi da det ut fra tidligere studier er påvist at dette ikke endrer resultatene drastisk.

For å finne den beste løsningen har jeg testet ulike framgangsmåter:

- OLS (Minste kvadraters metode) med nominelle variabler
- Erstatte nullverdier med 0,01
- Fjerne alle observasjoner med nullverdier
- Paneldata med treårsperioder for å redusere andelen nullverdier
- Paneldata med treårsperioder uten nullverdier for å redusere andelen utelatte observasjoner

Tabell 3: Regresjonsresultater - modellvalg

	OLS*	Totalt utvalg nullverdier erstattet	Totalt utvalg uten nullverdier	Treårsperiode nullverdier erstattet	Treårsperiode uten nullverdier
In Total eksport	0,013 (0,000) [0,000]	0,442 (0,005) [0,000]	0,804 (0,011) [0,000]	0,534 (0,010) [0,000]	0,822 (0,019) [0,000]
In Innbyggertall	8,36E-05 (0,000) [0,000]	1,167 (0,019) [0,000]	0,709 (0,016) [0,000]	1,317 (0,034) [0,000]	0,774 (0,027) [0,000]
In BNP import	0,242 (0,080) [0,002]	0,223 (0,057) [0,000]	0,585 (0,050) [0,000]	0,230 (0,108) [0,033]	0,610 (0,090) [0,000]
In BNP eksport	-0,440 (0,077) [0,000]	0,159 (0,059) [0,007]	-0,570 (0,045) [0,000]	-0,016 (0,111) [0,886]	-0,488 (0,076) [0,000]
In Arbeidsledighet	451,266 (221,961) [0,042]	-0,538 (0,044) [0,000]	-0,110 (0,041) [0,007]	-0,593 (0,085) [0,000]	-0,272 (0,070) [0,000]
In Avstand	-2,928 (0,266) [0,000]	-1,891 (0,041) [0,000]	-0,659 (0,033) [0,000]	-2,087 (0,076) [0,000]	-0,825 (0,057) [0,000]
In Korrupsjonsindex	535,531 (73,550) [0,000]	2,041 (0,104) [0,000]	1,281 (0,088) [0,000]	2,447 (0,198) [0,000]	1,276 (0,156) [0,000]
In Tollsats	-222,219 (112,130) [0,048]	-0,086 (0,010) [0,000]	-0,057 (0,008) [0,000]	-0,117 (0,019) [0,000]	-0,061 (0,015) [0,000]
Handelsavtale	-2465,181 (2542,270) [0,332]	0,629 (0,069) [0,000]	-0,390 (0,063) [0,000]	0,817 (0,132) [0,000]	-0,333 (0,107) [0,002]
Skjæringspunkt	-2689,328 (5811,658) [0,644]	-19,563 (0,945) [0,000]	-14,263 (0,737) [0,000]	-20,753 (1,806) [0,000]	-15,228 (1,260) [0,000]
Observasjoner	31 536	31 536	9 733	10 512	3 982
R-kvadrat	0,126	0,327	0,419	0,358	0,412
Justert R-kvadrat	0,125	0,327	0,418	0,358	0,410
Andel 0-verdier	69 %	69 %	0 %	62 %	0 %

*OLS-modellen bruker variablene i nominell form, og ikke ln.

OLS-modellen med nominelle variabler har betydelig lavere forklaringssevne (R-kvadrat) enn de andre metodene der variablene er transformert. I tillegg er flere av forklaringsvariablene ikke statistisk signifikant på samme nivå med den lineære modellen, og det tyder på at denne metodikken ikke er optimal for analysering av de uavhengige variablenes forklaringssevne. I motsetning til de hypotetiske forutsetningene for variablene viser lineær OLS at økonomisk produksjonsvekst og lavere arbeidsledighet gir negative utslag på eksportverdien, og fremstår ikke logisk. Hverken tollsats eller handelsavtale er

like statistisk signifikant, og vil ikke kunne gi like god forklaringssevne med denne modellen. Det er tydelig at den lineære modellen har en dårligere tilpasning enn de ikke-lineære alternativene.

Som tabell 3 viser har datasettene der nullverdier er utelatt en noe større forklaringssevne (R-kvadrat). Likevel er det logiske brister i forklaringsvariablene som gjør disse mindre troverdige til bruk i analysen. Utelater man nullverdier, utelates også det faktum at nullverdien er en aktiv handling. Det er tatt et valg om å ikke eksportere til et marked i en bestemt periode, og dette vil senke den logiske forklaringssevnen til modellen. I tillegg er det negative koeffisienter på variablene BNP eksport og handelsavtale, som tyder på at disse er overrepresentert av norsk eksport. Dette kan forklares gjennom at Norge har hatt en negativ utvikling i BNP per innbygger i perioder hvor eksporten har økt¹², og har flere «dårlige» handelsavtaler med land som er minimale laksekonsumenter. Derfor forkastes alternativene for å utelate nullverdier i analysemodellen.

Ved å samle dataen i treårsperioder med erstatning av nullverdier reduserer man andelen nullverdier, fra 69% ved komplett datasett til 62% med periodisering. Denne modellen gir variabler på BNP som ikke er statistisk signifikant, og dette strider mot den etablerte oppfatningen av at gravitasjonsmodellen er relevant for internasjonal handel. Siden modellen er en tilpasning av det komplette datasettet gir den en dårligere oppløsning på observasjonene. Vurderingen av denne løsningen er at den ikke gir noen merverdi for analysen sammenlignet med de andre siden den ikke reduserer andelen nullverdier betraktelig, og den strider mot etablert kunnskap om gravitasjonsmodellens betydning. Dermed forkastes denne løsningen av modell.

En løsning der man erstatter nullverdier med lave verdier i log-log regresjoner er brukt i en rekke studier (se: Bikker (1982), Linnemann (1966), Van Bergeijk and Oldersma (1990), Wang and Winters (1992), Raballand (2003)), og er dermed en etablert variant i statistiske studier. Det oppleves at dette er den beste og mest logisk relevante modellen av de utprøvde for å gi god analyse av paneldatasettet.

¹² Norge hadde nedgang i BNP PPP per innbygger i 2009, 2015 og 2016, mye som følge av finanskrisen og nedgang i olje- og gasssektoren.

4.2 Korrelasjonsanalyse

En korrelasjonsanalyse gjennomføres for å gi et enkelt matematisk uttrykk på sammenhengen mellom hver av de uavhengige variablene som er brukt i denne oppgaven. Det er ønskelig at de uavhengige variablene skal være uavhengige av hverandre for å gi et best mulig bilde på forklaringsevnen i regresjonsanalysen. Korrelasjonskoeffisienten er vanligvis mellom -1 og 1, der korrelasjonen er sterkere jo nærmere koeffisienten er -1 eller 1 (Grønmo 2016). Cohen and Holliday (1982) definerte korrelasjonen mellom variablene inn i kategorier etter koeffisientverdien; mellom 0 og 0,19 som veldig svak, 0,20 til 0,39 som svak, 0,40 til 0,69 som moderat, 0,70 til 0,89 som sterk og 0,9+ som meget høy.

Tabell 4: Korrelasjonsmatrise over uavhengige variabler

	<i>In Total eksport</i>	<i>In Innbyggertall</i>	<i>In BNP import</i>	<i>In BNP eksport</i>	<i>In Arbeidsledighet</i>	<i>In Avstand</i>	<i>In Korrupsjonsindex</i>	<i>In Tollsats</i>	<i>Handelsavtale</i>
<i>In Total eksport</i>	1,000								
<i>In Innbyggertall</i>	0,002	1,000							
<i>In BNP import</i>	0,011	-0,224	1,000						
<i>In BNP eksport</i>	-0,077	0,014	0,135	1,000					
<i>In Arbeidsledighet</i>	-0,001	0,046	-0,268	-0,002	1,000				
<i>In Avstand</i>	0,091	0,228	-0,220	-0,396	-0,104	1,000			
<i>In Korrupsjonsindex</i>	0,009	-0,270	0,785	0,039	-0,151	-0,264	1,000		
<i>In Tollsats</i>	0,046	0,050	-0,281	-0,157	0,088	0,029	-0,264	1,000	
<i>Handelsavtale</i>	0,032	-0,216	0,424	0,140	0,136	-0,449	0,470	-0,175	1,000

Som vi ser av tabellen over er det kun fire korrelasjonskoeffisienter som kan betegnes som mer enn svak. Tre av disse er moderate og kan derfor ikke regnes som relevante størrelser som vil ha noen stor effekt på analysen. Sammenhengen mellom BNP PPP per innbygger i det importerende landet og korrupsjonsindeksen er derimot sterk.

En kan se at de tre moderate korrelasjonskoeffisientene alle er tilknyttet variabelen handelsavtale, og henholdsvis BNP PPP per innbygger i importerende land, avstand og korrupsjonsindeks. Dette tyder på at de fire eksporterende landene i utvalget har handelsavtaler med land som har høy BNP per innbygger og som er lite korrupt. Som tidligere nevnt er det en tendens til at korrupsjonsindeksen er relevant som et mål på styresettet i det aktuelle landet, og dermed at handelsavtaler inngås oftere med land som

har et bedre demokratisk styresett. Den negative korrelasjonen mellom handelsavtale og avstand er en indikasjon på at handelsavtaler inngås med land som er geografisk nært, i tråd med tidligere antagelser om handel med nærliggende nasjoner.

Den sterke korrelasjonen mellom BNP per innbygger i importerende land og korrupsjonsindeksen er i henhold til litteratur nevnt i kapittel 3.3.2. Antagelsen om sammenhengen mellom korrupsjonsindeksen og demokratisk styresett betyr at velutviklede, demokratiske land har en høyere score på indeksen. Land som er velutviklet, industrialisert og det man ofte betegner som et «vestlig» land er overrepresentert blant land med høy BNP per innbygger. Derfor er det en naturlig sammenheng mellom at land med høy BNP per innbygger er velutviklede land med en god infrastruktur som forhindrer korrupsjon. Dette er ingen direkte korrelasjon som betyr at en av variablene bør utelates. Korrupsjonsindeksen har ingen mål på økonomisk størrelse eller velstand i sine undersøkelser, og er utelukkende en score satt etter aktørers opplevelse av korrupsjon i det enkelte land.

4.3 Regresjonsanalyse

Analysen på det totale utvalget gir en modell med en F-verdi mindre enn 0,000, og er dermed statistisk signifikant. Alle variabler er signifikant på 1% nivå, men *ln BNP eksport* som er noe mindre signifikant. Dette betyr at modellen og variablene inkludert har en god forklaringssevne for endringen i den avhengige variabelen.

Tabell 5: Regresjonsresultater – Totalt utvalg og per eksportland

	Totalt utvalg	Norge	Chile	Færøyene	Island
In Total eksport	0,442 (0,005) [0,000]	0,912 (0,033) [0,000]	0,520 (0,053) [0,000]	0,173 (0,008) [0,000]	0,085 (0,005) [0,000]
In Innbyggertall	1,167 (0,019) [0,000]	1,729 (0,039) [0,000]	1,591 (0,039) [0,000]	0,855 (0,029) [0,000]	0,437 (0,018) [0,000]
In BNP import	0,223 (0,057) [0,000]	1,519 (0,123) [0,000]	0,647 (0,128) [0,000]	0,021 (0,095) [0,821]	0,221 (0,056) [0,000]
In BNP eksport	0,159 (0,059) [0,007]	-3,269 (0,289) [0,000]	-1,742 (0,233) [0,000]	0,369 (0,174) [0,034]	-0,223 (0,170) [0,190]
In Arbeidsledighet	-0,538 (0,044) [0,000]	-0,683 (0,093) [0,000]	-0,478 (0,091) [0,000]	-0,304 (0,069) [0,000]	0,023 (0,043) [0,589]
In Avstand	-1,891 (0,041) [0,000]	-2,049 (0,078) [0,000]	-4,256 (0,108) [0,000]	-1,254 (0,090) [0,000]	-1,073 (0,055) [0,000]
In Korrupsjonsindex	2,041 (0,104) [0,000]	3,841 (0,221) [0,000]	2,082 (0,231) [0,000]	1,806 (0,171) [0,000]	1,680 (0,101) [0,000]
In Tollsats	-0,086 (0,010) [0,000]	-0,157 (0,020) [0,000]	-0,107 (0,023) [0,000]	-0,031 (0,017) [0,066]	0,016 (0,009) [0,090]
Handelsavtale	0,629 (0,069) [0,000]	-0,743 (0,148) [0,000]	0,571 (0,153) [0,000]	0,552 (0,155) [0,000]	-0,581 (0,069) [0,000]
Skjæringspunkt	-19,563 (0,945) [0,000]	-13,395 (3,060) [0,000]	9,085 (2,271) [0,000]	-18,747 (1,881) [0,000]	-8,424 (1,799) [0,000]
Observasjoner	31 536	7 884	7 884	7 884	7 884
R-kvadrat	0,327	0,422	0,318	0,223	0,227
Justert R-kvadrat	0,327	0,421	0,317	0,222	0,226

4.3.1 Analyse av totalt utvalg

I kapittel 2.1.1.4.1 ble det presentert teorier som omhandlet hvordan de økonomiske forholdene i et land påvirker konsumenters vilje og evne til å kjøpe dyrere produkter som laks. Analysen viser at en bedret økonomi og arbeidsledighetsituasjon har positive utslag på eksportverdien. En økt BNP per innbygger på 10% vil gi en økning i eksportert verdi av laks på 2,23%. Dette er ingen betydelig størrelse på veksten med tanke på at den gjennomsnittlige veksten i BNP i OECD-land var på 2,4% i 2017, og 3,15% globalt (World Bank 2019). Årlig produksjonsvekst av atlantisk laks i perioden 2000-2017 har ligget på gjennomsnittlig 6% globalt og gjennomsnittlig årlig vekst i global eksportverdi av laks har ligget på 10,65% (Kontali 2019). Dette viser at økningen i BNP i importerende land må være ekstremt høy for å kunne dekke inn produksjonsveksten fra produsentene alene. Det er viktig at man ser forbedringen i den økonomiske situasjonen i samspill med trendutviklingen i tilbudet.

Arbeidsledighet ble i kapittel 2.1.1.4.1 betegnet som en forklarende faktor for den økonomiske situasjonen i det importerende landet – en lavere arbeidsledighet peker mot at en større andel av befolkningen har råd til et høyere konsum. Koeffisienten for \ln *Arbeidsledighet* ble i modellen -0,538, som betyr at ved 10% nedgang i arbeidsledighet vil eksportverdien øke med 5,38%. Det er viktig å huske at dette er den relative økningen i arbeidsledighetsmålet, og ikke den absolutte endringen. Koeffisienten til denne variabelen viser at arbeidsledighet er et betydelig mål på kjøpekraften i et land, og bygger opp under teorien rundt konsumenters atferd i en bedret økonomisk situasjon. For utvalget i denne studien har arbeidsledigheten hatt en gjennomsnittlig nedgang på 4% i perioden 2000-2017, med en median på -12%. Fra 2016 til 2017 sank arbeidsledigheten med 3% i gjennomsnitt, med en median på -4%. Dette viser at den gjennomsnittlige utviklingen i arbeidsledighet blant landene inkludert i denne studien ikke har vært på et nivå med stor betydning for eksportverdien av laks. En nedgang i årlig arbeidsledighet lik median viser til en vekst i eksportert verdi av laks på 2,15%. Ser man denne variabelen i et isolert perspektiv for ett enkelt marked vil en forbedring i arbeidsledigheten kunne ha stor betydning, også om man inkluderer en økning i tilbudet fra total eksport i tillegg.

Analysen viser at avstand er en betydelig faktor i handelen av laks. Koeffisienten til \ln *Avstand* på -1,891 viser at ved 1% økning i avstand synker eksportverdien med 1,891%.

Siden avstand i kilometer er et mål med store differanser når man ser på prosentvis endring mellom markeder er dette en variabel med stor innvirkning på eksportert verdi. Ser man f.eks. på avstanden fra Norge til USA og Spania er differansen knappe 200%, som vil si at eksportverdien til USA kun skal være ca. 1/4 av eksporten til Spania. Mellom de produserende landene er det størst differanse mellom Chile og de europeiske landene. Differansen i avstand til Brasil mellom Chile og Norge er 320%, som vil bety at norsk eksportverdi til dette markedet ifølge analysen vil være ca. 1/6 av chilensk.

Avstandsvariabelen dekker flere aspekter ved handelen mellom land – det er antagelser om avstand som et mål på sosiokulturell nærhet, samt at det er en betydelig faktor når det kommer til logistikk og kostnader. For matvarer som laks der ferske varer er betydelig mer lønnsomme for produsenten, og en mer ettertraktet vare med kort holdbarhet, er «kort» vei til markedet viktig. Løsninger som flyfrakt kan sikre rask leveranse av varen til markeder med større geografiske avstander, men dette er betydelig dyrere enn f.eks. frakt med bil og båt.

En koeffisient for korrupsjonsindeksen på 2,041 tyder på at dette er en signifikant variabel som har solid innvirkning på eksportverdi til de ulike markedene. I denne studien er det inkludert land med veldig ulike resultater i denne indeksen, som er en klar indikator på styresett og graden av demokrati i et land. Korrupsjonsindeksen for utvalget viser et gjennomsnitt og en median som ligger rundt 50 i samtlige år, mens det varierer fra 15 til 90 for de henholdsvis mest og minst korrupte. For utvalget totalt har indeksscoren hatt en gjennomsnittlig økning fra 2000 til 2017 på 7%, noe som indikerer en verdivekst på ca. 14%. Viktigere å se på er differansen mellom landene i utvalget, der spennet er enormt. Det er tydelige indikasjoner på at de minst korrupte landene importerer mer laks enn de mer korrupte. Tradisjonelt er det de rikere og mer utviklede landene som scorer bra på denne indeksen, som inkluderer de fire eksporterende landene i denne studien.¹³ Chile har en noe lavere score enn de tre europeiske, men dog over sine handelspartnere i Sør-Amerika som ligger på 30-tallet. Et relevant spørsmål er om det er et lands evne til å importere produktet, eller produsentens vilje til å eksportere til land med korrupsjonsproblematikk som er den største driveren.

¹³ CPI-score i 2017: Norge 85; Færøyene (Danmark) 88; Island 77; Chile 67.

Tollsats er et fokusområde som historisk har blitt sett på som den viktigste eksportbarrieren, mens nyere forskning har gitt en mildere fortolkning av tollbarrierers betydning. For sjømat, som per definisjon er en industrivare, var tollsatsene nokså moderate på globalt nivå i 2010 med gjennomsnittstoll på 4,5% i utviklede land og 4,8% i utviklingsland (FAO 2010). Koeffisienten til $\ln Tollsats$ er -0,086, som gir at en 10% reduksjon i tollsatsen vil øke eksportverdien til markedet med 0,86%. En konsekvens som kan kategoriseres som liten selv om relative endringer i tollsats kan være store. Man snakker ofte om enten full avvikling av toll eller nedtrapping over noen år ved avtaler om reduksjon av tollsats. Ved full avvikling vil det være 100% reduksjon, som viser til en 8,6% økning i eksportverdi til markedet. En full avvikling av tollsats vil altså gi en økning i eksportverdien som er mindre enn den gjennomsnittlige økningen som har vært over de siste 18 årene. Likevel ligger det et stort potensial i de større markedene der man per i dag opplever at laksen er tollbelastet – en økning på 8,6% i et marked som allerede er stort vil være av stor betydning for eksporterende land.

Den binære dummyvariabelen for handelsavtale viser til om det foreligger en ratifisert handelsavtale mellom eksporterende og importerende land i gjeldende år. En handelsavtale viser til en økning i eksportert verdi på 87,5%. Økning i eksportert verdi på 87,5% på grunnlag av en handelsavtale er en signifikant økning, og tyder på at betydningen av handelsavtaler er stor. Oppfatningen av at handelsavtaler er viktig på mange områder, og senker terskelen for handel mellom partene, underbygges av denne analysen.

Regresjonsanalysen av det komplette utvalget viser at alle variablene har logiske koeffisienter ut fra det man på forhånd ville tro. BNP per innbygger i eksporterende land ble ikke statistisk signifikant på høyde med de andre variablene. Dette først og fremst som et resultat av at den økonomiske produksjonen i eksportlandene har vært påvirket av andre økonomiske faktorer som har gått i motsatt retning. Resultatene for denne variabelen tyder på det som et lite relevant diskusjonstema siden analysen, og kvalitativ informasjon, peker mot at innenlandske konjunkturer er uten stor innvirkning.

Videre ser vi at utviklingen i den totale lakseeksporten forklarer en del av økningen ved at eksportverdien til gjeldende marked øker med 0,44% ved en 1% økning i total eksportert verdi fra landet. Det viser dog at veksten fra produserende land ikke fordeles jevnt over alle markeder, og at det er andre faktorer som veier inn for hvilke markeder laksen

allokeres til. Denne variabelen viser at trendutviklingen er viktig for eksportverdiveksten, og at tilbudet fra produsentnasjonene har stor betydning for utviklingen. Utviklingen i tilbudet er en viktig medvirkende faktor til etterspørselsutviklingen som påvirkes av de andre uavhengige variablene.

Variabelen for markedsstørrelsen, *ln Innbyggertall*, viser at 1% økning i markedsstørrelse/innbyggere resulterer i en 1,17% økning i eksportert verdi. Dette betyr en tilnærmet 1-til-1-utvikling i forholdet mellom markedsstørrelse og eksportverdi, men at det er en viss overvekt mot folkerike markeder.

Analysen av det totale utvalget viser at de økonomiske variablene ikke veier veldig tungt i forhold til den faktiske veksten som har vært for laks i den analyserte perioden, og må ses i samspill med tilbudsutviklingen. Resultatene tyder på at det kreves en betydelig vekst i BNP per innbygger eller lav arbeidsledighet for at det skal gjøre store utslag for laksehandelen. Likevel er det viktig å poengtere at markeder med lav arbeidsledighet og høy BNP per innbygger har bedre forutsetninger for å ha en konsumentbase som er tilgjengelig for lakseprodukter. Det som veier tyngre enn de økonomiske variablene er de som representerer ikke-tariffære og sosiokulturelle eksportbarrierer; avstand og korrupsjonsindex.

Differansen mellom land både når det gjelder kilometer og korrupsjonsindeksen er så store at disse to variablene viser seg som veldig relevante forklaringsvariabler for eksportbarrierer i eksporten av laks. Politiske eksportbarrierer representeres i analysen av variablene for tollsatser og handelsavtaler. I henhold til nyere fortolkning er ikke tollsats en forklaringsvariabel som skiller seg markant ut, selv om den er av en slik størrelse at for større markeder vil det kunne gi ganske store utslag. Handelsavtaler viser seg av analysen å være svært viktig som forklaringsvariabel da en ratifisert handelsavtale viser til en økt eksportverdi på 87,5%.

4.3.2 Analyse på landnivå

Ser man de fire eksporterende landene hver for seg er man i stand til å se på ulikheter mellom hvilke, og i hvor stor grad, variabler som påvirker dem isolert. Det er flere markante forskjeller som er verdt en nærmere vurdering med tanke på eksportbarrierers påvirkning.

Først må det nevnes at *ln BNP eksport* heller ikke her er logisk relevant for Norge og Chile, og heller ikke av relevant betydning for Færøyene eller Island. Altså har denne variabelen ingen forklaringssevne for analysen av regresjonen som gir noen verdi for problemstillingen.

Den økonomiske situasjonen får en sterkere koeffisient for Norge enn de andre nasjonene, og dette tyder på at veksten i den norske eksportverdien av laks har vært drevet av økonomisk sterke markeder med lav arbeidsledighet. Vi ser at for Færøyene er *ln BNP import* ikke statistisk signifikant, og for Island er arbeidsledigheten det samme. Det er tydelig av tabellen vi ser i starten av kapittelet at en endring i økonomiske forutsetninger i de importerende landene har en større innvirkning på den norske eksporten enn for de andre nasjonene med dagens markedssituasjon. Norge har vært posisjonert i økonomisk sterkere markeder gjennom perioden.

Avstand er en veldig sterk forklaringsvariabel for Chile med en koeffisient på -4,256, som er betydelig høyere enn for de andre nasjonene. Dette betyr at Chile er mer sensitiv for avstand til sine markeder enn hva de tre andre produsentene er, og er et tegn på at Chile har vært tettere tilknyttet handelspartnere med geografisk nærhet. Norge har blant annet hatt et lengre handelsforhold for laks med f.eks. Japan og USA, som er markeder med en større geografisk avstand enn hva Chile har hatt til sine historiske hovedmarkeder (Brasil og USA).

Forskjellene i korrupsjonsindeks-koeffisientene er også til dels markante, og er i stor grad påvirket av hvilke markeder de ulike land har mest handel med. For Chile står søramerikanske og asiatiske land sentralt i eksporten av laks, mens for Færøyene er Russland og Kina to av de viktigste markedene. Dette er alle land og geografiske områder med en lavere score på denne indeksen, og viser at de er tilstede i markeder der det er

større sannsynlighet for korrupsjon. Norge er derimot tyngst involvert i markeder innad i EU, og i mindre grad med markeder som har en dårligere score på korrupsjonsindeksen. Det kan peke mot at Norge er mer proaktiv mot land med større sannsynlighet for korrupsjon og sosiokulturelle forskjeller.

Tariffære eksportbarrierer er statistisk signifikant på 10% nivå for Færøyene og Island, og har lavt vektende forklaringsverdi. Koeffisienten for $\ln Tollsats$ er relativt lik for Norge og Chile, som tyder på at ingen av de to landene oppnår noen stor fordel overfor hverandre med en lik endring i de tariffære handelsbetingelsene. Likevel er Norge det landet med størst potensial i reduksjon av tollsatser med store markeder, og en økning på ca. 15% som analysen viser er en betydelig verdivekst.

Ser en på handelsavtaler viser analysen at ved inngått handelsavtale kan man forvente at eksportverdien til det gjeldende landet øker med 77% fra Chile og 73,6% fra Færøyene. Dette er altså relativt like effekter for disse to landene ved handelsavtaler, men ser en derimot på Norge og Island er situasjonen en helt annen. Resultatet av handelsavtaler for Norge og Island er negativt, og for Norge antydes en halvering av eksportverdi av laks som følge av en handelsavtale med et land. Dette er en logisk brist i forhold til all annen litteratur, og oppfatning fra aktører, og kan derfor ses bort fra som en gyldig forklaringsvariabel. Grunnen til at koeffisienten blir negativ er kombinasjonen av Norges viktigste handelspartnere for laks og hvilke land det er inngått handelsavtale med. Norge har altså ikke handelsavtale med flere av sine viktigste handelspartnere for laks (USA, Japan, Kina), men med lavkonsumenter av laks som Tyrkia, Egypt og Nord-Makedonia. I tillegg er flere av handelsavtalene med land der laks med annen opprinnelse har en fordel.

4.4 Oppsummering

Regresjonsanalysen viser at alle de inkluderte variablene til ulik grad har forklaringssevne for hvordan utviklingen av eksportverdi har utviklet seg, og hvordan de fire eksporterende landene skiller seg fra hverandre. Den variabelen som viser minst statistisk signifikans er BNP per innbygger for eksporterende land, som i grunn ikke er uventet. Lakseeksporten har økt mer eller mindre sammenhengende gjennom hele perioden, mens BNP per innbygger har variert som følge av hendelser med liten effekt på produktiviteten i akvakulturnæringen. De andre variablene viser seg statistisk signifikant for det totale

utvalget, og med noen unntak for regresjonene kjørt for hvert enkelt land. Dette betyr at modellen har en god forklaringssevne for de aspektene ved problemstillingen som ønskes belyst i denne oppgaven.

Det framgår i analysen at bedre økonomiske vilkår, lavere sosiokulturelle og politiske barrierer er positivt for eksportverdien av laks. I henhold til den mer moderne tilnærmingen til eksportbarrierer er det de ikke-tariffære variablene som gir størst utslag. Som nevnt i foregående avsnitt er det målene på sosiokulturelle eksportbarrierer og handelsavtaler som virker å ha størst påvirkning på eksporten. Samtidig er det viktig å poengtere at de andre variablene viser betydningsfulle konsekvenser av endring.

Ser man på de individuelle forskjellene mellom de eksporterende landene finner man noen interessante differanser i hvor mye de ulike variablene veker. Chile har en avhengighet av de geografisk nærliggende markedene, og har hatt godt utnytte av handelsavtalene. Norge har på den andre siden en del «dårlige» handelsavtaler, og mangler avtaler med flere av sine viktigste eksportmarkeder. Samtidig har Norge eksport til markeder med en høyere score på korrupsjonsindeksen og som tenderer til å ha bedre økonomiske forutsetninger. Island har, i all hovedsak, de samme handelsavtalene som Norge gjennom EFTA, og får derfor dårlig utbytte av de inngåtte avtalene. For Færøyene har det derimot vært gode resultater med handelsavtaler, og de er mindre påvirket av flere av de andre variablene enn Norge og Chile.

Regresjonsanalysen har gitt gode, og for det meste logisk fornuftige, svar på hvordan de ulike variablene har påvirket eksportverdien fra Norge, Chile, Færøyene og Island. Den har også klart å framheve noen forskjeller mellom eksportørene og deres eksportmarkeder, og dermed noen viktige aspekter rundt hvordan konkurransesituasjonen er påvirket av de ulike eksportbarrierene.

5.0 Diskusjon og konklusjon

I dette kapitlet vil jeg forsøke å se resultatene fra regresjonsanalysen i sammenheng med de innspill og kommentarer som kom under de uformelle intervjuene som er utført i arbeidet med oppgaven. Den kvantitative analysen sett i lys av kvalitativ informasjon fra intervjuobjektene, og den utførte dokument- og litteraturgjennomgangen, vil gi en dypere forståelse av temaet og problemstillingen.

5.1 Diskusjon

Av regresjonsanalysen i kapittel 4.3 ble mange av hypotesene rundt forklaringsvariablenes påvirkning bekreftet. De fleste statistisk signifikante variablene på 1% nivå ga svar i henhold til logiske resonnement. I de tilfellene der fortegnet på koeffisientene strider med hypotesene gir det oss verdifull informasjon som forklarer noe av markedssituasjonen for enkelte land. Resultatene for Norges og Islands handelsavtalevariabel pekte seg særlig ut. Disse var begge negative, og er en implikasjon på at en handelsavtale vil ha en negativ innvirkning på eksportverdien til den andre avtaleparten. Dette er stikk i strid med oppfatningen beskrevet i tidligere litteratur og blant aktører i industrien. Det er en konsensus på at handelsavtaler nærmest utelukkende er positivt for eksporten, fordi en handelsavtale i de aller fleste tilfeller senker eksportbarrierer. Handelsavtaler har historisk vært en avtale om samarbeid og letting av tollsatser, men i større grad blir det inkludert egne seksjoner om ikke-tariffære eksportbarrierer. En standardisert avtale for veterinære krav, dokumentasjonskrav osv. vil gjøre terskelen for å initiere en handel med en part i landet betydelig lettere. Derfor er det lite trolig at en handelsavtale vil medføre reduserte eksportverdier.

Resultatet for handelsavtaler av den norske og islandske eksporten av laks kan forklares gjennom den eksisterende beholdningen av avtaler de to landene har, hovedsakelig gjennom EFTA. Spørsmålet er om de ratifiserte handelsavtalene har en positiv effekt på eksporten av laks. Den viktigste handelsavtalen for Norge er per i dag den med EU, som legger fundamentet for handelsbetingelsene med sjømatindustriens viktigste marked. Norsk laks er ikke inkludert i industrivarer med fri tilgang til EU-markedet, men er underlagt toll. For hel laks er tollsatsen 2%, mens den for filetprodukter er 13%. EU har valgt å beskytte sin egen produksjons- og videreforedlingsindustri mot norsk laks. Norsk

laks videreføres derfor i dag i stor skala i Polen, Danmark, Litauen og Nederland. Tollen norsk laks er pålagt til EU kostet i 2018 Norge nærmere én milliard norske kroner. I tillegg til avtalen med EU har Norge og Island, gjennom EFTA, en rekke handelsavtaler med land som kan karakteriseres som småkonsumenter av laks. Handelsavtaler med land som Tyrkia, Egypt, Marokko, Sør-Afrika og land i Mellom-Amerika har gitt dårlig avkastning for lakseeksporten i perioden 2000-2017. Dette «dårlige» utvalget av handelsavtaler, samtidig som Norge og Island per 2019 ikke har handelsavtaler med flere av de viktigste handelspartnerne for lakseindustrien, fører til et ulogisk resultat i analysen.

Selv med dårligere vilkår oppleves posisjonen norsk laks har i enkelte markeder som så unik at trusselen fra høyere tollsatser og mangel av frihandel er liten. Chile har for eksempel fri handel av laks til EU, men siden norsk hel laks kun har en tollsats på 2% anser ikke aktører i markedet det som truende. I tillegg har norsk laks som produkt og råvare gjennom mange år etablert en markedsposisjon og et handelsforhold som sementerer norsk laks som førsteprioritet i EU-markedet.

Landbruket er et omdiskutert tema både innad i WTO og for nasjonale styresmakter i mange land. De aller fleste nasjoner ønsker å videreføre en innenlandsproduksjon av matvarer og beskytte den rurale befolkningen. Norge har historisk hatt en veldig proteksjonistisk tilnærming til forhandlinger som berørte landbruket. Dette var blant annet en av de viktigste årsakene til norsk motstand til medlemskap i EU (EF), og har vært en medvirkende årsak til at Norge har slitt med å etablere nye, gode handelsavtaler med store landbruksnasjoner. For land der eksport av landbruksvarer er viktig har forhandlingsforholdet blitt vanskelig siden Norge ønsker å skjerme jordbruket mot konkurranse (f.eks. MERCOSUR).

Ser man på resultatene for Chile og Færøyene viser de tydelige tegn på positive effekter av handelsavtaler, i tråd med hypotesen. Disse to landene har forhandlet frem handelsavtaler med land som er store konsumenter av laks, og har dermed fått god utnyttelse av de forbedrede vilkårene. Frihandelsavtaler med f.eks. Kina, Russland og USA gir klare konkurransefordeler for Chile og Færøyene. Det som dog poengteres gjennom intervjuer med næringsaktører er at norsk laks i enkelte markeder har en så sterk markedsposisjon at det, tross bedre vilkår for konkurrenter, ikke er nok til å stjele markedsandeler. En større bekymring for Norge er dårligere vilkår enn Chile og Færøyene i voksende markeder med

stort potensial, spesielt Kina og USA. Ses dette i lys av analysen vil det være høyst nødvendig for Norge å inngå handelsavtaler med markeder med stort potensial for å holde tritt med sine konkurrenter. Uten handelsavtale risikerer man at norske produkter er dyrere og mindre attraktiv for konsumentene, og færre har (eller tar seg) råd til norsk laks fremfor andre rimeligere alternativer.

Norge har de senere år lidd av politisk motiverte eksportbarrierer i form av sanksjoner som har rammet laksenæringen. Da Norge i 2010 ga Liu Xiaobo, en kinesisk aktivist, Nobels fredspris skapte det sterke reaksjoner i Kina. Det Kina stemplet som en kriminell hadde fått støtte fra Norge, og det fikk konsekvenser. I etterkant innførte Kina en rekke sanksjoner mot Norge og brøt diplomatiske kontakter, inkludert de påbegynte forhandlingene om en frihandelsavtale. Store deler av norsk lakseeksport til Kina har blitt hindret grunnet veterinærkrav som kom i etterkant av hendelsene i 2010. Først i 2017-2018 har man sett lettelse av restriksjonen mot norsk laks i enkelte fylker, men fortsatt er det kinesiske markedet utilgjengelig for store deler av norske lakseprodusenter. Veterinærkravene som satte en stopper for norsk eksport er en ikke-tariffær eksportbarriere som strupete muligheten for innførsel av norsk laks til Kina.

Da Russland i 2014 annekterte Krim-halvøya innførte det globale samfunnet flere sanksjoner som straff for bruddet på internasjonale bestemmelser. Russland responderte med blant annet full importstopp på norske varer. For norsk lakseindustri, som i 2013 eksporterte nesten 120 000 tonn laks til Russland, hadde dette store innvirkninger – nå måtte man finne andre markeder som kunne ta imot denne laksen. Samtidig så man at det økte tilbudet reduserte prispresset i andre markeder. Dette viser uforutsigbarheten og den store effekten ikke-tariffære politiske eksportbarrierer kan ha på eksportnæringen. For de fire inkluderte eksportlandene i denne studien er det forskjeller på hvor aktive de er i geopolitikken, og dette har uten tvil påvirket Norge sterkest.

I videreførelsen av ikke-tariffære eksportbarrierer er sosiokulturelle forhold et mye omtalt tema i litteraturen. Teorien sier at handel er lettere med partnere i land som er sosialt og kulturelt likt eget. Regler og normer for forretningskulturen er likt det du kjenner, og du har den samme grunnleggende forståelsen av hvordan en handel foregår. I analysen er dette forsøkt forklart gjennom mål på korrupsjon i importerende land og avstand mellom handelspartnerne.

Korrupsjonsindeksen er et mål på mengden korrupsjon i et marked, og er en årlig indeks satt av et internasjonalt anerkjent miljø. En høy forekomst av korrupsjon vil uten tvil være negativt for handelen, både av prosessuelle og moraletiske grunner. Det er vanskelig og lite forutsigbart å utføre handel i land med mye korrupsjon, samtidig som det i de fleste kulturer er sett på som moralsk forkastelig. Korrelasjonen mellom korrupsjonsindeksen og demokratiindeksen viser at man med relativt god treffsikkerhet kan anta at land med lite korrupsjon er velfungerende demokratier, og at mer korrupsjon er sammenfallende med mindreverdige demokratier. Demokratisk styresett er en god pekepinn på sosiokulturelle forhold i et land – to land med lite korrupsjon og fullverdige demokratier kan forventes å ha en enklere form for samarbeid. Norge er sett på som et land med liten grad av korrupsjon og har historisk blitt rangert som et av de minst korrupte landene i verden. Det samme gjelder de fleste andre produsentnasjoner av laks. Chile er det landet som scorer lavest på korrupsjonsindeksen, og ligger geografisk lokalisert i et område som er mer utsatt for korrupsjon.

Analysen viste at det er en klar positiv sammenheng mellom god score på korrupsjonsindeksen og importert verdi av laks. Land som er belastet med mye korrupsjon er ofte land med dårligere økonomiske forutsetninger (se kapittel 4.2). Den tydelige positive korrelasjonen mellom høy BNP per innbygger og lite korrupsjon tyder på at rikere land har mindre korrupsjon, med enkelte forbehold. Norske aktører er opptatt av å unngå miljøer der det er en aksept for korrupsjon i handelssituasjoner, og er noe som kommer frem av den sterke koeffisienten på korrupsjonsvariabelen og i intervju med aktører. Dette betyr at Norge i større grad enn de andre landene eksporterer mot markeder med liten grad av korrupsjon, og dermed mot land med mer fullverdige demokratier. Norges viktigste markeder i EU, Japan og USA scorer høyt, og er i så måte preget med stor grad av likt styresett. Store markeder som Kina, Brasil, Russland og Italia scorer lavere på korrupsjonsindeksen, og er markeder som er mer preget av laks fra andre land enn Norge. Samtidig er flere av disse markedene satsingsområder for Norge, som ønsker å ekspandere handelen av laks til blant annet Kina.

Avstanden mellom landene fungerer som en forklarende variabel for flere dimensjoner. Den er i tidligere studier betegnet som et mål på sosiokulturell tilknytning gjennom at man er mer lik de geografisk nærliggende kulturene. Avstand mellom handelspartnere har,

ifølge flere av kildene, en negativ effekt på kommunikasjonen og gjør det vanskeligere å følge opp handelsforbindelsen. Samtidig er det en lettere logistisk operasjon å forhandle og frakte varer til nærliggende markeder. For laks er det en klar fordel om man selger produktet ferskt. Dette gir en høyere pris, og man slipper unna potensielle problemer med fryse- og lagringskapasitet. Fersk laks er avhengig av kort ledetid fra produsent til konsument for å opprettholde kvaliteten, og gjelder spesielt til bruk i f.eks. sushi. I tillegg er det økonomisk rimeligere å frakte varer til markeder med kort geografisk avstand. Det er altså to logistiske operasjonelle grunner til at avstand er en signifikant barriere, i tillegg til litteraturen som beskriver avstand mellom land som et pålitelig mål på sosiokulturell avstand.

Den kvantitative analysen viser tydelige indikasjoner på at avstand er en signifikant eksportbarriere for laks. Lang avstand til markedet gjør handelen vanskeligere og nærliggende markeder blir ofte foretrukket. Både sosiokulturelle og logistiske hensyn spiller en rolle for tilgjengeligheten og handelsforutsetningene i et eksportmarked. For norsk laks er EU, som konsumerer over 70% av eksportert verdi, det klart viktigste markedet. De andre produsentene inkludert i studien har også den samme avhengigheten av nærliggende markeder – Chiles viktigste markeder er USA og Brasil, mens det for Færøyene er Russland (Kontali 2018). Dette viser forholdet som er og har vært med land som er geografisk nærliggende, og som man har hatt handelsforbindelser med i mange år.

Økonomiske forutsetninger og konsumenters preferanser henger tett sammen – med bedre økonomiske vilkår endres konsumentatferden. Laks er en dyr matvare med en kilopris på ca. 60-70 norske kroner i 2019. Sammenlignet med andre sjømatprodukter som sild og torsk er laks betydelig dyrere. Fra næringsaktører legges det vekt på at det må finnes nok kjøpekraftige konsumenter i et marked før det blir attraktivt for norsk laks. At velferden er fordelt over større grupper av middel- og overklasse er viktig da laks, som alle matvarer, har en begrensning i konsummengde per individ. Så jo flere personer og familier som har råd til dyre matvarer som laks i et marked, jo større er markedspotensialet.

I denne oppgaven er det valgt variabler for BNP per innbygger i det importerende landet og andel arbeidsledige i befolkningen som forklarende faktorer for utviklingen i den økonomiske velstanden. Analysen viser at høy BNP per innbygger og lav arbeidsledighet er sammenhengende med et økt konsum av laks, som er i henhold til hypotesen. Dog viser

analysen at en økning fra det nåværende nivået på disse økonomiske variablene må være ganske formidabel for at det skal balansere for fremtidig vekst i produksjonen alene. Trendvariabelen i analysen er noe modifisert av de økonomiske forholdene i importmarkedet, men importen vokser selv når den økonomiske veksten er svak. Norske fiskerimyndigheter har forespeilet en dobling av eksportert verdi fra akvakulturindustrien i løpet av de neste 10-15 årene, og framhever at tilbudsvekst fra Norge vil komme. Eksporten av norsk laks har i stor grad gått til økonomisk sterke land i EU og til andre kjøpesterke markeder som USA og Japan. Dermed tyder koeffisientene på at en vekst i økonomisk velstand vil gi større utslag i markedene der norsk laks er ledende, mens utslaget for Chile og Færøyene vil være noe mindre i deres hovedmarkeder.

Arbeidsledigheten har en statistisk sterk forklaringssevne for utviklingen i eksportverdi, og viser at en økt andel av befolkningen med inntektsgivende arbeid har positive ringvirkninger på velstanden og kjøpekraften i et land. Det er ikke nødvendigvis den andelen av befolkningen som er kommet ut i arbeid som er direkte konsumenter, men at de økonomiske ringvirkningene av deres økte konsum gir utslag for konsumet av dyrere produkter som laks. Direkte mål på befolkningsstørrelsen som har kjøpekraft nok til å kunne konsumere laks er ikke lett tilgjengelig, men at redusert arbeidsledighet øker kjøpekraften i snitt virker plausibelt.

Markedspotensialet analyseres gjennom en rekke ulike variabler av næringsaktører, blant annet er markedsstørrelse viktig for vurderingen. Jo større et marked er, jo større mengde kan potensielt konsumeres der. Det vi ser av analysene er at Norge og Chile er tilstede i store folkerike markeder i større grad enn Færøyene og Island. Koeffisienten viser at store markeder og befolkningsvekst har effekt på eksporten. I 2018 er den globale befolkningsveksten estimert til 1,12% (World Population Review 2019), og den største delen av befolkningsveksten er tilknyttet lavvelstandsland (Todaro and Smith 2012). Dette peker mot at befolkningsvekst ikke vil ha for stor påvirkning for lakseeksporten, men analysen viser at tilgang til folkerike markeder med kjøpekraft er viktig for vekst.

5.2 Konklusjon

I innledningen ble det formulert følgende problemstilling; *Hvilken effekt har eksterne eksportbarrierer på eksporten av laks fra Norge, Chile, Færøyene og Island, og hvordan påvirker dette konkurransesituasjonen for norsk laks?*

Det fremkommer tydelig fra kvantitativ analyse og kvalitative uformelle intervjuer at eksportbarrierer har en merkbar effekt på markedssituasjonen for laks. I hvor stor grad barrierene er signifikante og hindrer eksport varierer mellom ulike land og markeder. Alle tegn tyder på at eksportbarrierer bør tas med i beslutningsprosesser og forsøkes redusert gjennom barrierereduserende tiltak som handelsavtaler og standardiseringer.

Ikke-tariffære eksportbarrierer som prosessuelle, sosiokulturelle og politiske barrierer har stor innvirkning på eksportsituasjonen. Særlig for tilgangen til et marked er disse barrierene signifikante og mer effektive enn tariffære barrierer. Man ser at politiske sanksjoner, som de Kina og Russland innførte mot Norge, er uforutsigbare og rammer hardt. I disse tilfellene ble det benyttet det som i litteraturen er blitt løftet frem som «moderne» metoder for handelshindringer, som f.eks. veterinære krav, fremfor direkte sanksjoner eller straffer.

Forklaringsvariabler for sammenfallende sosiokulturelle trekk gir sterke indikasjoner på at dette er en betydelig faktor for eksporten. Det er overveiende tegn på at liten sosiokulturell avstand, i form av geografisk avstand og likhet i styresett, er positivt og styrker samarbeidet mellom partene. Kort avstand bedrer både prosessuelle og miljømessige eksportbarrierer gjennom bedret kommunikasjon, likere sosiokulturelle trekk og bedre økonomiske logistiske forutsetninger.

Tollbarrierer har en negativ effekt på eksporten av laks, og det er tydelige tegn på at økte tollsatser reduserer eksporten. En tollsats betyr at produktet blir dyrere for konsumenten, og gir et økonomisk tap for produsenten. Reduksjoner i tollsatser vil gi positive utslag for konsumenter med lavere priser, og bedre vilkår for produsenter ved innførsel av laks til et tidligere tollbelastet marked. Samtidig vil en lavere pris øke andelen av konsumenter som har råd til produktet, og dermed etterspørselen.

De økonomiske barrierene begrenser antallet konsumenter som har råd til produktet, men har ingen videre betydning for markedstilgangen. Bedre økonomiske forutsetninger for befolkningen i et land gjennom økt innenlandsproduksjon og lavere arbeidsledighet vil øke kjøpestyrken til flere, og dermed øke antallet potensielle konsumenter.

Handelsavtaler er fremhevet i litteratur og blant industriaktører som en avgjørende faktor for gode handelsbetingelser og reduserte barrierer, og dette støttes av analysen i denne oppgaven. For Chile og Færøyene har handelsavtaler hatt en avgjørende effekt for økt eksport til store, viktige markeder. Samtidig har Norge, og delvis Island, lidd av mangel på handelsavtaler med flere av de viktigste eksportmarkedene. Handelsavtaler gir i de fleste tilfeller bedre vilkår for tollsatser, men enda viktigere legger de i stor grad føringer for samarbeidet mellom landene når det kommer til ikke-tariffære prosessuelle barrierer.

Norge har som følge av manglende handelsavtaler med viktige laksekonsumerende nasjoner, som Kina, Russland, USA, Brasil osv., konkurrert på andre vilkår enn sine største konkurrenter. Chile har frihandelsbetingelser med USA, Kina og EU, mens Færøyene har frihandel med USA og Russland og Island har landet en frihandelsavtale med Kina. Dette betyr at Norges største konkurrenter er bedre posisjonert i flere av de største og forventet voksende markedene.

Posisjonen til norsk laks er så sterk i enkelte marked, som EU og Japan, at selv med dårligere vilkår enn konkurrenter vil norsk laks være foretrukket. Dette kommer av den norske laksens kvalitet, de opparbeidede forbindelsene og den tilliten som er bygd opp i disse etablerte markedene. Norge er geografisk posisjonert nært flere store og økonomisk sterke markeder, og har dermed hatt en klar økonomisk og sosiokulturell fordel ovenfor f.eks. Chile. I tillegg har den tidlige eksporten til markeder som Japan og USA etablert norsk laks i markeder langt unna, og senere dratt nytte av etablerte handelsforhold tross dårligere vilkår enn konkurrenter.

Norsk laks står sterkt i mange markeder, og aktører i næringen opplever ikke at posisjonen er truet tross dårligere vilkår i de veletablerte markedene. De største utfordringene for norsk laks er i store, voksende markeder der Norge, i motsetning til flere av konkurrentene, ikke har handelsavtaler. I tillegg har politiske barrierer som følge av geopolitiske sanksjoner i sterk grad påvirket eksporten av norsk laks. Ikke-tariffære eksportbarrierer og

mangelen av handelsavtaler med viktige eksportmarkeder gjør at norsk laks står svakere i konkurransen om markedsandeler i markeder med stort potensial.

5.3 Videre forskning

Denne studien var avgrenset til arten atlantisk laks og fire eksportland, og dette kan med fordel utvides til å inkludere flere arter og/eller eksportland. Da vil det også være behov for et større utvalg av importland siden utvalget i denne oppgaven er begrenset til de med relevans for problemstillingen. Det ville vært interessant å se på hvordan eksportbarrierer påvirker de ulike artene forskjellig – om det er noen barrierer som er mer signifikant for noen arter enn for andre.

En studie av markedsadgangen for andre konkurrerende nasjoner på et dypere nivå enn i denne oppgaven ville også vært interessant. Denne oppgaven har tatt utgangspunkt i en del oppfatninger, litteratur og egen dokumentanalyse når det kommer til ikke-tariffære barrierer. Med en dyptgående dokumentanalyse av de andre nasjonenes markedsadgang og ikke-tariffære forhold vil man kunne få et bedre sammenligningsgrunnlag og en bedre forståelse av konkurransevilkårene som andre nasjoner besitter.

Laks har vært, og er, en til dels omdiskutert matvare. Det blir ofte stilt kritiske spørsmål rundt produksjonen av laks, og hvor miljøvennlig den egentlig er. Oppfatningen blant konsumenter oppleves for flere i sjømatindustrien som noe kunnskapsløs og basert på negativ omtale. Blant annet utførte Nofima en undersøkelse av franske nyhetsartikler om norsk laks i perioden 2008-2018, som viste at en overveiende andel var negativt vinklet. En studie av mediernes vinkling og omdømmebygging for norsk sjømatnæring, og hvordan dette påvirker konsumentene og etterspørselen, kan være interessant for flere aktører, som f.eks. Norges Sjømatråd.

Litteraturliste

- Aase, Tor Halfdan, and Eri Fossåskaret. 2007. *Skapte virkeligheter: kvalitativt orientert metode*: Universitetsforl.
- Abassi, Mohammad Reza, Fatemeh Shakhshian, Mohammad Javad Fayyazi, and Mahdi Rezaie. 2012. "Identifying the most important export barriers in Iran case study: auto-part industry." *International journal of academic research in economics and management sciences* 1 (1).
- Abbott, Kenneth W, and Duncan Snidal. 2000. "Hard and soft law in international governance." *International organization* 54 (3).
- Ahmed, Zafar U, Craig C Julian, Imad Baalbaki, and Tamar V Hadidian. 2004. "Export barriers and firm internationalisation: a study of Lebanese entrepreneurs." *Journal of Management and World Business Research* 1 (1).
- Ahmed, Zafar U, Craig C Julian, and Abdul Jumaat Mahajar. 2008. "Export barriers and firm internationalisation from an emerging market perspective." *Journal of Asia Business Studies* 3 (1).
- Al-Ali, A., Lim, J. & Al-Ali, H. 2012. "Perceived export barrier differences among exporters: Less developed countries evidence." *Journal of Business Management* 6 (36):9945-9956.
- Anil, Nihat, Aviv Shoham, and Gregor Pfajfar. 2016. "How export barriers, motives, and advantages impact export performance in developing countries." *International Journal of Export Marketing* 1:117. doi: 10.1504/IJEXPORTM.2016.081554.
- Baltagi, Badi H. 2014. "Panel data." *Wiley StatsRef: Statistics Reference Online*.
- Bikker, Jacob Antoon. 1982. *Vraag-aanbodmodellen voor stelsels van geografisch gespreide markten, toegepast op de internationale handel en op ziekenhuisopnamen in Noord-Nederland*: VU Boekhandel/Uitgeverij.
- Borrás, Susana, and Thomas Conzelmann. 2007. "Democracy, legitimacy and soft modes of governance in the EU: the empirical turn." *European Integration* 29 (5).
- Braut, Geir Sverre, and Sirianne Dahlum. 2018. "Regresjonsanalyse." Store norske leksikon, Last Modified 24.05.2018. <https://snl.no/regresjonsanalyse>.
- Cohen, Louis, and Michael Holliday. 1982. *Statistics for social scientists: an introductory text with computer programs in basic*: Harper and Row.
- Craig, Julian C, and Ahmed U Zafar. 2005. "The impact of barriers to export on export marketing performance." *Journal of Global Marketing* 19 (1):71-94.

- DIRECON. 2019. "Acuerdos Comerciales." Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.
<https://www.direcon.gob.cl/en/modulo-de-acuerdos-comerciales/>.
- Easterby-Smith, Mark, Richard Thorpe, and Paul R Jackson. 2015. *Management and business research*: Sage.
- FAO. 2010. The State of the World Fisheries and Aquaculture 2010. edited by FAO Fisheries and Aquaculture Department.
- Føroya landsstýri. 2018. "Foreign Trade." <https://www.government.fo/en/foreign-relations/foreign-trade/>.
- Gilpin, Robert, and Jean M Gilpin. 2001. *Global political economy: Understanding the international economic order*: Princeton University Press.
- Gómez-Herrera, Estrella. 2013. "Comparing alternative methods to estimate gravity models of bilateral trade." *Empirical Economics* 44 (3):1087-1111.
- Groke, Paul O., and John R. Kreidle. 1967. "Export! Why Or Why Not? Managerial Attitude and Action For Smaller Sized Business Firms." *Business & Society* 8 (1):7-12. doi: 10.1177/000765036700800101.
- Grønmo, Sigmund. 2016. *Samfunnsvitenskapelige metoder*. 2. utgave ed. Bergen, Norge: Fagbokforlaget.
- Hoekman, Bernard M, and Michel M Kostecki. 2009. *The political economy of the world trading system: the WTO and beyond*: Oxford University Press.
- Isard, Walter. 1954. "Location theory and trade theory: short-run analysis." *The Quarterly Journal of Economics*.
- Íslands, Stjórnarráð. 2019. "Free Trade Agreements." <https://www.government.is/topics/foreign-affairs/external-trade/free-trade-agreements/>.
- Kahiya, Eldrede Tinashe. 2013. "Export barriers and path to internationalization: A comparison of conventional enterprises and international new ventures." *Journal of International Entrepreneurship* 11 (1):3-29.
- Katsikeas, Constantine S, and Robert E Morgan. 1994. "Differences in perceptions of exporting problems based on firm size and export market experience." *European Journal of Marketing* 28 (5).
- Kontali. 2019. *Salmon World*. edited by Kontali Analyse.
- Korneliusson, Tor, and Jörg Blasius. 2008. "The effects of cultural distance, Free Trade Agreements, and protectionism on perceived export barriers." *Journal of Global Marketing* 21 (3).

- Kramviken, Tarjei. 2019. "USA innfører ny straffetoll på kinesiske varer." *nrk.no*.
 Accessed 10.05.2019. <https://www.nrk.no/urix/usa-innforer-ny-straffetoll-pa-kinesiske-varer-1.14545452>.
- Krugman, Paul R. 2008. *International economics: Theory and policy*. 8th ed: Pearson Education International.
- Kvalvik, Ingrid, and Christel Elvestad. 2016. "Markedsadgang for norsk laks."
- Leonidou, Leonidas C. 1995. "Empirical research on export barriers: review, assessment, and synthesis." *Journal of international marketing* 3 (1):29-43.
- Leonidou, Leonidas C. 2000. "Barriers to export management: an organizational and internationalization analysis." *Journal of International Management* 6 (2):121-148.
- Leonidou, Leonidas C. 2004. "An analysis of the barriers hindering small business export development." *Journal of small business management* 42 (3):279-302.
- Lester, Simon. 2016. "Is the Doha Round Over? The WTO's Negotiating Agenda for 2016 and Beyond." *The WTO's Negotiating Agenda for*.
- Linders, Gert-Jan, and Henri LF De Groot. 2006. "Estimation of the gravity equation in the presence of zero flows."
- Linnemann, Hans. 1966. *An econometric study of international trade flows*: North-Holland Pub. Co.
- Melchior, Arne. 2015. "Internasjonale handelsavtaler 2015 - trender og utfordringer." *Magma* (5/2015):30-43.
- Metzler, Lloyd A. 1949. "Tariffs, the terms of trade, and the distribution of national income." *Journal of Political Economy* 57 (1).
- Mowi. 2018. *Industry Handbook 2018*.
- Nazari, Mohsen, Tahmoures Hasangholipour, and Farhang Khalili. 2012. "Identifying and ranking of Iran tractor manufacturing companys export problems and obstacles." *African Journal of Business Management* 6 (17):5702-5709.
- Raballand, Gael. 2003. "Determinants of the negative impact of being landlocked on trade: an empirical investigation through the Central Asian case." *Comparative economic studies* 45 (4):520-536.
- Shoham, Aviv, and Gerald S Albaum. 1995. "Reducing the impact of barriers to exporting: A managerial perspective." *Journal of International Marketing* 3 (4):85-105.

- Sjømatråd, Norges. 2018. "Gjeldende frihandelsavtaler." Last Modified 07.08.2018.
<https://seafood.no/markedsadgang/Toll-opprinnelse-og-frihandelsavtaler/frihandelsavtaler/gjeldende-frihandelsavtaler/>.
- Sjømatråd, Norges. 2019. "Nøkkeltall." <https://nokkeltall.seafood.no/>.
- Slaughter, Anne-Marie, Andrew S Tulumello, and Stepan Wood. 1998. "International law and international relations theory: A new generation of interdisciplinary scholarship." *American Journal of International Law* 92 (3):367-397.
- SSB. 2019. "Utenrikshandel med varer." Last Modified 15.05.2019, accessed 18.05.2019.
<https://www.ssb.no/utenriksokonomi/statistikker/muh/aar>.
- Stock James, H, and Mark W Watson. 2003. "Introduction to econometrics." *International Edition. Boston: Addison Wesley*.
- Sykes, Alan O. 1999. "The (limited) role of regulatory harmonization in international goods and services markets." *Journal of International Economic Law* 2 (1):49-70.
- Søvik, Elisabeth Hansen. 2015. "Hvilke eksterne barrierer møter norske bedrifter ved eksport?", Universitetet i Nordland.
- The Economist Intelligence Unit. 2019. Democracy Index 2018: Me too? Political participation, protest and democracy. In *Democracy Index*, edited by The Economist.
- Todaro, Michael P, and Stephen C Smith. 2012. Economic development. Boston, Mass.: Addison-Wesley.
- Torvanger, Aleksander, and Halvard Ursin. 2017. "Handelsavtaler–Kun et politisk virkemiddel? En studie av hvilke eksportbarrierer norske fiske-og havbruksbedrifter møter, og hvilke faktorer som påvirker oppfatningen av disse." Nord universitet.
- Trubek, David M, and Louise G Trubek. 2005. "Hard and soft law in the construction of social Europe: the role of the open method of co-ordination." *European Law Journal* 11 (3):343-364.
- Tuv, Nina, and Eirik Amb Nysveen. 2018. "USA innfører ståltoll fra flere land." *E24*, 31.05.2018. Accessed 20.04.2019.
- Uner, M Mithat, Akin Kocak, Erin Cavusgil, and Salih Tamer Cavusgil. 2013. "Do barriers to export vary for born globals and across stages of internationalization? An empirical inquiry in the emerging market of Turkey." *International Business Review* 22 (5).

- Van Bergeijk, Peter AG, and Harry Oldersma. 1990. "Détente, market-oriented reform and German unification: Potential consequences for the world trade system." *Kyklos* 43 (4):599-609.
- Wach, Krzysztof. 2014. "Theoretical framework of the firm-level internationalisation in business studies." *Patterns of Business Internationalisation in Visegrad Countries: In Search for Regional Specifics*:13-30.
- Wach, Krzysztof. 2015. "Impact of Cultural and Social Norms on Entrepreneurship in the EU: Cross-Country Evidence based on GEM Survey Results." *Zarządzanie w Kulturze* 16 (1):15-29.
- Wang, Zhen Kun, and L Alan Winters. 1992. "The trading potential of Eastern Europe." *Journal of Economic Integration*:113-136.
- Wooldridge, JM. 2016. *Introductory Econometrics*. 6th ed, *A Modern Approach*. Boston, MA, USA: Cengage Learning.
- World Bank. 2019. "GDP growth (annual %)."
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>.
- WTO. 2019. "About WTO." https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm.

Vedlegg

Intervjuguide 1

- Hvordan identifiseres markeder som man ønsker å satse på?
- Hvordan analyserer man markedspotensialet i a) eksisterende markeder og b) nye markeder?
- Hvilke marked opplever man størst utfordringer i?
 - o Hva kjennetegner disse markedene?
- Hvordan forholder norske eksportører seg til markeder med høye tollsatser?
- Hvilke utfordringer står Norge overfor som eksportør av laks i fremtiden?
- Hvordan kan konkurransen fra andre nasjoner påvirke norske handelsforbindelser med nåværende markeder som EU og USA?
- Hvorfor tror du at Norge mangler handelsavtaler med viktige eksportmarkeder?
- Hvilken effekt hadde sanksjonene fra Kina og Russland på norsk eksport?

Intervjuguide 2

- Hvilke hovedfaktorer legges vekt på når potensialet i et marked skal analyseres?
- Søker man mot nærliggende/kjøpesterke markeder for å selge mest mulig ferske produkter?
- Hvor stor vekt legges på konkurransesituasjonen og hvordan måler dere denne (volum fra andre land, antall produsentland med tilstedeværelse, andre arter med sterk posisjon osv.)? Andre lands handelsavtaler i det landet?
- Fokuserer man særlig på landene Norge har handelsavtaler med?
- Opplevs tollsatser som en viktig faktor?
- Hvordan vurderer man kulturelle forskjeller?
- Ser man på konsument og kultur i landene, om dette er i likhet med andre markeder der man har erfaring?
- Ser man nøye på dokumentasjonskrav og -kostnader i det aktuelle markedet (sertifiseringer, veterinærkrav osv.)?
- Evt. andre ting relatert til lakseeksport og markedsadgang du tenker på i forhold til eksportbarrierer?
- Hvilken type konsumenter er laks i målgruppen for?
 - o Hvilke forskjeller er det i konsumenter preferanser mellom ulike markeder?
 - o Hva ser konsumenter etter når laks kjøpes? Opprinnelse, sertifisering, osv.