

SNF-RAPPORT NR. 12/03

EFTA-frihandelsavtaler – døråpnere for norsk fiskeeksport? - en analyse av handelsmønstre mellom Norge og tredjeland og virkningene av EUs kompensasjonkvoter

av

**Elin H. Sissener
Trond Bjørndal
Frank Asche**

SNF-prosjekt nr. 5630:
“Samarbeidsavtale med Fiskeridepartementet”

Prosjektet er finansiert av Fiskeridepartementet

*Senter for fiskeriøkonomi
Rapport nr. 90*

**SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS
BERGEN, SEPTEMBER 2003**

© Dette eksemplar er fremstilt etter avtale med KOPINOR, Stenersgate 1, 0050 Oslo. Ytterligere eksemplarfremstilling uten avtale og i strid med åndsverkloven er straffbart og kan medføre erstatningsansvar.

ISBN 82-491-0268-1
ISSN 0803-4036

SAMMENDRAG

Denne rapporten er todelt, hvor første del tar for seg effekten av EFTAs frihandelsavtaler for norsk fiskerinæring, mens andre del omhandler effekten av EUs tollfrie kvoter.

EFTA har de siste ti årene inngått en rekke frihandelsavtaler som har lettet markedsadgangen betydelig for norske fiskeprodukter til land utenfor EU. For å undersøke effekten av disse avtalene har vi sett på hvordan norsk eksportandel av de viktigste fiskeproduktene til de aktuelle land har utviklet seg over tid, hvordan Norges markedsandel har endret seg i disse landene, samt hvordan fangst, pris og andre faktorer kan ha påvirket disse forholdene.

Til så godt som alle landene er det en positiv effekt av frihandelsavtalene ved at eksporten av de viktigste fiskeproduktene øker i perioden like etter at avtalene trår i kraft. Det er også tegn på at norske markedsandeler i de forskjellige landene øker, selv om tallmaterialet her er svakere. I flere tilfeller ser vi imidlertid at andelene til de aktuelle land reduseres etter noen år, slik at det kan se ut som om avtalene gir en engangsgevinst, som ikke nødvendigvis vedvarer etter hvert som andre konkurranseparametere endres. Videre kan det se ut som om avtalene med øst europeiske og baltiske land er de viktigste, da eksporten til andre land har liten total verdi selv om økningen har vært betydelig.

Om lag to tredjedeler av kompensasjonskvotene til EU blir fullt utnyttet, og for disse produktene blir da eksporten til EU begrenset av tollene som virker fullt ut på marginen. De tollfrie kvotene er likevel positive fordi de leder til en inntektsoverføring fra EU til norske fiskeeksportører. Verdien av denne overføringen blir imidlertid redusert fordi eksportører posisjonerer eksporten for å utnytte de tollfrie kvotene. Dette medfører ekstra kostnader da det gir en situasjon tilsvarende ”olympisk fiske”. Eksportørspesifikke kvoter kan forhindre dette, men administrasjonskostnader vil kunne ødelegge den totale lønnsomheten i et slikt system. Når det gjelder kvotene som ikke utnyttes er norske eksportører etter all sannsynlighet ikke konkurransedyktige, da de i praksis har fri markedsadgang.

FORKORTELSER

CSFR	Czech and Slovak Federal Republic Tsjekkisk og Slovakisk Føderal Republikk
EC/EF	European Community Det Europeiske Fellesskap
EEA/EØS	European Economic Area Det Europeiske Økonomiske Samarbeid
EEC	European Economic Community Det Europeiske Økonomiske Fellesskap
EFTA	European Free Trade Association Det Europeiske Frihandelsforbund
EFF	Norwegian Seafood Export Council Eksportutvalget For Fisk
EU	European Union Den Europeiske Union
FAO	Food and Agriculture Organisation of the United Nations Forente Nasjoners mat og jordbruksorganisasjon
FTA	Free Trade Agreements Frihandelsavtaler
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade Generalavtalen om tolltariffer og handel
GCC	Gulf Cooperation Council Samarbeidsorgan for Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia og de Forente Arabiske Emirater
MERCOSUR	Southern Common Market Agreement Økonomisk samarbeidsavtale for Argentina, Brasil, Uruguay og Paraguay
NAFTA	North American Free Trade Agreement Nord Amerikansk Frihandelsorganisasjon
PLO	Palestinian Liberation Organisation Palestinsk frigjøringsorganisasjon
WTO	World Trade Organisation Verdens Frihandelsorganisasjon

1 INNLEDNING	1
1.1 Mandat	1
1.2 European Free Trade Association (EFTA)	2
Stockholmskonvensjonen	3
Vaduzkonvensjonen.....	4
Kompensasjonsavtaler	5
1.3 EFTAs frihandelsavtaler.....	5
Tabell 1. EFTAs forhold til tredjeland	6
2 HANDELSTEORI.....	9
2.1 Generell handelsteori	9
2.2 Konkurransedyktighet	11
Figur 1. Tilbud ved frihandel.....	13
2.3 Tilbud og etterspørsel	14
Konsumentpreferanser	14
Tilbud fra konkurrenter	15
Figur 2. Tilbuds- og etterspørselskurve	16
Inntekt	17
Faktorpriser.....	17
Faktorintensitet	18
Toll versus frihandel.....	18
Metode	19
3 NORGES PRODUKSJON OG EKSPORT AV FISK OG FISKEPRODUKTER	22
Figur 3. Norsk produksjon av fisk; fangst og oppdrett.....	23
Figur 4. Norsk fangst, arter, 1985-1999	24
Figur 5. Norsk eksport totalt, 1985-2000	24
4 DE VIKTIGSTE TREDJELANDSFORBINDELSENE.....	26
4.1 Innledning.....	26
Tabell 2. Fjerning av toll ved EFTA avtalens ikrafttredelse	27
4.2 Utvikling av handel mellom Norge og Polen	28
Norsk eksport til Polen, 1990-2001	28
Figur 6. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Polen, 1990-2001	29
Viktigste eksportprodukter	29
Figur 7. Norsk eksport til Polen, verdi og mengde.....	30
Frossen sildefilet.....	30
Figur 8. Norsk eksport av frossen sildefilet.....	31
Frossen vintersild.....	31
Figur 9. Norsk eksport av frossen vintersild til Polen	32
Frossen makrell.....	32
Figur 10. Norsk eksport av frossen makrell	33
Fersk oppdrettet laks.....	33
Figur 11. Norsk eksport av fersk oppdrettet laks (med hode)	34
4.2.1 Polens egen tilgang på fisk og fiskeprodukter	34
Egen produksjon	34
Figur 12. Fangst og oppdrettsproduksjon, Polen, 1989-99.....	35
Import	35
Figur 13. Polens import av fisk og fiskeprodukter	36
Figur 14. Norges andel av den polske importen av fisk og fiskeprodukter.....	37
Oppsummering	37
4.3 Baltikum	38

4.3.1 Utvikling av handel mellom Norge og Litauen	39
Norsk eksport til Litauen 1994-2001	39
Figur 15. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Litauen	40
Viktigste eksportprodukter	40
Figur 16. Norsk eksport til Litauen, andel mengde og verdi, 2001	41
Frossen sildefilet	41
Figur 17. Norsk eksport av frossen sildefilet til Litauen	42
Frossen vintersild	42
Figur 18. Norsk eksport av frossen vintersild	43
Frossen annen sild	43
Figur 19. Norsk eksport av frossen annen sild til Litauen	44
Frossen makrell	44
Figur 20. Norsk eksport av frossen makrell til Litauen	45
4.3.2 Litauens egen tilgang på fisk og fiskeprodukter	45
Egen produksjon	45
Figur 21. Litauens egen produksjon av fisk og fiskeprodukter	46
Import	46
Figur 22. Litauens import av fisk og fiskeprodukter og Norges andel av denne	46
Oppsummering	47
4.3.3 Utvikling av handelen mellom Norge og Latvia	47
Norsk eksport til Latvia, 1992-2001	47
Figur 23. Norsk eksport til Latvia 1992-2001	48
Viktigste eksportprodukter	48
Figur 24. Norsk eksport til Latvia, 2001, andel mengde og verdi	49
Frossen sild	49
Frossen vintersild og frossen sildefilet	50
Figur 26. Norsk eksport av frossen vintersild og sildefilet til Latvia	51
Fersk og frossen oppdrettslaks	51
Figur 27. Norsk eksport av oppdrettslaks (med hode) til Latvia	52
4.3.4 Latvias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter	52
Egen produksjon	52
Figur 28. Latvias egen produksjon av fisk og fiskeprodukter	53
Import	53
Figur 29. Latvias import av fisk og fiskeprodukter og Norges andel av denne	54
Oppsummering	54
4.3.5 Utvikling av handel mellom Norge og Estland	55
Norsk eksport til Estland, 1992-2001	55
Figur 30. Norsk eksport til Estland, 1992-2001.	56
Viktigste eksportprodukter	56
Figur 31. Norsk eksport til Estland, andel mengde og verdi, 2001	57
Fersk og frossen oppdrettslaks	57
Figur 32. Norsk eksport av oppdrettslaks til Estland	58
Frossen vintersild	58
Figur 33. Norsk eksport av frossen vintersild til Estland	59
4.3.6 Estlands egen tilgang på fisk og fiskeprodukter	59
Egen produksjon	59
Figur 34. Estlands egen produksjon av fisk og fiskeprodukter	60
Import	60
Figur 35. Estlands totale import og Norges andel av denne	61
Oppsummering	61

Baltikum	61
5 YTTERLIGE TREDJELANDSFORBINDELSER.....	63
5.1 Utvikling av handel mellom Norge og Mexico	63
Norsk eksport til Mexico	63
Figur 36. Norsk eksport til Mexico, 1995-2001	64
Viktigste eksportprodukter	64
Figur 37. Norsk eksport til Mexico, mengde og verdi.....	65
Lange, laks og torsk.....	65
Figur 38. Norsk eksport av lange, laks og torsk til Mexico.....	65
5.1.1 Mexicos egen tilgang på fisk og fiskeprodukter.....	66
Figur 39. Mexicos egen tilgang på fisk og fiskeprodukter	66
5.2 Norges handel med Tyrkia	67
Eksport og import	67
Figur 40. Norsk eksport til Tyrkia og Norges andel av Tyrkias totale import av fisk og fiskeprodukter	68
Egen tilgang	68
Figur 41. Tyrkias fangst og oppdrettsproduksjon.....	69
Figur 42. Tyrkias totale import av fisk og fiskeprodukter.....	70
Oppsummering	70
5.3 Norges handel med Tsjekkia og Slovakia	71
Tsjekkia	71
Figur 43. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Tsjekkia.....	72
Figur 44. Tsjekkiens egen tilgang på fisk og fiskeprodukter og Norges andel av importen	73
Slovakia	73
Figur 45. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Slovakia.....	74
Figur 46. Slovakias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter og Norges andel av importen	75
Oppsummering	75
5.4 Norges handel med Ungarn og Slovenia	76
Ungarn	76
Figur 47. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Ungarn og Norges andel av Ungarns totale import.....	76
Figur 48. Ungarns egen tilgang på fisk og fiskeprodukter	77
Slovenia	77
Figur 49. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Slovenia og Norges andel av den totale importen til Slovenia	78
Figur 50. Slovenias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter	79
Oppsummering	79
5.5 Norges handel med Bulgaria og Romania	80
Bulgaria	80
Figur 51. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Bulgaria.....	81
Figur 52. Bulgarias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter og Norges andel av total import..	82
Romania.....	82
Figur 53. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Romania og Norges andel av Romanias totale import.....	83
Figur 54. Romanias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter.....	84
Oppsummering	84
6 EU'S KOMPENSASJONSKVOTER	85
6.1 Innledning	85
6.2 Teori.....	86
6.3 Avtalen av 1986.....	87

Tabell 3. Tollfrie kvoter innrømmet Norge i 1986	88
Portugal.....	89
Spania	89
6.4 Kompensasjonsavtalen av 1995.....	89
Kvoter og toll.....	89
Tabell 4. EUs kompensasjonskvoter à 22. desember 1995, bruk av kvotene 1998-2001	92
7 KOMPENSASJONSKVOTER OG EKSPORT.....	95
Figur 55. Norsk eksport til EU og EUs andel av total norsk eksport	95
Viktigste eksportprodukter	96
Fersk oppdrettslaks	96
Figur 56. Eksport av fersk oppdrettslaks til EU, 1991-2000	97
Frossen oppdrettslaks	97
Pillede, frosne reker	98
Oppsummering	98
8 KONKLUSJON.....	100
9 VEDLEGG	103
Vedlegg 1. Vaduz konvensjonen	103
Vedlegg 2. Frihandelsavtalenes innhold.....	105
Vedlegg 3. Tollreguleringer ved eksport til Mexico	108
Vedlegg 4. Ungarns tollreduksjoner på import av varer fra EFTA land	113
10 REFEREANSER	117

1 INNLEDNING

1.1 Mandat

Fiskeridepartementet ønsker gjennomført to separate analyser: 1) EFTAs frihandelsavtaler og 2) EUs kompensasjonskvoter.

Den første delen innebærer en grundig gjennomgang av EFTA avtalenes faktiske betydning for norsk eksport av fisk og fiskeprodukter. Fokus er rettet mot tre områder: i) Utviklingen av handelen med land EFTA har inngått frihandelshandelsavtaler med, herunder produkt, kvantum og verdi. Tollsats for 2001 inkluderes for å se på eventuelle konsekvenser for handelen. Videre undersøker vi andre faktorer som kan påvirke handelen mellom de ulike landene og EFTA, som pris og konkurransesituasjon. ii) Kartlegging av markedenes egen tilgang på fisk og fiskeprodukter, inkludert import fra andre land og Norges andel av importen, om mulig både før og etter inngåelse av frihandelsavtale. iii) En prinsipiell vurdering av EFTA-avtalens hensiktsmessighet innenfor handel med fisk og fiskeprodukter.

Diskusjonen deles inn på følgende måte: Kapittel 2 tar for seg generell handelsteori. Deretter følger en oversikt over Norges totale produksjon og eksport av fisk og fiskeprodukter i kapittel 3. I kapittel 4 drøftes de viktigste tredjelandsforbindelsene, Polen, Litauen, Latvia og Estland. Til sist, i kapittel 5, får vi en oversikt over andre land EFTA har frihandelsavtaler med, som er Mexico, Tyrkia, Tsjekkia og Slovakia, Ungarn og Slovenia, og Bulgaria og Romania.

Den andre delen, kapittel 6 og 7, består av en analyse av de kompensasjonskvotene som Norge har blitt tildelt på grunn av forverret markedsadgang ved EU medlemskap for tidligere EFTA partnere. Formålet med analysen er å se på utnyttelsesgraden av kvotene i årene 1995 til 2001, undersøke hvor store kvotene er i forhold til den totale eksporten av produktet, undersøke kvotenes betydning for varestrømmen og analysere hvordan bruken av kvotene har endret seg over tid. Dette er nødvendig på grunn av mangel på oversikt over hvordan kompensasjonsavtalen fungerer i praksis. Behovet for dette arbeidet understrekes av pågående forhandlinger om utvidelse av EU, der flere av de potensielle medlemmene per i dag er med i EFTAs frihandelsområde.

Analysen er delt inn i to deler; kapittel 6 gir et teoretisk overblikk over kompensasjonskvoter generelt, samt en oversikt over de avtalene som Norge har inngått med EU fra 1986 til 1995. Her følger også en oversikt over den kompensasjonsavtalen som ble inngått i 1995 med kvoter, tollsatser og bruk av kvotene. I kapittel 7 får vi innsyn i hvilke følger denne avtalen har hatt for norsk eksport til Sverige, Finland og Østerrike spesielt og til EU generelt for å gi et bredere bilde av hvordan avtalen fungerer.

Vi vil nå gi en presentasjon av EFTAs historie og de landene organisasjonen har knyttet til seg via frihandelsavtaler.

1.2 European Free Trade Association (EFTA)

EFTA er en internasjonal organisasjon som i dag består av fire medlemmer, Island, Liechtenstein, Norge og Sveits. Medlemslandene har etablert et frihandelsområde uten toll seg i mellom, men til forskjell fra en tollunion, så har de ikke en felles toll utad. EFTA statene er, med unntak av Sveits, medlemmer av Europeisk Økonomisk Samarbeid (EØS) som er verdens største frihandelsområde. I tillegg har EFTA knyttet til seg en rekke andre land, såkalte tredjeland, via frihandelsavtaler¹.

EFTAs handel er fordelt mellom EU (66%), NAFTA (14%), Asia (13%) og resten av verden (7%). Blant de viktigste handelspartnerne utenom EU, er USA (43%), Free Trade Agreement (FTA) partnere (12%) og Japan (10%)². De fire medlemslandene har et kombinert BNP på 410 milliarder US dollar og en total handel på 256 millioner US dollar. Handelen utgjør 63 prosent av EFTAs BNP og omtrent to prosent av verdenshandelen³. Det kan tyde på at medlemskapet i EFTA har åpnet opp for eksporten generelt. De siste årene (1998-2001) har alle de tre landene hatt en økning i eksporten. Ser vi nærmere på noen land, så viser det seg at handelen har en tendens til å øke etter frihandelsavtalene trer i kraft⁴. Dette vil bli diskutert nærmere i kapittel fire.

¹ EFTA landene har inngått frihandelsavtaler med 19 land, såkalte tredjeland, samarbeidserklæringer er skrevet under med åtte land/handelsblokker, forhandlinger pågår med fire land og innledende samtaler pågår med tre. Forhandlingene med Kypros er lagt på is. Den Europeiske Økonomiske Samarbeidsavtalen (EØS) er skrevet under mellom den Europeiske Union, Norge, Island og Liechtenstein. Se også tabell 1. Kilde: www.efta.int, november 2002.

² <http://secretariat.efta.int/states/>

³ Kilde: OECD, IMF og National Statistics Office; <http://secretariat.efta.int/states/>

⁴ <http://secretariat.efta.int/efta/thirdcountry/Tradstat/>

EFTAs aktiviteter kan deles i tre hovedområder, i) overvåking og styring av forholdet mellom EFTA statene på grunnlag av Stockholmskonvensjonen⁵, ii) utvikling av forholdet mellom EFTA og tredjelandsforbindelsene og iii) ledelse av EØS avtalen.

Stockholmskonvensjonen

EFTA ble stiftet 4. januar 1960 i Stockholm med undertegningen av Stockholmskonvensjonen, og avtalen trådte i kraft 3. mai samme år. Hovedmålet var å innføre frihandel via gradvis liberalisering av handelen mellom medlemslandene, først innen industri, senere innen fisk og tilvirkede jordbruksprodukter. Andre jordbruksprodukter kommer inn under bilaterale avtaler mellom enkelte av landene. Midlene for å nå dette målet var avskaffelse av og forbud mot importtoll og kvantitative restriksjoner og felles anordninger på import og eksport. Videre inneholder konvensjonen forskrifter angående forbud mot statlig støtte, offentlige garantier, restriktiv forretningspraksis og dumpet og subsidiert import. I utgangspunktet var planen at opphevelsen av toll og kvantitative restriksjoner skulle ta ti år, noe som da ville gå parallelt med de samme prosessene i European Economic Community (EEC). Da EEC besluttet å fremskynde disse prosessene gjorde EFTA det samme, noe som resulterte i at tariffen på industrielle varer ble avskaffet tre år før tiden, den 31. desember 1966.

På 1970-tallet ble fokus rettet mot EEC, som var og er EFTAs viktigste handelspartner, og i 1973 skrev individuelle EFTA medlemmer under på frihandelsavtaler med EEC. Målet med disse avtalene var å avskaffe toll på industrielle varer. Ideen om et europeisk økonomisk samarbeid dateres tilbake til et EFTA-EEC møte i Luxembourg i 1984 der dette nevnes i en erklæring. Mellom 1984 og 1989 skjedde det en gradvis avskaffelse av tollbarrierene mellom EFTA og Europeisk Fellesskap (EF), og i 1989 kom det forslaget som skulle lede til etableringen av EØS-avtalen 1. januar 1994.

På 1990-tallet begynte EFTA medlemmene å rette øynene mot andre land og kontinenter. Etter kommunismens fall i 1989 startet EF et dynamisk samarbeid med sentral- og østeuropeiske land med mål om frihandel med industrielle varer. Denne økonomiske motivasjonen, samt en enighet om å understøtte prosessene for markedsøkonomi og

⁵ Stockholmskonvensjonen ble underskrevet av Østerrike, Danmark, Norge, Portugal, Sverige, Sveits og Storbritannia 4. januar 1960. Island kom med i 1970, Finland i 1986 og Liechtenstein i 1991. Danmark og Storbritannia trakk seg ut i 1973, Portugal i 1986, Østerrike, Finland og Sverige i 1995.

demokrati i disse landene, førte til en tilslutning om en samarbeidspolitikk med tredjeland⁶. Dette arbeidet ble videreført i en erklæring underskrevet på et ministermøte i Bergen i 1995. I dette dokumentet ble blant annet viktigheten av politisk, sosial og økonomisk stabilitet i et Europa i forandring understreket. EU, EFTA og EØS avtalene ble nevnt som viktige elementer i denne prosessen med mål om å skape en tettere europeisk integrasjon. EFTAs rolle i denne oppbyggingen hadde allerede pågått i flere år, med inngåelse av avtaler med tredjeland, en prosess som skulle intensiveres og utvides. Frihandel og økonomisk integrasjon ble nevnt som viktige faktorer i beskyttelsen av arbeid, velferd, fred og demokrati. For å oppnå dette må man ha et felles mål, man må arbeide etter de samme reglene, samt strebe etter integrasjon og frihandel⁷.

EFTA skrev under på samarbeidserklæringer med de første sentral- og østeuropeiske landene i 1990, fulgt av frihandelsforhandlinger noen måneder senere. Deretter fulgte frihandelsavtaler med landene i øst, før man beveget seg sørover mot Middelhavsområdet. Samarbeidserklæringer ble skrevet under med Egypt, Marokko og Tunisia i 1995, noe som markerte EFTAs villighet til også å bevege seg utenfor Europas grenser. Dette initiativet ble fulgt opp med avtaler i Midt Østen, Nord- og Sør Amerika og Asia mot slutten av 1990-tallet.

Vaduzkonvensjonen

I 1999 startet et arbeid for å fornye konvensjonen av 1960. Initiativet kom som en følge av Sveits' tilbud om å utvide fordelene og nivået av samhandling i den bilaterale avtalen mellom Sveits og EU⁸ til de andre EFTA landene. De fleste av områdene i de bilaterale avtalene mellom Sveits og EU kommer for de andre EFTA landene inn under EØS avtalen, og man ville dermed forsøke å skape et bånd mellom de to avtalene. Resultatet av dette arbeidet ble en ny versjon av Stockholmskonvensjonen, den såkalte Vaduzkonvensjonen, underskrevet 21. juni 2001 på ministermøtet i Vaduz, og satt i kraft 1. juni 2002. Den viktigste endringen i konvensjonen er integreringen av de prinsipper og regler som eksisterer mellom EFTA og EU (EØS avtalen og de sveitsiske bilaterale avtalene med EU). Videre har den reviderte versjonen modernisert de opprinnelige forskriftene for å oppnå samsvar med dagens handelsterminologi, og vesentlige endringer har funnet sted for å kunne reflektere nylige utviklinger som har funnet sted i World Trade Organisation (WTO) og i EFTAs frihandelsavtaler. Den nye

⁶ EFTA ministrene ble på et møte i Göteborg i 1990 enige om å danne et parallelt samarbeidsnettverk til det som ble initiert EF.

⁷ <http://secretariat.efta.int/efta/presentation>

⁸ Denne avtalen ble undertegnet 30. juni 1999.

konvensjonen er ment å styrke de økonomiske forbindelsene mellom de fire EFTA medlemmene og å danne en bredere plattform som reflekterer forholdet mellom EFTA statene og resten av verden⁹. For en mer detaljert oversikt over innholdet i konvensjonen, se vedlegg 1.

Kompensasjonsavtaler

I de senere år har man kommet i den situasjonen at noen av EFTAs partnere har blitt medlemmer i EU. Det medfører at frihandelsområdet blir begrenset ved at disse landene da blir lagt under EUs tollregime. Norge har derfor gått i forhandlinger med EU om kompensasjon for forverret markedsadgang. Da Spania og Portugal gikk inn i EU i 1986 ledet disse forhandlingene til tollreduksjoner på enkelte fiskeprodukter. Dette var et supplement til frihandelsavtalen EFTA inngikk med EF i 1973. Den gangen var ikke fisk en del av selve avtalen, men man oppnådde en enighet via brevveksling samme år. Tollettelser som ble satt i kraft i 1973 gjaldt kun for varer med norsk opprinnelse, men de var ikke ment som kompensasjon. Avtalen av 1986 derimot kan ses på som en forløper for kompensasjonsavtalen av 1995. Forhandlingene av 1986 ble nemlig videreført i 1995 da EFTA medlemmene Sverige, Finland og Østerrike ble EU medlemmer. Norge ble innrømmet 40 kompensasjonskvoter til EU. Kvotene er basert på historiske varestrømmer, de er statiske og fornyes med samme kvantum hvert år. Dette systemet er uoversiktlig og kan ha ført til at tilbudet av fisk tilpasses tollregimet fremfor etterspørselen i EU markedet.

1.3 EFTAs frihandelsavtaler

Samarbeidet med EFTA starter med *innledende samtaler og en samarbeidserklæring* mellom parter som har som mål å fremme den harmoniske utviklingen av de økonomiske relasjonene, å skape et miljø som støtter privat initiativ, fri konkurranse og økonomisk aktivitet basert på markedskreftene, samt å utvikle og utvide de frie handelsforbindelsene. Disse samarbeidserklæringene er videre bygget på gjensidighet, de skal gi felles goder, og de er ikke-diskriminerende. Avtalene skal dekke samarbeid innen følgende områder; tekniske barrierer mot handel, informasjon om utenrikshandel, konkurranse, offentlige anskaffelser og beskyttelse av intellektuell eiendom. Til sist skal disse avtalene ha som mål å forbedre betingelsene for samarbeidsprosjekter i den private sektoren.

⁹ <http://secretariat.efta.int/stockholmconv/>

En *frihandelsavtale* skal etablere et frihandelsområde mellom partene, liknende det som eksisterer mellom EFTA landene selv. Avtalen er et instrument som regelmessig oppgraderes med det mål å være så effektiv som mulig, den skal være forenelig med den utviklingen som skjer innenfor det vide europeiske økonomiske integrasjonsrammeverket og sørge for å være oppdatert på den utviklingen som skjer innen WTO. En mer detaljert fremstilling av frihandelsavtalene er beskrevet i vedlegg 2.

Siden 1992 har EFTA inngått frihandelsavtaler med 19 land, i tillegg til samarbeidserklæringer med ytterligere åtte land/handelsblokker. Videre pågår det innledende samtaler eller forhandlinger med fem nye land, mens forhandlingene med Kypros er lagt på is. Dette er beskrevet i tabell 1.

Tabell 1. EFTAs forhold til tredjeland

LAND	Samarbeidserklæring Signatur	FRIHANDELSAVTALE	
		Signatur	Trådte i kraft
Albania	10. desember 1992	Innledende samtaler (Første møte 1993)	
Algerie	Innledende samtaler (2001)		
Bulgaria	10. desember 1991	29. mars 1993	1. juli 1993
Canada	Pågående forhandlinger siden 1998 (Tiende forhandlingsrunde i 2001)		
Chile	Pågående forhandlinger siden 1999 (Fjerde forhandlingsrunde i 2001)		
Egypt	8. desember 1995	Pågående forhandlinger (Tredje forhandlingsrunde i 2001)	
Estland	10. desember 1991	7. desember 1995	1. oktober 1997
Gulf co-operation council (GCC) ^a	23. mai 2000	Innledende samtaler	
Israel		17. september 1992	1. januar 1993
Jordan	19. juni 1997	21. juni 2001	1. september 2002
Jugoslavia	12. desember 2000	Innledende samtaler	
Kroatia	19. juni 2000	21. juni 2001	1. september 2002
Kypros	Forhandlinger lagt på is (Andre forhandlingsrunde i 1999)		
Latvia	10. desember 1991	7. desember 1995	1. juni 1996
Libanon	19. juni 1997	Innledende samtaler (Første møte i 1998)	

SNF rapport nr. 12/03

Litauen	10. desember 1991	7. desember 1995	1. januar 1997
Makedonia	29. mars 1996	19. juni 2000	1. mai 2001
Malta	Innledende samtaler (1997)		
Marokko	8. desember 1995	19. juni 1997	1. desember 1999
MERCOSUR (Southern Common Market Agreement) ^b	12. desember 2000	Innledende samtaler	
Mexico		27. november 2000	1. juli 2001
PLO (Palestinian Liberation Organisation)	16. desember 1996	Midlertidig avtaler 30. november 1998	1. juli 1999
Polen	13. juli 1990	10. desember 1992	1. september 1994
Romania	10. desember 1991	10. desember 1992	1. mai 1993
Singapore		26. juni 2002	1. januar 2003
Slovakia	Undertegnet med tidligere CSFR ^c 13. juni 1990	Undertegnet med tidligere CSFR 20. mars 1992. En protokoll med fortsettelsen ble undertegnet og trådte i kraft 19. april 1993	1. juli 1992
Slovenia	20. mai 1992	13. juni 1995	1. september 1998
Sør Afrika	Innledende samtaler (2000)	Forventede forhandlinger høsten 2002	
Tsjekkia	Undertegnet med tidligere CSFR 13. juni 1990	Undertegnet med tidligere CSFR 20. mars 1992. En protokoll med fortsettelsen ble undertegnet og trådte i kraft 19. april 1993	1. juli 1992
Tunisia	8. desember 1995	Pågående forhandlinger (Sjette forhandlingsrunde i 2001)	
Tyrkia		10. desember 1991	1. april 1992
Ukraina	19. juni 2000	Innledende samtaler	
Ungarn	13. juni 1990	29. mars 1993	1. oktober 1993

^a De forente arabiske emirater, Bahrain, Saudi Arabia, Oman, Qatar og Kuwait

^b Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay

^c Czech and Slovak Federal Republic, 1990-1992

Kilde: <http://secretariat.efta.int/thirdcountry/#top>

Alle frihandelsavtaler mellom EFTA og tredjeland omfatter handel med industrielle produkter, bearbeidede jordbruksprodukter og fisk. Handel med andre jordbruksprodukter foregår gjennom bilaterale protokoller mellom det individuelle EFTA landet og de respektive samarbeidslandene. Toll på produkter importert til EFTA landene fra avtalepartnerne forsvinner dagen avtalen trer i kraft, og så lenge avtalen vedvarer skal ingen nye skatter innføres i handelen mellom landene. Intern skattelegging og subsidier som fører til diskriminering mellom varer fra EFTA og fra avtalelandet er ikke tillatt, og dersom en av statene mener dumping finner sted, kan virkemidler i pakt med GATT avtalen tas i bruk. Formålet er å fremme en harmonisk utvikling av de økonomiske relasjonene mellom EFTA

statene og avtalepartnerne, samt fostre økonomisk aktivitet, forbedre livs- og arbeidsvilkår, øke produktiviteten og skape finansiell stabilitet.

2 HANDELSTEORI

I dette kapitlet vil vi gi en gjennomgang av noen punkter i teorien for internasjonal handel som er viktig i forhold til å undersøke effekten av frihandelsavtaler. Vi vil begynne med å se på betydningen av generell handelsteori med vekt på komparative fortrinn før vi ser på konkurranseevne. Tilslutt vil vi se på virkningen av tollsatser.

2.1 Generell handelsteori

To land som har mulighet til å handle med hverandre vil nesten alltid tjene på å gjøre det. Det eneste unntaket er dersom landene i utgangspunktet er helt identiske både hva angår tilbudsforhold (kostnadsstruktur) og etterspørselsforhold samtidig som ressursfordelingen står i samme forhold til befolkningen i begge land. I praksis er dette aldri tilfelle. Grunnen til at helt like land ikke vil tjene på å handle er at den viktigste årsaken til at handel gir gevinst er arbeidsdeling mellom land. Noen land er relativt flinkere enn andre til å produsere enkelte produkter og bør følgelig spesialisere seg på disse produktene. Dette er teorien om komparative fortrinn. Når landene er helt like, finnes det ikke noen gevinst ved spesialisering. Årsakene til at forholdsvis like land handler likevel, og endog med ganske like produkter, må man søke i andre teorier. Stikkord her er produkt differensiering (merkevare) og teorien om næringsintern handel. Dette er også momenter vi vil komme inn på senere.

For sjømat er det lite toveis handel, og valget for eksportørene er da hva man skal selge og i hvilken form. Teorien om komparative fortrinn er et naturlig utgangspunkt for å forklare handelsstrømmene. Det interessante med teorien om komparative fortrinn, som går tilbake til Ricardo på 1800-tallet, er at landene vil tjene på å handle med hverandre selv om et av landene har fortrinn i produksjonen av alle varer som det er aktuelt å handle med. La oss, som et helt hypotetisk eksempel, ta handel med fisk og vin mellom Norge og Frankrike. Anta videre at det i Norge kreves to arbeidstimer for å produsere en fisk mens det kreves 10 arbeidstimer for å produsere en flaske vin, og at Norge totalt har 100 arbeidstimer til rådighet. I Frankrike trengs det bare en arbeidstime for å produsere en fisk og to arbeidstimer for å produsere en flaske vin, og også Frankrike har 100 timer til rådighet. Under selvforsyning antar vi at Norge velger å produsere 25 fisker og 5 flasker vin mens Frankrike produserer 50 fisker og 25 flasker vin fordi disse kombinasjonene er de som maksimerer de respektive lands velferd. Til sammen produserer de to landene altså 75 fisker og 30 flasker vin.

Ved første øyekast kunne man kanskje tro at Frankrike ikke har insentiv til å handle med Norge siden de kan produsere begge produktene billigere selv. La oss likevel tenke oss at Norge spesialisere seg på produksjon av fisk. Da vil Norge kunne produsere 50 fisker mens Frankrike f. eks. produserer 25 fisker og 37,5 flasker vin. Til sammen har vi altså like mange fisker som før, nemlig 75, men vi har 7,5 flasker vin mer. Ved å handle seg i mellom kan begge landene oppnå sitt gamle velferdsnivå pluss at de også fordeler de siste 7,5 flaskene mellom seg slik at begge får økt velferd. Hvordan den nøyaktige fordelingen blir avhenger av hvilket bytteforhold som manifesterer seg mellom dem.

Konklusjonen fra dette enkle eksemplet er at det ikke er de absolutte fortrinn som teller for hvorvidt handel vil lønne seg, men de komparative (relative) fortrinn. Frankrike har absolutte fortrinn i produksjonen av begge goder siden de trenger mindre arbeidskraft, men de har komparative fortrinn i produksjonen av vin siden de bare trenger å oppgi to fisker for å produsere en flaske vin mer. Norge derimot har komparative fortrinn i produksjonen av fisk siden de må oppgi fem fisker for å få en flaske vin mer. At Frankrike har et absolutt fortrinn vil da bare gi seg utslag i at det totale konsumet, eller levestandarden er høyere i Frankrike enn i Norge.

Når det bare er to varer, har man per definisjon komparativ fordel i produksjonen av den varen der handelspartneren har komparativ ulempe. Når det er snakk om flere varer, må alle land minst ha komparativt fortrinn i produksjonen av ett av disse produktene. Dette skyldes at komparative fortrinn refererer til relative størrelser, og som eksemplet viser, gjelder ikke dette absolutte fortrinn.

Intuisjonen bak teorien om komparative fortrinn er den samme som tilsier at det lønner seg med arbeidsdeling. De fleste er enige i at en møbelsnekker bør bruke hele sin arbeidstid til å produsere møbler mens en baker bør bruke hele sin arbeidstid til å produsere brød i stedet for å dele denne produksjonen mellom seg. På samme måte som snekkeren da selger møbler og bakeren brød vil landene selge (eksportere) de produktene de har komparative fortrinn i produksjonen av og importere de produktene hvor de har komparative ulemper. I praksis dreier dette seg selvsagt om en stor mengde forskjellige produkt.

Det finnes en rekke årsaker til at et land kan ha komparative fortrinn i produksjonen av visse produkt. Det kan dreie seg om naturgitte årsaker som tilgangen på enkelte naturressurser som

for eksempel fisk og olje. Det kan være at prisen på innsatsfaktorene i produksjonen er billigere, f.eks. er prisen på arbeidskraft billigere i noen land enn andre, og disse landene har da komparative fortrinn i produksjonen av arbeidsintensive produkt. Videre kan det hende at noen land har spesialisert seg i produksjonen av enkelte produkt på grunn av gamle tradisjoner, spesielle preferanser eller liknende.

Selv om teorien om komparative fortrinn ikke er den eneste forklaringen på hvorfor handel mellom land oppstår så er det en svært viktig underliggende faktor som må tas hensyn til i all analyse av handel. Hovedkonklusjonen er og blir at skal man øke velferdsgevinsten med handel bør man spesialisere seg i eksport av de produktene man har komparative fortrinn i å produsere.

2.2 Konkurransedyktighet

Ut fra det som er sagt over om komparative fortrinn, er det ingen tvil om at Norge kan eksportere fersk fisk på bakgrunn av komparative fortrinn på grunn av tilgangen til fiskeressursene. Hvorvidt Norge har et komparativt fortrinn på bearbeidet fisk sammenliknet med andre land er imidlertid betydelig mer usikkert. Teorien sier at vi bør eksportere alle de produktene hvor vi har komparative fortrinn sammenliknet med våre handelspartnere. Dette betyr at vi bør eksportere både torsk og sild, siden vi har komparative fortrinn i produksjonen av begge disse produktene.

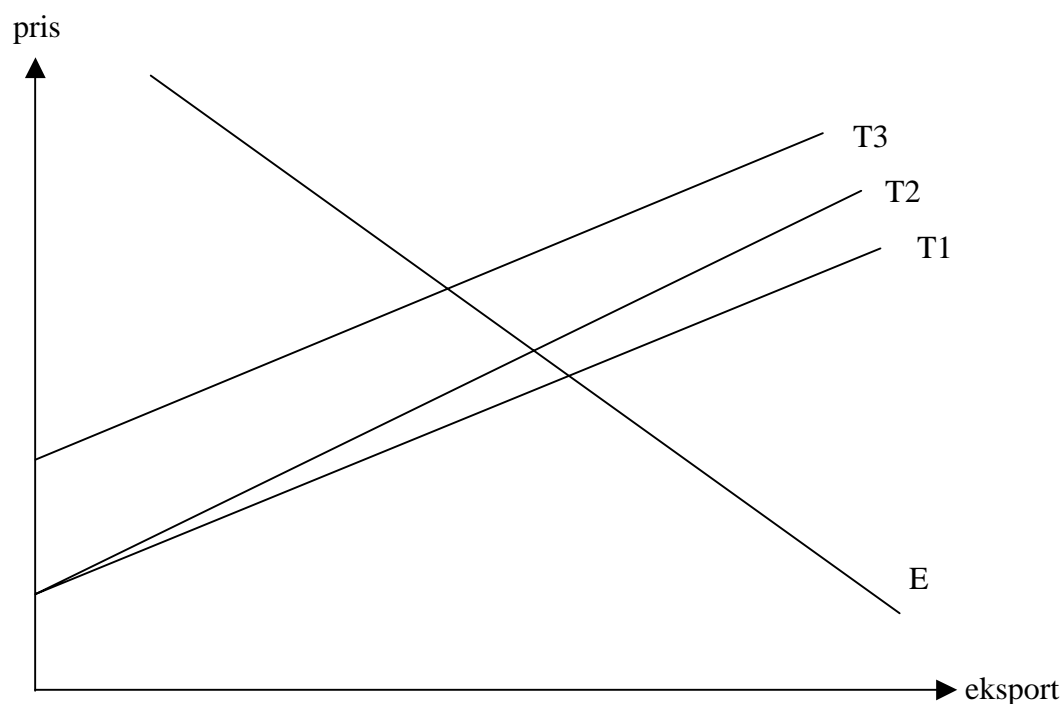
Når det gjelder valget mellom fersk eller bearbeidet vare, står vi imidlertid overfor et problem siden en fisk ikke kan selges både fersk og bearbeidet. Vi er tvunget til å gjøre et valg. Svaret er selvsagt at vi bør eksportere produktet i den formen der vi har størst komparative fortrinn. Men når vi skal sammenlikne komparative fortrinn står vi ikke lenger overfor komparative (relative) størrelser, men absolutte. Dette fører oss over til begrepet konkurransedyktighet. Vi bør eksportere det produktet der vi er mest konkurransedyktig i forhold til våre konkurrenter (andre eksportører) og der vi har størst fortjeneste. Teorien om komparative fortrinn er med andre ord ikke i stand til å svare på dette spørsmålet. Den sier bare at vi bør eksportere alle produkter hvor vi har komparative fortrinn.

I motsetning til komparative fortrinn, som er et relativt mål, er konkurranseevne noe som kan måles absolutt. Kort sagt kan konkurranseevne måles gjennom grensekostnadene i produksjonen. Grensekostnader defineres som kostnadene ved til enhver tid å produsere en

enhet mer. Grensekostnadsfunksjonen er samtidig produsentens tilbudsfunksjon, og den som har lavest grensekostnader kan også tilby produktene til lavest pris og er følgelig mest konkurransedyktig. Det som bestemmer om et lands produksjon er konkurransedyktig eller ei i forhold til et annet land er prisene på innsatsfaktorene i produksjonen, teknologi, grad av effektivitet, infrastruktur m.m. Ulemper på et av disse punktene kan ofte oppveies av fordeler på et annet.

At Norge har komparative fortrinn i produksjon av fisk i forhold til mange andre land er hevet over tvil siden det finnes mange land som knapt kan produsere fisk i det hele tatt. Når vi i tillegg bare konsumerer en brøkdel selv er det rimelig at Norge eksporterer mesteparten av det vi produserer. Spørsmålet er derfor ikke eksport eller ei, men snarere hvordan fisken skal eksporteres, altså i hvilken form (grad av bearbeiding). Dette avhenger i utgangspunktet av tilbuds- og etterspørselsforhold. Dersom etterspørselsforholdene gjør at prisen stiger nok til minst å kompensere de ekstra kostnadene ved bearbeiding, så bør fisken bearbeides. Litt mer presist kan man si at dersom skiftet i etterspørselsfunksjonen er minst like stort som skiftet i tilbudsfunksjonen (kostnadene), så vil det lønne seg å bearbeide produktene. Dette forutsetter at det skjer et uniformt skift i begge kurvene. Ved et ikke-uniformt skift kreves det at skiftet der den faktiske tilpasningen skjer er minst like stort.

I denne tilbuds- og etterspørselsmodellen kan de fleste utenforliggende effekter inkluderes ved at de enten påvirker tilbuds- eller etterspørselsfunksjonen. Tilbuds- og etterspørselsfunksjonene er, per definisjon, sammenhengen mellom produktets egen pris og tilbudt og etterspurt kvantum. I et slikt diagram vil alle andre faktorer (bortsett fra egen pris) som påvirker tilbud og etterspørsel være med på å bestemme posisjonen til tilbuds- og etterspørselskurvene. Endringer i disse størrelsene vil dermed føre til skift i kurvene. Endrete handelsbetingelser i form av innføring, fjerning eller endring av tollsatser kan f.eks. direkte modelleres som et skift i den effektive tilbudsfunksjonen. En prosentvis tollsats vil virke som et ikke-uniformt skift i tilbudsfunksjonen mens en tollsats gitt ved kroner per enhet vil virke som et uniformt skift i tilbudsfunksjonen. Dette er illustrert i Figur 1.



Figur 1. Tilbud ved frihandel

Uten toll (T1), tilbud ved prosentvis tollsats (T2), tilbud med tollsats i kroner per enhet (T3)

Konkurrentanalyse kan tilsvarende utføres ved at økt/reduert tilbud fra konkurrenter oppfanges som et skift i den effektive etterspørselsfunksjonen. Effektiv etterspørsel blir her definert som den etterspørselen en enkelt produsent (f.eks. Norge) står overfor i motsetning til den totale etterspørselen i markedet som er bestemt av markedets totale betalingsvillighet. Økt tilbud fra konkurrenter vil være med på å redusere den effektive etterspørselen og redusert tilbud fra konkurrentene vil øke den effektive etterspørselen. Dette vil bli grundigere utdypet senere.

På denne bakgrunnen er det fundamentale spørsmålet når det gjelder valget mellom å satse på ferske eller bearbejdede produkter hvordan de effektive tilbuds- og etterspørselsforholdene ser ut, og spesielt hvor mye etterspørselen skifter for bearbejdede produkter i forhold til hvor mye kostnadene skifter.

Kriteriet for om man skal satse på ferskt eller bearbejdet produkt er om produsentoverskuddet blir større eller mindre. Siden den altoverveiende delen av produktet blir eksportert, er produsentoverskuddet sammenfallende med nasjonens velferd. Konsumentoverskuddet teller

ikke med siden konsumentene hører hjemme i utlandet. Med utgangspunkt i lineære etterspørselsfunksjoner er det lett å vise at betingelsen for at produsentoverskuddet skal øke ved bearbeiding sammenliknet med ikke å bearbeide, er at skiftet i etterspørselsfunksjonen må være minst like stort som skiftet i tilbudsfunksjonen.

2.3 Tilbud og etterspørsel

Det er mange momenter som bestemmer posisjonen til tilbuds- og etterspørselskurvene. De viktigste faktorene som påvirker plasseringen av, og skrift i etterspørselskurven er:

- konsumentpreferanser
- tilbud fra konkurrenter
- inntekt

Tilsvarende er de viktigste faktorene som bestemmer plassering og skift i tilbudet:

- faktorpriser
- faktorintensitet: om produksjonen er arbeids- eller kapitalintensiv
- toll
- ikke-tollmessige handelshindringer

Disse momentene vil bli utdypet i noe mer detalj under. I forhold til frihandelsavtaler er det selvfølgelig betydningen av toll som er det viktigste, men de andre punktene er viktig fordi de vil virke sammen med eller mot justeringer i tollsatsene.

Konsumentpreferanser

I utgangspunktet er det konsumentenes preferanser for et produkt som bestemmer hvor etterspørselskurven til et produkt ligger, samt prissensitiviteten eller helningen på kurven. I så måte er det konsumentenes preferanser som til enhver tid bestemmer størrelsen for et marked, og hvor mye kvantum endrer seg når prisen endres. Det er følgelig også konsumentenes preferanser som bestemmer hvordan effekten av endrede tollsatter vil bli, både i forhold til hvor mye mer konsumentene er villig til å betale for varen, og hvor mye etterspurt kvantum endrer seg. Konsumentenes preferanser bestemmer også effekten av forskjellige sjokk i markedet som miljøproblemer, helseproblemer, matvaresikkerhet og markedsføring. Kanskje viktigst er det likevel at konsumentenes preferanser er det som bestemmer hvilken posisjon norske produkter har i forhold til konkurrerende produkter fra andre land, og dermed hva som er effekten av endringer i rammebetingelser eller tilbudet fra Norges konkurrenter.

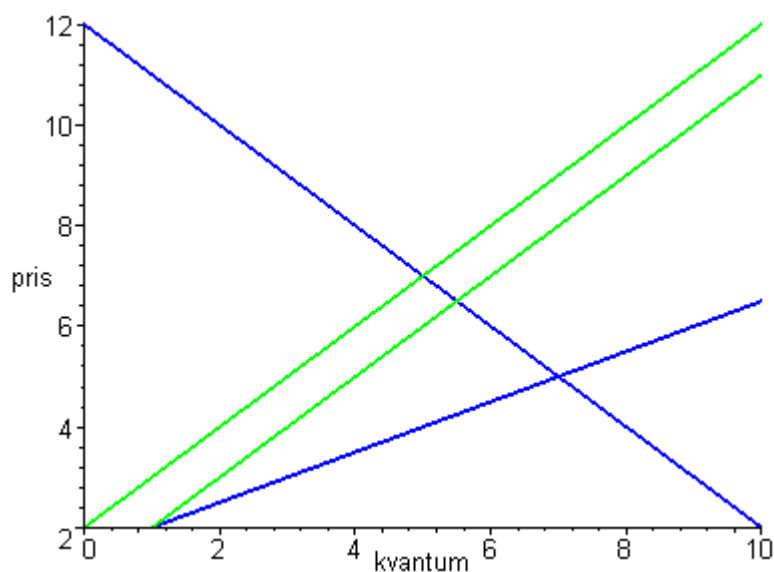
Tilbud fra konkurrenter

Hvordan tilbudet fra konkurrerende produsenter til enhver tid ser ut er en viktig faktor for å bestemme lønnsomheten og tilpasningen til norske produsenter. Selv om det er mange ulike faktorer som bestemmer tilbudet fra konkurrentene, vil den totale effekten for norske produsenter gjenspeiles i den effektive etterspørselskurven disse står overfor. Det er i denne sammenhengen begrepet konkurransedyktighet blir viktig. Konkurransedyktighet er et absolutt begrep, og defineres ut fra grensekostnadene. Kort sagt kan man si at de produsentene som har lavest grensekostnader er mest konkurransedyktig og vil følgelig ta størst del av markedet. Produsenter med høyere grensekostnader priser seg selv mer eller mindre ut av markedet, og hvor stor andel av markedet disse får avhenger av deres relative styrkeforhold og av produksjonskapasiteten til de med lavere grensekostnader.

Grensekostnader er som kjent definert som kostnaden ved å produsere en enhet til, og utgjør som sådan produsentens tilbudskurve. En annen måte å formulere dette på er at det finnes en total etterspørsel som bestemmes av den totale betalingsvilligheten i markedet. Den effektive etterspørselen som en individuell produsent (f.eks. Norge) må forholde seg til, utgjøres dermed av den totale etterspørselen fratrukket tilbudet til alle andre produsenter. Dette forutsetter at de enkelte produsentene er pristakere i markedet. Det vil si at ingen enkeltprodusent har makt (er store nok) til å påvirke prisen med sin produksjon. En annen måte å si dette på er at det totale tilbudet består av summen av tilbudene til de enkelte produsentene. I likevekt er det totale tilbudet lik total etterspørsel og dette bestemmer prisen. Den enkelte produsent må så tilpasse seg denne prisen og bestemme sitt volum basert på denne prisen og sin egen individuelle tilbudskurve.

Hvis en eller flere av produsentene har markedsrett, står vi overfor en såkalt oligopol-situasjon og analysen blir straks mer komplisert. Da må man trekke inn strategiske elementer og gjøre hypoteser om strategisk atferd for å kunne bestemme tilpasningen. I den enkle analysen over med prisfast kvantumstilpasning holder det å konkludere med at de produsentene som har lavest grensekostnader i produksjonen til enhver tid vil produsere mest. Dette er illustrert i figur 2 med to produsenter der vi ser at den produsenten som har lavest grensekostnader (samlet tilbud ligger lengst til høyre) produserer fire i likevekt mens den andre produserer tre. På denne måten blir samlet tilbud syv og alle står overfor samme pris, nemlig fem.

Ut fra det som er sagt over virker det som den eneste måten å øke produksjonen på er å redusere sine grensekostnader, altså bli mer konkurransedyktig. Dette er selvsagt en mulighet, men det er ikke alltid like enkelt i praksis. En annen måte å øke produksjon uten å senke kostnadene, som er velkjent fra mange andre næringer, er om man lykkes med produkt differensiering. I den grad man klarer å skille ut norsk fisk som et særegent produkt med positive kvaliteter, kan man beholde markedsandeler uten nødvendigvis å ha like lave kostnader som konkurrentene. Omvendt er det selvsagt også mulig at man havner i den fellen at ens eget produkt blir assosiert med negative kvaliteter. Da er det ikke lenger tilstrekkelig å være like kostnadseffektiv som konkurrentene for å beholde sine markedsandeler. I denne forbindelsen er det viktig å være klar over at et positivt rykte tar lang tid å bygge opp mens det kan brytes ned på svært kort tid. En miljøkatastrofe av typen oljeutslipp, Tsjernobyl, e.l., kan være nok til å skaffe en produsent negativt rykte i lang tid uansett hvor mye substans det er bak ryktet. Her er det ofte mediefokuseringen som er avgjørende.



Figur 2. Tilbuds- og etterspørselskurve

Tilbudskurver for to produsenter, samlet tilbud (lengst til høyre) og etterspørsel. I likevekt er kvantum 7 og prisen 5. Ved denne prisen er tilbudet til de to produsentene henholdsvis 3 og 4.

Inntekt

Inntekt er en standard forklaringsvariabel i de fleste modeller som tar sikte på å bestemme etterspørsel etter ulike produkt. Individuell etterspørsel avhenger rimeligvis av individuell inntekt. For å bestemme aggregert etterspørsel må man derimot ha et aggregert mål på inntekt. Det finnes mange forskjellige slike mål, men brutto nasjonalprodukt e.l. er blant de vanligste. Det er imidlertid slett ikke opplagt at høyere inntekt medfører økt etterspørsel. Dette avhenger av produktets type. Etter hvert som inntekten øker er det vanlig at sammensetningen av konsumet endrer seg. Det vil si at når man blir rikere kjøper man mer av noen goder og mindre av andre. I økonomien skiller man mellom såkalte mindreverdige goder og normale goder. Mindreverdig i denne sammenhengen blir definert ved at økt inntekt medfører redusert etterspørsel mens normale goder blir definert ved at økt inntekt over tid også medfører økt etterspørsel. Hva som er mindreverdig og hva som er normale goder varierer i tillegg med inntektsnivå. For de fleste inntektsnivå vil f.eks. laks oppfattes som et normalt gode, men det kan tenkes at for virkelig høye inntekter vil økt inntekt medføre at man substituerer seg bort fra laks og over på gåselever, trøfler eller hva det måtte være.

Faktorpriser

Den viktigste kostnadskomponenten er rimeligvis prisen på innsatsfaktorene i produksjonen. Ofte kan innsatsfaktorene aggregeres i gruppene arbeid og kapital. I forbindelse med fiskeoppdrett kan det imidlertid være nyttig å skille ut settefisk og fôr ettersom disse står for de største kostnadene.

Norge er kjent for høye arbeidskostnader og man observerer derfor en gradvis overgang til mer kapitalintensiv produksjon. Hvor raskt en slik overgang kan foregå henger sammen med tempoet i den teknologiske utviklingen og med vilje og mulighet til omstilling.

I denne forbindelsen er det viktig å være klar over at det er nær sammenheng mellom kapitalavkastning og konkurransedyktighet. Det å være konkurransedyktig betyr ikke bare at man må kunne konkurrere med utenlandske konkurrenter om markedsandeler. Det betyr også at man må kunne tilby innenlandske investorer like stor kapitalavkastning som det andre bransjer kan ha her hjemme. Det betyr at den prisen man kan akseptere på det utenlandske markedet ikke kan være under et visst nivå. I langsiktig likevekt er disse to definisjonene på konkurransedyktighet, at man ikke kan ha høyere grensekostnader enn sine konkurrenter og at man må ha en kapitalavkastning på linje med andre bransjer, ekvivalente.

Faktorintensitet

Faktorintensitet henger sammen med det som er sagt over om faktorpriser. Den optimale faktorintensiteten, dvs. forholdet mellom arbeid og kapital, er en funksjon av de relative faktorprisene. Jo rimeligere kapital er i forhold til arbeidskraft desto mer kapitalintensiv blir produksjonen. Siden arbeidskraft er forholdsvis dyrt i Norge, har vi en produksjon som er mer kapitalintensiv enn de fleste andre land.

Teknologisk utvikling som automatisering kan defineres som overgang til mer kapitalintensiv produksjon. Hvor stort potensial en har for å automatisere avhenger av hvor optimal faktortilpasningen allerede er. Dersom det for øyeblikket er optimal factorsammensetning, har en ingenting å tjene på å endre denne. På grunn av den teknologiske utviklingen endrer det relative prisforholdet seg for innsatsfaktorene stadig, og det som er optimalt i dag trenger ikke være optimalt i morgen. Evne til justering og omstilling blir derfor avgjørende for å utnytte det potensialet som ligger i teknologisk utvikling. Det betyr imidlertid ikke at man alltid bør være først ute med å utprøve ny teknologi. Det er alltid en usikkerhet knyttet til å investere i ny teknologi i form av at man ikke vet hva som kommer senere og om det eventuelt kan lønne seg å vente litt til.

Toll versus frihandel

Toll er strengt tatt bare en ytterligere faktor som påvirker posisjonen til den effektive tilbudskurven for produsenten (dette kan alternativt fremstilles som skift i den effektive etterspørselskurven ettersom en toll vil heve prisen på et produkt relativt til prisen på substitutter). Den effektive tilbudskurven er den tilbudskurven konsumentene må forholde seg til. På grunn av tollsatsen blir det imidlertid en forskjell mellom den prisen konsumenten betaler og den prisen produsenten får. For produsenten blir altså toll å oppfatte som en ytterligere kostnad som må dekkes inn gjennom prisen, og i den grad det ikke er mulig, vil nettofortjenesten og derfor tilbudt kvantum reduseres.

Hvor stor muligheten er for produsenten til å velte tollene over på forbrukerne gjennom økte priser avhenger helt av hvor følsomt etterspurt kvantum er for prisendringer. Prisfølsomheten er oftest målt ved en priselastisitet. Denne er definert ved hvor mange prosent etterspørselen endrer seg når prisen endres en prosent. Går etterspørselen ned med mer enn en prosent er etterspørselen elastisk, går den ned med mindre enn en prosent er etterspørselen inelastisk. Jo

mer inelastisk etterspørselen er, desto større er muligheten til å velte tollene over på forbrukerne. La oss si noe om ekstremtilfellene helt elastisk og helt inelastisk først. Dersom etterspørselen er helt inelastisk, dvs. at den ikke endres i det hele tatt som følge av prisendring, kan hele tollene veltes over på konsumentene. I det motsatte tilfellet der etterspørselen er helt elastisk, dvs. at den går til null om prisen går ørlite opp og blir uendelig stor om prisen går ørlite ned, kan ikke noe av tollsatsen veltes over på konsumentene og produsenten må bære hele tollene i form av redusert profitt.

Hvorvidt fjerning eller reduksjon av en tollsats, f.eks. for bearbejdet produkt, medfører at vi ønsker å endre graden av bearbejding her hjemme, avhenger helt og holdent av om skiftet i etterspørselskurven for bearbejdet produkt er større enn skiftet i kostnadene som skyldes selve bearbejdingen. Skiftet i kostnadene er synonymt med skiftet i tilbud. Dette blir et empirisk spørsmål som avhenger av etterspørselsforholdene ute, tilbudet fra våre konkurrenter og kostnadsstrukturen her hjemme, kort sagt av alle de faktorene som er nevnt tidligere. Tollsatser vil, sett med norske produsenters øyne, kun representere en ekstra kostnad som må betales på linje med andre kostnader, men som ikke har direkte sammenheng med selve produksjonsprosessen. I så måte kan en si at effekten av en reduksjon av toll er et spørsmål om i hvilken grad det gjør norske produsenter mer konkurransedyktig.

Siden det her er snakk om en konkret avveining om å bearbejde eller ei, må den gjøres i hvert enkelt tilfelle og resultatet vil avhenge av hvor man befinner seg på tilbuds- og etterspørselskurvene, dvs. hva produksjonsvolumet faktisk er. Med et annet produksjonsvolum vil man kunne komme til et annet resultat. Dette gjør også at det resultat en kommer fram til godt kan endre seg over tid. Om en overgang til frihandel i dag betyr at vi ikke bør endre graden av bearbejding, trenger vi ikke komme til det samme resultat neste år. Det er imidlertid viktig å være klar over at en avgjørelse om å starte større grad av bearbejding ofte vil kreve visse investeringer som i større eller mindre grad er irreversible og derfor ikke uten videre kan omgjøres. Derfor bør en avgjørelse om å begynne å bearbejde fisken mer enn vi gjør for øyeblikket ikke bare baseres på den nåværende situasjonen, men på en grundig prognose over hvordan man forventer situasjonen vil utvikle seg framover.

Metode

For å si noe om konkurransesiden i de markedene denne utredningen vil ta for seg ut fra teorien gjennomgått i de foregående avsnittene, så vil det mest naturlige være å se på tilbud og etterspørsel etter fisk og fiskeprodukter i de ulike landene. Dette er dessverre en vanskelig og

tidkrevende metode, og oftest også umulig fordi det krever mer data enn det som er tilgjengelig i handelsstatistikken og i databaser med informasjon om lands generelle økonomiske indikatorer. Noen av faktorene vil bli tatt opp, slik som toll på tilbudssiden og inntekt på etterspørselsiden.

Teorien gir imidlertid klare prediksjoner på følgene av endrede handelsbetingelser hvis tollsatsene faktisk har hindret norsk eksport. I så fall vil reduksjoner i tollsatsene lede til en økning i den norske eksporten til det aktuelle marked, og vanligvis også til at eksportprisen øker. Et problem med å bare se på utviklingen i kvantum og pris er at det er mange andre faktorer som kan gi de samme effektene. På tilbudssiden er ressursgrunnlaget spesielt viktig selv om også andre faktorer kan flytte på tilbudskurven. For å få informasjon om disse faktorene vil det derfor bli gitt en oversikt over norsk fangst- og oppdrettsproduksjon og total norsk eksport. På etterspørselssiden vil konkurransesituasjon både fra innenlandske produsenter og andre eksportører ha betydning sammen med generelle økonomiske forhold i importlandet. Vi vil derfor også gi en oversikt over landenes egen tilgang på fisk og fiskeprodukter; fangst, oppdrett og import, og se på sammenhengen mellom egenproduksjon og import.

Teorien gir ikke bare prediksjoner for kvantum og pris, men også for eksport og importandeler. Hvis rammevilkårene for et land forbedres vil andelen av eksporten til dette landet øke, og dette skjer selv om for eksempel totaleksporten av det aktuelle produkt reduseres på grunn av mindre råstoff. De viktigste målene for å se på betydningen av frihandelsavtalene vil derfor være utviklingen i eksport- og importandeler, da disse vil ta hensyn til effekten av at andre faktorer beveger seg (for eksempel kan den norske eksporten til et land øke, men eksportandelen til dette landet synke i en situasjon med økte fangster). Spesielt interessant er de norske eksportandelene til de forskjellige markedene, da dette viser virkningen av avtalene for norsk eksport. Vi vil da forvente et positivt skift i andelen til det aktuelle marked like etter at tollsatsene reduseres. For mange produkter vil imidlertid også forbedrede handelsbetingelser kunne ha en langsiktig effekt da det kan ta tid å finne nye handelsforbindelser og bygge nye markeder. De mer langsiktige effektene er vanskelig å måle da innflytelsen av andre faktorer blir sterkere. Økte eksportandeler til et marked over tid er uansett et klart tegn på en positiv utvikling etter en bedring i handelsbetingelsene, og vil oftest være muliggjort eller gjort lettere av de forbedrede handelsbetingelsene.

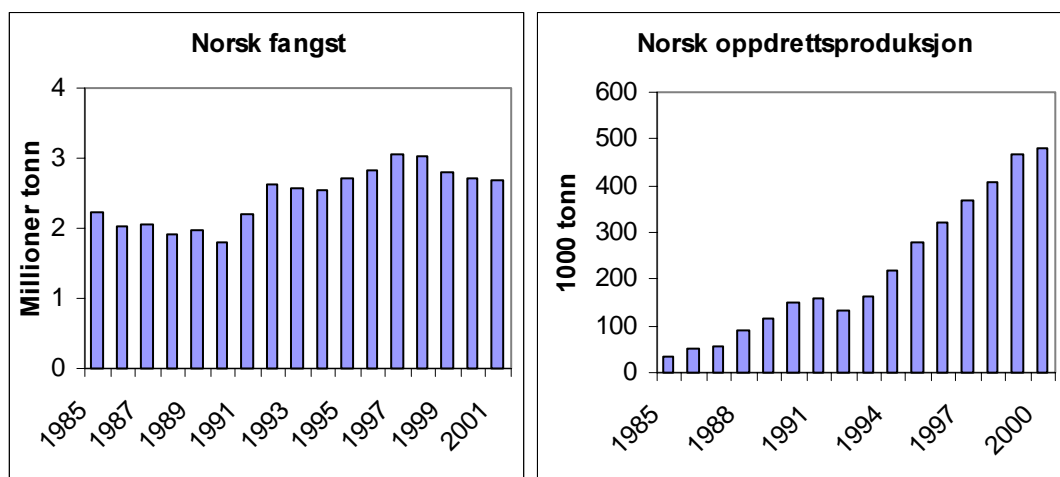
Som utgangspunkt for den videre diskusjonen om EFTA avtalenes betydning for norsk eksport av fisk og fiskeprodukter, vil vi se på norsk fangst og oppdrettsproduksjon. Da Norge er et land med store fiskeressurser, så vil det være naturlig at eksporten står i forhold til dette, gitt et stabilt hjemmemarked.

3 NORGES PRODUKSJON OG EKSPORT AV FISK OG FISKEPRODUKTER

Norges rike tilgang på fisk er den viktigste årsaken til landets muligheter innen eksport av fisk og fiskeprodukter, vi har med andre ord et komparativt fortrinn. Eksporten er avhengig av tilgang på fisk, og vi vil derfor kort vise hvordan fangstutvikling og eksport har hengt sammen de siste årene i Norge.

I tillegg til ressurstilgang er markedstilgang og konkurranse viktig i kampen om konsumentene. Ved hjelp av EFTA avtalene har Norge fått tollfri adgang til markeder i vekst, men dette kan forsvinne dersom disse landene blir medlemmer av EU. Da vil Norge måtte konkurrere med produsenter i EU, samt at en står utenfor EUs tollunion og dermed får en tollbelastning i tillegg til andre kostnader. Konkurransedyktighet består som nevnt av flere faktorer, og Norge må derfor hele tiden strebe etter å holde kostnadene nede, toll inkludert, men også produksjonskostnader, for å holde stand i denne konkurransen.

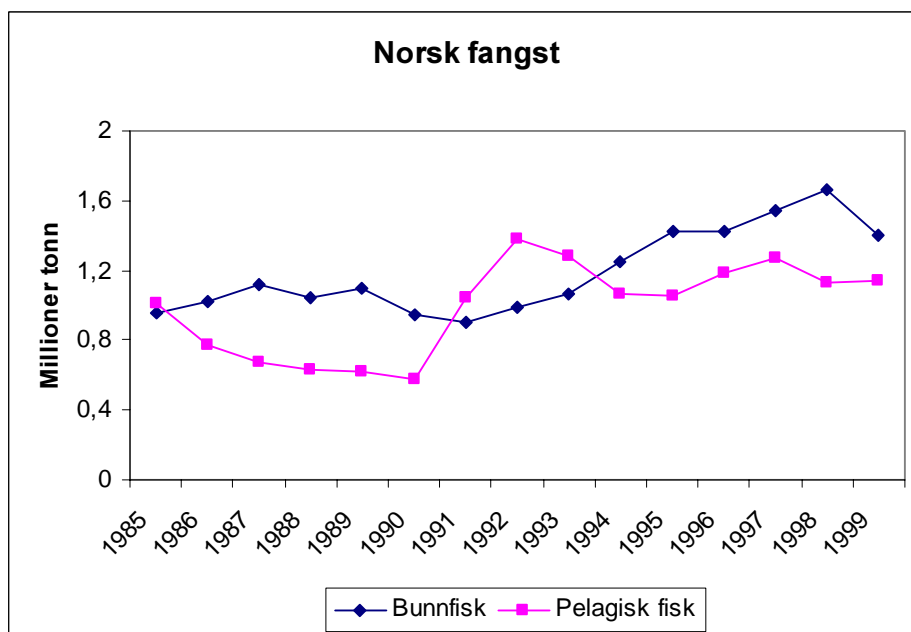
Figur 3 viser norsk fangst og oppdrettsproduksjon fra 1985 til 2000/01. Fangsten lå i 1985 på 2,2 millioner tonn i året. I årene som fulgte, 1986-1990, sank produksjonen, og i bunnåret, 1990, lå den på 1,8 millioner tonn. Deretter tok produksjonen seg opp igjen og steg til over tre millioner tonn i 1998, med et nedsving til 2,7 millioner tonn i 2001. I tillegg til dette har oppdrettsproduksjonen i hele denne perioden vært stigende. Fra en sped start på 34.000 tonn i 1985, endte oppdrettsproduksjonen opp på 480.000 tonn i 2000. En stor del av denne fisken går også til eksport.



Figur 3. Norsk produksjon av fisk; fangst og oppdrett

Kilde: Fiskeridirektoratet, Fiskeridepartementet, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)

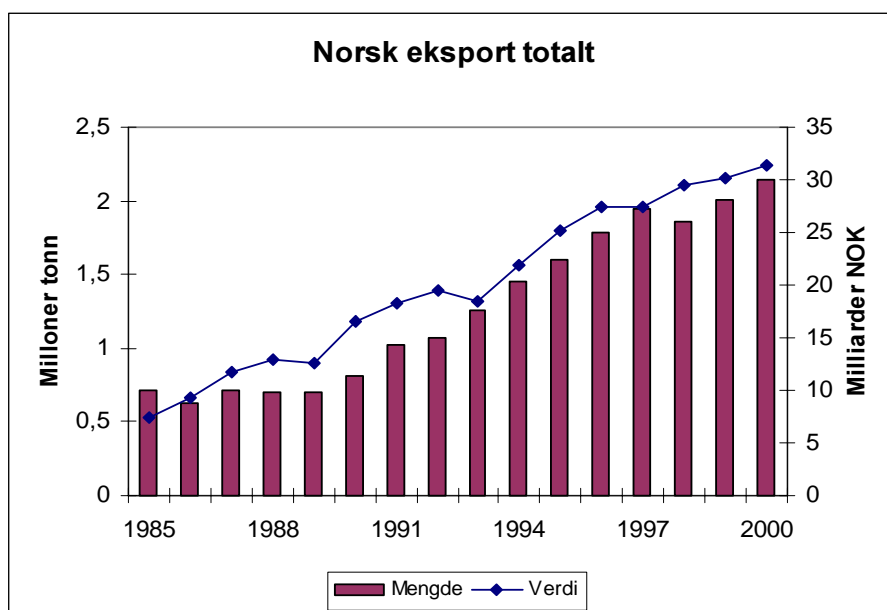
Et annet punkt som kan være interessant i denne sammenhengen, er hvilke typer fisk som utgjør fangsten, da det også har betydning for hvilken fisk som blir eksportert. Figur 4 viser at bunnfisk tradisjonelt sett har vært den største gruppen, med torsk, sei og hyse som de viktigste produktene. I årene 1991-1994 endret dette mønsteret seg og pelagisk fisk, som sild og makrell, var den gruppen fisk som gjorde størst utslag på fangststatistikken. I snitt har bunnfisk ligget i overkant av en million tonn per år, mens den pelagiske sektoren har ligget i underkant av en million tonn i året i perioden 1985 til 1999.



Figur 4. Norsk fangst, arter, 1985-1999

Kilde: Fiskeridirektoratet, FAO

Norsk eksport, som er fremstilt i figur 5, har vært jevnt stigende på hele 1990-tallet, fra i underkant av en million tonn til en verdi av 17 milliarder kroner i 1990 til over to millioner tonn til en verdi av over 30 milliarder kroner i 1999. I årene 1985-1990 lå eksporten relativt stabilt rundt en halv million tonn fisk og fiskeprodukter i året.



Figur 5. Norsk eksport totalt, 1985-2000

Kilde: Fiskeridirektoratet, FAO

Økende ressurstilgang gir mulighet for økende eksport gitt et begrenset hjemmemarked. Man vil derfor forvente at eksporten vil øke uavhengig av handelsregimer. Som vist i figur 3, så har den norske produksjonen av fisk og fiskeprodukter, og da særlig innen oppdrett, vært stigende gjennom hele 1990-tallet, mens figur 5 bekrefter at det har medført en stigning også i eksporten. Hvor eksporten går er et annet spørsmål, og det er her handelsregimene kommer inn. Dersom tollene reduseres vil man som nevnt anta at eksporten øker, og den videre diskusjonen vil ta for seg norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til land der tollbelastninger har blitt fjernet eller redusert for å se hvilken innvirkning dette har på eksporten.

4 DE VIKTIGSTE TREDJELANDSFORBINDELSENE

4.1 Innledning

Redegjørelsen av handelsstrømmene mellom land krever en rekke forklaringsfaktorer, så som komparative fortrinn, konkurranseevne og tollsatser. At Norge har komparative fortrinn i sjømatindustrien er det ingen tvil om. Landet har tilgang til store ressurser, og bare en liten del av dette konsumeres i Norge. Spørsmålet er da i hvilken form man skal eksportere disse produktene, noe som er avhengig av tilbud og etterspørsel, som igjen bestemmes av faktorpriser, faktorintensitet, toll og andre handelshindringer, konsumentpreferanser, tilbud fra konkurrenter og inntekt. I forhold til frihandelsavtaler er betydningen av toll den viktigste faktoren, og dette vil derfor være fokus i den følgende utredningen. Frihandelsavtalene innebærer som kjent avskaffelse av toll som i teorien vil føre til økt handel og dermed økt eksport fra Norge. For å kunne si noe om betydningen av EFTAs frihandelsavtaler for norsk fiskeeksport vil vi se på tilgang til ressurser, norsk eksport totalt og hvilke produkter som eksporteres, Norges andel av den totale importen i landene det eksporteres til og landenes økonomi. På den måten kan vi si noe om Norges konkurransedyktighet og betydningen av tollfrihet. Andre faktorer som kan forklare handelsstrømmer, som konsumentpreferanser og avlastningsmarkeder vil i liten grad bli behandlet her av tid og ressurs hensyn.

Første del tar for seg Polen, Litauen, Latvia og Estland som er de viktigste tredjelandsforbindelsene, da de i 2001 utgjorde det største markedet for norsk eksport til søkerland til EU. I tillegg har de hatt avtaler med EFTA over flest år, noe som gjør det lettere å se om avtalene har hatt noen effekt. EFTA avtalenes innhold er beskrevet i innledningen. For noen av avtalene gjelder enkelte særordninger, og disse vil bli behandlet under diskusjonen av de respektive landene.

Da fisk er en av Norges viktigste inntektskilder innen eksport, vil EFTA avtalenes innhold på dette området være av spesiell interesse. Avtalene sørger for tollfri handel med produktene og kan dermed være en døråpner til ellers vanskelig tilgjengelige markeder. Både Polen, Estland, Latvia og Litauen vil mest sannsynlig bli EU medlemmer i 2004. Til sammen utgjør de en viktig inntektskilde for norske eksportører, og i år 2000 eksporterte Norge for over 1,5 milliarder kroner til disse landene, noe som utgjorde fem prosent av samlet norsk

fiskeeksport. Et EU medlemskap vil føre til en gjennomsnittlig økning i tollbelastningen på åtte prosent for fiskeeksport til søkerlandene¹⁰.

Tabell 2 gir en oversikt over de produkter som er gjenstand for forhandlinger med samtlige frihandelspartnere, det såkalte fiskeannekset. Dette er alltid utgangspunkt for frihandelsavtalene mellom EFTA og tredjeland, men med noe varierende praksis. Med enkelte frihandelspartnere er Norge blitt innrømmet frihandel fra avtalens ikrafttredelse, mens det i andre tilfeller er etablert nedtrappingsperioder. Tabell 2 viser hvilke produkter der toll ble fjernet ved avtalens iverksettelse for Polen, Latvia, Litauen, Estland, Tyrkia, Slovenia, Slovakia, Tsjekkia og Bulgaria. For Romania, Ungarn og Mexico var det visse unntak som vil bli behandlet under gjennomgangen av de respektive landene.

Tabell 2. Fjerning av toll ved EFTA avtalens ikrafttredelse

HS nr	Beskrivelse av varene
02.08	Annet kjøtt og spiselig kjøtt, innmat, fersk, avkjølt eller frossen:
Ex0208.090	Annet: av hval
Kapittel 3	Fisk og skalldyr, bløtdyr og andre virvelløse dyr
15.04	Fett og oljer av fisk eller sjøpattedyr, enten raffinert eller ei, men ikke kjemisk modifisert
15.16	Kjøtt eller plantefett og oljer, enten raffinert eller ei, men ikke videre bearbeidet
Ex 1516.10	Dyrefett og oljer, kun fra fisk eller sjøpattedyr
16.03	Ekstrakter og juice fra kjøtt, fisk, skalldyr, bløtdyr eller andre virvelløse dyr
Ex 1603.00	Ekstrakter og juice fra hvalkjøtt, fisk, bløtdyr, skalldyr eller andre virvelløse dyr
16.04	Behandlet fisk, kaviar og kaviarsubstitutter laget av fiskeegg
16.05	Skalldyr, bløtdyr eller andre virvelløse dyr, bearbeidet eller preservert
23.01	Mel og pellets fra fisk, bløtdyr, skalldyr eller andre virvelløse dyr som ikke egner seg som menneskelig føde
Ex 2301.10	Mel og pellets fra fisk eller skalldyrinnmat, hvalkjøtt
2301.20	Mel og pellets fra fisk, bløtdyr, skalldyr eller andre virvelløse dyr
23.09	Behandling som brukes i mating av dyr
Ex 2309.90	Andre: Oppløselig fisk

Kilde: <http://secretariat.efta.int/library/legal/fta/>

¹⁰ Melchior, A. (2002): *EUs utvidelse og handelsvilkårene for norsk fiskeeksport*, NUPI, Oslo

4.2 Utvikling av handel mellom Norge og Polen

I juni 1990 underskrev EFTA samarbeidsavtaler med Polen, Ungarn og Tsjekkoslovakia som den første gruppen av land med overgangsøkonomier i Øst-Europa. Noen måneder senere fulgte frihandelsforhandlinger som endte i en frihandelsavtale mellom Polen og EFTA, underskrevet i desember 1992 og satt i kraft i september 1994. Frihandelsområdet skulle etableres innen 31. desember 2001, og dette skulle gjøres via årlige tollreduksjoner fra og med 1. januar 1995.

Polen er den viktigste handelspartneren av de østeuropeiske landene, og med sine 38.6 millioner mennesker, utgjør landet et stort marked. I 2000 eksporterte Norge fisk og fiskeprodukter til Polen for 935 millioner kroner, noe som tilsvarte over 60 prosent av eksporten til de 13 søkerlandene til EU dette året¹¹. Landets fiskeindustri minket gjennom hele 1990-tallet, og i dag er det jern-, stål-, maskin – og kjemikalieindustri og jordbruk som utgjør hoveddelen av landets produksjonsvirksomhet. Disse elementene, samt en årlig vekst på fire prosent (2000)¹² gjør Polen til et interessant marked for norske eksportører. Utfordringene for Norge ligger i konkurrentene, som per i dag er EU, og da spesielt Frankrike, Tyskland, Italia og Storbritannia, samt Russland. Russland har som kjent store fiskeriressurser, billig arbeidskraft, det ligger nærmere geografisk, og er dermed en viktig konkurrent for Norge. I tillegg til dette er Polen et potensielt EU medlem, noe som vil komme enkelte av de nevnte konkurrentene til gode i forhold til fiskeeksport til Polen. Dette vil kunne ramme Norge på grunn av tollunionen og beskyttelse av egen industri innad i EU. Norges fortrinn i denne konkurransen er de store ressursene, høyt utviklet teknologi innen oppdrett, kvalitet og, per i dag, EFTA avtalen som gir tollfrihet på varer eksportert til Polen.

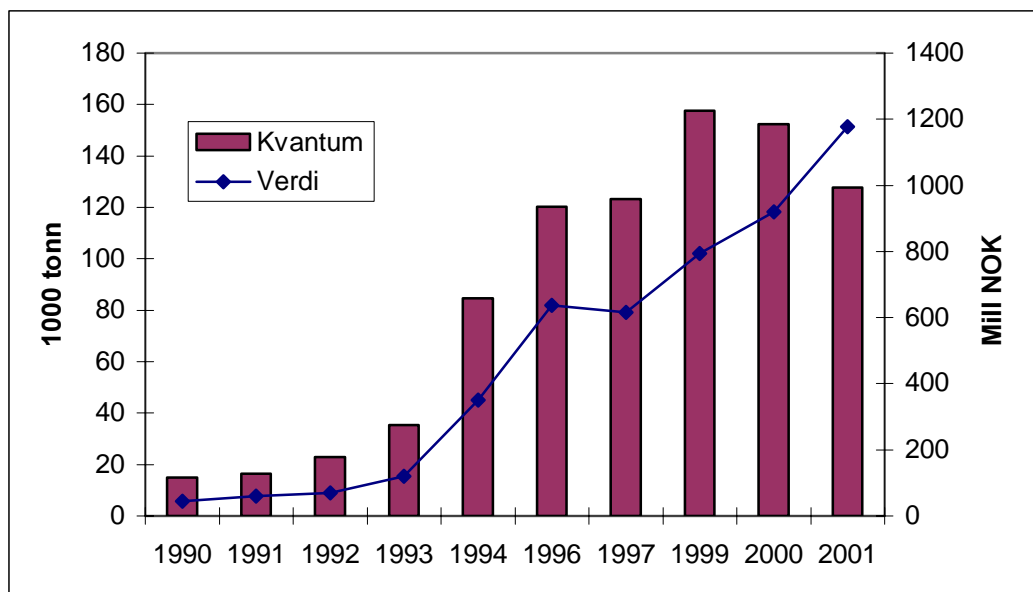
Norsk eksport til Polen, 1990-2001

Av figur 6 ser vi at Norges eksport av fisk og fiskeprodukter til Polen har økt betraktelig de siste ti årene, fra 15.000 tonn i 1990 til 152.000 tonn i 2000, med en verdi på henholdsvis 44 og 920 millioner kroner. I 2001 sank eksportert kvantum, noe som kan ha vært et resultat av stigende priser, og dette førte til en økning i verdi i forhold til foregående år. I årene før EFTA avtalen trådte i kraft (1990-1993) lå eksporten på mellom 15 og 35.000 tonn. I 1994, som var det året avtalen trådte i kraft, steg den til 84.000 tonn, og det kan være en indikasjon på

¹¹ Ibid. De 13 landene er Polen, Litauen, Latvia, Estland, Tyrkia, Romania, Tsjekkia, Slovakia, Bulgaria, Kypros, Slovenia, Ungarn og Malta

¹² Statistikk over BNP, årlig vekst og inflasjon for alle landene i diskusjonen er fra 2000 og er hentet fra www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html

avtalens virkning. Etter dette har mengden fisk og fiskeprodukter eksportert steget jevnt med omtrent 20.000 tonn i året. Verdien derimot har steget i en hurtigere takt, fra 44 millioner kroner i 1990 til 120 millioner i 1993, til 349 millioner i 1994 og deretter med cirka 100 millioner kroner i året frem til 2001. Gjennomsnittsprisene, som kan reflektere en endret sammensetning av eksporten, har i denne perioden økt fra 2,93 (1990) til 6,05 (2001) kroner per kilo.

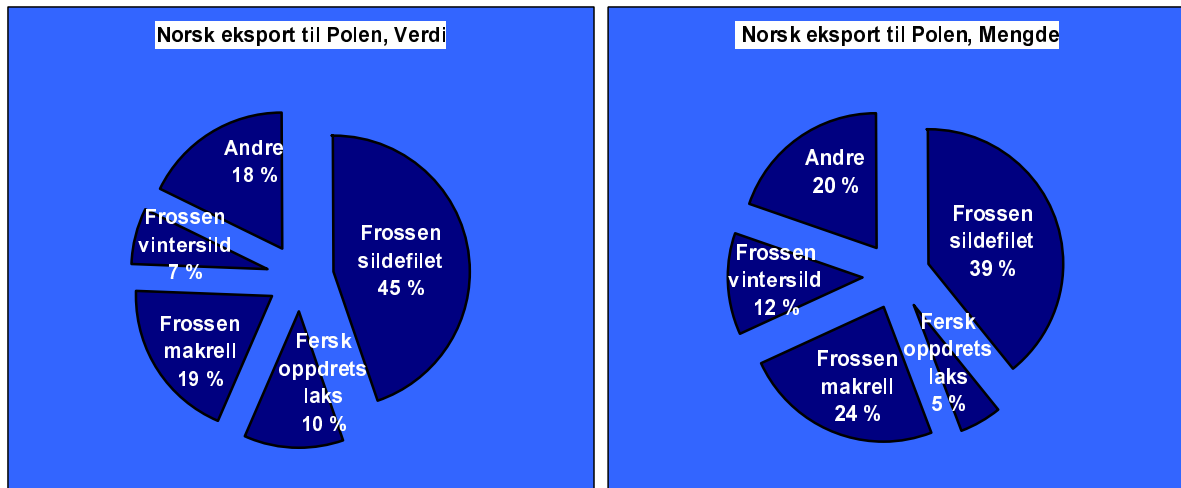


Figur 6. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Polen, 1990-2001

Kilde: Eksportutvalget For Fisk (EFF)

Viktigste eksportprodukter

De viktigste produktene som ble eksportert til Polen i 2001 var, som beskrevet i figur 7, frossen sildefilet, frossen makrell, fersk oppdrettslaks og frossen vintersild. Frossen sildefilet stod for nærmere 40 prosent av all eksportert fisk til Polen, mens frossen makrell lå på rundt 25 prosent. Produksjonen av sild i Norge steg i løpet av hele 1990-tallet og medførte muligheter for økt eksport. Polen var et av de viktigste markedet for dette produktet. I tillegg steg prisene på sild i 2000 og 2001, noe som forklarer noe av verdiøkningen på den totale eksporten. Til sammen utgjorde disse fem produktene nesten 80 prosent av all eksport til Polen, og vi skal derfor kikke litt nærmere på utviklingen i eksport av disse produktene på 1990 tallet.

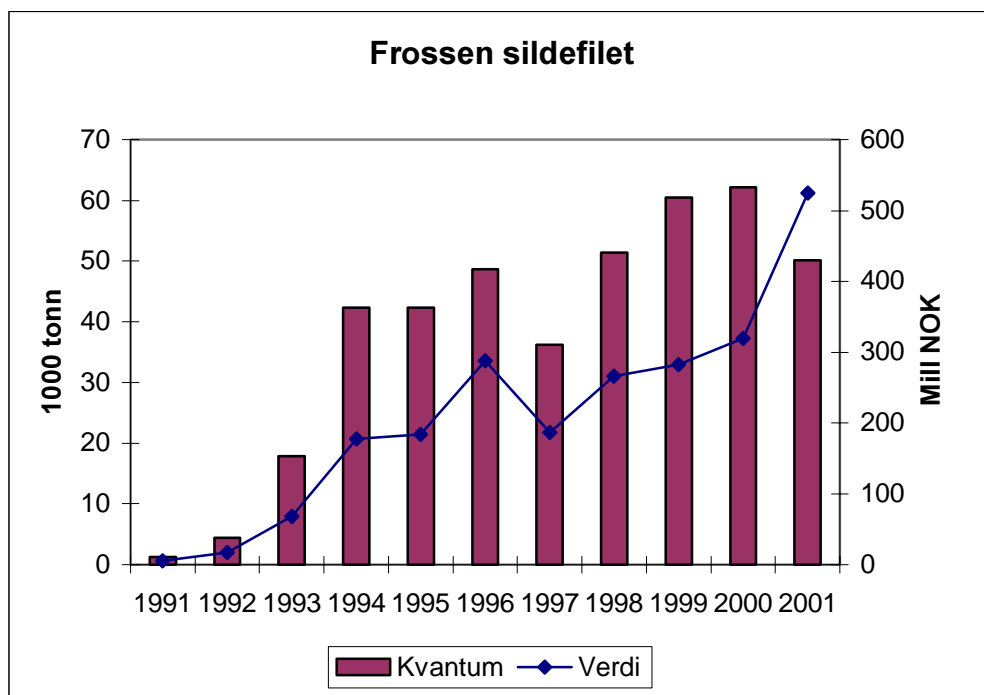


Figur 7. Norsk eksport til Polen, verdi og mengde

Kilde: EFF

Frossen sildefilet

Det viktigste markedet for eksport av frossen sildefilet i 1998 og 1999 var Polen, hvor det ble eksportert sild for rundt 400 millioner kroner. Frossen sildefilet ble frem til 1996 betraktet som ett produkt i HS nomenklaturen, men etter dette året ble kategorien delt i to, frossen sildefilet med og uten skinn. Videre i diskusjonen vil sildefilet bli sett på som en enhet. Som vist i figur 8, så økte eksporten av frossen sildefilet fra nærmere null til 50.000 tonn til en verdi av rundt 300 millioner kroner fra 1991 til 1996. Tollreduksjonene trådte i kraft i 1995, men allerede i 1994 begynte eksporten å ta seg opp for alvor. EFTA avtalen er sannsynligvis en del av bakgrunnen for denne økningen, da en samarbeidsavtale ble skrevet under allerede i 1990 og forhandlingene dermed var i gang. I tillegg økte den norske fangsten av sild betraktelig i årene 1993-1999, fra 200.000 tonn i 1992 til over 800.000 tonn i 1999, med et toppår i 1997 på over 900.000 tonn. Videre førte kommunismens fall til at produksjon av fisk og fiskeprodukter i Polen sank gjennom hele 1990-tallet. Den sterke økningen i eksport av frossen sildefilet på begynnelsen av 1990-tallet fra Norge til Polen kan dermed forklares bl.a. av kommunismens fall, underskrevet EFTA avtale og økning i fangsten av sild i Norge, samt at dette er lavprisprodukter som Polens innbyggere har råd til. Tollen for frossen sildefilet til EU var i 2001 på tre prosent, og det vil ramme norske fiskeeksport utover en eventuell tollfri kvote når Polen blir medlem av unionen.

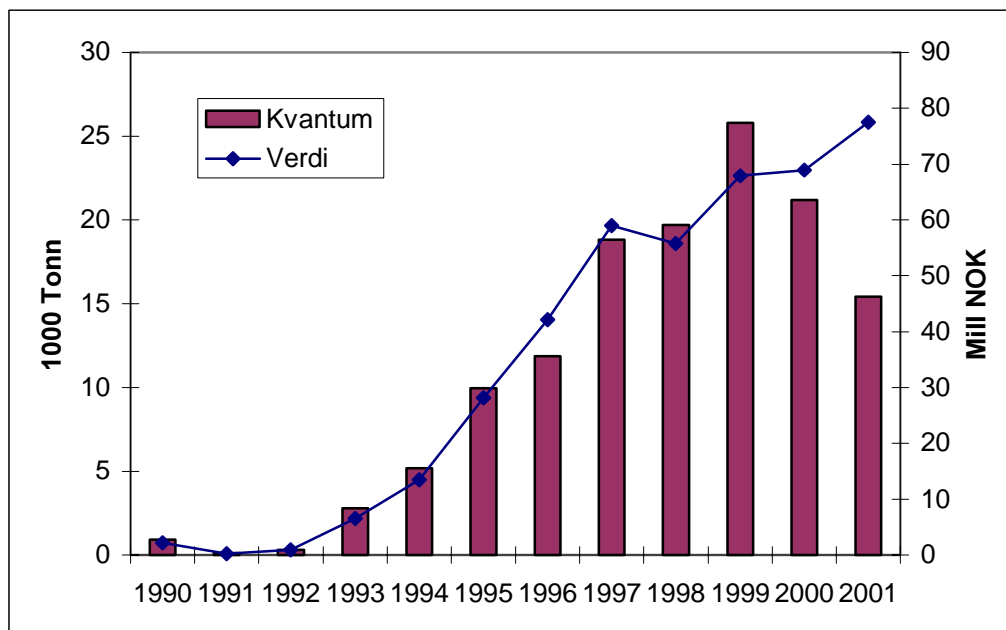


Figur 8. Norsk eksport av frossen sildefilet

Kilde: EFF

Frossen vintersild

Norsk eksport av frossen vintersild (se figur 9) startet for fullt først i 1995, året da tollreduksjonene startet, da den gjorde et hopp fra 5000 tonn til en verdi av 13,6 millioner kroner i 1994 til nærmere 10.000 tonn til 28 millioner kroner i 1995. På denne tiden (1994-97) steg også fangsten av sild, og det kan forklare deler av den økte eksporten til Polen, men langt fra hele, da det synes klart at også de reduserte tollsatsene bidro til denne økningen. Fra 1999 til 2001 sank kvantum eksportert for første gang på åtte år fra 26.000 til 15.000 tonn, og på den tiden sank også den norske fangsten. Verdien steg fra 68 til 69 millioner kroner, mest sannsynlig som et resultat av redusert fangst. Ved et medlemskap i EU vil tollsatsene på frossen vintersild bli på 15 prosent dersom de følger 2001 tariffen, men det vil være en tollfri periode mellom 15. februar og 15. juni. Det er imidlertid mellom september og desember det eksporteres mest frossen vintersild fra Norge, så betydningen av den høye tariffen kan bli en barriere i videre eksport, da den tollfrie periodens betydning blir noe begrenset.



Figur 9. Norsk eksport av frossen vintersild til Polen

Kilde: EFF

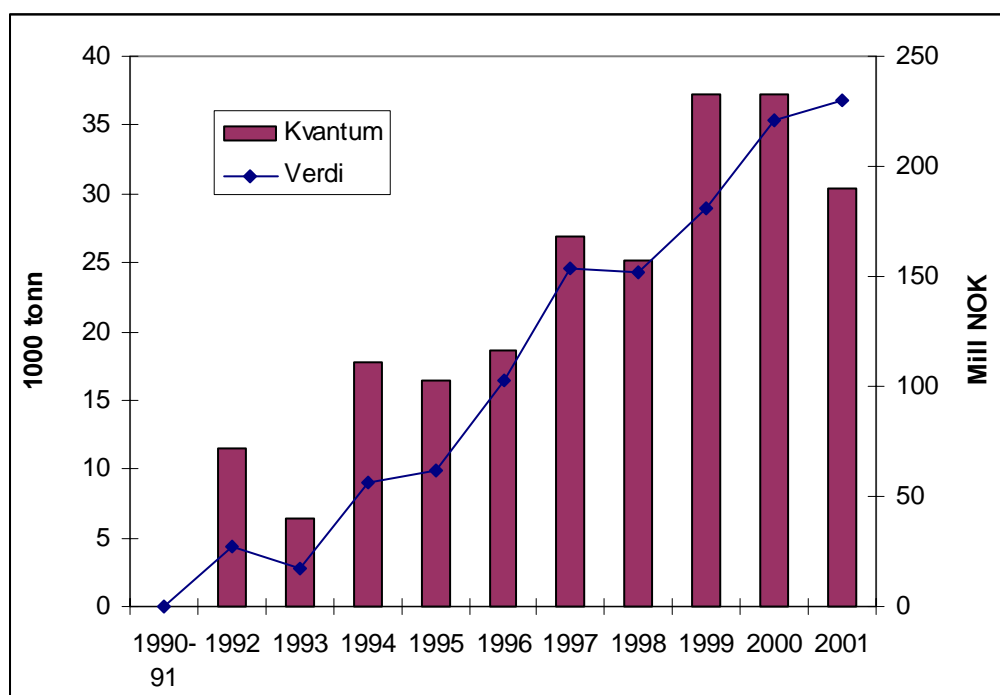
Frossen makrell

Japan er det viktigste markedet for eksport av makrell fra Norge, med Polen på andreplass, men med en mye lavere andel. Japan importerte i 1999 makrell for over en milliard kroner, mens Polens import lå på under 200 millioner. Eksporten av frossen makrell har en mye større andel av markedet enn frossen makrell over 600 gram og frossen makrellfilet¹³. I 1999 utgjorde frossen makrell hele 77 prosent av total norsk eksport av makrell, mens den over 600 gram bare utgjorde 18 prosent. Eksporten til Polen gikk fra tilnærmet null i 1990 til 30.000 tonn til en verdi av nærmere 230 millioner kroner i 2001. Verdien på eksporten steg i hele perioden, mens mengden eksportert varierte noe. Det var en markant økning i eksporten av makrell i 1994, til tross for at tollreduksjonene ikke ble igangsatt før 1. januar 1995. Avtalens ikrafttredelse kan likevel være en av årsakene til denne økningen.

I 2001 var tollene for frossen makrell til EU på 20 prosent, men med en tollfri periode mellom 15. februar og 15. juni. Figur 10 viser at Norge dette året eksporterte mer enn 30.000 tonn av dette produktet tollfritt til Polen til en verdi av nærmere 230 millioner kroner. Tollene for frossen makrell over 600 gram til EU var også på 20 prosent og med en tollfri periode i 2001, mens eksporten til Polen av dette produktet i 2001 lå på 14.000 tonn til en verdi av 24

¹³ Frossen makrell under 600 gram vil her bli omtalt som "frossen makrell"

millioner kroner. Frossen makrellfilet derimot ble kun belastet med en toll på tre prosent i EU, samtidig som eksporten til Polen lå på 1600 tonn til en verdi av rundt to millioner kroner. Når Polen blir medlem av EU kan man forvente en vridning av handelen til fordel for frossen makrellfilet, eller eksportørene kan benytte den tollfrie perioden. I tilfellet med makrell blir mesteparten av dette produktet eksportert i månedene januar til mars og september til desember. Den tollfrie perioden som er mellom februar og juni vil dermed få begrenset betydning.



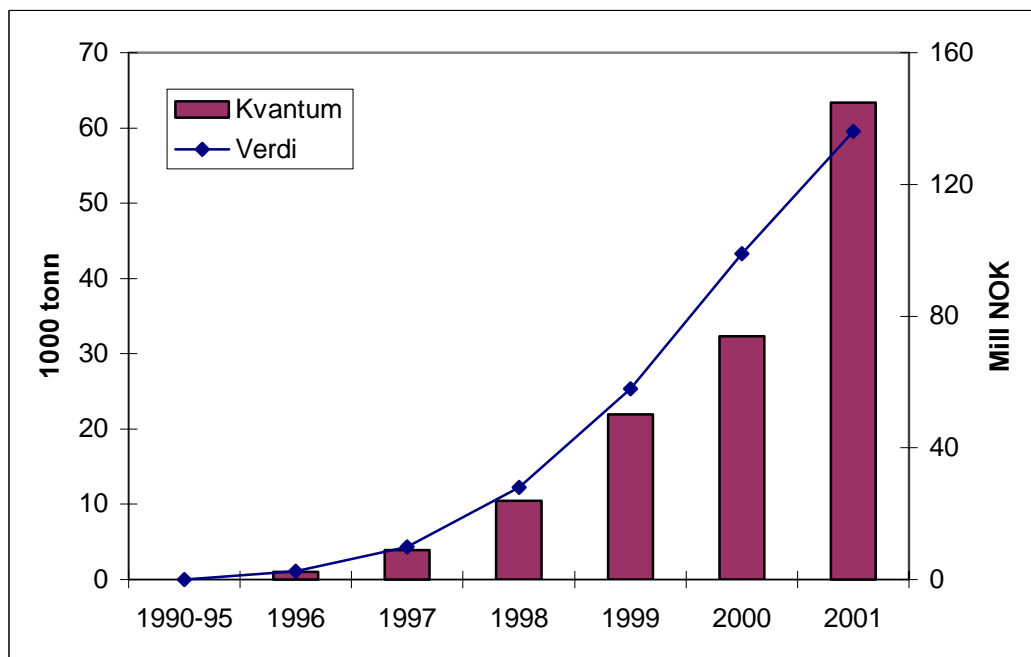
Figur 10. Norsk eksport av frossen makrell

Kilde: EFF

Fersk oppdrettet laks

Fersk oppdrettet laks til Polen gikk fra en beskjeden eksport i 1996 til 6300 tonn til en verdi av 135 millioner kroner i 2001, se figur 11. En av grunnene til den relativt betydelige økningen i eksporten av dette produktet kan være økt velstand hos enkelte grupper i samfunnet, da laks ofte blir sett på som et luksusprodukt. Et marked for oppdrettslaks er avhengig av betalingsvillige kunder. Et annet aspekt er det faktum at lakseprisene har sunket kraftig de siste årene i forbindelse med økt produksjon. Et tredje element er nærheten til markedet. For å kunne eksportere fersk fisk til en relativt lav pris må konsumentene være i nærheten av produsentene, og for Polens del er dette tilfelle. Til sist må det nevnes at på grunn

av fersk laks sin nylige inntreden på markedet, så er det vanskelig å si om lavere tollsatser har vært en utløsende faktor for den sterke veksten, men det er sannsynlig at reduksjonen i tollsatsene har bidratt til denne utviklingen. Tollsatsene for fersk og frossen oppdrettet laks til EU var i 2001 på to prosent.



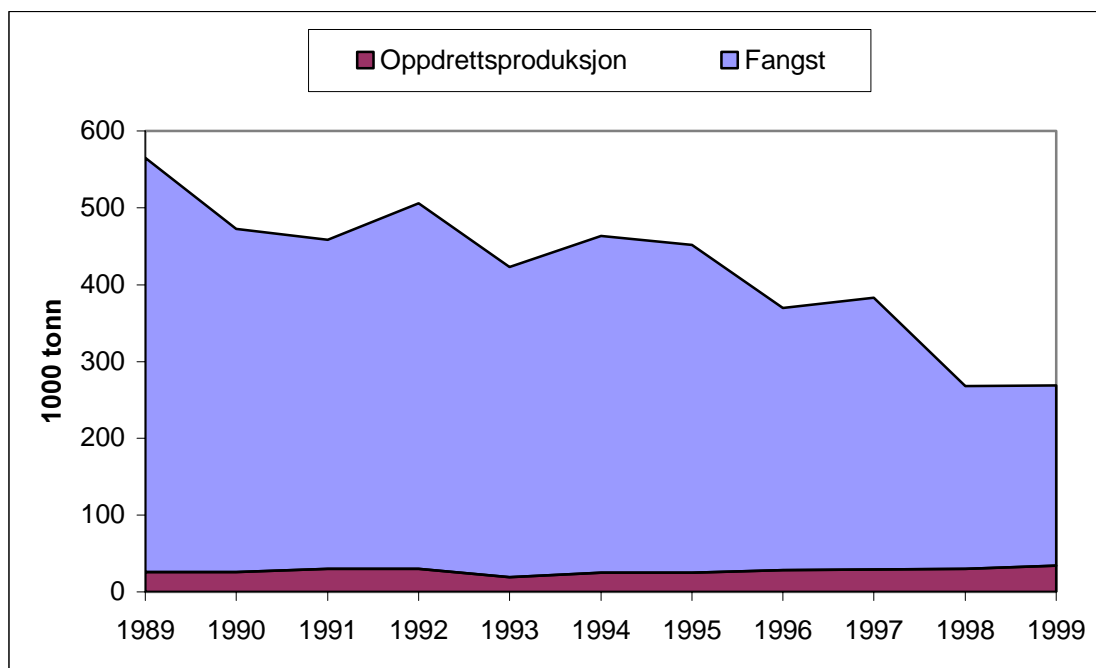
Figur 11. Norsk eksport av fersk oppdrettet laks (med hode)

Kilde: EFF

4.2.1 Polens egen tilgang på fisk og fiskeprodukter

Egen produksjon

Figur 12 viser Polens fangst, som sank gjennom hele 1990-tallet, fra like under 600.000 tonn i 1989 til like over 200.000 tonn i 1999. Grunnen til reduksjonen i fangsten var at landet før kommunismens fall hadde en sterkt subsidiert fjernfiskeflåte som ikke klarte å holde det gående etter regimeskiftet. Oppdrett lå i snitt rundt 30.000 tonn i samme periode, med en reduksjon til 19.000 tonn i 1993.

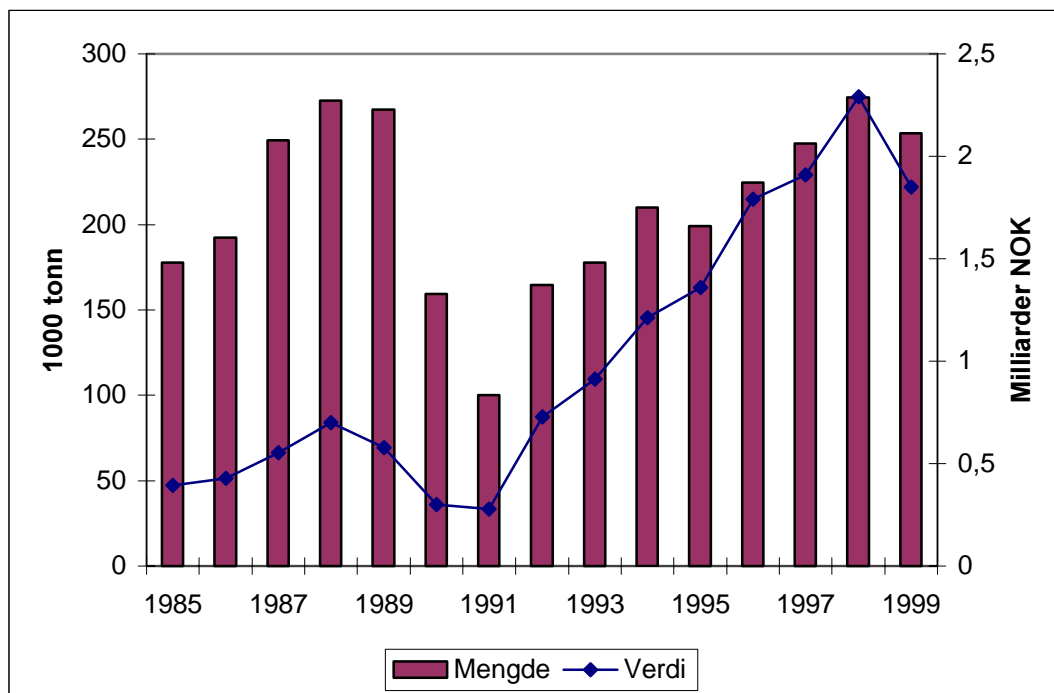


Figur 12. Fangst og oppdrettsproduksjon, Polen, 1989-99

Kilde: FAO

Import

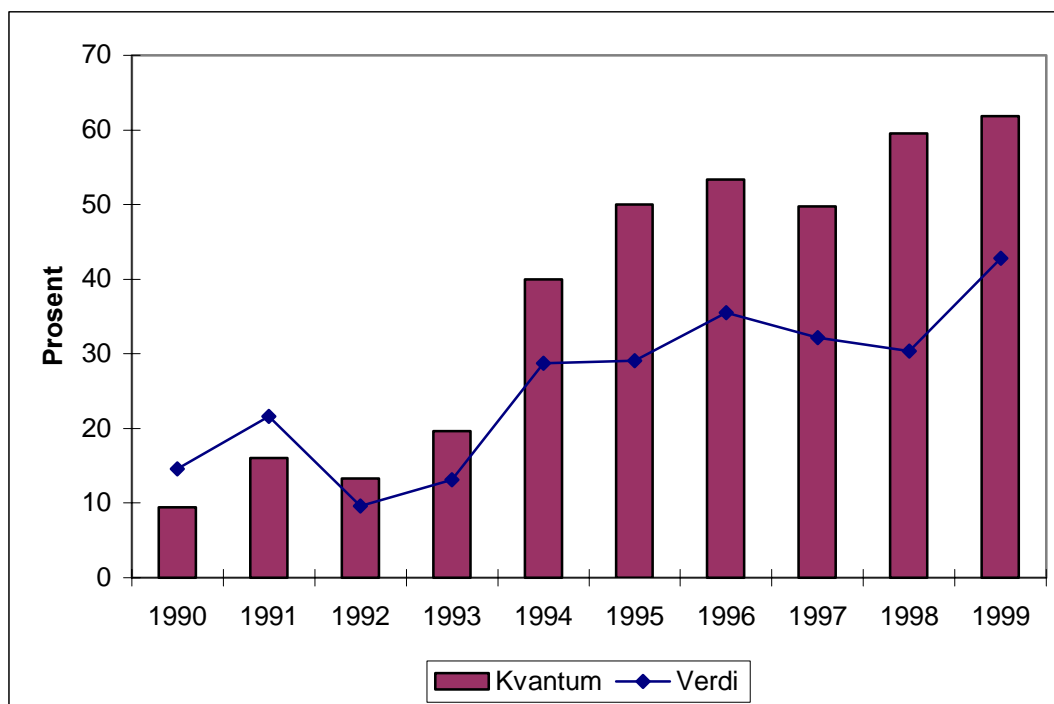
Polens totale import av fisk og fiskeprodukter økte frem til 1988-89, sank så kraftig i 1991, før den steg den jevnt helt frem til 1999. Dette er illustrert i figur 13. Fallet i import på begynnelsen av 1990-tallet og den påfølgende stigningen etter 1991 kan ses i sammenheng med den turbulente politiske situasjonen og dårlig økonomi i overgangsfasen. Samtidig lå den norske eksporten til Polen lavt helt frem til 1993-94, etterfulgt av sterk vekst.



Figur 13. Polens import av fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO

For å vite om EFTA avtalen har hatt noen effekt kan vi se på Norges andel av den polske importen av fisk og fiskeprodukter før og etter avtalen ble inngått. Som figur 14 viser, så steg Norges andel etter 1990, både i kvantum og verdi. Mens verdien økte fra 14 til 43 prosent, gikk kvantumsandelen fra ni til 62 prosent mellom 1990 og 1999. I dette tidsrommet økte eksportert kvantum fra 15.000 til 157.000 tonn, mens verdien økte fra 44 til 793 millioner kroner. Avtalen ble som kjent inngått i 1994, med innføring av årlige tollreduksjoner fra og med 1. januar 1995, og mellom 1994 og 1996 økte Norges andel av den polske importen fra 40 til 55 prosent og fra 30 til 35 prosent for henholdsvis kvantum og verdi. Det største hoppet andelsmessig kom mellom 1993 og 1994, noe som kan være en effekt av avtalen som var under behandling, samt den økte fangsten. Videre økte den norske andelen av den polske importen av fisk og fiskeprodukter jevnt med den norske eksporten til Polen. Det kan dermed tyde på at Norge er konkurransedyktig i forhold til andre land som også har begynt å eksportere til Polen etter det ble slutt på subsidieringen av den polske fiskeflåten.



Figur 14. Norges andel av den polske importen av fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO, EFF

Oppsummering

Av de fiskeslagene vi har sett på og på eksporten totalt ser det ut som om EFTA avtalen kan ha hatt en positiv betydning for norsk eksport, da det etter avtalens ikrafttredelse ble en betydelig økning i eksporten til Polen. Noe av økningen kan forklares med økte fangster i Norge og reduserte fangster i Polen, men en del må også tillegges de reduserte tollsatsene som kom som en følge av EFTA avtalen.

Eksporten til Polen steg gjennom hele 1990-tallet, noe også den norske fangsten gjorde, mens den polske fangsten ble kraftig redusert. Ser vi på de norske andelene av polsk import av fisk og fiskeprodukter, så bekrefter de antakelsen om EFTA avtalens positive innvirkning på norsk eksport til Polen, da disse steg gradvis i løpet av tiåret, og med en markert økning etter avtalen ble satt i kraft.

4.3 Baltikum

En samarbeidsavtale ble underskrevet av EFTA landene og de Baltiske statene i desember 1991. Etter denne datoen ble det satt inn mye ressurser, i form av teknisk assistanse og opplæring både fra EUs og EFTAs side innenfor tollsaker, opprinnelse og statistikk. De fleste av de individuelle EFTA landene hadde underskrevet bilaterale avtaler med de Baltiske statene innen 1992, men man følte det nødvendig å gjøre disse om til multilaterale avtaler og etablere frihandelsavtaler med hver enkel stat. Avtalene med Litauen, Latvia og Estland ble satt i kraft henholdsvis 1. januar 1997, 1. juni 1996 og 1. oktober 1997.

Statene forpliktet seg med disse avtalene til å delta aktivt i økonomisk integrering i Europa, samt å styrke båndene til EFTA statene. Landene bekreftet sine forpliktelser til å opprettholde pluralistiske demokratier basert på en rettsstat med menneskerettigheter, rettigheter for minoriteter, fundamentale friheter og medlemskapet i Europarådet. Videre må statene skape gode betingelser for utviklingen av handelen og fremme økonomisk samarbeid på områder av felles interesse på bakgrunn av likhet, gjensidig utbytte og internasjonal lov. Landene skal handle i pakt med WTO som de tre baltiske statene skal bestrebe å bli medlem av¹⁴.

De tre landene utgjør hver for seg ikke så store markeder for Norge, men til sammen teller de 7,5 millioner innbyggere, med brutto nasjonalprodukt på 22,6 milliarder USD (2000). Litauen er det landet med høyest BNP, mens Estland kommer øverst på stigen i forhold til BNP per capita. Mens Latvia hadde en vekst på 4,3 prosent i 2000, lå Litauens vekst like under, med 3,9 prosent, mens Estlands lå på 6,4 prosent. I 2000 utgjorde eksporten til de tre landene fra Norge 354,8 millioner kroner¹⁵. Videre har de tre til felles en dramatisk reduksjon i fiskeindustrien i løpet av 1990-tallet, mens Norge har posisjonert seg noe ulikt i markedene. Både i Litauen og Latvia klarte Norge å oppnå en andel av den totale importen på mellom 50 og 90 prosent mellom 1994 og 1998, med noe synkende andeler etter 1998. Tilgangen til det estiske markedet derimot har vært noe vanskeligere, der Norge på det meste var opp i 40 prosent av den totale importen av fisk og fiskeprodukter. På produktsiden er det også noen ulikheter, for der Litauen og Latvia importerer frosne billigprodukter, importerer Estland noe dyrere produkter. Dette kan ha sammenheng med at Estlands innbyggere har relativt bedre råd.

¹⁴ <http://secretariat.efta.int/fta/library/legal/fta/lithuania/02-Agreement.PDF>

¹⁵ op.cit, Melchior

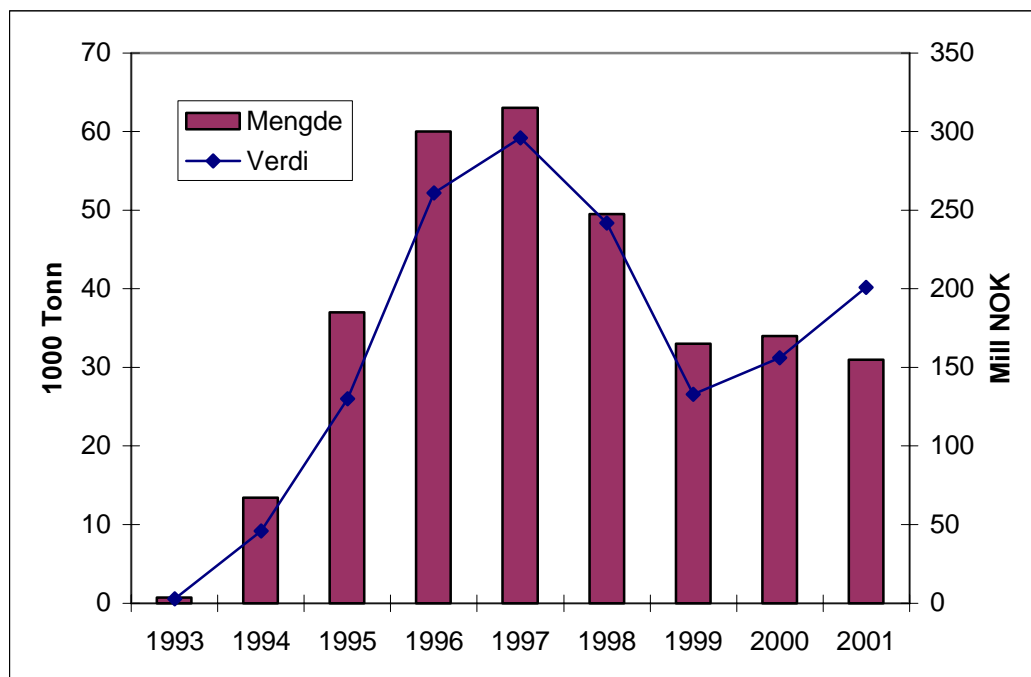
De viktigste handelspartnerne for disse landene, foruten hverandre, er i dag Finland, Sverige, Tyskland, Russland og Storbritannia, mens Litauen i tillegg handler med Danmark, Hviterussland, Ukraina, Polen og Italia. Når de blir medlemmer i EU vil Norge også måtte konkurrere mot tollbarrierer og beskyttelse av egen industri som ble nevnt under diskusjonen av konkurranseforhold i handelen med Polen.

4.3.1 Utvikling av handel mellom Norge og Litauen

Avtalen mellom EFTA og Litauen ble skrevet under i 1991 og trådte i kraft 1. januar 1997. Avtalen er som beskrevet i innledningen.

Norsk eksport til Litauen 1994-2001

Av figur 15 går det frem at Norges eksport til Litauen hadde sine beste år mellom 1995 og 1999. Toppåret var 1997 da Norge eksporterte 63.000 tonn fisk og fiskeprodukter til en verdi av 296 millioner kroner, noe som tilsvarte omtrent 60 prosent av kvantumet og 50 prosent av verdien på all fiskeimport til Litauen dette året. 1997 var også et godt år for norsk fangst, samt at Litauen importerte relativt mye fisk og fiskeprodukter. En annen viktig grunn til denne økningen ser ut til å være EFTA avtalen som trådte i kraft dette året og medførte tollreduksjoner på varer eksportert til Litauen. Etter 1997 sank eksporten igjen, og i årene 1999-2001 var den tilbake på 1995 nivået, rundt 30.000 tonn til en verdi av om lag 150 millioner kroner. Unntaket var 2001 da verdien økte til 200 millioner kroner.

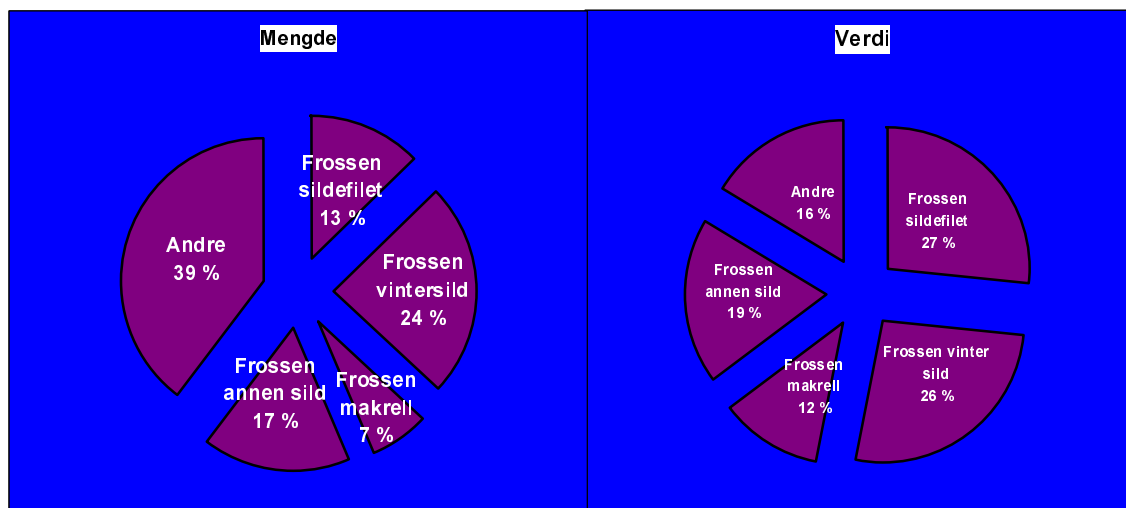


Figur 15. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Litauen

Kilde: EFF

Viktigste eksportprodukter

De viktigste produktene i Norsk eksport til Litauen var i 2001 frossen sildefilet, frossen vintersild, frossen makrell og frossen annen sild. Disse fire utgjorde til sammen nærmere 60 prosent av eksportert kvantum og nesten 85 prosent av verdien (se figur 16). Verdiøkningen skyldtes at prisene på sild i 2000 og 2001 var høyere enn på 1990-tallet.

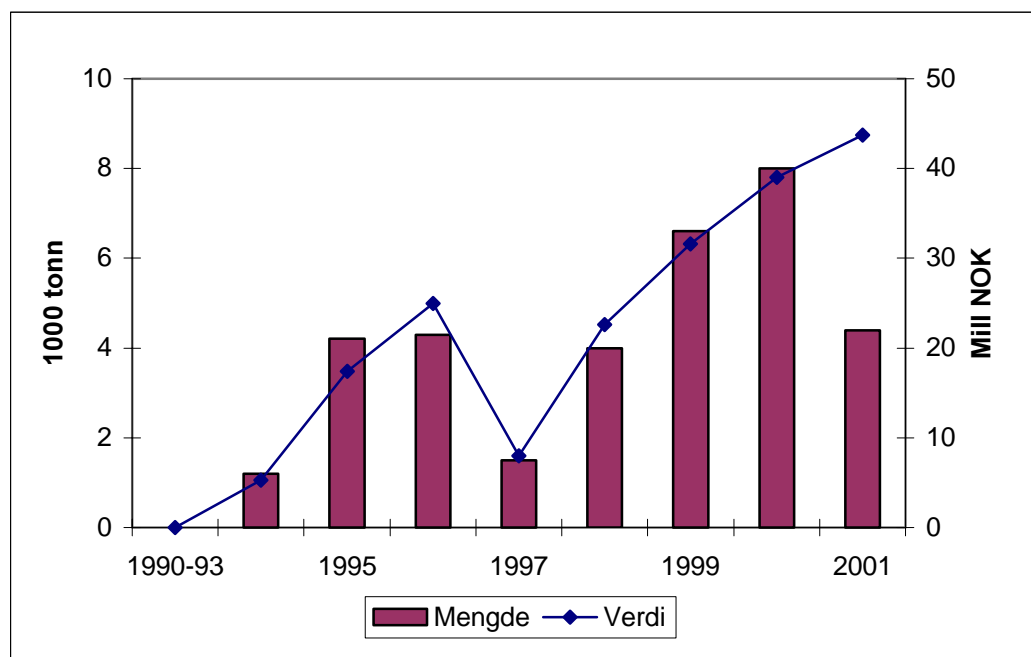


Figur 16. Norsk eksport til Litauen, andel mengde og verdi, 2001

Kilde: EFF

Frossen sildefilet

Litauen er et av de viktigste markedene for norsk eksport av sild, og i figur 17 kan vi se at fra 1990-1996 tok eksporten av frossen sildefilet seg opp fra null til over fire tusen tonn til en verdi av 45 millioner kroner. I 1997, året da avtalen trådte i kraft, sank eksporten noe, men tok seg opp igjen i 1998 og steg helt frem til 2001. Tollreduksjonene ser dermed ikke ut til å ha hatt så stor umiddelbar betydning for eksporten av dette produktet. Som med Polen, så er frossen sildefilet en viktig eksportartikkel, og også der fant det sted en kraftig verdiøkning fra 2000 til 2001. Tollsatsene for frossen sildefilet til EU var i 2001 på tre prosent.



Figur 17. Norsk eksport av frossen sildefilet til Litauen

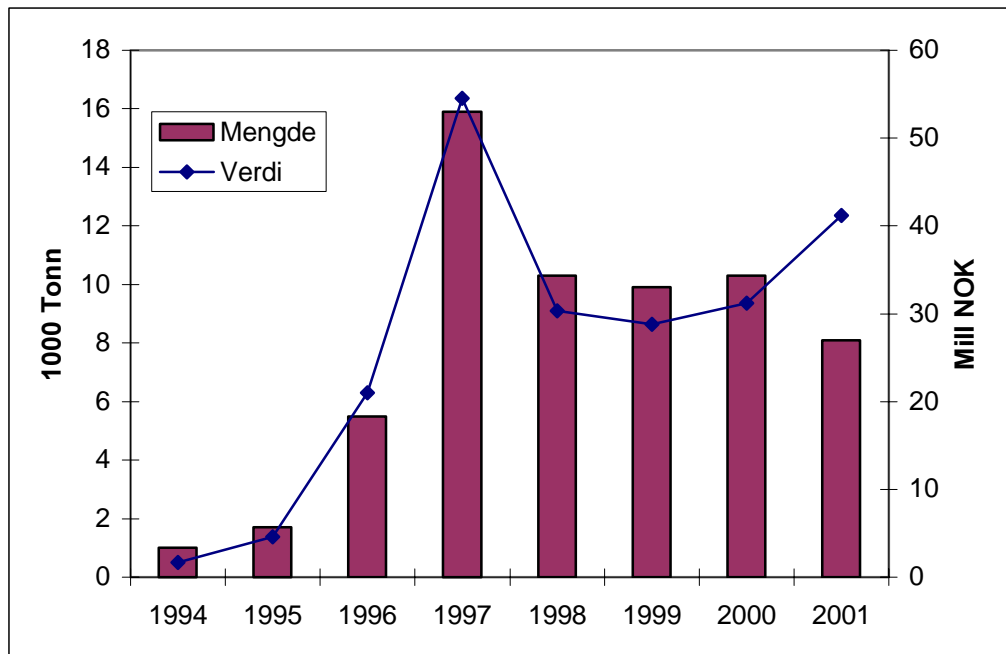
Kilde: EFF

Frossen vintersild

Figurene 17 og 18 viser at eksporten av frossen vintersild i perioden 1997-2001 stod for størsteparten av kvantumet, mens frossen sildefilet oppnådde høyest verdi. Dersom man regner om til rund vekt derimot, vil nok mengdene bli likere. Frossen vintersild har vært eksportert siden 1994, om enn med et beskjedent kvantum i starten, med toppår i 1997 da Norge eksporterte 16.000 tonn av dette produktet til en verdi av 55 millioner kroner til Litauen. Dette året ble også tollreduksjonene på varer eksportert til Litauen satt i kraft, og det tyder på at frossen vintersild var et av de produktene der eksporten økte som følge av økt fangst og som et resultat av EFTA avtalen. Etter 1997 sank både verdi og kvantum og ble liggende stabilt til 2001 da verdien steg i forhold til kvantum.

Tollsatsen for frossen vintersild til EU var i 2001 på 15 prosent, men med en tollfri periode mellom 15. februar og 15. juni. Når det kommer til sammenlikningen mellom frossen vintersild og frossen sildefilet, så viser det seg at tollbelastningen på frossen vintersild i 2001 kunne ha kommet opp i over seks millioner kroner dersom Litauen hadde vært medlem av EU, mens det for frossen sildefilet ville ha ligget på i overkant av en million. Ved et EU medlemskap kan tollene som kreves ved EUs grenser med andre ord komme som et større

hinder for norsk eksport av frossen vintersild enn for frossen sildefilet, noe som går imot den vanlige politikken med høye tariffen på bearbejdede produkter til EU.



Figur 18. Norsk eksport av frossen vintersild

Kilde: EFF

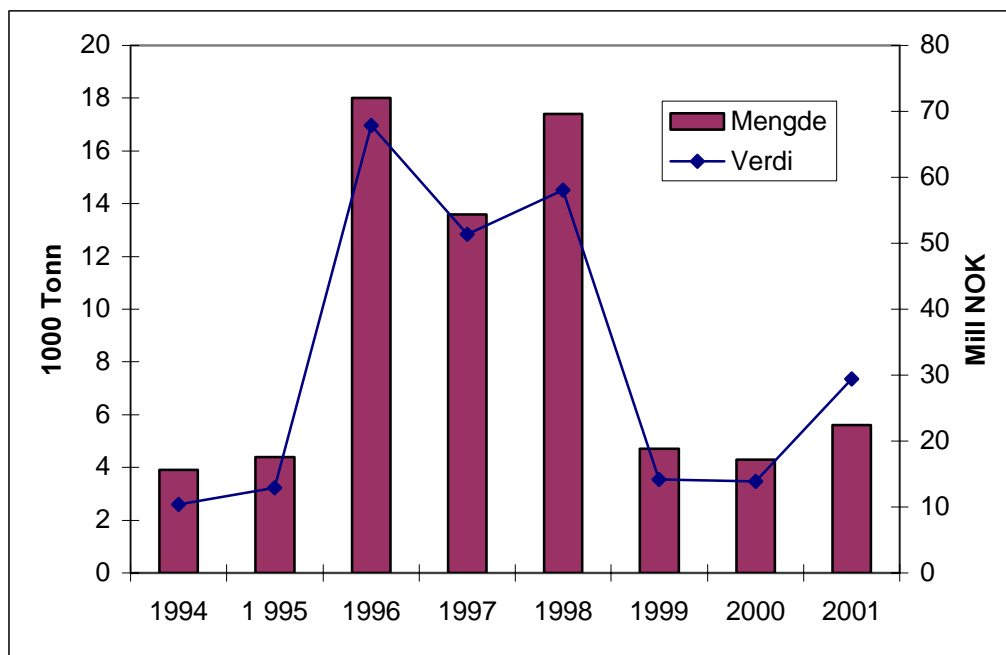
Frossen annen sild

Eksporten av annen sild¹⁶ utgjorde 17 prosent av mengden og 19 prosent av verdien av den totale norske eksporten til Litauen i 2001. I figur 19 ser vi at disse tallene varierer veldig fra starten i 1994 til 2001, med toppår i 1996 - 1998. I 1999 og 2000 var eksporten tilbake på 1995- nivå, mens vi i 2001 kunne ane en liten økning både i mengde og verdi. Reduserte tollsatser i 1997 ser dermed ut til å ha hatt en positiv innvirkning på den norske eksporten i 1997 og i 1998, mens oppgangen i 1996 kan ha kommet som en følge av den kommende avtalen.

Denne gruppen fisk ble i 2001 belastet med en toll på 15 prosent, men med en tollfri periode mellom 15. februar til 15. juni ved utførsel til EU. Dette hadde gitt en tollbelastning på nærmere 4.5 millioner kroner for Norge dersom eksporten hadde blitt opprettholdt, da denne

¹⁶ Denne gruppen består av vintersild, Nordsjøsild, Skagerrak og Kattegat sild.

gruppen var et av de mest eksporterte fiskeslagene til Litauen både i 2001 og gjennom store deler av 1990-tallet. Andre produkter, som for eksempel frossen lodde eller frossen sei, ble eksportert i mye mindre grad. I EU ble disse produktene i 2001 belastet med en lavere tariff, noe som vil kunne endre handelen mellom Norge og Litauen dersom det er etterspørsel også etter disse produktene.



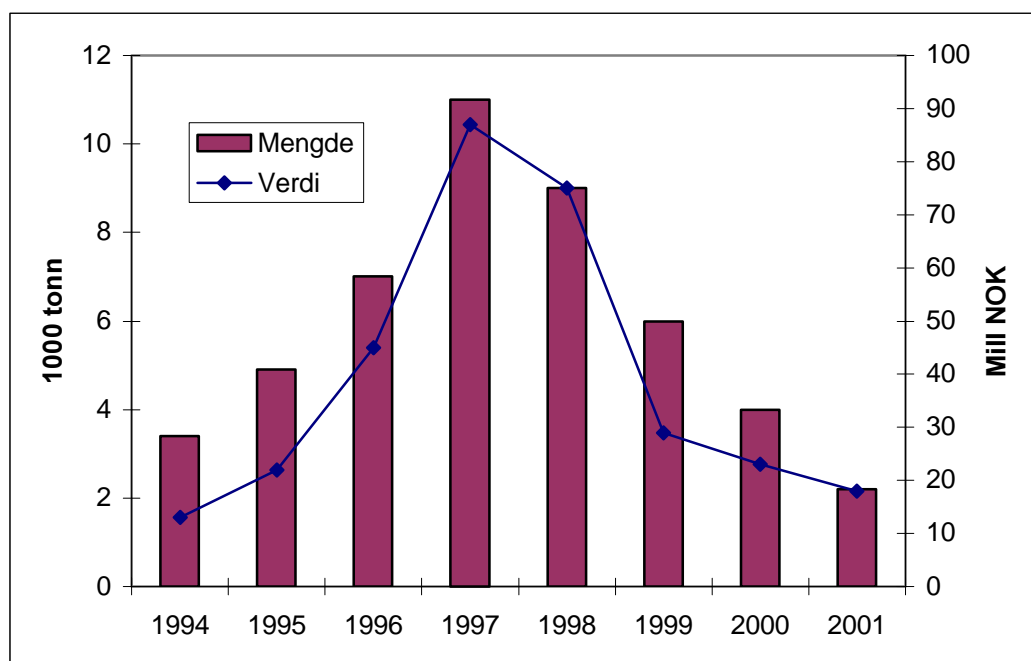
Figur 19. Norsk eksport av frossen annen sild til Litauen

Kilde: EFF

Frossen makrell

Litauen er et av de viktigste markedene for norsk eksport av makrell, og i 2001 utgjorde dette produktet syv prosent av eksportert mengde og tolv prosent av verdien tatt inn fra Norge. Figur 20 viser at det var en kraftig økning i eksporten av frossen makrell i 1996-1998 til tross for nedgang i den norske fangsten, mens den før og etter har ligget på et mer beskjedent nivå. Denne økningen kom med andre ord da avtalen med EFTA trådte i kraft, noe som tyder på positive ringvirkninger av tollreduksjonene i eksporten av frossen makrell. I motsetning til de andre produktene skjedde det ingen verdiøkning fra 2000 til 2001 for frossen makrell, da både kvantum og verdi sank dette året. Frossen makrell ble i 2001 belastet med en toll på 20 prosent i EU med en nullsats mellom 15. februar og 15. juni, samt 15 prosents tollsats hele

året på arten *scomber australicus*. Også her vil den europeiske tollmuren kunne påvirke handelen når Litauen blir medlem, ved at tollene på produktet det eksporteres mest av får høyere toll enn andre produkter. De tollfrie periodene vil ha mindre betydning, da det meste av makrellen eksporteres mellom januar og mars og september og desember.



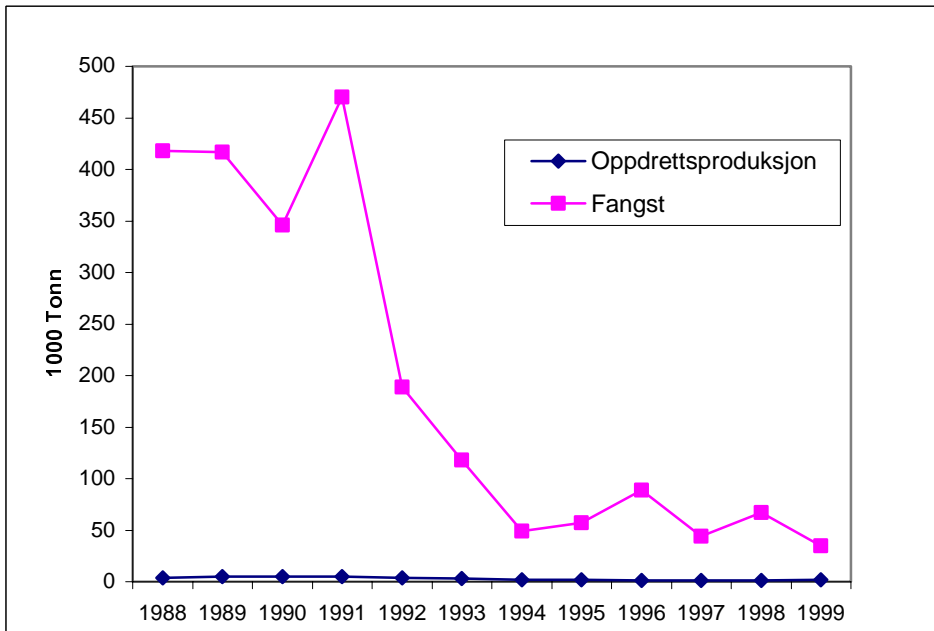
Figur 20. Norsk eksport av frossen makrell til Litauen

Kilde: EFF

4.3.2 Litauens egen tilgang på fisk og fiskeprodukter

Egen produksjon

Som figur 21 viser, så sank Litauens fangst frem til 1994, da den stabiliserte seg på et lavt nivå, med unntak av et hopp i 1991. Fra et nivå rundt 420.000 tonn på slutten av 1980-tallet, lå produksjonen nede i 35.000 tonn på slutten av 1990-tallet. En grunn til dette kan være, som med de andre kommuniststatene, en vanskelig overgang til markedsøkonomi, mens den viktigste grunnen var fjernfiskeflåten som forsvant etter kommunismens fall. Oppdrettsproduksjonen lå rundt fem tusen tonn på begynnelsen av 1990-tallet, mens det mot slutten av tiåret sank til rundt to tusen tonn.

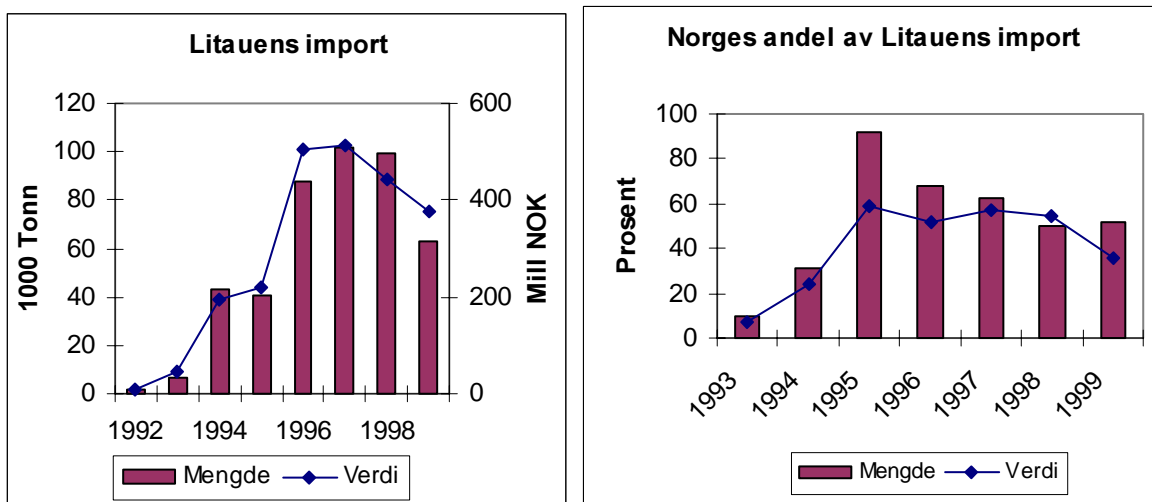


Figur 21. Litauens egen produksjon av fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO

Import

Importtallene, som er illustrert i figur 22, indikerer en beskjeden import i 1992, på 1600 tonn til en verdi av 8,6 millioner kroner. Dette endret seg på 1990-tallet, og i 1999, som var et år med nedgang i import i forhold til foregående år, importerte Litauen 63.000 tonn fisk og fiskeprodukter til en verdi av 455 millioner kroner. Dette henger sammen med den dramatiske nedgangen i egen produksjon.



Figur 22. Litauens import av fisk og fiskeprodukter og Norges andel av denne

Kilde: FAO, EFF

Norges andel av importen til Litauen lå i snitt på 52 prosent for kvantum og 41 prosent for verdien i løpet av 1990-tallet. Andelsmessig var 1995 det beste året for Norsk eksport til Litauen, da Norge stod for 92 prosent av kvantumet og 58 prosent av verdien importert til Litauen, mens 1997 var det beste året i forhold til kvantum og verdi (se figur 22 og 15). Det kan dermed se ut som om andre land har fått noe bedre konkurransevilkår enn Norge etter EFTA avtalen trådte i kraft, eller at Norge ikke har klart å holde kostnadene nede i forhold til sine konkurrenter. Vi må her ta høyde for at det kan være noe ulik utvikling for de ulike produktene. Det er likevel en relativt stor andel av markedet Norge tar del i, noe åpningen av markedet via EFTA avtalen har bidratt med de siste årene.

Oppsummering

De fire produktene sild, makrell, vintersild og sildefilet, utgjorde 84 prosent av verdien og 61 prosent av kvantumet eksportert til Litauen i 2001, og oppnådde høye priser i dette markedet. I tillegg var det frossen sild som utgjorde den største gruppen av eksportert fisk, sammen med frossen makrell. Årene 1996-1999 ser ut til å ha vært de beste for norsk eksport både når det gjelder kvantum og verdi, noe som indikerer at EFTA avtalens tollreduksjoner førte til mer eksport. Andelsmessig kom ikke Norge like godt ut i 1997 som i toppåret 1995, til tross for at Litauen hadde en sterk vekst i den totale importen mellom 1995 og 1997. Det kan dermed tyde på at Norge ikke klarte å ta opp konkurransen med andre aktører, derav flere EU land og Russland, samtidig som EFTA avtalen sannsynligvis førte til en enda høyere norsk andel enn man kunne oppnådd uten en slik avtale.

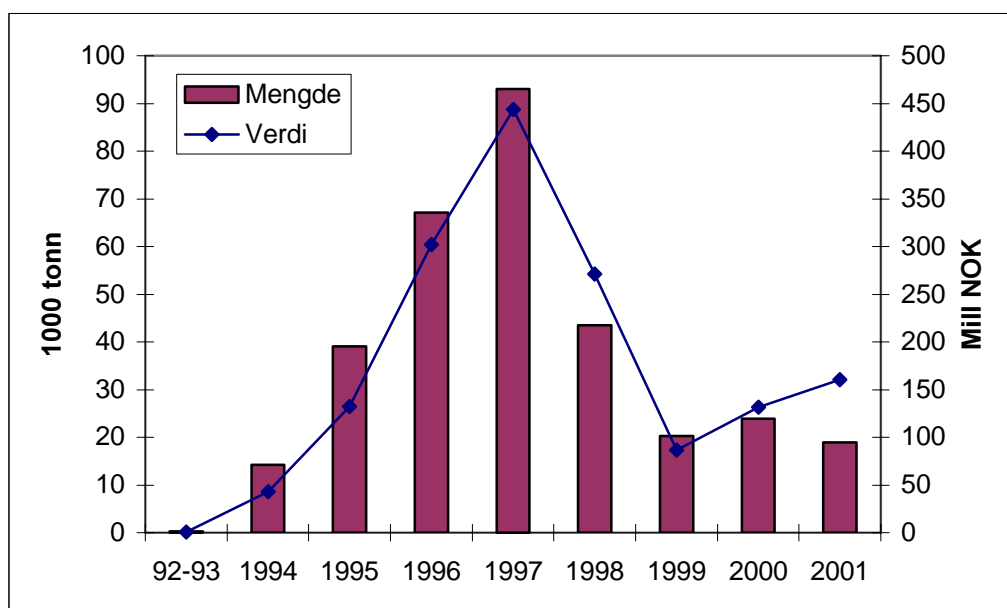
4.3.3 Utvikling av handelen mellom Norge og Latvia

Den felles avtalen mellom EFTA og Baltikum ble skrevet under i 1991, mens den individuelle avtalen til Latvia trådte i kraft 1. juni 1996. De generelle trekk i avtalen er som beskrevet i innledningen, men for fisk gjaldt noen unntak der Latvia kunne tillate midlertidige tollfritak for fisk som ble bearbeidet i Latvia og reeksportert innen en viss tid. Disse unntakene gjelder ikke lenger og vil derfor ikke bli diskutert nærmere.

Norsk eksport til Latvia, 1992-2001

I 2001 eksporterte Norge nærmere 20.000 tonn fisk og fiskeprodukter til Latvia til en verdi av 150 millioner kroner, og dette var det samme nivået som i 1994 (se figur 23). I mellomtiden var eksporten oppe i 93.000 tonn til en verdi av 444 millioner kroner i toppåret 1997.

Handelen tiltok i 1994, og steg kraftig i årene 1996-1997. Avtalen ble som nevnt underskrevet i 1991, men trådte altså ikke i kraft før i 1996, og det kan se ut til at dette reflekteres i eksporttallene for 1996 og 1997. Det må imidlertid være andre faktorer som forklarer eksporten fra Norge til Latvia etter 1997, da den da avtok kraftig og altså kom ned på 1994 nivå i 2001.

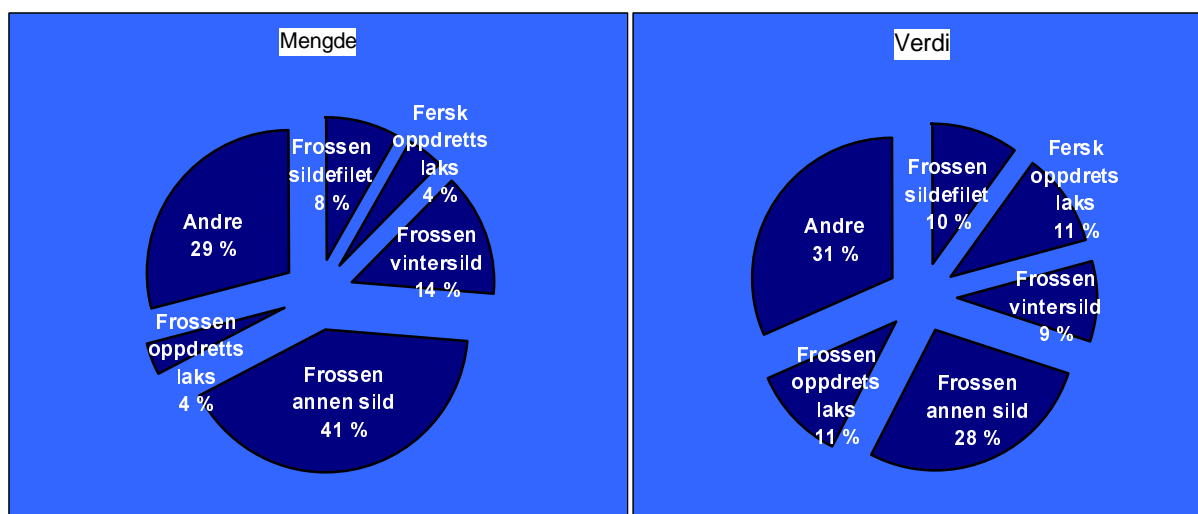


Figur 23. Norsk eksport til Latvia 1992-2001

Kilde: EFF

Viktigste eksportprodukter

De viktigste eksportartiklene fra Norge til Latvia i 2001 var frossen sild, fersk og frossen oppdrettslaks, frossen vintersild og sildefilet, og disse utgjorde til sammen 71 prosent av mengden og 69 prosent av verdien eksportert (se figur 24). En stor del av importen av sild fra Norge videreeksporteres til Hviterussland og Ukraina. De latviske importørene er dermed mer prissensitive enn de hadde vært om latvierne selv hadde konsumert silden. I 2000 og 2001 kom det en betydelig prisøkning på sild, noe som kan forklare de lave eksporttallene som ble observert i figur 23.

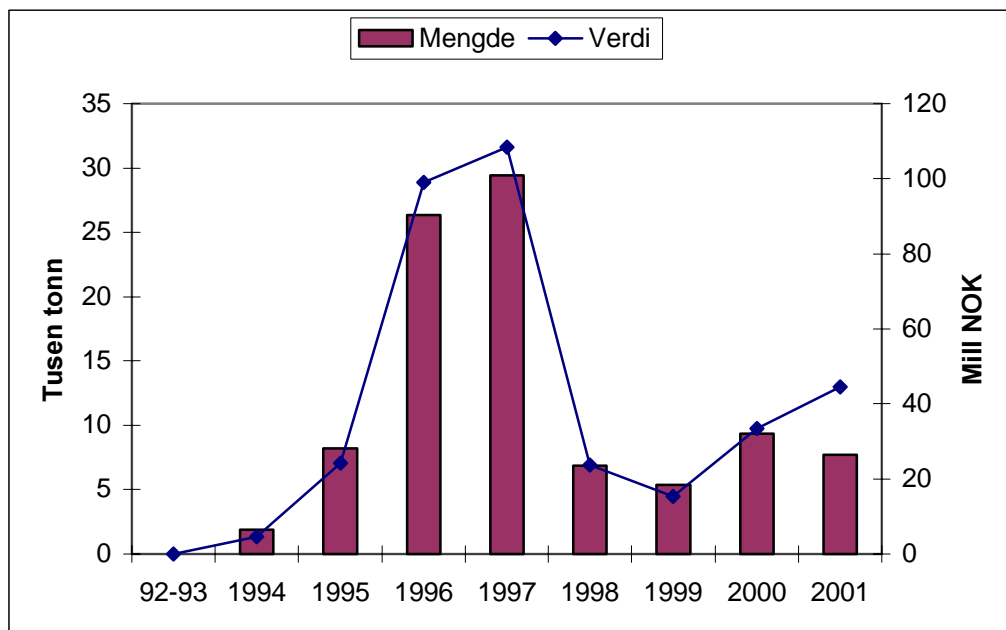


Figur 24. Norsk eksport til Latvia, 2001, andel mengde og verdi

Kilde: EFF

Frossen sild

Eksporten av frossen sild, som er illustrert i figur 25, ser ut til å følge det samme mønsteret som eksporten generelt til Latvia, med stigende eksport fra 1996-1997, og deretter fallende frem til 2001. Frossen sild var det produktet som utgjorde størstedelen av eksportert fisk, med en andel på 41 prosent av mengden og 28 prosent av verdien i 2001. Som nevnt steg fangsten av sild i Norge også i denne perioden, noe som forklarer noe av veksten, men også EFTA avtalen og tollreduksjoner må tas med som forklaring på økningen i eksport. Et latvisk medlemskap i EU kan føre til handelshindringer for norske eksportører, da sild til EU ble belastet med en toll på 15 prosent utenom den tollfrie perioden fra 15. februar til 15. juni i 2001. Med den eksporten som var i 2001 ville dette utgjort seks millioner kroner i tollbelastning av de 44 millionene Norge eksporterte frossen sild for til Latvia.



Figur 25. Norsk eksport av frossen annen sild til Latvia

Kilde: EFF

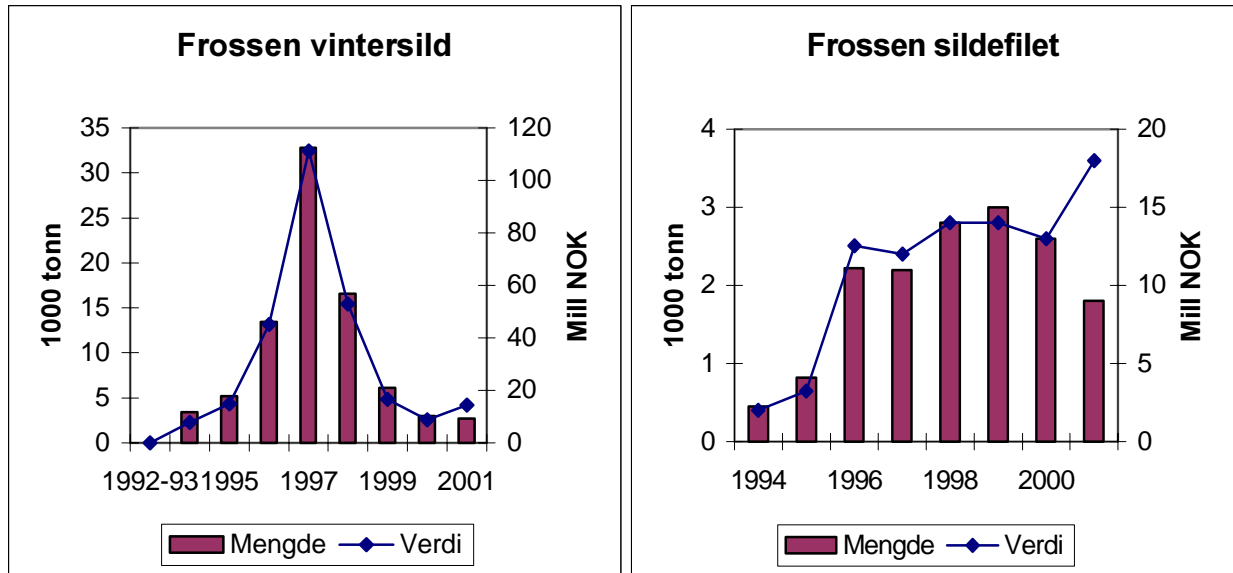
Frossen vintersild og frossen sildefilet

Eksport av frossen vintersild til Latvia tok til i 1994, det året da fangsten av sild i Norge for alvor begynte å øke. Eksporttoppen ble nådd i 1997, året da EFTA avtalen ble satt i kraft, samtidig som den norske sildefangsten nådde et høydepunkt. Etter 1997 gikk eksporten ned og var i 2001 tilbake på 1994 nivå i mengde, men med en viss verdiøkning på grunn av høyere priser.

Utviklingen i eksporten av frossen sildefilet var ikke like dramatisk, men med en jevn stigning fra 1995. Det vi kan legge merke til her er at toppåret 1997 ikke markerte seg i eksporten av dette produktet, men heller det motsatte, da tallene dette året gikk noe ned i forhold til årene før og etter. Tollreduksjonene ser dermed ikke ut til å ha hatt noen umiddelbar effekt på eksporten av frossen sildefilet.

Dersom vi sammenlikner eksporten av frossen vintersild og frossen sildefilet i 2001, så ser vi at de utgjorde omtrent samme andel av den totale eksporten for dette året, henholdsvis 14 og åtte prosent av mengden og ni og ti prosent av verdien. Dette kan endre seg ved et medlemskap i EU. Tollbelastningen for frossen vintersild i 2001 var på 15 prosent med unntak av den tollfrie perioden mellom 15. februar til 15. juni, og tollbelastningen ville ha

kommet opp i over to millioner kroner. For frossen sildefilet, derimot, var tollsatsen bare på tre prosent og ville utgjort under 500.000 kroner.

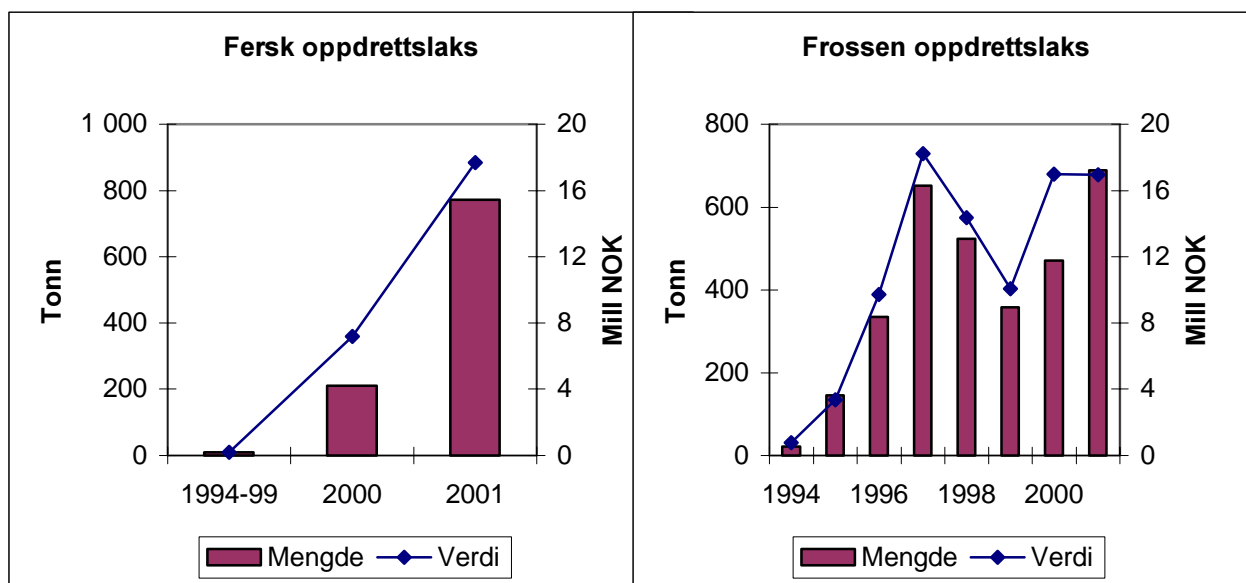


Figur 26. Norsk eksport av frossen vintersild og sildefilet til Latvia

Kilde: EFF

Fersk og frossen oppdrettslaks

Figur 27 viser at eksporten av fersk oppdrettslaks hadde en utvikling fra nærmere null i 1999 til 800 tonn til en verdi av 80 millioner kroner i 2001. Det var med andre ord ingen eksport av dette produktet den gangen avtalen trådte i kraft, men tollreduksjoner som følge av avtalen kan ha åpnet markedet for fersk oppdrettslaks i senere tid. Eksporten av frossen oppdrettslaks hadde på sin side en noe jevnere utvikling, med oppgang i årene 1994-97, og da spesielt i avtaleåret 1997, fulgt av nedgang i 1998-2000, og så videre fremgang i 2001. I 2001 lå de to produktene omtrent likt i eksportstatistikken til Latvia. Her var det med andre ord ingen forskjell på eksport av fersk og frossen laks, i motsetning til det vi så i eksportstatistikken til Polen. En forklaring kan være den relativt beskjedne eksporten av begge produkter til Latvia i forhold til Polen. Tollen på produktene ved innførsel til EU var i 2001 på to prosent, noe som ville utgjort 700.000 kroner dersom landet hadde vært medlem av EU og eksporten hadde blitt opprettholdt.



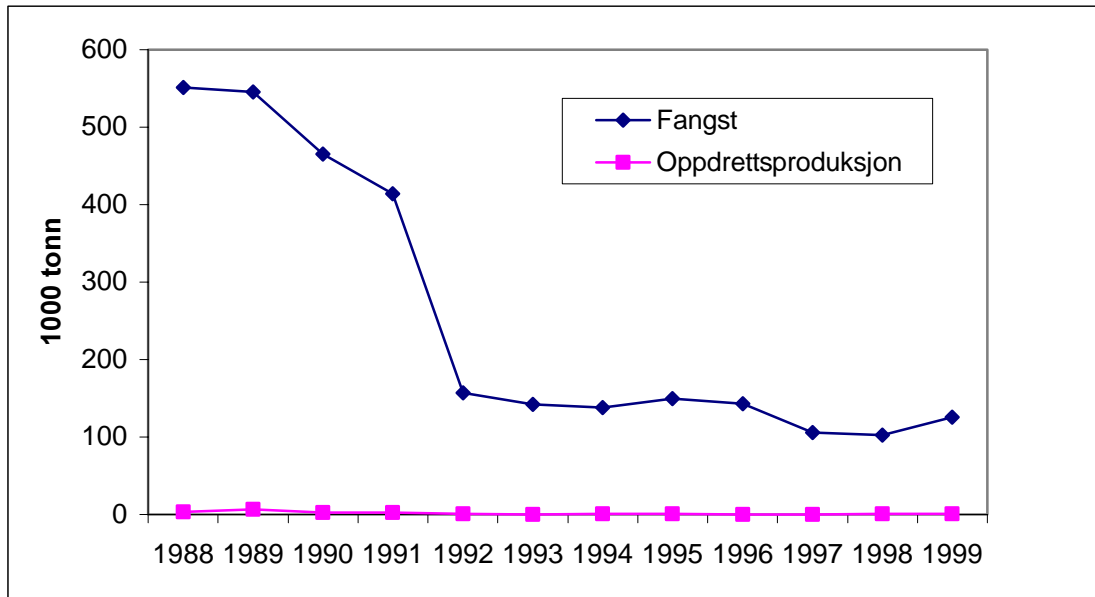
Figur 27. Norsk eksport av oppdrettslaks (med hode) til Latvia

Kilde: EFF

4.3.4 Latvias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter

Egen produksjon

Latvias egen produksjon av fisk og fiskeprodukter sank kraftig etter kommunismens fall. Fra en fangst på 550.000 tonn i 1988, sank den frem til 1992, for dermed å ligge på omtrent samme nivå frem til 1999 da den var nede i 100.000 tonn. Oppdrettproduksjonen sank i samme periode fra rundt to tusen tonn til under 500 tonn (se figur 28). De mest åpenbare grunnene til dette er slutten på statssubsidiering og åpning av frihandel med resten av verden på begynnelsen av 1990-tallet. For å se hvilken rolle Norge har hatt i denne utviklingen er det nødvendig å finne importtall for Latvia og Norges andel av disse.

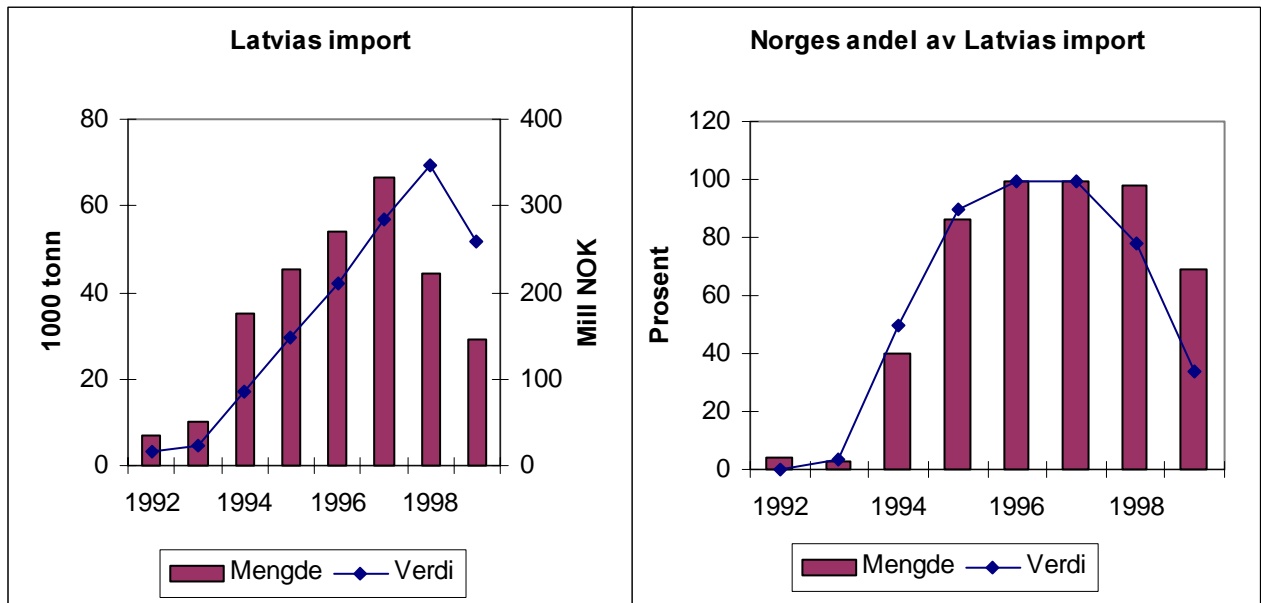


Figur 28. Latvias egen produksjon av fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO

Import

I figur 29 ser vi at tallene for Latvias totale import av fisk og fiskeprodukter i 1992 startet på syv tusen tonn til en verdi av 16 millioner kroner og endte i 1999 på 29.000 tonn og 260 millioner kroner. I oppgangsåret 1997 var eksporten oppe i 67.000 tonn til en verdi av 347 millioner kroner. Utviklingen har dermed gått mot et latvisk marked for høyverdi produkter, spesielt etter 1997. Norges andel av importen har variert fra rundt fire prosent i 1992 til nærmere hundre prosent i årene 1996-1998, mens 1999 ble et nedgangår med andel på 69 prosent av mengden og 34 prosent av verdiene. Årene rundt inngåelsen og ikrafttredelsen av EFTA avtalen ser ut til å ha vært de beste for Norge, mens man etter 1997 ikke har klart å henge med i det høyverdimarkedet som har vokst frem. Norge eksporterer som kjent mest lavverdi produktet sild til Latvia. Høyverdi produkter som importeres til Latvia er ferske og avkjølte reker, ørret og røye, atlantehavslaks, kaviar og kveite.



Figur 29. Latvias import av fisk og fiskeprodukter og Norges andel av denne

Kilde: EFF, FAO

Oppsummering

Norsk eksport til Latvia skjøt fart først i 1994, med en sterk oppgang frem til 1997, for så å synke igjen frem mot 2001. En del av forklaringen ligger i økte norske fangster i denne perioden, og dette ser vi spesielt i eksporten av sild. Hovedgrunnen til den kraftige økningen i eksport fra 1996 til 1997 kom nok takket være tollreduksjonene som var en følge av EFTA avtalen. Også lakseproduksjonen økte kraftig i denne perioden, og selv om Latvias import var beskjeden i forhold til den til Polen, så utgjorde den en relativt stor andel av total eksport til Latvia. Eksporten av frossen oppdrettslaks gjorde også et hopp mellom 1996 og 1997, mens salget av fersk laks ikke tok seg opp før i 2000 og 2001. Reduksjonen i den norske andelen, og da spesielt fallet i verdiandelene, av total import til Latvia etter 1997 skyldes mest sannsynlig det markedet for høyverdiprodukter som vokste frem. Norge klarte ikke å henge med i denne utviklingen og kommer dermed dårligere ut. Dersom vi ser på tollsatsene for de viktigste eksportproduktene til Latvia, så viser de at sildefilet og laks i 2001 ble belastet med to til tre prosent i EU, mens vintersild og annen sild fikk hele 15 prosent. Et Latvisk medlemskap i unionen vil kunne vri konkurransen i Norges disfavør dersom ikke kompensasjonsavtalene klarer å oppveie denne dreiningen.

4.3.5 Utvikling av handel mellom Norge og Estland

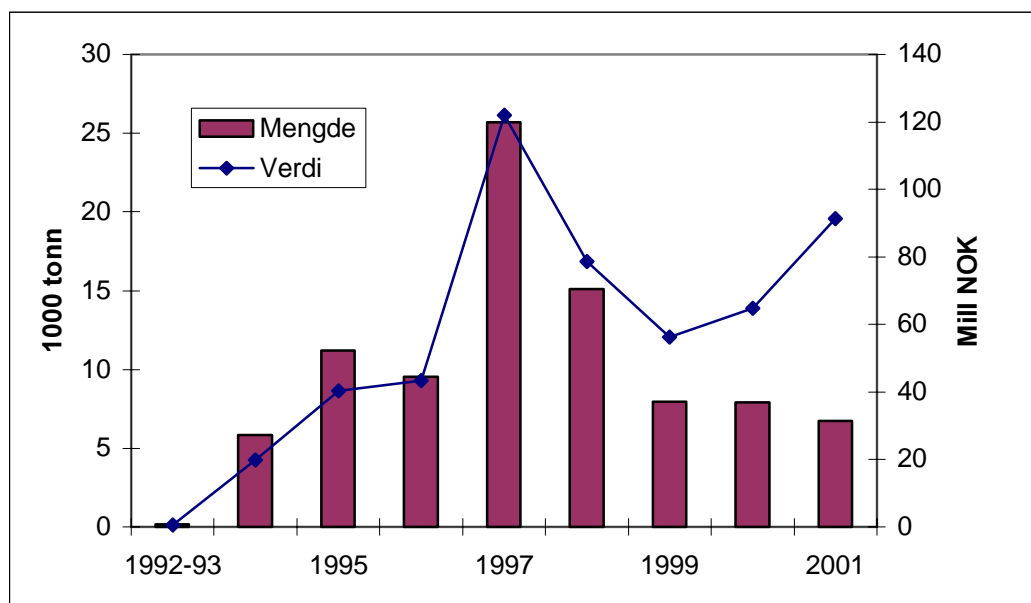
Estlands individuelle avtale med EFTA trådte i kraft 1. oktober 1997, og innholdet er som beskrevet i innledningen.

Norsk eksport til Estland, 1992-2001

I 2001 var Norge det landet som handlet mest med Estland blant EFTA statene. Norges totale import fra Estland ble satt til en verdi av over en milliard norske kroner, mens eksporten lå rundt 500 millioner kroner. Til sammenlikning lå Islands import fra Estland på 300 millioner kroner, eksporten på 36 millioner. Når det kom til fisk og fiskeprodukter var det også Norge som toppet eksportstatistikken til Estland blant EFTA statene, og disse produktene utgjorde rundt 18 prosent av den totale eksporten fra EFTA til Estland¹⁷.

Figur 30 viser at Norge i 1997 eksporterte 25.000 tonn fisk og fiskeprodukter til en verdi av 120 millioner kroner, mens tallene for 2001 var 7000 tonn og 90 millioner kroner. Det er den samme tendensen i totaleksporten som er observert tidligere, med en betydelig verdiøkning i 2001, mens eksporten totalt har gått ned etter toppåret 1997. Hovedgrunnene til dette er EFTA avtalen effekt på eksporten i 1997, mens prisøkningen på sild i 2000 og 2001 førte til mindre eksportert kvantum til en høyere pris.

¹⁷ <http://secretariat.efta.int/library/legal/fta/estonia/>

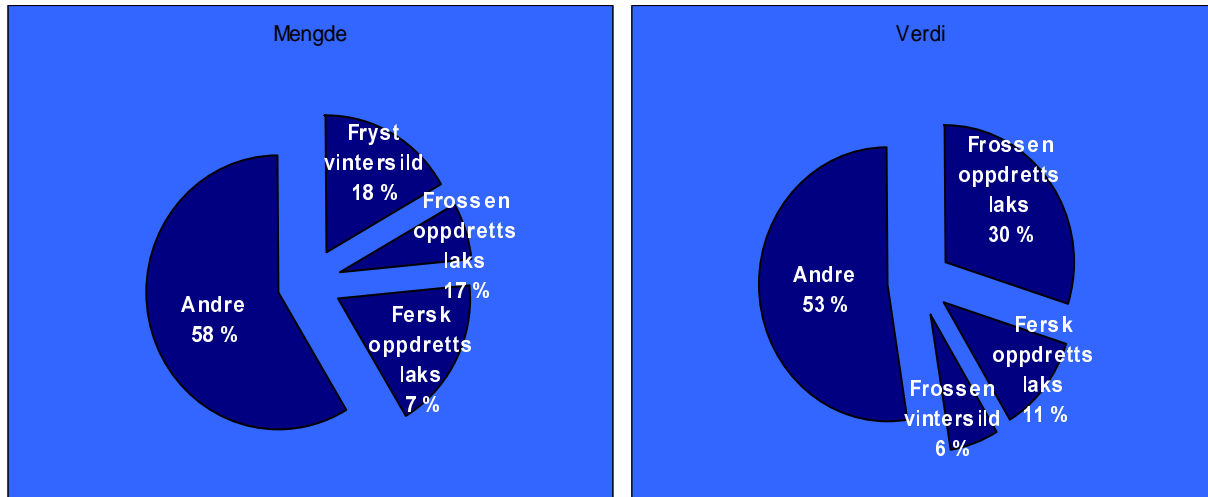


Figur 30. Norsk eksport til Estland, 1992-2001.

Kilde: EFF

Viktigste eksportprodukter

Som vist i figur 31, så utgjorde fersk og frossen oppdrettslaks og frossen vintersild i 2001 nesten halvparten av den norske fiskeeksporten til Estland. Det er dermed andre produkter som topper eksportstatistikken til Estland enn vi har sett for Latvia og Litauen. Dette kan ha med den økonomiske utviklingen i landene å gjøre, der Estland på kort tid har gjort store fremskritt. Tallene viser også at det er store variasjoner i pris mellom de tre viktigste produktene. Frossen vintersild stod for 18 prosent av mengden eksportert men bare seks prosent av verdiene. Mellom fersk og frossen oppdrettslaks ser det ut til å være en betydelig forskjell i pris, for mens frossen oppdrettslaks utgjorde 17 prosent av mengden og 30 prosent av verdiene, så lå fersk oppdrettslaks på bare 7 prosent av mengden og hele 30 prosent av verdiene. Resten av eksporten fra Norge til Estland er meget variert, men bestod i hovedsak av sild, makrell, oppdrettet ørret (fersk, frossen og filet av ørret utgjør til sammen 19,5 prosent av verdiene og 12,5 prosent av mengdene eksportert) og reker.



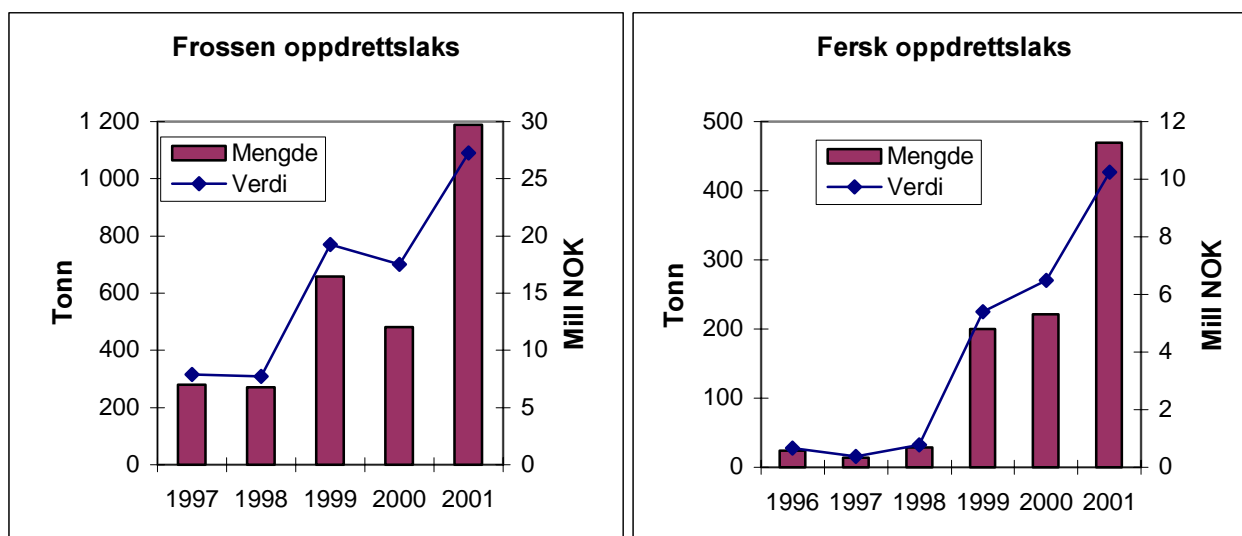
Figur 31. Norsk eksport til Estland, andel mengde og verdi, 2001

Kilde: EFF

Fersk og frossen oppdrettslaks

Eksport av frossen oppdrettslaks startet, som vi ser i figur 32, på nærmere 300 tonn til en verdi av åtte millioner kroner i 1997, og steg deretter til 1200 tonn til en verdi av nærmere 30 millioner kroner i 2001. Prisen var i hele denne perioden relativt jevn, med unntak av i 2000 da eksportert mengde sank mens prisene steg. Dette kan ha sammenheng med markedsforholdene dette året, da det samme fenomenet er observert for eksporttallene til Polen og Latvia. Eksporten av fersk oppdrettslaks hadde en spedit begynnelse i årene 1996-98 der mengden lå rundt 20 tonn til en verdi av en million kroner. I 1999, derimot steg eksporten til 200 tonn, mens den i 2001 var oppe i 470 tonn. Denne markante endringen lar seg best forklare av fallende priser.

Salget av begge produkter tok til i 1996-97, noe som kan tyde på at EFTA avtalen åpnet dette markedet for norsk eksport av fersk og frossen oppdrettslaks. Dersom landet hadde vært medlem av EU, derimot, ville eksporten ha blitt belastet med en toll på to prosent, noe som ville utgjort rundt 700.000 kroner av de 37 millioner kronene som det ble eksportert for i 2001.

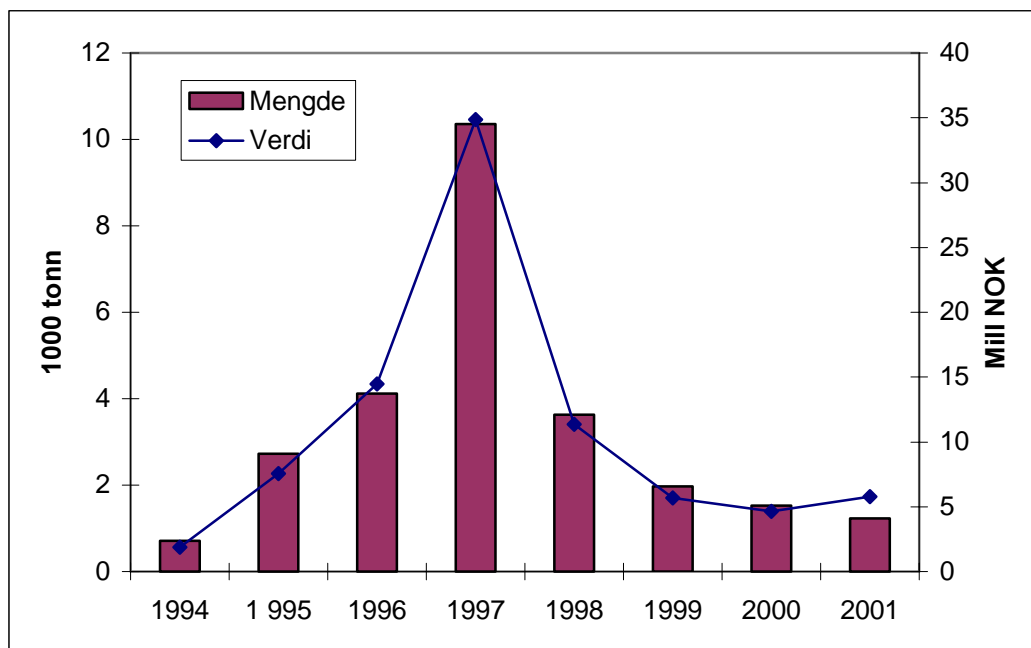


Figur 32. Norsk eksport av oppdrettslaks til Estland

Kilde: EFF

Frossen vintersild

Den norske eksporten av frossen vintersild til Estland danner det samme mønsteret som ble observert for Litauen og Latvia. Årene 1994-97 var preget av oppgang i eksporten, mens det etter 1997 snudde og sank ned på 1994-nivået igjen. Økningen fra 1996 til 1997 kan sannsynligvis forklares med tollreduksjonene som ble introdusert dette året. Frossen vintersild til EU ble i 2001 belastet med en toll på 15 prosent, med en nullsats i perioden 15. februar til 15. juni. Dersom Estland hadde vært medlem i EU i 2001 ville tollbelastningen blitt på rundt 800.000 kroner.



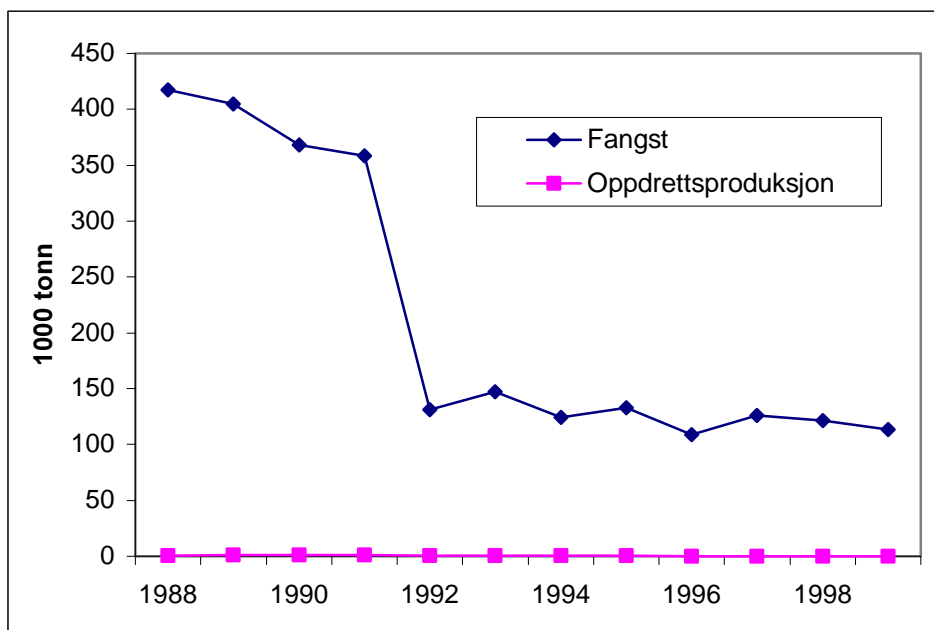
Figur 33. Norsk eksport av frossen vintersild til Estland

Kilde: EFF

4.3.6 Estlands egen tilgang på fisk og fiskeprodukter

Egen produksjon

Som figur 34 viser, så fulgte Estlands produksjon den samme tendensen som de to foregående landene, med en betydelig nedgang i fangsten frem til 1992 og deretter et stabilt lavt nivå og nærmest ingen utvikling innen oppdrett. I løpet av ti år ble fangsproduksjonen redusert til en fjerdedel, fra 400.000 til 100.000 tonn. Oppdrettsproduksjonen lå på et ubetydelig nivå mellom 200 og 400 tonn per år i perioden 1988-98.

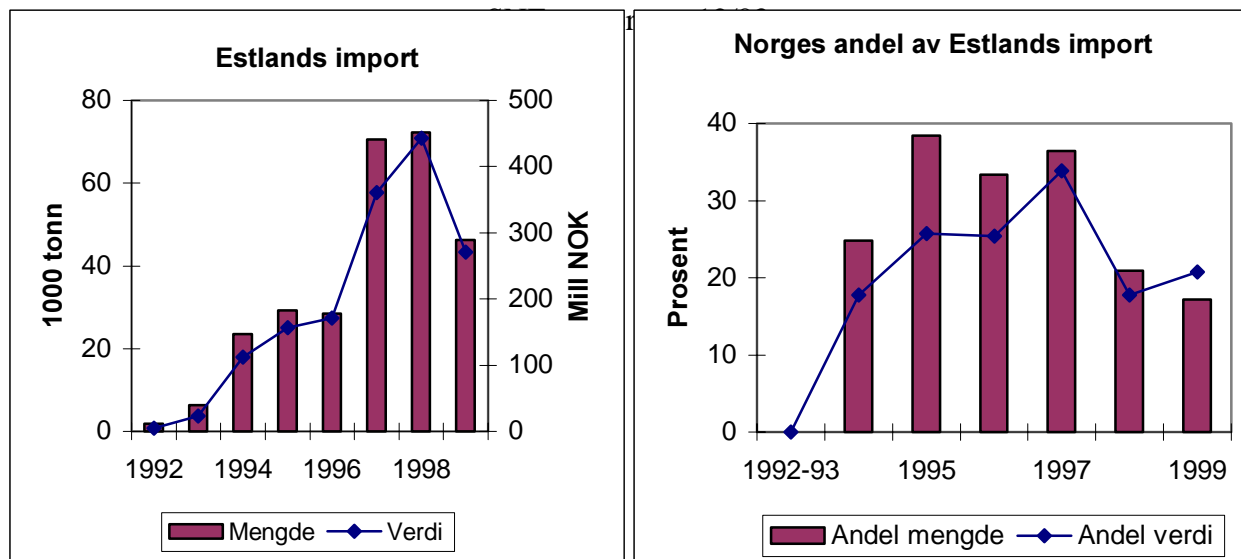


Figur 34. Estlands egen produksjon av fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO

Import

Importtallene for både Litauen, Latvia og Estland ser relativt like ut, bortsett fra noe høyere verdier for Litauen enn for de andre. Norges andel av denne importen, derimot, varierer en del. Både i Litauen og Latvia hadde Norge relativt store andeler av importen i årene 1995-1999 og særlig i 1996-97 da denne grenset opp til hundre prosent. For Estland kan man ane det samme mønsteret, med relativt høye andeler i 1995-97, men de oversteg ikke 40 prosent på noe tidspunkt (se figur 35). I årene 1994-99 lå Norges andel av Estlands import på 28 prosent av mengden og 23 prosent av verdien. Den norske eksporten består som kjent av sild, oppdrettslaks, makrell og ørret, mens Estlands import totalt hovedsakelig består av atlantehavslaks, sild, og sardiner.



Figur 35. Estlands totale import og Norges andel av denne

Kilde: FAO, EFF

Oppsummering

Frossen fisk topper eksportstatistikken også til Estland, men med en litt annen sammensetning enn vi har sett for de to andre baltiske statene, i alle fall etter 1997. I perioden etter 1997 var det fersk og frossen oppdrettslaks som dominerte eksporten, mens frossen sild og makrell toppet listen i årene før 1997. Det kan dermed se ut til at EFTA avtalen har åpnet det estiske markedet for eksport av norsk oppdrettslaks. Et annet trekk å legge merke til er den relativ høye andelen ørret eksportert til Estland, et produkt som stort sett eksporteres til Japan. Bearbeidet fisk kommer lenger ned på listen over eksporterte produkter, som kan ha vært en følge av etterspørsel, pris og konkurransesituasjon. Estlands økonomi ser ut til å tillate noe dyrere produkter enn vi har sett for de to andre Baltiske statene, der sild og makrell dominerer i eksportstatistikken. Samtidig ser det ut til at tilgangen til det estiske markedet er vanskelig for norske eksportører, da de norske andelene av den totale estiske importen i løpet av 1990-tallet lå mellom 20 og 40 prosent, i motsetning til nærmere hundre prosent i de latviske og litauiske markedene. Den markante økningen i andeler i 1997 kan ses på som et resultat av tollreduksjoner dette året. Dette kan forverres når Estland går inn i EU, da produktene Norge eksporterer til landet vil bli tollbelagt.

Baltikum

Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Baltikum ser ut til å være avhengig av tilgang til ressurser, importlandenes økonomi, andre lands markedstilgang, samt tollfrihet via EFTA avtalene. Eksportstatistikk og norsk fangst følger hverandre relativt tett, der økte fangster

gjennom 1990-tallet også har medført økt eksport. Økonomien spiller en rolle i forhold til hvilke produkter som importeres, der bedre økonomi kan gi åpning for salg av dyrere produkter og ikke nødvendigvis større kvantum. Videre kan man anta at land som Russland, som også har store fiskeressurser, er en viktig konkurrent for Norge per i dag, mens EU kan bli en større konkurrent i fremtiden når Latvia, Litauen og Estland blir medlemmer. Til slutt har vi sett at EFTA avtalenes tollfrihet letter markedsadgangen for Norge, noe som bekreftes av eksportstatistikken der det stort sett har vært en kraftig vekst i den norske eksporten til landene det året eller året etter EFTA avtalene har blitt inngått.

5 YTTERLIGE TREDJELANDSFORBINDELSER

Avtalen mellom EFTA og Mexico ble først undertegnet i 2001, og det er derfor for tidlig å si noe sikkert om virkningene av denne. Vi har likevel valgt å ta det med, da handelen mellom EFTA og Mexico fikk en kraftig økning mellom 2000 og 2001, noe også den norske eksporten av fisk og fiskeprodukter til Mexico gjorde. De resterende landenes avtaler med EFTA har derimot hatt lenger fartstid, men de utgjør små markeder for norsk fiskeeksport. De har derfor blitt slått sammen etter geografisk tilhørighet, med Tyrkia alene, deretter Tsjekkia og Slovakia, Ungarn og Slovenia og til sist Bulgaria og Romania.

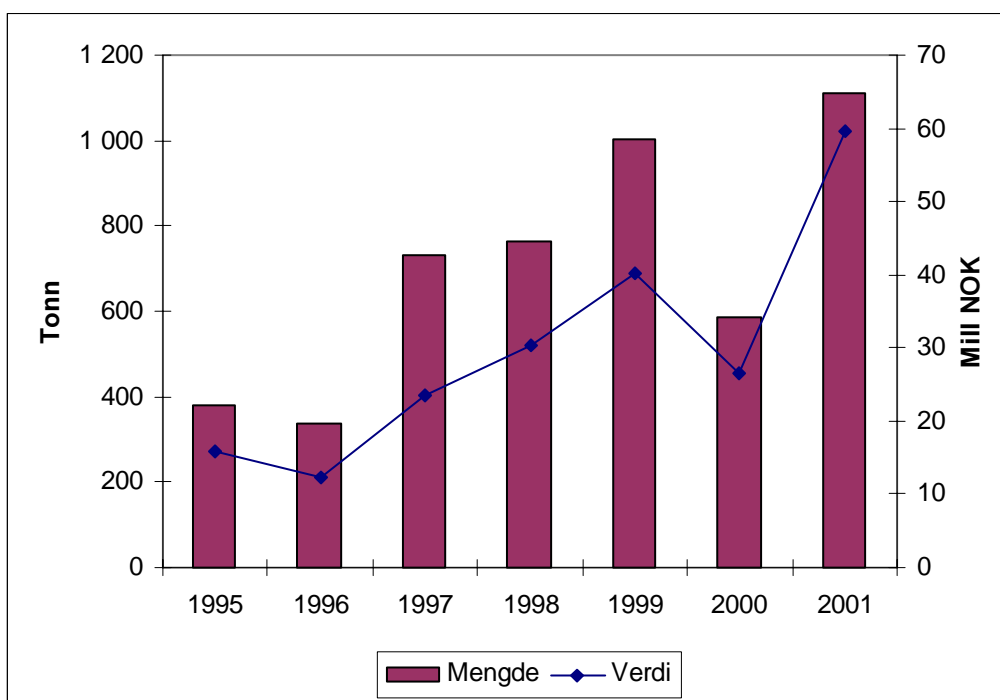
5.1 Utvikling av handel mellom Norge og Mexico

Ministrene fra EFTA landene og Mexico undertegnet i 2000 den første transatlantiske frihandelsavtalen, og denne trådte i kraft 1. juli 2001. Fisk og fiskeprodukter fra Norge fikk med denne avtalen tollfri adgang til det mexicanske markedet, der en av de viktigste komponentene var fjerningen av en 30 prosents mexicansk toll på salt fisk og klippfisk. Mens EFTA statene fjernet all toll på import av fisk og fiskeprodukter fra Mexico, vil Mexico gradvis fjerne sine tariffer, se vedlegg 3.

Mexico, med sine 100 millioner mennesker, kan bli et stort marked for EFTA landene. USA, Canada, Japan og Tyskland er i dag landets viktigste handelspartnere. Med et BNP på 497 milliarder USD, som vil si 5070 USD per capita, og en vekst på rundt syv prosent i året, er Mexico et potensielt marked for norsk eksport av fisk og fiskeprodukter, men foreløpig er det lite eksport som går til landet.

Norsk eksport til Mexico

Samtalene mellom Mexico og EFTA statene startet i mai 2000, og allerede i november samme år ble avtalen underskrevet. Det er per i dag vanskelig å si så mye om EFTA avtalens virkning på norsk eksport til Mexico, men allerede fra 1997 har eksporttallene pekt oppover, med et hopp fra 2000 til 2001 (se figur 36). Det kan dermed se ut til at avtalen kan ha hatt en positiv virkning på eksporten for Norges del, og for EFTA generelt, da EFTA statenes handel med Mexico har hatt en bratt stigning fra 1998. Det var imidlertid et fall i eksporten fra 1999 til 2000, noe som var før avtalen trådte i kraft og dermed må ha andre forklaringsvariabler som vi ikke kommer inn på her.

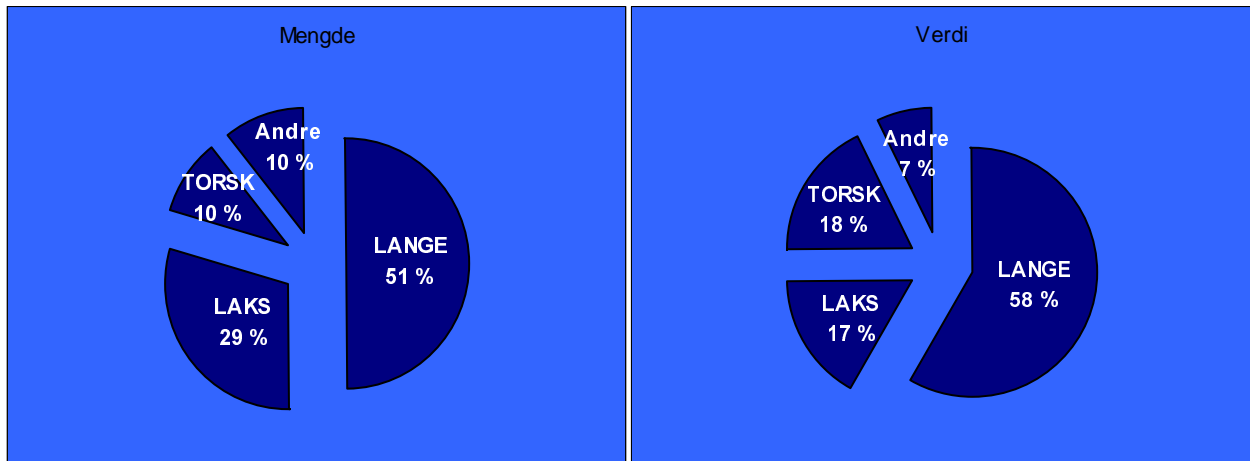


Figur 36. Norsk eksport til Mexico, 1995-2001

Kilde: EFF

Viktigste eksportprodukter

Lange, laks og torsk var i 2001 de viktigste produktene som ble eksportert til Mexico, og av figur 37 ser vi at disse tre utgjorde rundt 90 prosent av verdiene og mengdene eksportert. Lange er det produktet det ble solgt mest av og utgjorde over 50 prosent av salget alene. Videre kan det nevnes at brosme og lodde, som frem til 2000 ikke ble eksportert til Mexico i det hele tatt, hadde et salg på henholdsvis 104 og 17 tonn til en verdi av fire millioner og 72.000 kroner i 2001.

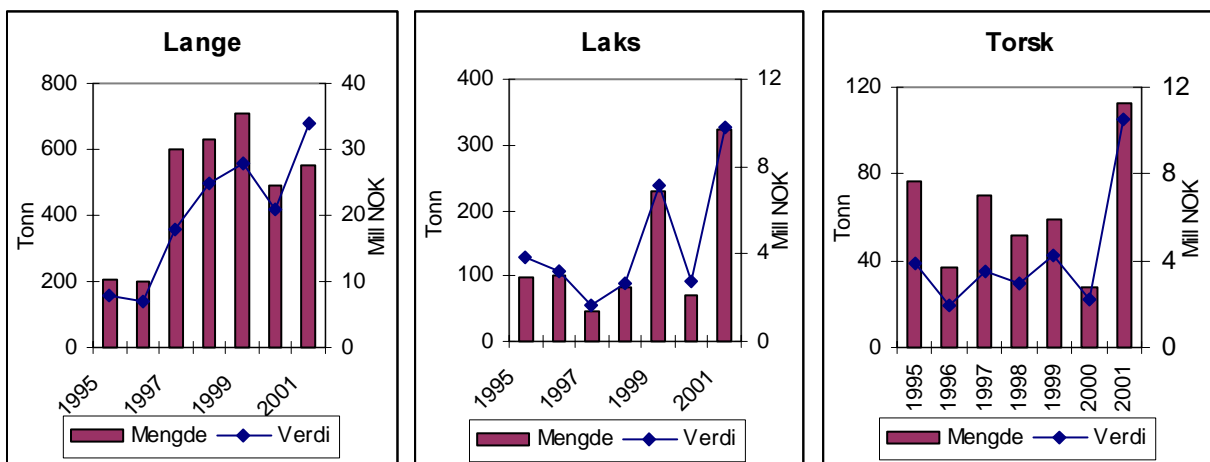


Figur 37. Norsk eksport til Mexico, mengde og verdi

Kilde: EFF

Lange, laks og torsk

For alle de tre produktene viser eksporttallene at salget har vært økende siden 1995, samt at 2000 var et nedgangår før det i 2001 passerte tidligere eksport. Salgstallene for lange starter i 1995 på 207 tonn til en verdi av åtte millioner kroner, mens de i 2001 var oppe i 550 tonn til 34 millioner kroner (se figur 38). Salget av laks ble mellom 1995 og 2001 tredoblet, om enn med noen svingninger underveis, og endte i 2001 opp på 325 tonn til en verdi av ti millioner kroner. Eksporten av torsk lå noen lunde stabilt mellom 1995 og 1999, før nedturen i 2000 og så den kraftige oppturen i 2001, der eksporten endte på 113 tonn til en verdi av 11 millioner kroner. Både torsk og laks ble før EFTA avtalen trådte i kraft belastet med en toll på 30 prosent ved eksport til Mexico, og da denne ble fjernet økt eksporten.



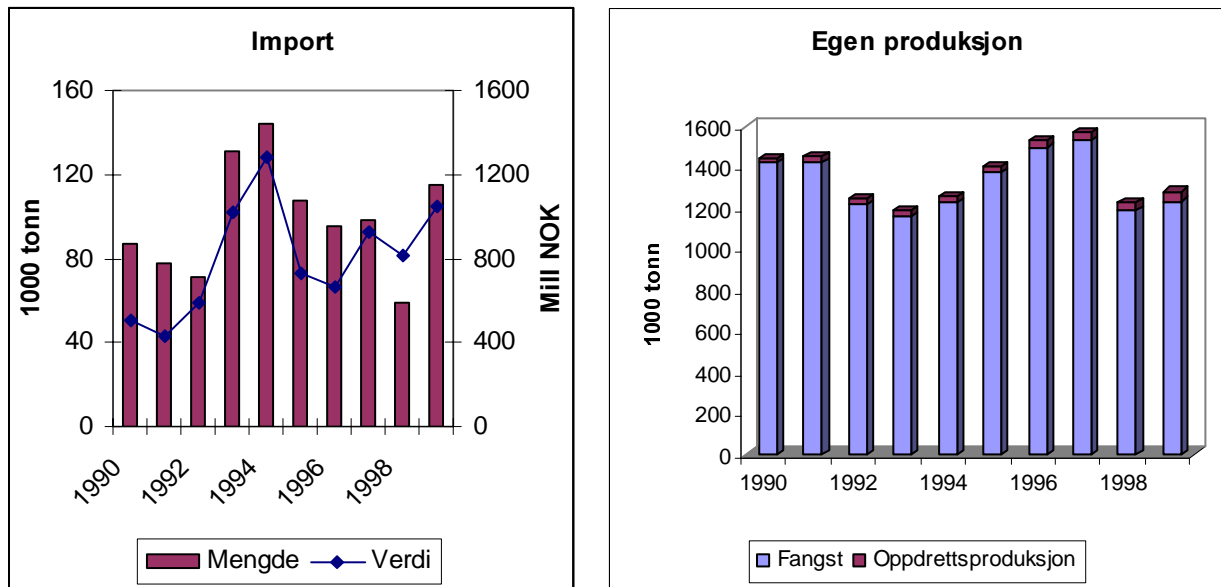
Figur 38. Norsk eksport av lange, laks og torsk til Mexico

Kilde: EFF

5.1.1 Mexicos egen tilgang på fisk og fiskeprodukter

Mexicos fangst lå, som vi ser av figur 39, relativt stabilt mellom 1,2 og 1,5 millioner tonn mellom 1990 og 1999, mens oppdrettproduksjon i snitt lå rundt 30.000 tonn i samme periode, dog med en økning fra 22.000 til 48.000 tonn mellom 1990 og 1999.

Importen av fisk og fiskeprodukter til Mexico gjenspeiler fangsten, med relativt høye importtall i de årene fangsten gikk ned. Da fangsten begynte å synke i 1992, steg importen fra 70.000 tonn i 1992 til 130.000 tonn i 1993. Importen var så fallende i noen år, men gikk opp i 1998-99 da fangsten igjen gikk noe ned.



Figur 39. Mexicos egen tilgang på fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO

Av de få tallene vi har på Norges handel med Mexico kan det se ut som om avtalen har hatt en positiv effekt på handelen, da eksporten har gått opp etter avtalen trådte i kraft. Tollreduksjoner ser dermed ut til å ha hjulpet de norske eksportørene inn på det mexicanske markedet, men manglende tallmateriale for den norske andelen etter 1999 gjør det vanskelig å trekke noen endelige konklusjoner om avtalens effekter på den norske eksporten. Før 1999 lå den norske andelen på rundt fire prosent, noe som var en økning på to prosentpoeng fra 1995, men det er fortsatt et lite marked.

5.2 Norges handel med Tyrkia

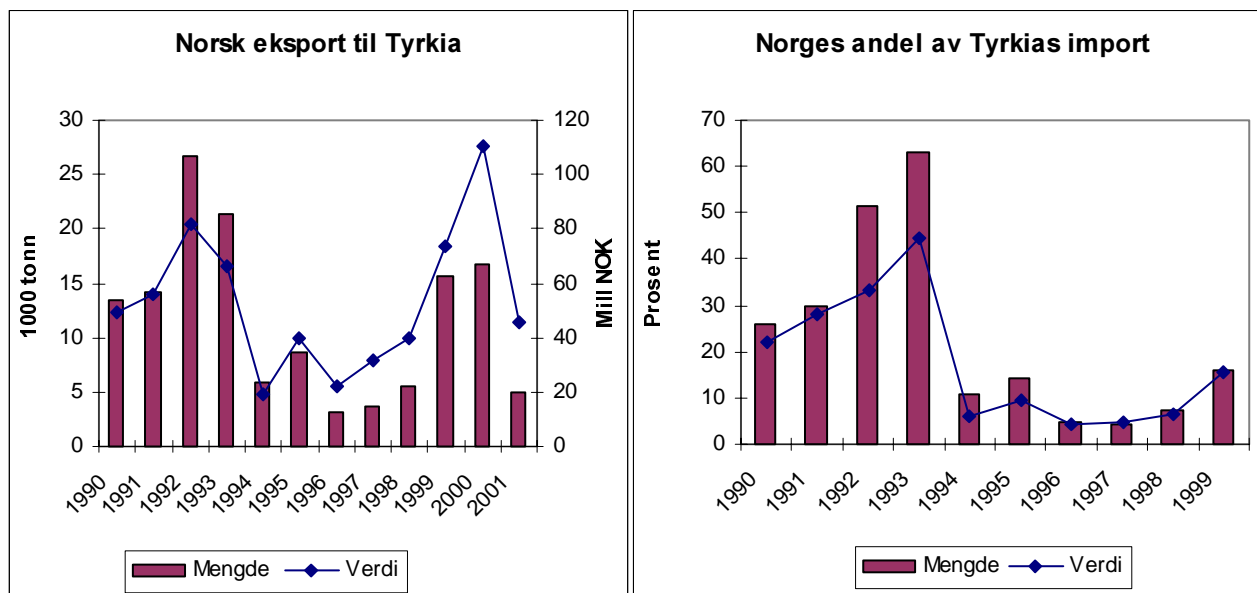
Frihandelsavtalen mellom Norge og Tyrkia ble signert i desember 1991 og trådte i kraft 1. april 1992. Tyrkias BNP per capita lå i 2000 på 3100 USD, mens vekst og inflasjon henholdsvis lå på 7,2 og 50,6 prosent. Samme året utgjorde Tyrkias andel av den norske fiskeeksporten til de 13 søkerlandene 7,2 prosent, noe som tilsvarte verdier på 111 millioner kroner¹⁸.

Eksport og import

Som vi ser av figur 40, så økte eksporten til Tyrkia i 1992 og 1993 i forhold til årene før, noe som kan ha en sammenheng med EFTA avtalens fjerning av toll. I disse to årene var eksporten oppe i over 25.000 tonn til en verdi av 80 millioner kroner, mens Norges andel av den totale fiskeimporten til Tyrkia lå på nærmere 60 prosent. I årene 1994-1998 og i 2001 sank eksporten til rundt 6000 tonn til en verdi av 30 millioner kroner, mens den hadde en oppgang i 1999 og 2000 på 16.000 og 17.000 tonn til en verdi av 74 og 111 millioner kroner. I disse periodene lå andelen henholdsvis på rundt ti og nærmere 15 prosent.

I 2000 var verdien på eksporten høyere enn de andre årene, noe som kom av økt salg av frossen makrell, seifilet og oppdrettet ørret dette året. Salget av frossen makrell og seifilet gikk ned igjen i 2001, men dette året var det eksport av røkt laks, frossen oppdrettslaks og frossen oppdrettsørret som førte til relativt høye verdier i forhold til mengden eksportert.

¹⁸ op.cit, Melchior

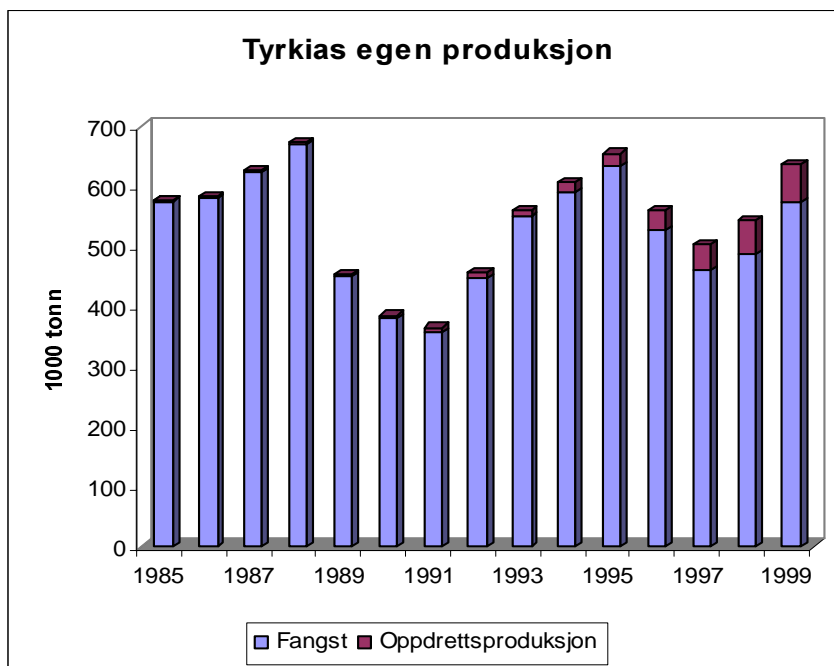


Figur 40. Norsk eksport til Tyrkia og Norges andel av Tyrkias totale import av fisk og fiskeprodukter

Kilde: EFF, FAO

Egen tilgang

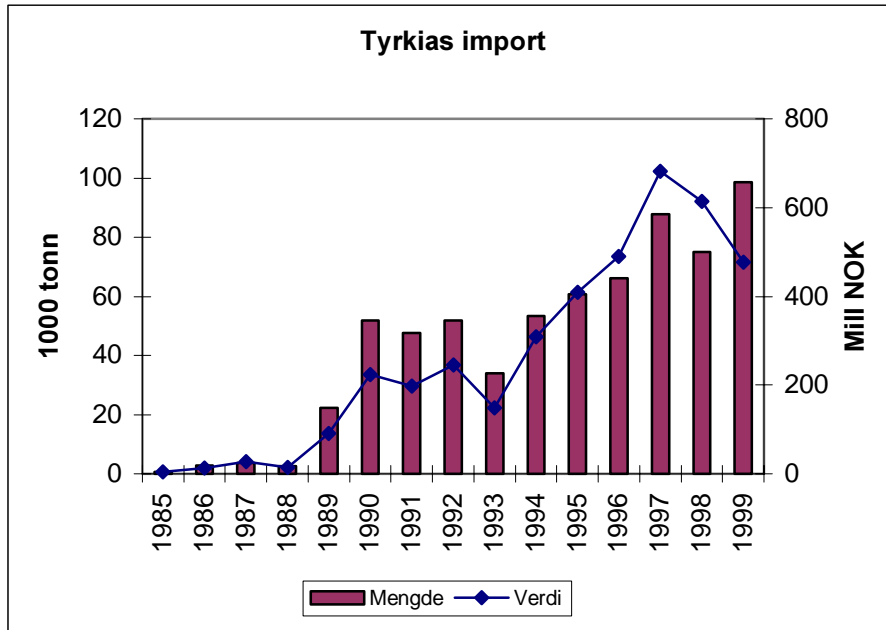
Som vi ser av figur 41, så var Tyrkias oppdrettsproduksjon i perioden 1985 til 1999 jevnt stigende, fra 2700 tonn i 1985 til nærmere 22.000 tonn i 1999. Det er likevel fangsten som var den viktigste næringen, og denne lå i perioden 1985-1988 på rundt 600.000 tonn. I årene 1989 til 1992 sank fangsten til rundt 400.000 tonn, noe som kan ha hatt betydning for den økende norske eksporten i denne perioden. Deretter lå fangsten mellom 450.000 og 600.000 tonn frem til 1999.



Figur 41. Tyrkias fangst og oppdrettsproduksjon

Kilde: FAO

Til tross for at fangsten på 1990-tallet lå omtrent på samme nivå som på slutten av 1980-tallet, så importerte Tyrkia i økende grad fisk og fiskeprodukter det siste tiåret. Fra 1990 til 1999 doblet Tyrkia importen, noe de norske eksportørene ikke ser ut til å ha klart å utnytte, unntatt i de tre første årene. Av figur 42 ser vi at importen, som i 1990 lå på rundt 50.000 tonn til en verdi av 220 millioner kroner endte opp på nærmere 100.000 tonn til en verdi av 475 millioner kroner i 1999.



Figur 42. Tyrkias totale import av fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO

Oppsummering

Det kan se ut til at frihandelsavtalen førte til et oppsving i eksporten til Tyrkia etter at avtalen trådte i kraft, samtidig som oppgangen også kan ha hatt en sammenheng med reduksjon i fangstene i Tyrkia som igjen medførte økt total import av fisk til Tyrkia i årene 1991-1993. De norske markedsandelene er fortsatt små i landet, men avtalen har muligens åpnet opp noen dører for videre norsk eksport. Selv om frihandelsavtalen hadde en positiv effekt da den trådte i kraft, kan de senere årenes tilbakegang i eksporten til Tyrkia tyde på at Norge ikke er konkurransedyktig til tross for bedret markedsadgang. Dersom Tyrkia blir medlem av EU vil markedsadgangen mest sannsynlig forverres på grunn av tollbarrierer. Dersom Tyrkia hadde vært medlem av EU ville de fleste tollsatsene blitt satt til mellom en og 20 prosent, men med en tollfri periode mellom 15. februar og 15. juni. Dette kan komme til å ramme Norge i fremtiden. Den relativt høye eksporten av røykt laks til Tyrkia vil antakeligvis rammes hardest, da EU-tariffene for dette produktet er relativt høy. Tollen på 13 prosent ville i 2001 ha utgjort en belastning på 230.000 kroner av en eksportverdi på nærmere to millioner. Da dette er små markeder er det viktig for eksportørene å ha så få hindre som mulig i handelen, noe EFTA avtalen i dag sørger for ved tollfri eksport.

5.3 Norges handel med Tsjekkia og Slovakia

EFTA landene inngikk en samarbeidsavtale med den gangens Tsjekkoslovakia i juni 1990, mens frihandelsavtalen ble undertegnet i mars 1992. Da de to landene splittet opp ble denne avtalen videreført og trådte i kraft 19. april 1993 for begge land.

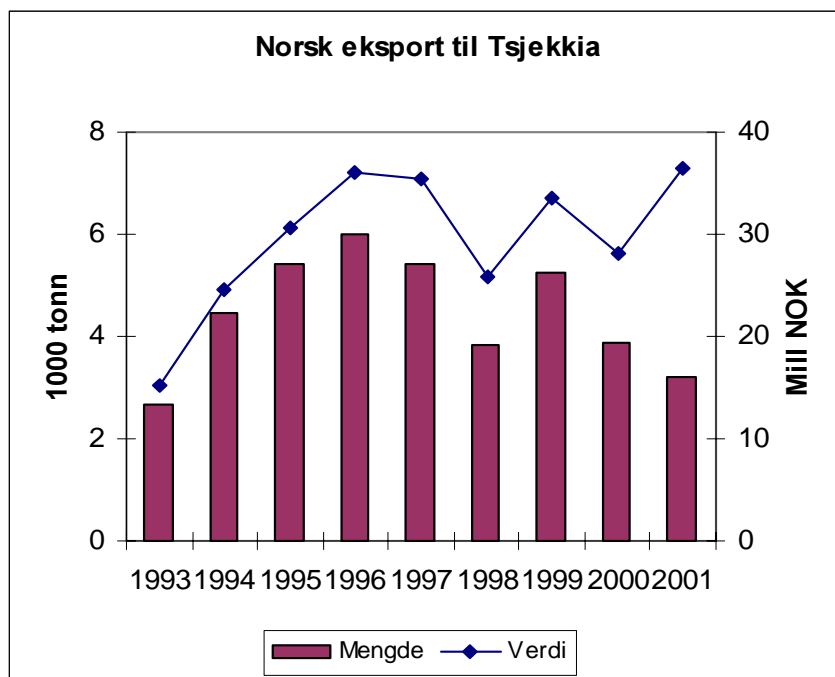
Verken Tsjekkia eller Slovakia er store importører av fisk og fiskeprodukter fra Norge. Landene har til sammen 16 millioner innbyggere, landenes BNP per capita lå i 2000 på 5250 USD for Tsjekkia og 3700 USD for Slovakia, og med en årlig vekst på henholdsvis 2,9 og 2,2 prosent danner de ikke et stort potensielt marked. De viktigste handelspartnerne er EU, Østerrike og Polen. Eksporten til Tsjekkia var i 2000 på 28,2 millioner kroner, mens den til Slovakia lå på 8,8 millioner¹⁹.

Tsjekkia

Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Tsjekkia, som er illustrert i figur 43, tiltok året etter EFTA avtalen trådte i kraft, fra nærmere 3000 tonn til en verdi av 15 millioner kroner i 1993 til 4000 tonn til en verdi av 25 millioner kroner. Verdien av eksporten fortsatte å stige frem til 2001, med en liten nedgang i 1998. I 2001 endte eksporten på 3000 tonn til en verdi av 36 millioner kroner, og det ser dermed ut som om Norge har klart å komme inn på markedet for produkter med relativt høy verdi.

Frossen fisk utgjorde 65 prosent av verdiene på de produktene som ble eksportert til Tsjekkia i 2001, men utenom dette ble det også eksportert en relativt stor del fersk oppdrettslaks, som alene utgjorde 20 prosent av verdiene eksportert. I tillegg ble det eksportert en del laksefilet og røykt laks, og det er med på å forklare økningen i verdi.

¹⁹ Ibid

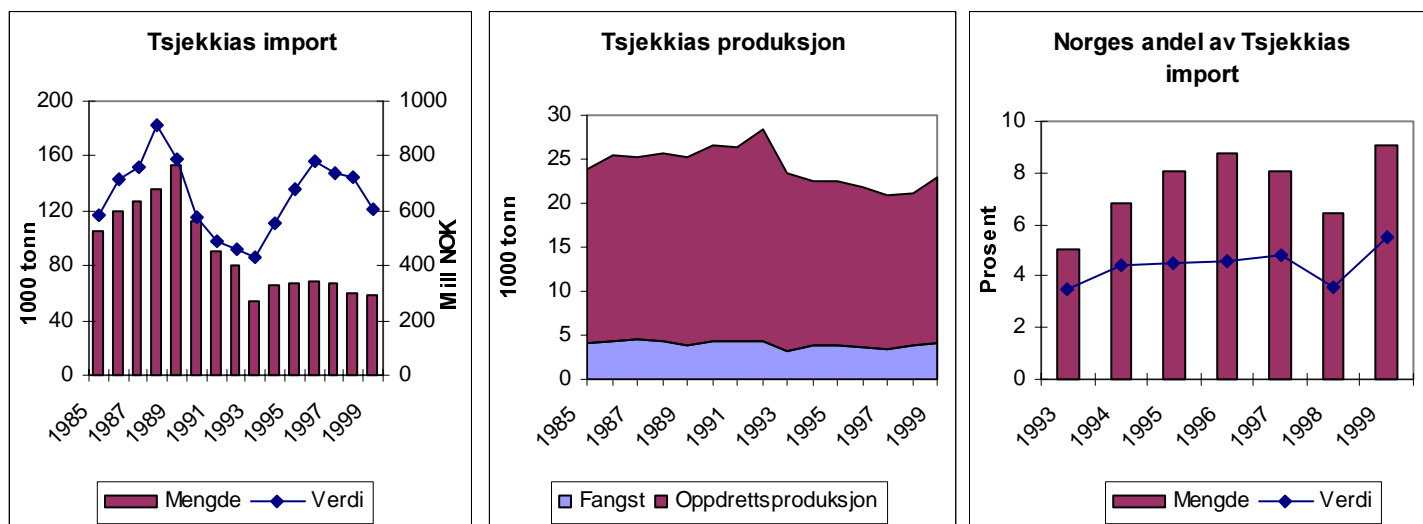


Figur 43. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Tsjekkia

Kilde: EFF

Tsjekkias import av fisk og fiskeprodukter sank etter landet ble selvstendig i 1992, men tok seg så noe opp igjen i årene 1995-1999. Fangst og oppdrettsproduksjon sank noe etter at landet ble splittet, men det kan se ut som om Tsjekkia stod for mesteparten av egen tilgang på fisk og fiskeprodukter før 1992. Det er dermed også naturlig at importen sank noe etter selvstendigheten.

Den norske andelen av Tsjekkias totale import av fisk og fiskeprodukter steg også året etter EFTA avtalen trådte i kraft, og den steg frem til 1999, med unntak av 1998 da den gikk noe ned. Den norske andelen av total import av fisk til Tsjekkia lå i 1993 på fem prosent av mengden og 3,5 prosent av verdiene importert, og steg så til nærmere syv prosent av mengden og over fire prosent av verdiene i 1994. I 1999 endte den på ni prosent av mengden og 5,5 prosent av verdiene (se figur 44). Reduksjonen i eksport i 1998 skyldtes lavere eksport av sild og makrell, mens oppgangen i 1999 skyldtes mer eksport av oppdrettslaks og sildefilet.



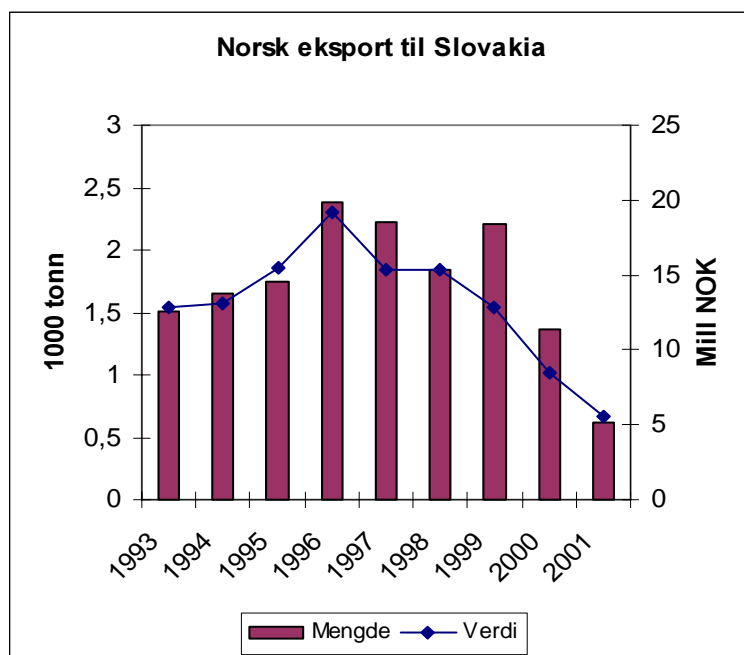
Figur 44. Tsjekkias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter og Norges andel av importen

Kilde: EFF

Slovakia

Eksport av fisk og fiskeprodukter fra Norge til Slovakia tiltok i årene etter EFTA avtalen trådte i kraft, men sank så til et nivå under det den startet på i 1993. Av figur 45 ser vi at eksporten steg fra 1500 til 2200 tonn fra 1993 til 1997, mens verdiene steg fra 13 til over 15 millioner kroner. I 1998 sank eksporten noe, mens den i 1999 igjen var oppe i samme mengde, men med noe lavere verdier. I de neste to årene derimot, sank eksporten kraftig og endte i 2001 på 600 tonn til en verdi av 5,6 millioner kroner.

Frem til 1997 bestod eksporten til Slovakia for det meste av fileter og panert fisk, mens man i årene etter så en endring i eksporten mot mer frossen sild. I 2001 utgjorde frossen sild over 80 prosent av mengden eksportert til Slovakia.

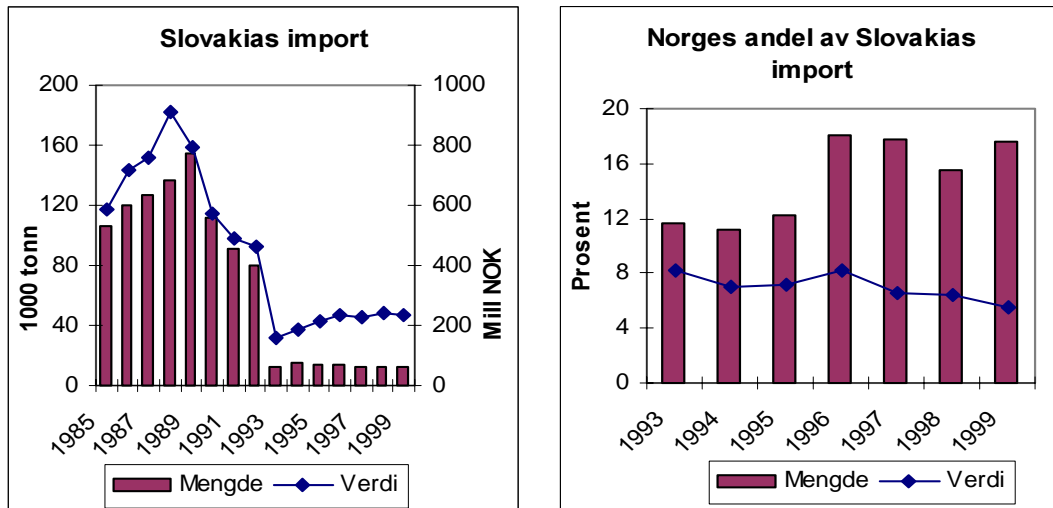


Figur 45. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Slovakia

Kilde: EFF

Etter Slovakias selvstendighet steg importen noe i verdi, mens den i kvantum lå omtrent på det samme helt frem til 1999, til tross for at både import og egen produksjon falt relativt kraftig etter at de to statene splittet opp (se figur 46). Tsjekkoslovakia importerte i 1992 80.000 tonn fisk og fiskeprodukter i 1992, mens Slovakia i 1993 kun importerte 13.000 tonn. Også Tsjekkias import gikk ned i denne perioden, men landet satt likevel igjen med den største andelen import og produksjon. Slovakias egen fangst, som består av ferskvannsfisk, lå i perioden 1993-1999 mellom 1200 og 2000 tonn, mens oppdrettsproduksjonen sank fra 1500 til 800 tonn.

Som 46 viser, så steg Norges andel av den slovakiske importen noe i mengde i årene 1993-1999, mens verdien sank fra rundt åtte prosent i 1993 til like over fem prosent i 1999. Det ser dermed ut til at EFTA avtalen kan ha hatt en umiddelbar positiv virkning på den norske eksporten av fisk og fiskeprodukter til Slovakia, mens effekten avtok med årene.



Figur 46. Slovakias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter og Norges andel av importen

Kilde: EFF, FAO

Oppsummering

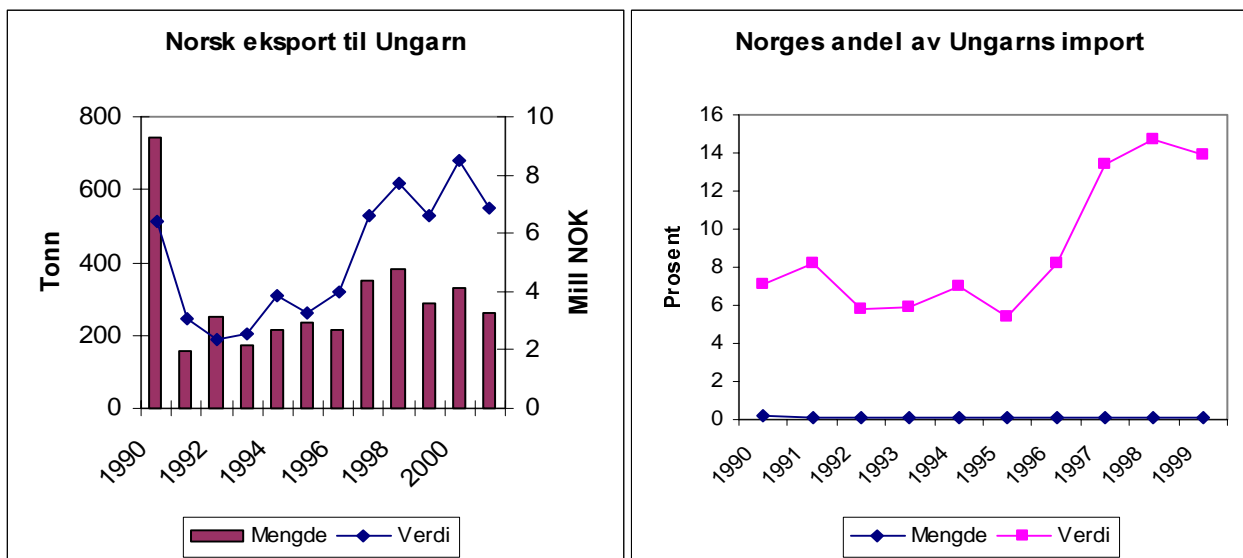
Det kan se ut til at frihandelsavtalene førte til et oppsving i eksporten til Tsjekkia og Slovakia da frihandelsavtalene trådte i kraft. De norske markedsandelene er fortsatt små i disse landene, men avtalene kan ha gjort markedsadgangen lettere for norske eksportører. Et EU medlemskap for disse landene vil mest sannsynlig føre til dyrere vanskeligere eksport av fisk fra Norge til disse landene. Tollsatsene i EU på de mest eksporterte produktene fra Norge til Tsjekkia lå under fem prosent eller hadde en tollfri periode mellom 15. februar og 15. juni. Eksporten til Slovakia bestod for det meste av frossen sild, som i EU ville ha blitt belastet med mellom tre og 15 prosents toll, også de med tollfrie perioder. Som nevnt tidligere så er de tollfrie periodene satt til de månedene av året det eksporteres minst av de produktene det gjelder. De vil derfor få mindre betydning, og tariffene vil være det de norske eksportørene må forholde seg til.

5.4 Norges handel med Ungarn og Slovenia

EFTA avtalene med Ungarn og Slovenia trådte henholdsvis i kraft 1. oktober 1993 og 1. september 1998. Ungarns BNP per capita lå i 2000 på 4710 USD, med en vekst på 5,2 prosent i året og inflasjon på 7,5 prosent. Situasjonen i Slovenia så noe lysere ut, med BNP per capita på 10.050 USD, en vekst på 4,6 prosent og inflasjon på 5,7 prosent. De to markedene utgjorde ikke mer enn 0,6 prosent av total eksport fra Norge til søkerlandene i 2000²⁰.

Ungarn

Etter kommunismens fall på begynnelsen av 1990-tallet sank norsk eksport til Ungarn relativt mye både i mengde og verdi, men begynte så å ta seg opp igjen fra 1994 og utover (se figur 47). Det kan dermed se ut som om EFTA avtalen hadde en positiv effekt for norsk eksport til Ungarn. Et annet trekk ved eksporten som fulgte de neste årene er at den steg kraftig i verdi. Fra en import bestående i hovedsak av frossen seilfilet på begynnelsen av 1990-tallet, gikk Ungarn over til å importere høyverdi produkter som røykt laks, laksefilet, gravet laks, reker og kaviarretterligninger mot slutten av tiåret og i starten på det neste. Dette forklarer økning i verdi av den norske eksporten til Ungarn, samt det trekket vi også ser i figur 47 der Norges andel av Ungarns import ligger like over null i mengde, men mellom seks og 15 prosent i verdi.

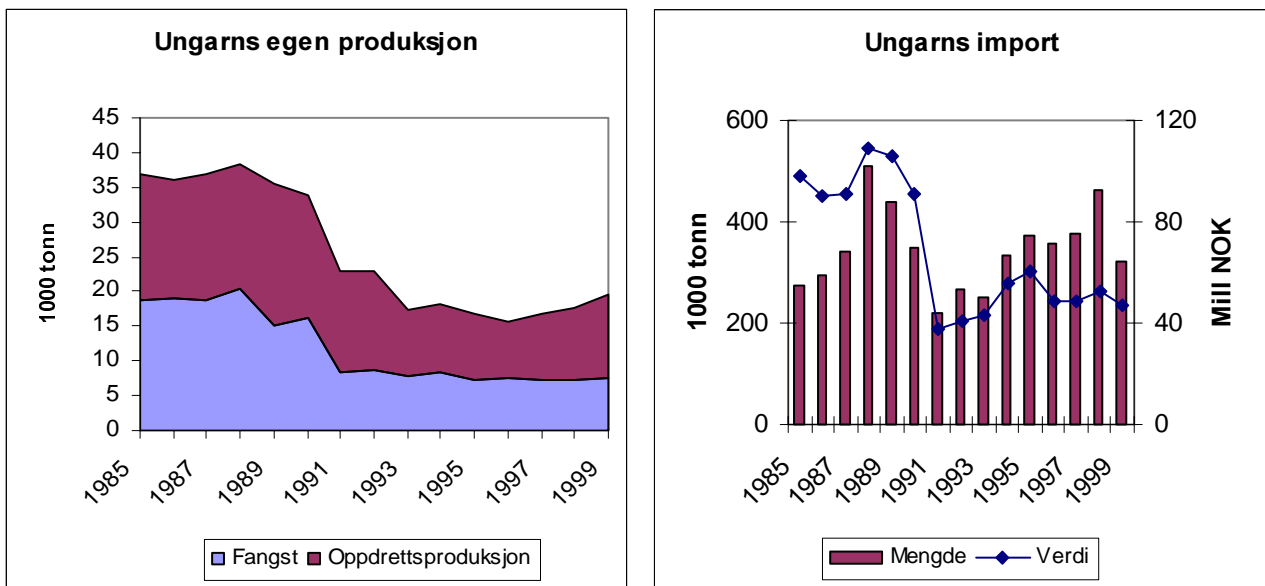


Figur 47. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Ungarn og Norges andel av Ungarns totale import

Kilde: EFF, FAO

²⁰ Ibid

Ungarns egen produksjon av fisk og fiskeprodukter, som er illustrert i figur 48, sank relativt kraftig etter kommunismens fall, noe som er et fellestrekk for alle de tidligere kommuniststatene. Fra 1990 til 1991 ble fangsten halvert, mens oppdrettsproduksjonen gikk gradvis nedover fra over 17.000 tonn i 1990 til like under 12.000 tonn i 1999. Importen falt også kraftig fra 1990 til 1991, men tok seg så opp igjen utover 1990-tallet. Endringen lå i importen som gikk fra høyverdi produkter mot lavverdi produkter.



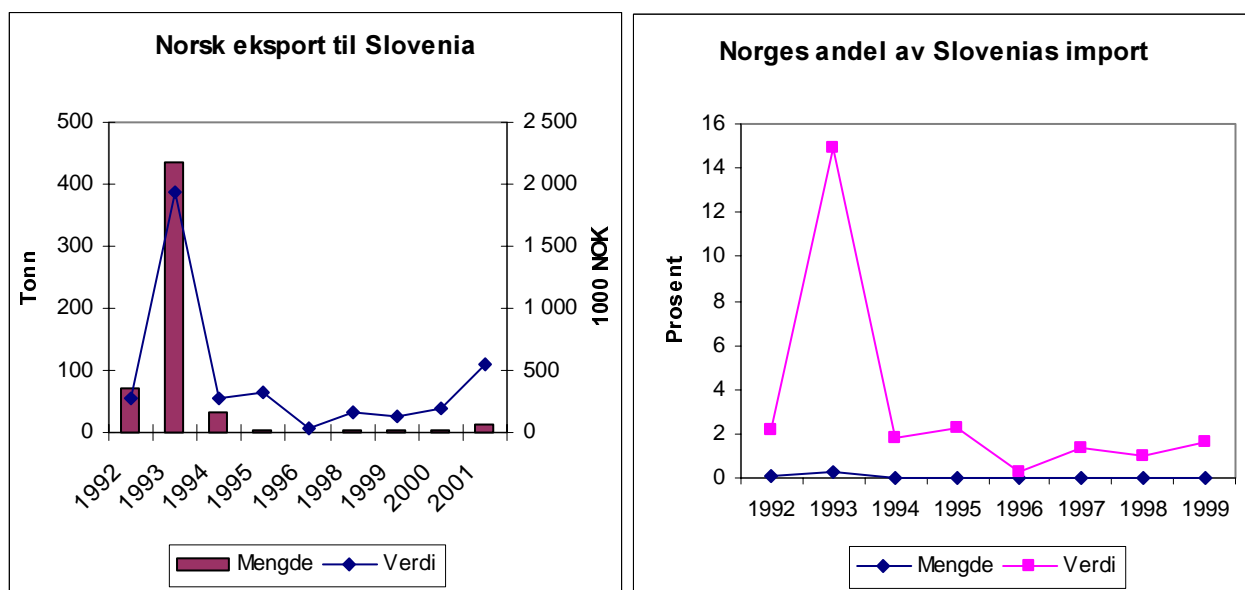
Figur 48. Ungarns egen tilgang på fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO

Slovenia

Slovenia var under tidligere Jugoslavia relativt autonom innen handel med andre land, men det er likevel vanskelig å si noe sikkert om dette i årene før oppløsningen. Eksporten til Slovenia var, som vi ser av figur 49, tilnærmet null gjennom hele 1990-tallet, unntatt i 1993 da den steg til over 400 tonn til en verdi av to millioner kroner. Deretter gikk den igjen mot null, men steg så noe i årene 1998-2001. Avtalen trådte som kjent i kraft i 1998, og den kan ha vært en døråpner for en spirende handel mellom Slovenia og Norge.

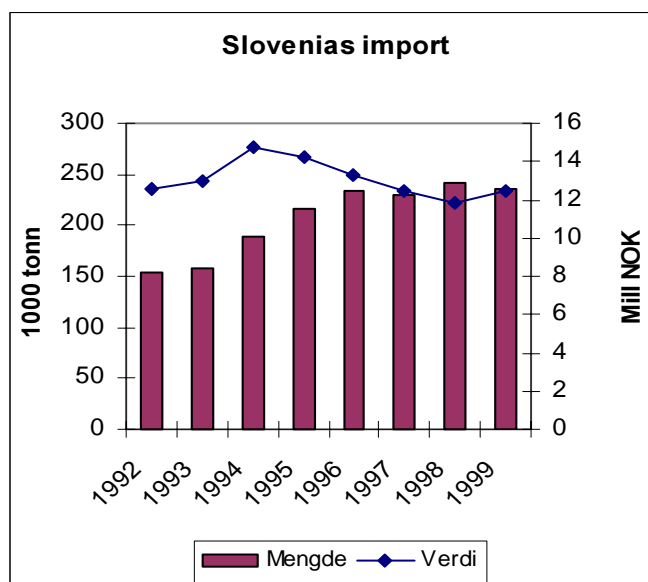
Norges andel av Slovenias import ser omtrent ut som eksporttallene, med en sterk oppgang i 1993, nedgang frem til 1996, og deretter en liten oppgang fra 1997 til 1999. Prosentandelen er likevel ikke stor, i snitt på rundt en prosent av mengden og to prosent av verdiene.



Figur 49. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Slovenia og Norges andel av den totale importen til Slovenia

Kilde. EFF, FAO

Som vi ser av figur 50, så lå oppdrettsproduksjonen i Slovenia omtrent på samme nivå gjennom hele 1990-tallet, rundt 1000 tonn i året, mens fangsten sank fra 4000 til 2000 tonn i løpet av samme periode. Importen steg i mengde, mens verdiene ble relativt lavere. Det kan dermed se ut som om Norge har klart å skape et marked for sine høyverdi produkter, da laks i ulike former var det produktet Norge eksporterte mest til Slovenia fra 1998 til 2001. Samtidig har Norge ikke klart å komme inn på markedet for andre fiskeprodukter som Slovenia importerer.



Figur 50. Slovenias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO

Oppsummering

Det kan tyde på at Norge ikke har klart å ta opp konkurransen om de mest vanlige eksportproduktene til Ungarn og Slovenia, men har funnet en nisje med relativt stor etterspørsel etter bearbejdede produkter fra Norge. En stor andel av produktene som ble eksportert til Slovenia og Ungarn var bearbejdet, så som røykt laks og laksefilet, og disse produktenes tariffen i EU lå i 2001 på to prosent. På eksport til Ungarn hadde dette i 2001 utgjort en tollbelastning på 200.000 kroner dersom Ungarn hadde vært innenfor og Norge utenfor EU. På den samlede eksporten til Slovenia ville tariffene utgjort 25.000 kroner av en total eksportverdi på 500.000 i 2001. Et medlemskap i EU vil kunne begrense videre eksport til disse landene på grunn av tariffene som da vil bli innført.

5.5 Norges handel med Bulgaria og Romania

Frihandelsavtaler med Bulgaria og Romania trådte henholdsvis i kraft 1. juli 1993 og 10. desember 1992. I avtalen med Romania er det ett unntak fra frihandelsavtalen, da det er en 20 prosents toll på makrell. I 2000 utgjorde dette 3,8 millioner kroner eller åtte prosent av verdiene på hele fiskeeksporten til Romania²¹. Landene har forholdsvis små økonomier, med BNP per capita på 150 USD for Bulgaria og 1670 USD for Romania. Vekst og inflasjon lå i 2000 på 5,8 og 5,6 prosent i Bulgaria, mens Romanias vekst bare var på 1,6 prosent og inflasjonen på hele 45,3 prosent. Eksporten fra Norge til Bulgaria lå i 2000 på 18,4 millioner kroner, noe som utgjorde 1,2 prosent av total eksport til søkerlandene, mens den til Romania lå på 48,4 millioner og tilsvarte 3,2 prosent²².

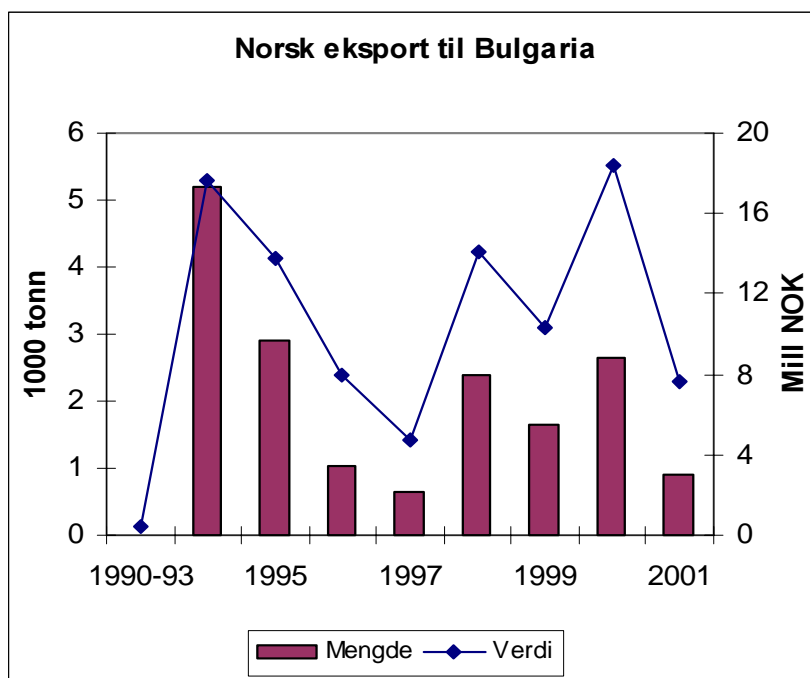
Bulgaria

Som vi ser av figur 51, så varierte den norske eksporten til Bulgaria relativt mye i perioden 1990 til 2001. Fra et nullpunkt i starten av tiåret, økte eksporten til 5000 tonn til en verdi av 18 millioner kroner i 1994. Dette var året etter EFTA avtalen trådte i kraft, noe som kan tyde på at avtalen fikk en umiddelbar positiv virkning på handelen. Deretter sank eksporten frem til 1997, før den igjen tok seg opp frem til 2000, og denne gangen med en eksport med høyere verdier enn tidligere. I 2001 sank eksporten både i mengde og i verdi til under 1000 tonn til en verdi av rundt åtte millioner kroner.

Da eksporten gikk opp i 1994 var det frossen makrell som stod for det meste av eksportert mengde til Slovenia. I årene som fulgte var det fortsatt frossen makrell som ble eksportert, samt røykt fisk. Verdistigningen på eksporten mellom 1998 og 2001 skyldtes mer eksport av røykt laks, laksefilet, kaviar og reker.

²¹ Ibid

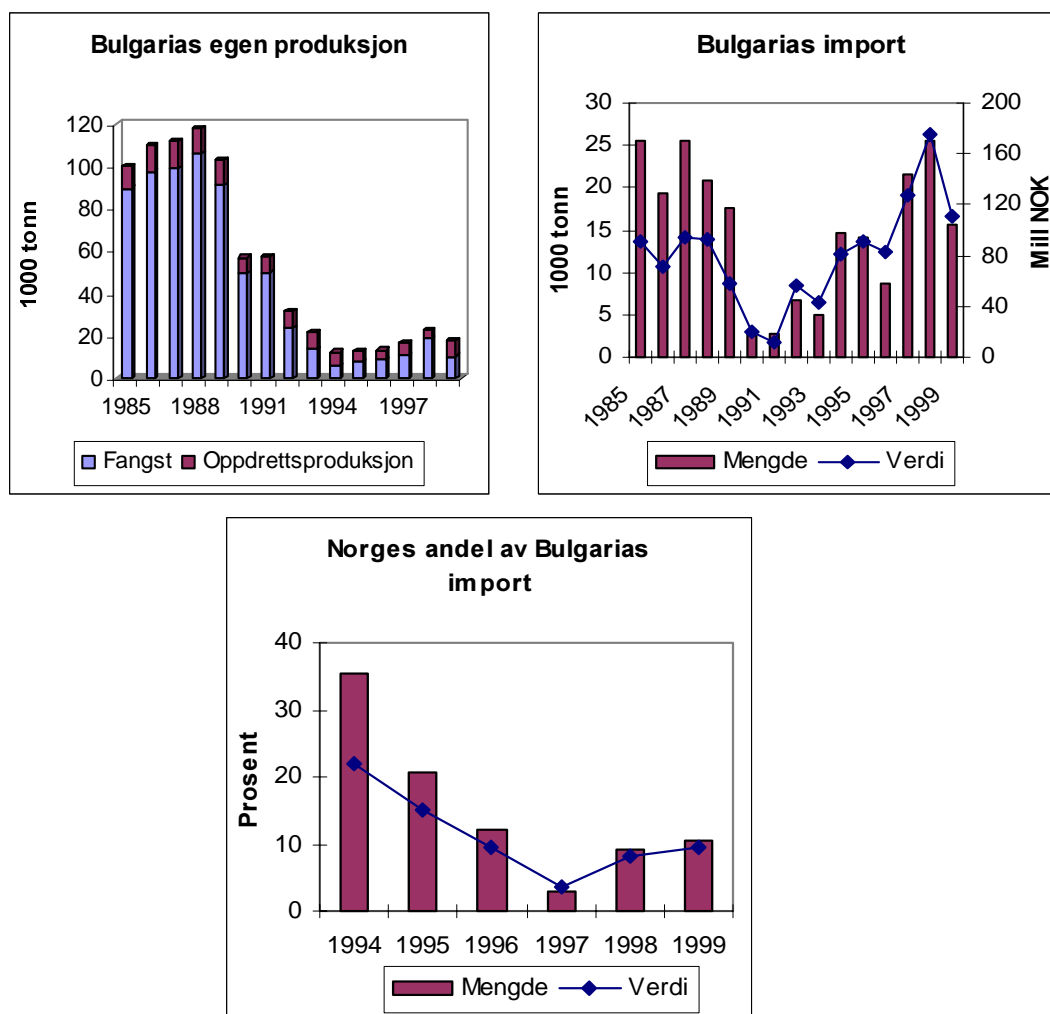
²² Ibid



Figur 51. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Bulgaria

Kilde: EFF

Bulgaria er ikke et stort marked for norsk eksport av fisk, til tross for at produksjonen av fisk i landet etter 1993 ikke har vært spesiell høy. Figur 52 viser at fangsten i perioden 1994 til 1996 lå mellom 6000 og 9000 tonn, mens oppdrettsproduksjonen lå rundt 5000 tonn. Deretter steg fangsten i 1997 og 1998, noe som kan forklare deler av den reduserte eksporten fra Norge. Importen sank kraftig etter kommunismens fall, men selv på topp i 1998 lå ikke importen på mer enn 25.000 tonn til en verdi av 160 millioner kroner. Norges andel av den totale importen sank fra 35 til like under fem prosent av mengden og fra 25 til fem prosent av verdiene i perioden 1994 til 1997, mens den i 1998 og 1999 lå på rundt ti prosent av mengden og ti prosent av verdiene.

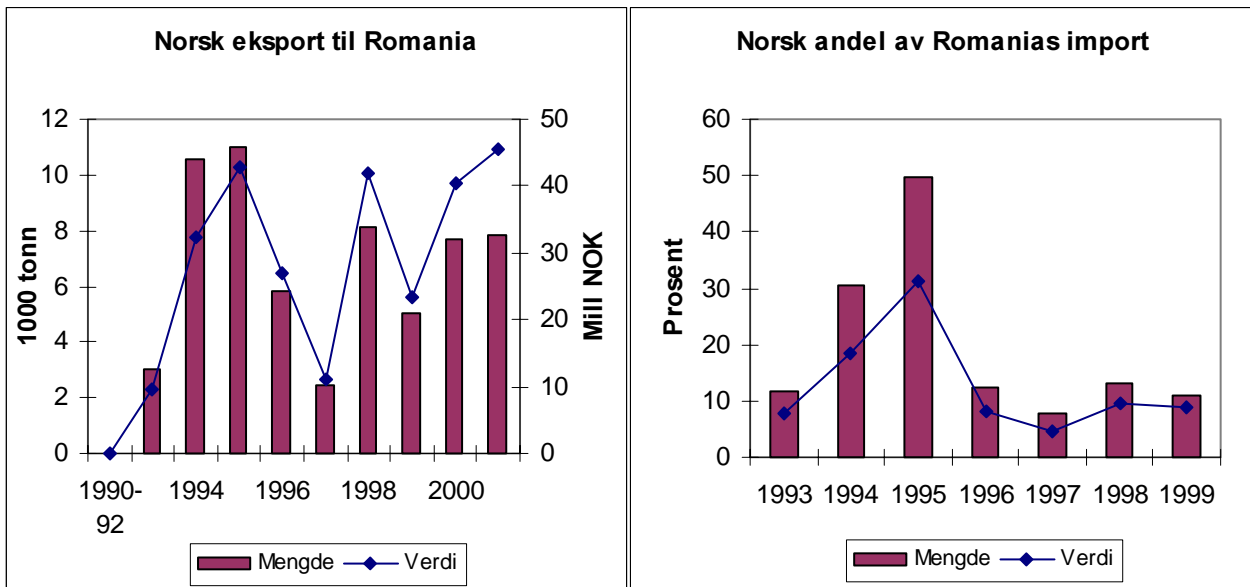


Figur 52. Bulgarias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter og Norges andel av total import

Kilde: EFF, FAO

Romania

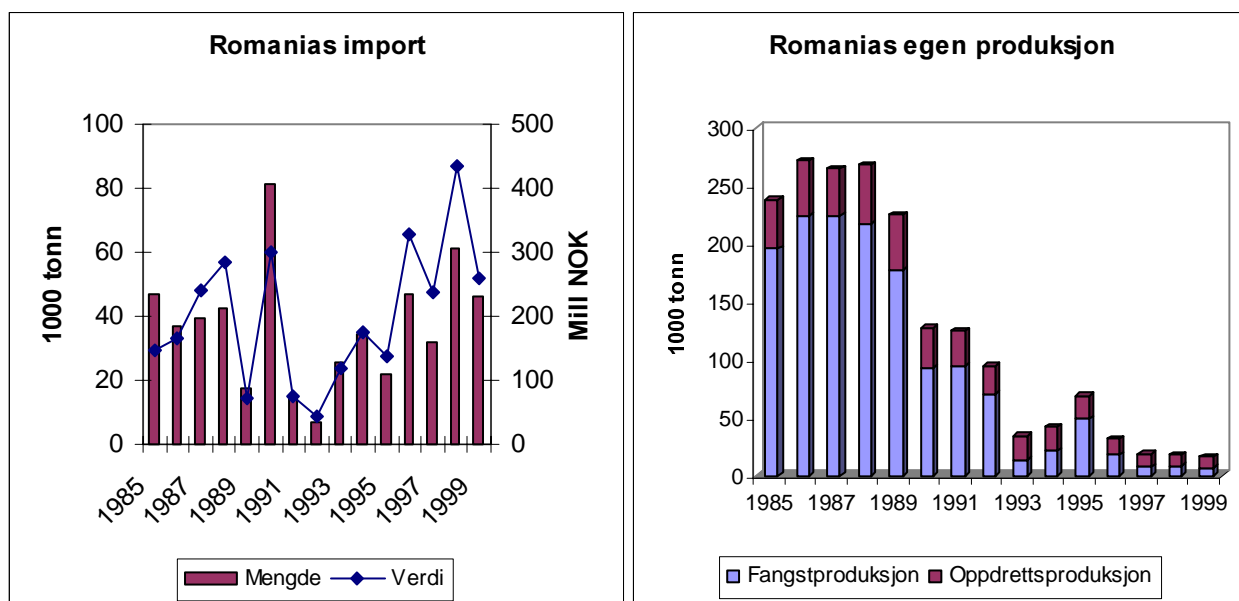
Eksporten av fiskeprodukter til Romania fra Norge startet først i 1993 og det ser dermed ut som om denne handelen var en direkte effekt av EFTA avtalens ikrafttredelse i desember 1992. Den norske eksporten og den norske andelen av total import av fisk og fiskeprodukter til Romania steg i årene 1993 til 1995. Dette er illustrert i figur 53, der vi ser at eksporten lå mellom 3000 og 11.000 tonn, mens andelen lå mellom ti og 50 prosent. Videre ser vi i figur 54 at Romanias import steg fra 1993 til 1994, men at den sank i 1995 i forbindelse med høyere fangsttall. Likevel steg altså den norske eksporten også dette året.



Figur 53. Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter til Romania og Norges andel av Romanias totale import

Kilde: EFF, FAO

I årene 1996-1999 ser vi i figur 53 at den norske andelen av Romanias import var synkende, mens eksporten fra Norge varierte fra reduksjon i 1996, 1997 og 1999 til oppgang i 1998, 2000 og 2001. Mot slutten av perioden ser vi også at verdien på de eksporterte produktene steg, noe som var et resultat av økt eksport av bearbejdede produkter. Tallene for den norske eksporten ser ut til å gå noenlunde overens med Romanias importtall, illustrert i figur 54, som sank i 1997 og 1999, mens de hadde en oppgang i 1996 og 1998. Produksjonen av fisk og fiskeprodukter i Romania sank i hele denne perioden.



Figur 54. Romanias egen tilgang på fisk og fiskeprodukter

Kilde: FAO

Oppsummering

Det kan se ut til at EFTA avtalene førte til et oppsving i handelen med Bulgaria og Romania årene etter ikrafttredelsen, men at eksporten deretter var varierende i begge land. I snitt lå Norges andel av total fiskeimport til landene rundt ti prosent, noe som betyr at dette er små markeder for norsk eksport. Et medlemskap i EU kan få betydninger for denne eksporten, da vi i tilfellet Romania og Bulgaria har sett det samme som for Ungarn og Slovakia, med en relativt stor andel bearbeidet fisk eksportert, og da spesielt laks.

6 EU'S KOMPENSASJONSKVOTER

6.1 Innledning

I 1986 foregikk det en samtaler mellom Norge og det Europeiske Fellesskap som en følge av det forestående medlemskapet i fellesskapet for Spania og Portugal. Samtalene, som var et supplement til Frihandelsavtalen av 1973, ledet til en avtale mellom Norge og EF vedrørende betingelsene for norsk fiskeeksport til EF.

Da EFTA landene Finland, Sverige og Østerrike ble medlemmer av den Europeiske Union i 1995, forhandlet Norge og EU om kompensasjon for forverret markedsadgang. Kompensasjonen ble gitt i form av tollfrie kvoter basert på historiske varestrømmer. Sett fra EU sitt ståsted så medfører disse kvotene en overføring av tollinntekter fra EU til Norge, da man uten kompensasjonsavtaler ville hatt toll på varene etter at landene ble EU medlemmer og dermed ekstra inntekter til EU.

Kvotene har historisk blitt forhandlet bilateralt, noe som i praksis betyr at Norge og Island ikke nødvendigvis har fått samme resultat. Island har generelt et bedre regime enn Norge, og det følger av de første avtalene fra 1973. Grunnen er Islands avhengighet av fiskeressursene. Kvotene er statiske og fornyes med samme kvantum hvert år. De vil derfor ikke ta hensyn til en mulig utvikling i handelen og dermed være til hinder for ekspansjon og ny produktutvikling for norske eksportører. I tillegg er systemet med kvotene uoversiktlig.

I denne utredningen vil vi først gi en teoretisk oversikt over hvordan kompensasjonskvoter virker. Deretter vil vi lage en oversikt over de avtalene som ble inngått i 1986, samt en sammenfatning av kompensasjonsavtalen av 1995. Her vil størrelsen på kvotene, utnyttelsesgraden og bruken av kvotene i perioden 1998-2001 bli tatt med. Videre vil vi se på eksporten til Sverige, Finland og Østerrike spesielt og EU generelt for å se om størrelsen på kvotene gitt i 1995 stod i forhold til eksporten før og etter de tre landene ble medlemmer av EU. Den totale eksporten til EU kan også fortelle oss noe om hvilken betydning kvotene har hatt for varestrømmen og om en endring i eksportmønsteret har funnet sted. Problemet med kvotene er at de ikke er landsspesifikke, og det er dermed vanskelig å si om eksporten går til de tidligere frihandelspartnerne. Dette er imidlertid primært et problem innad i EU fordi handelsbeskyttelsen EU statene imellom svekkes. For de norske produsentene vil ikke dette ha noen betydning. Det er likevel viktig å understreke at handelen mellom Norge og EU også

påvirkes av andre faktorer enn kvoter og at kvotene i seg selv i noen tilfeller er såpass kompliserte at det kan være vanskelig å se den direkte virkningen de har på handelen. Vi har likevel valgt å se på importen til Sverige, Finland og Østerrike som indikasjon på hvordan eksporten kan endre seg før og etter EU medlemskapet.

6.2 Teori

Som med alle typer reguleringer kan også virkningen av kompensasjonskvoter deles inn i to hovedgrupper. I det første tilfellet er reguleringen eller kvoten ikke bindende, dvs. at den ikke benyttes fullt ut. I så fall har den ingen betydning for aktørens tilpasning i det aktuelle marked, og markedet fungerer som om det ikke var reguleringer. Kompensasjonskvotene settes vanligvis ut fra historiske volum, noe som tilsier at eksporten var større da kvotene ble satt enn ved det tidspunktet de ikke lenger benyttes fullt ut. Dette gir da en indikasjon på at markedsstørrelsen for det aktuelle produkt har blitt redusert eller, mer sannsynlig, at norske leverandører ikke er konkurransedyktige. I tillegg vet vi at noen av kvotene er såpass små og vanskelige å bruke at eksportørene velger å gå utenom disse kvotene. For de eksportørene som benytter kvotene kan de likevel være viktig nok.

Et tilleggspoeng her som kan ha en viss relevans er at en bedrift som er konkurransedyktig uten toll men ikke med toll gjerne vil la være å gjennomføre investeringer i forhold til et produkt hvis en forventer at en økt produksjon vil medføre at en benytter kompensasjonskvoten fullt ut. Selv om ikke fullt benyttede kompensasjonskvoter i seg selv vanligvis er et tegn på at norske bedrifter ikke er konkurransedyktig, så kan følgelig dette være en følge av dynamikken som handelshindringene medfører, fordi investeringer som ville gjort bedriftene konkurransedyktig uten handelshindringer ikke gjennomføres.

Det andre tilfellet, som kanskje er det mest interessante, er når kompensasjonskvotene brukes fullt ut, dvs at reguleringen binder. I slike tilfeller vil det alltid være lønnsomt for aktørene å søke å unngå virkningen av reguleringen. Da kompensasjonskvotene ikke er firmaspesifikke er den enkleste måten å gjøre dette på å sørge for å eksportere sitt volum før kvoten binder. I hvilken grad dette er mulig er selvfølgelig avhengig av en mengde forhold som lagringsdyktighet for produktet, hvor lenge det eventuelt lagres, sesongbevegelser i produksjon, konsumet etc.

For mange produkter er det mulig, i hvert fall til en viss grad, å tilpasse seg kvotene. Dette gir en situasjon som i prinsippet er lik det vi observerer ved ”olympisk fiske”. For å unngå kostnaden som tollene innebærer når kvoten er benyttet er det lønnsomt for hver enkelt bedrift å pådra seg ekstra kostnader for å sikre at en størst mulig del av eksporten faller innenfor kvoten. Dette vil på samme måte som i fiskerier som kan karakteriseres som ”olympisk fiske” lede til ekstra transaksjonskostnader (tilsvarende overkapasiteten i fiskeriene) ved at en eksporterer tidligere enn nødvendig, som resulterer i en unaturlig kort sesong (dvs. at en større del av eksporten vil foregå i årets første måneder enn en ellers ville se). I så måte er kompensasjonskvoter en handelshindring på linje med toll når kvotene brukes opp. Ønsker en å få vekk disse kostnadene under et system med kompensasjonskvoter må det gis enkeltkvoter til hver eksportør (tilsvarende fartøyskvoter). Dette vil gi ekstra administrasjonskostnader ved at de individuelle kvotene skal følges opp. Alternativt er det i prinsippet mulig å finne en lavere tollsats for all eksporten som er ekvivalent til at deler av eksporten er tollfri og deler har en høyere toll. Dette er imidlertid vanskelig å beregne den korrekte tollsatsen i hvert tilfelle, og den vil også variere fra år til år. Det kan likevel være mulig med generelle tommelfingerregler.

For produkter hvor hele den tollfrie kvoten brukes opp vil norske produkter være konkurransedyktige, og en kan videreføre argumentene fra del en ved at tollsatsen virker begrensende på norsk eksport. Den eneste forskjellen med kompensasjonskvoter er da at en del av midlene som EU ellers ville innkreve som toll tilfaller norske produsenter fordi de slipper å betale denne tollene. Toll virker dermed begrensende, noe også kvoter kan gjøre, men dette vil vi komme tilbake til senere. I utgangspunktet kan kvotene ses på som en fordel for Norge, som uten kompensasjonsavtaler ville måtte betale den tollene EU setter opp mot utenforstående land. Det er også mulig at totalkvantum av denne grunn er noe større enn det ville vært uten kompensasjonskvoter. Verdien av disse kvotene er imidlertid mindre enn det tollfritak skulle tilsi fordi de leder til strategisk adferd med høyere kostnader for at hver enkelt bedrift best mulig skal kunne utnytte kvotene.

6.3 Avtalen av 1986

Portugal var i 1986 medlem av EFTA, mens Spania hadde en frihandelsavtale med EFTA angående toll på import og eksport av ulike varer. Da disse landene skulle tas opp i EF ble det inngått en avtale mellom Norge og EF vedrørende betingelser for norsk fiskeeksport til EF. Allerede i 1985 ble den autonome tollsuspensjonen for saltfisk, klippfisk og tørrfisk opphevet

i EF med den følge at tollene økte fra null til henholdsvis 13 prosent for de to første og 20 prosent for det siste produktet ved eksport til tredjeland. Norske eksportører ble ikke rammet av dette vedtaket takket være innrømmelser av tollfrie kvoter på 3900 tonn for tørrfisk, 13.250 tonn for klippfisk, 10.000 tonn for saltfisk, 3000 tonn for saltfiskfilet og 400 tonn for frosne fiskeprodukter. I tillegg kunne norske fiskeeksportører trekke på den årlige GATT-bundne tollfrie kvoten på 25.000 tonn hel torsk og 3500 tonn saltfiskfilet. Den tradisjonelle fiskeeksporten av disse fiskevarene til EF ville da bli dekket av kvotene, men med Spania og Portugals inntreden i EF ville importbehovet for disse varene bli større.

Norge viste til konsekvensene ved høy tollbelastning på disse produktene for forbrukerne i det utvidede EF og at norske innrømmelser på landbruksområdet burde kompensere for kompensasjoner for norsk fiskeeksport. Kommisjonen gikk med på kravet, samtidig som det kom frem at EF ville knytte de handelsmessige drøftingene sammen med ressursforvaltnings spørsmål. Dette ble avvist av Norge i første omgang, men det har senere pågått samtaler mellom Kommisjonen og Fiskeridepartementet om disse spørsmålene.²³

Frihandel for fisk i EFTA ble ikke etablert før i 1989, men Norge fikk likevel gjennomslag for å videreføre den tradisjonelle handelen med de nye EF landene. De viktigste konsesjonene som ble gitt gjelder handelen med fisk der Spania og Portugal normalt ville ha fulgt EFs tollregime på 13 og 20 prosent. Brevvekslingen førte til at Norge fikk tildelt kvoter som vist i tabell 3, sammen med en klausul om ytterligere fremtidige utvidelser av konsesjonene. Utover dette skulle Portugals og Spanias toll for de fiskeprodukter som inngår i Fiskebrevet av 1973 tilpasses EFs preferansetoll over en periode på syv år.

Tabell 3. Tollfrie kvoter innrømmet Norge i 1986

Produkt	Kvantum (tonn)	Preferansetoll	Tredjelandstoll
Tørrfisk, torsk	3.900	0	13
Klippfisk, torsk	13.250	0	13
Saltfisk, torsk	10.000	0	13
Saltfiskfilet, torsk	3.000	0	20
Frosne fiskeprodukter	400	10	20

Kilde: Stortingsproposisjon nr.15, 1986-87

²³ St.Prp.nr.15 (1986-87)

Portugal

Norges samhandel med Portugal var i 1986 relativt liten men økende. Eksporten til Portugal domineres av to vareslag, saltfisk og klippfisk, og det var spesielt med tanke på disse produktene Norge gjennomførte forhandlinger med EF da Portugal ble medlem av fellesskapet.

Det ble gitt kvoter av tørr- og klippfisk da Portugal ble medlem av EF, mens man for de andre produktene fikk en gradvis nedtrapping av toll. Bearbeidet eller konservert fisk, kaviar og kaviarsubstitutter laget av fiskeegg ble i 1986 belastet med en toll på 26,6 prosent, og ble årlig satt ned med mellom tre og fire prosent til de endte på tre prosent toll i 1993. Unntaket var hermetisk brisling som ble satt ned fra 27,8 prosent til 12 prosent. Hermetiske krabber og frosne reker uten skall startet på 27,2 prosent i 1986 og endte på 7,5 prosent i 1993. I tillegg ble tollene på klippfisk, filet av saltet og tørket torsk og torsk i saltlake satt ned fra 10,5 prosent til null i samme periode.

Spania

Handelen mellom Spania og EFTA ble i 1979 regulert av en multilateral handelsavtale. Denne avtalen medførte handelsvilkår mellom EFTA og Spania på lik linje med de Spania hadde med EF. Eksporten fra Norge til Spania domineres av fisk og fiskeprodukter der frossenfisk, saltfisk og oppdrettslaks er av størst økonomisk betydning. Da Spania ble medlem av EF fikk Norge kvoter på tollfri fisk ved eksport til EF som vist i tabell 3, samt en nedtrapping av toll på følgende varer. Preparert eller preservert fisk, som i 1986 ble belastet med en toll på 12,5 prosent gikk ned til tre prosent i 1993, mens hermetisk brisling gikk fra 13,6 til 12 prosent. Hermetiske krabber og frosne reker uten skall ble stående på 7,5 prosent, mens tollene på torsk ble satt ned til null fra seks prosent.

6.4 Kompensasjonsavtalen av 1995

Kvoter og toll

Da Finland, Sverige og Østerrike ble medlemmer av EU i 1995 ble det innført kompensasjonskvoter som beskrevet i tabell 4. Disse kvotene fornyes med samme kvantum hvert år, og kritikken går derfor ut på at de ikke ivaretar dynamikken i handelen. For å se om dette er riktig, må vi undersøke utviklingen år for år, der årene 1998-2001 er illustrert i tabell 4, med oversikt over kvoter, toll, mengder som brukes og når de blir oppbrukt. Dersom kvoter ikke brukes opp kan det bety at Norge ikke er konkurransedyktig i salget av disse produktene.

På den andre siden har man flere kvoter som brukes opp fort. For disse produktene ville eksporten sannsynligvis gått opp dersom kvotene hadde vært større, og det er følgelig klart at tollsatsene begrenser eksporten. Det viser seg at produktene i de ulike gruppene, de som ikke brukes opp, de som brukes opp tidlig på året og de som benyttes utover året, går igjen i den undersøkte perioden fra 1998-2001. Systemet med kvoter er imidlertid komplisert og lite oversiktlig, noe som gjør det vanskelig å se et fullstendig bilde av handelen som foregår via og utenom kvotene.

Produkter der kvotene ikke brukes opp er følgende:

- Marine animalske oljer og fett, med en kvote på 1000 tonn og en toll på 8,5 prosent. Kvoten ble i perioden så å si ikke brukt.
- Klippfisk av torsk, 13.250 tonn, der mellom 700 og 2500 tonn har gjenstått, unntagen i 1999, da den ble oppbrukt i desember.
- Bearbeidet eller konservert fisk, kaviar og kaviarsubstitutter, 400 tonn til en tariff på 5,8 prosent, der tilnærmet hele kvoten har restert på slutten av året i hele perioden.
- Filet av ferskvannsfisk, 110 tonn, med en eksport rundt ti tonn i året.
- Lever og rogn, 1900 tonn, men med en eksport rundt 250 tonn.
- Bearbeidede sardiner og brisling, 180 tonn, hvorav 40 tonn gjenstående.
- Bearbeidet makrell, torsk og laks, med kvoter på henholdsvis 130, 5500 og 300 tonn. Salget av makrell har ligget på to tredeler av kvoten, med unntak av 1999, da nesten hele kvoten ble brukt. Torskeeksporten har variert fra 3500 tonn i 1998 til 4000-5000 tonn i perioden 1999-2001. Salget av tilberedt eller konservert laks lå i 2000 på 600 tonn.
- Bearbeidet krabbe, fersk eller kjølt lange og laks, frossen makrell, reker og sjøkreps til videreforedling er andre produkter som har kommet inn i lista over ubrukte kvoter etter hvert, med kvoter på henholdsvis 50 tonn, 370 tonn, 670 tonn 100 tonn, og 900 tonn. Salget av krabber og lange har gått ned fra henholdsvis 50 og 355 tonn i 1998 til 48 og 270 tonn i 2001, mens salget av laks har økt fra 100 til 670 tonn i samme periode. Frossen makrell har for det meste blitt utsolgt i perioden august til oktober, men innimellom har det restert opptil 50 tonn av den 100 tonns store kvoten. Til slutt har salget av reker gått relativt kraftig ned, der det i 1999 bare var 60 tonn igjen, gjenstod det i 2001 750 tonn av kvoten på 900 tonn.

Som vi ser av denne oversikten, så er de kvotene som står så å si urørt for det meste bearbeidede produkter. Det tyder dermed på at Norge ikke er konkurransedyktig i salget av

denne typen produkter. Norges fortrinn ligger i ressurstilgangen, mens arbeidskraften er dyr og mye av fisken går dermed ubearbeidet inn til EU hvor den foredles og selges videre. En annen forklaring på kvoter som ikke brukes kan være liten etterspørsel etter de enkelte produktene.

Av 119 produkter nevnt i tabell 4, ble kvotene i 33 av tilfellene ikke brukt opp, 65 ble brukt opp i løpet av årets fem første måneder, mens resten ble brukt opp etter dette. I tre av tilfellene ble kvotene brukt opp først i desember. Dette vil si at i over halvparten av tilfellene så er det en konkurranse om å få utnyttet de kvotene som eksisterer, mens all eksport over kvotene begrenses av toll. Marginen som binder tollsatsene medfører dermed at eksporten fra Norge begrenses, samtidig som tollkvoten gjør at norske produsenter slipper unna et større beløp som ellers ville blitt innbetalt i toll. Videre viser tabell 4 at det var liten eller ingen endring i bruken av kvotene i årene 1998-2001.

De kvotene som brukes opp i løpet av året består av produkter som laks, sild, makrell og sei, hvorav de tre første produktene er viktige eksportartikler til søkerlandene til EU. Av de kvotene som brukes opp vil eksport utover kvotene avhenge av den tollsatsen eksportørene må forholde seg til. For en del av produktene vil tollsatsen være såpass lav at man uten videre kan eksportere produktet også utover kvoten. For andre produkter derimot, vil eksport utover kvoten bli dyrt. Dette gjelder for fersk og frossen sild, fersk og frossen makrell. All eksport av disse produktene er avhengig av konkurransevne. Det meste av eksporten fra Norge foregår på høsten når etterspørselen er størst. Fangsttidspunkt vil dermed ha liten betydning, så også de tollfrie kvotene som Norge har blitt innrømmet i vår månedene.

Tabell 4. EUs kompensasjonskvoter à 22. desember 1995, bruk av kvotene 1998-2001

Løpenr	KN kode	Varebeskrivelse	Mengde (t)	Toll (%)	Toll på resterende 2002	Gjenstående	Oppbrukt
090701	ex15042010 ex15043019 ex15161090	Marine animalske fettstoffer, unntatt hvalolje i pakninger med nettovekt over 1 kg	1000	8,5		1000	
090703	03055190	Fisk, tørket og saltet i perioden 01.04 – 31.12	13250	0		0-2700	
090711	16041390	<i>Fisk, bearbeidet el konservert, kaviar og kaviarerstatninger tilb av rogn</i> Andre varer: sardiner og brisling unntatt filet, ubearbeidet, belagt med deig, mel eller panert, frityrstekt, frossen	400	5,8 ^a	3,7	400	
	16041992	Torsk (Gadus morhua, Gadus ogac, Gadus macrocephalus)			6		
	ex 16041993	Sei (Pollochius virens), unntatt røykt sei			6		
	16041994	Lysing (Merlaccius spp. Urophycis spp)			6		
	16041995	Alaska polloc (Theragra chalcogramma) og Lyr (Pollochius pollochius)			6		
	16041998 ex 16042090	Andre Andre fisk Makrell (Scomber australascius)			10		
090715	03021100 03032100	Ørret, fersk eller avkjølt Ørret, frossen	500	0	2,4 2,7	0	Feb 98, Des 99, Sep 00, Mar 01
090716	03021200	Laks, fersk eller avkjølt	6100	0	2	0	Januar
090717	03031000 03032200	Stillehavslaks, frossen Atlantehavslaks, frossen	580	0	2	0	Jan-Mai
090718	03041013 03042013	Filet av laks, fersk eller avkjølt Filet av laks, frossen	610	0	2	0	Jan-Mai
090719	03021900 03032900	Annen laksefisk, fersk eller avkjølt Annen laksefisk, frossen	670	0	2,4 2,7	500-600 (98-00)	Jan 01
090720	03026945	Lange, fersk eller avkjølt	370	0	2,2	15-111	Des. 99
090721	03022200	<i>Fisk, fersk el avkjølt</i> Rødspette	250	0	2,2	0	Jan-Feb
	03022300	Tunge			4,5		
	03022910	Oppdrettet piggvar			4,5		
	03022990	Annen flyndrefisk			4,5		
	03033910	Skrubbe, <i>frossen</i>			2,7		
	03033920	Glasshvarr, <i>frossen</i>			4,5		
	03033930	Fisk av arten Rhombosolea, <i>frossen</i>			2,2		
	03033980	Annen flyndrefisk, <i>frossen</i>			4,5		
	03026965	Lysing			4,5		
	03026981	Breiflabb			4,5		
	03026986	Micromesistius australis			2,2		
	03026987	Sverdfisk			4,5		
	03026991	Hestemakrell			4,5		
	03026992	Rosa kingklipp			2,2		
	03026993	Fisk av arten Kathesroma					

SNF rapport nr. 12/03

	03026996	giganteum Annen saltvannsfisk			4,5		
090722	03049035 03049038 03049039 03049041 03049045 03049047 03049049 03049059 03049061 03049065 ex 03049097	<i>Frossen fisk:</i> Fiskekjøtt av torsk og av arten Boregadus saida Gadus morhua Gadus ogac Fiskekjøtt av sei Fiskekjøtt av hyse Fiskekjøtt av lysing Fiskekjøtt av lysing Fiskekjøtt av kolmuleartene Fiskekjøtt av alaska polloc, frosset Fiskekjøtt av sverdfisk, frosset Fiskekjøtt av andre saltvannsfisk unntatt makrell	500	0	2,2	0	Mars
090723	03024090 03035090	Sild, fersk eller avkjølt, 16. juni – 14. februar Sild, frossen, 16. juni – 14. februar	800	0	15	0	Juni-Sept
090724	03026490	Makrell, fersk eller avkjølt, 16. juni – 14. februar	260	0	20	0	August
090725	03037419	Makrell av arten scomber scombrus og scomber japonicus, frossen, 16. juni – 14. februar	100	0	15	0-60	Okt-Nov
090726	03026931 03026933 03037935 03037937	Uer (sebastes arten), fersk eller avkjølt Annen rødfisk Uer (sebastes arten), frossen Annen rødfisk	130	0	2,2	0	Januar
090727	03041019 03042019	Filet av annen ferskvannsfisk, fersk eller avkjølt Filet av annen ferskvannsfisk, frossen	110	0	8 2,7	99-105	
090728	03041033 03041035 03041038	<i>Fersk eller avkjølt:</i> Filet av sei Filet av Uer, (sebastes arten) Filet av andre saltvannsfisk	180	0	0 5,4 18	0	Feb-Juli
090729	03041092	Sildelapper	130	0		0	Jan-Juni
090730	03042021 03042029 03042031 03042033 03042035 03042037 03042057 03042059 03042071 03042083 03042085 03042087 03042091 03042096	<i>Frossen filet:</i> Gadus macrocephalus Andre torskefileter Sei Hyse Uer (sebastes marinus) Uer (sebastes spp) Lysing Lysing Rødspette Breiflabb Alaska polloc Sverdfisk New Zealandsk langhale Annen saltvannsfisk	9000	0	0,9 0,9 0,9 0,9 2,2 2,2 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9 0,9	0	Feb-Mars
090731	ex 03052000	Lever, rogn og melke av fisk, tørket, saltet eller i saltlake, men ikke røykt	1900	0	3,3	1700- 1800	
090732	03054100	Laks, røykt	450	0	13	0	Aug-Okt
090733	03054200	<i>Røykt fisk:</i> Sild	140	0	10	0	Mai-Aug

SNF rapport nr. 12/03

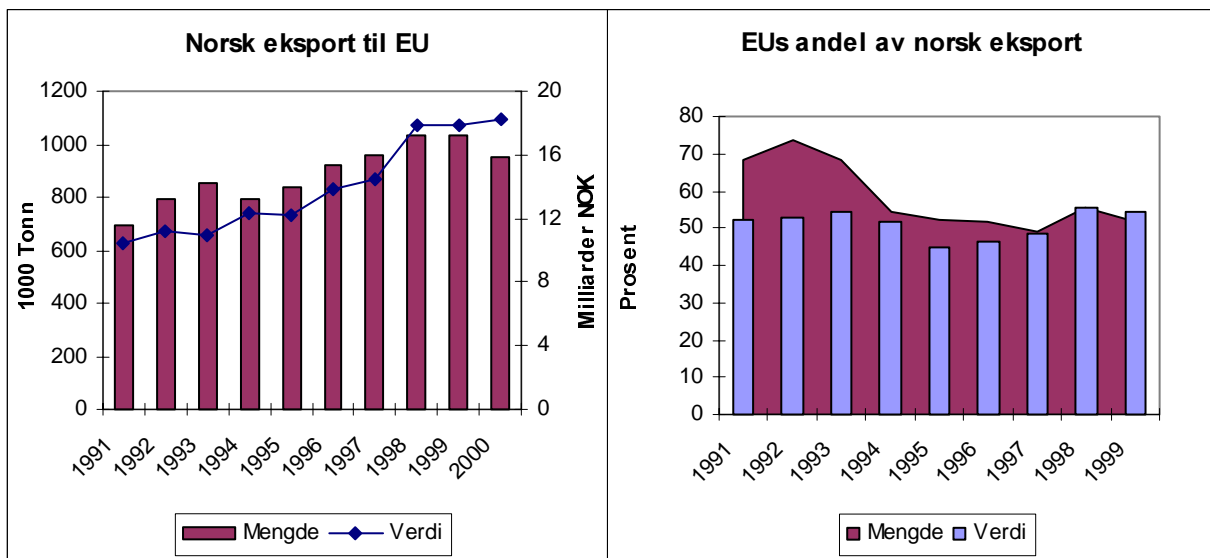
	03054910 03054920 03054930 03054940 03054950 03054990	Blåkveite Atlanterhavskveite Makrell Ørret Ål Andre fisk			4,5 4,8 14 4,2 4,2 4,2		
090734	03056990	Annen fisk, saltet, men ikke tørket eller røykt, og fisk i saltlake	250	0	3,6	0	April-Mai
090735	03056100	Sild, saltet, men ikke tørket eller røykt, og sild i saltlake	1440	0	12	0	April-Nov
090736	03061310 03061930	Reker av Pandalidae familien, Sjøkreps (<i>Nephros norvegicus</i>), frossen	950	0	12	298 (1998)	Des (99), Mai (00), Juni (01)
090737	ex 03062310	Reker av Pandalidae familien kokt om bord	800	0	12	0	Aug-Okt
090738	03062310 03062930	Reker av Pandalidae familien, bestemt til bearbeiding Sjøkreps	900	0	12	60 (99) – 750 (01)	
090739	16041100	Laks, bearbeidet eller konservert, hel eller i stykker	170	0	5,5	0	Feb-Mars
090740	16041291 16041299	Sild, bearbeidet eller konservert, hel eller i stykker	3000	0	20	0	Januar
090741	16041390	Sardiner og brisling, bearbeidet eller konservert, hel eller i stykker	180	0	3,7	40-90	
090742	16041511 16041519	Makrell, bearbeidet eller konservert, hel eller i stykker	130	0	25	9 (1999) - 110	
090743	16041992 16041993 16041994 16041995 16041998 16042090	<i>Tilberedt eller konservert:</i> Torsk, hel eller i stykker Sei Lysing Alaska polloc og lyr Andre varer Annen fisk	5500	0	6 4,5	500 (2001) – 1900	
090744	16042010	Laks, tilberedt eller konservert	300	0	5,5	140-250	
090745	ex 16052091 ex 16052099	Reker, pillede og frosne	5500	0	7,5	0 (98-00) – 500 (01)	April
090746	ex 16052010 ex 16052091 ex 16052099	Reker, unntatt pillede og frosne	1000	0	20	0-280	Aug-Okt
090747	23012000	Mel, pulver og pellets av fisk, krepsdyr, bløtdyr eller andre virvelløse vanddyr	28000	0	0	28000	
090748	16051010	Krabber, bearbeidet eller konservert	50	0	2,2	0 -48 (01)	Apr-Okt

^a Denne toll nedsettes etter følgende plan: 01.01 1996:4,4%, 01.01 1997: 3%

Kilde: EFF

7 KOMPENSASJONSKVOTER OG EKSPORT

EU er den største enkeltimportøren av norsk fisk og fiskeprodukter, med en snittandel av mengden på nærmere 60 prosent og om lag 50 prosent av verdiene på produktene som Norge eksporterte gjennom 1990-tallet. I år 2000 utgjorde den norske eksporten til EU 950.000 tonn fisk og fiskeprodukter til en verdi av 18 milliarder kroner. Dette er illustrert i figur 55. Eksporten var jevnt stigende i hele perioden. EUs andel av mengden fisk og fiskeprodukter eksportert fra Norge har blitt redusert i løpet av 1990-tallet, mens verdiene har steget noe. Norsk eksport totalt ble ikke redusert i løpet av disse tre årene, ei heller fangsten, og disse faktorene kan dermed ikke forklare nedgangen i eksport til EU. Som vi har sett av diskusjonen, så økte eksporten til Polen og Baltikum betraktelig i løpet av perioden 1994-1997 som en følge av blant annet EFTA avtalen, og dette kan ha tatt av noe for eksporten til EU. Nedgangen er en indikasjon på at handelshindringene virker og faktisk begrenser Norges adgang til EU markedene. Samtidig ser vi at den totale eksporten ikke går ned, det er kun andelen som blir mindre, og vi snakker derfor om en stagnasjon av handelen som kan ha sin forklaring i naturlig diversifisering og de nevnte handelshindringene. Det er dermed naturlig at andre markeder har blitt viktigere for Norge de siste årene.



Figur 55. Norsk eksport til EU og EUs andel av total norsk eksport

Kilde: EFF

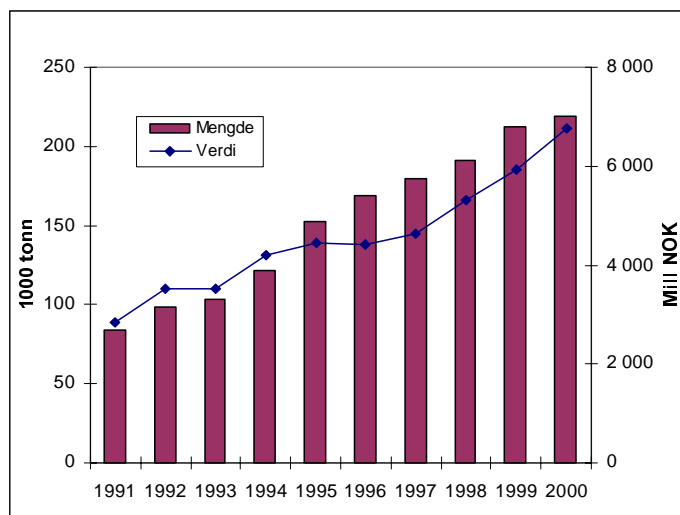
Viktigste eksportprodukter

De viktigste eksportproduktene til EU, både før og etter 1995 var oppdrettslaks, sild og brisling, samt frossen fiskefilet. Da de tre landene Sverige, Finland og Østerrike ble EU medlemmer i 1995 var det først og fremst eksporten til Sverige og Finland Norge var redd for å tape på ved innføringen av nye tollsatser.

Før 1995 var Sverige den viktigste importøren av fisk fra Norge av de tre. Fiskemel, fersk og frossen oppdrettslaks, pillede og frosne reker og frossen fiskefilet var de produktene man solgte mest av mellom 1990 og 1994. Til Finland gikk det i samme periode fiskemel, frossen fiskefilet og pillede og frosne reker, mens Østerrike importerte mest fersk oppdrettslaks, frossen filet og røykt laks.

Fersk oppdrettslaks

For fersk laks fikk Norge en kvote på 6100 tonn, og denne har hvert år siden blitt brukt opp allerede i januar. Eksporten til Sverige og Finland var i 1994 på 8000 tonn, og kompensasjonskvoten ble dermed mindre enn den reelle eksporten. Tollbelastningen i EU på fersk oppdrettslaks utenom kvoten var i 2001 på to prosent, noe som ikke hindret eksporten, som totalt til EU i 1999 var på 217.000 tonn (se figur 56), mens den til Sverige, Finland og Østerrike var på nærmere 20.000 tonn. Kvoten som ble gitt i 1995 var mindre enn den reelle eksporten, noe den fortsatt er i dag, men dette har ikke forhindre norsk eksport av fersk oppdrettslaks på grunn av den lave tollsatsen.



Figur 56. Eksport av fersk oppdrettslaks til EU, 1991-2000

Kilde: EFF

Frossen oppdrettslaks

Frossen oppdrettslaks gikk for det meste til Sverige i tiden før 1995, men også Østerrike hadde en del import av dette produktet. I årene 1990-91 ble det eksportert mellom 6000 og 10.000 tonn frossen oppdrettslaks i året til Sverige, Finland og Østerrike, men etter dette sank eksporten. Mens den lå på rundt tusen tonn i 1992, ble det ikke eksportert mer enn noen hundre kilo i 1993 og i 1994. I årene 1995 til 2000 importerte Sverige 3000 tonn frossen oppdrettslaks fra Norge, mens Østerrike og Finland lå nede på mellom 20 og 60 tonn. Total eksport av frossen oppdrettelaks til EU lå i årene 1996-2001 på mellom 3500 og 5000 tonn i året. Kvoten på frossen oppdrettslaks er på 580 tonn, og denne blir stort sett brukt i perioden januar til mai hvert år. Eksporten av frossen oppdrettslaks ble med andre ord redusert før Sverige, Finland og Østerrike ble medlemmer av EU, og kvoten på 580 tonn ser ut til å reflektere den eksporten som finner sted til de tre landene.

Økning i produktivitet har gjort oppdrettet laks og ørret til de fremste vekstproduktene i de norske fiskeriene. Statiske kvoter reflekterer ikke denne økningen, samt at salget av disse produktene har møtt på flere handelshindringer i EU. Det er derfor vanskelig å si noe spesifikt om kvotenes betydning for eksporten av disse produktene.

Pillede, frosne reker

I 1994 ble det eksportert 7000 tonn pillede, frosne reker til Sverige, Finland og Østerrike, mens kvoten som ble gitt kun var på 5500 tonn. Etter dette har eksporten til Finland og Sverige gått ned til rundt 6000 tonn (1999), og kompensasjonskvoten som ble gitt ser dermed ut til å vært tilnærmet lik eksporten, samtidig som reduksjonen kan ha kommet som et resultat av kvotens størrelse. Total eksport av reker til EU var i 1994 på 13.000 tonn, mens den i 1999 hadde steget til nærmere 18.000 tonn, med en toll var på 7,5 prosent. Dette betyr at Norge til tross for en toll på 7,5 prosent eksporterer mer reker til EU totalt enn den tollfrie kvoten. Dersom tollene hadde vært lavere ville det sannsynligvis blitt eksportert mer av dette produktet til EU, da Sverige og Storbritannia er de viktigste markedene for eksport av reker. Tollsatsen fungerer dermed som en effektiv handelsbarriere.

Oppsummering

Vi har nå fått en gjennomgang av de kvotene som ble gitt til Norge i 1995, og tabell 3 viser at kvotene er statiske og at det har vært liten eller ingen endring i bruken av disse kvotene. Nærmere en tredel av kvotene ble mellom 1998 og 2001 ikke brukt, en liten del ble brukt i løpet av årets gang, mens over halvparten ble brukt opp i løpet av årets første fem måneder. Det tyder dermed på at toll binder og begrenser norsk eksport, mens kvoter gir en overføring til norske eksportører fra EU som de ellers ikke ville fått. Det er samtidig viktig å påpeke at bruken av kvotene ikke alltid gir et riktig bilde av eksporten, da man i noen tilfeller velger å gå utenom kvotene ved eksport på grunn av et komplisert system.

Noen av de produktene der kvotene hvert år brukes opp, som sild og makrell, er viktige produkter i eksporten til de nye søkerlandene til EU. Disse er derfor av spesiell interesse, da tollene som kommer utover kvotene vil ha betydning for fortsatt eksport når disse landene blir EU medlemmer. Kompensasjonskvotene vil uansett være positivt for norske eksportører som ellers vil utsettes for unionens tollregime.

Kvoter som ikke brukes opp består stort sett av bearbeidede produkter, og det kan dermed tyde på at Norge ikke er konkurransedyktig i forhold til eksport av disse produktene. Når det gjelder fiskemel er det ikke toll på dette produktet ved eksport til EU, og kvoten står derfor urørt selv om eksporten er opprettholdt. Andre slike tilfeller er ikke undersøkt, og vi må derfor ta høyde for at det bildet som gis her kan være noe unyansert.

Videre har vi sett nærmere på enkelte produkter for å se på kvotenes størrelse i forhold til eksporten. Eksporten til Sverige, Finland og Østerrike har blitt tatt opp spesielt for å se om eksporten før og etter medlemskap i EU har endret seg med kvotene, mens eksporten til EU totalt har blitt diskutert for å se på utviklingen i handelen generelt. Hvem som bruker kvotene har vi av tidshensyn sett bort fra.

For fersk oppdrettslaks fikk Norge i 1995 en kvote på 6100 tonn. Fra 1994 til 2001 steg eksporten fra 8000 til 20.000 tonn til Sverige, Finland og Østerrike, mens den totale eksporten til EU steg fra 120.000 til 220.000 tonn i årene 1994 til 2000. Den store eksporten av laks medfører at kvotene brukes opp i januar hvert år, men den lave tollsatsen på laks til EU medfører at eksporten kan holdes oppe og at kvoten ikke har noen særlig betydning for eksporten av laks. Her ble også vanskeligheten av å se kvotenes betydning på grunn av andre handelshindringer nevnt.

Til sist har vi sett på eksporten av reker som er det produktet som forteller oss mest om hvordan kvotene virker. Kvoten ble i 1995 satt til 5500 tonn, noe som var under den eksporten som gikk til Sverige, Finland og Østerrike i 1994. Utviklingen av eksporten i årene etter ser ut til å være omtrent lik kvoten for disse tre landene, mens eksporten til EU totalt ligger langt over dette. Den totale eksporten av reker til EU steg fra 13.000 tonn i 1994 til 16.000 tonn i 2000, og muligheten for at den kunne ha vært enda større om kvoten hadde vært større ser ut til å være til stede.

I sum kan vi si at utnyttelsen av kvotene gitt til Norge av EU i 1995 ikke ser ut til å ha forandret seg i noen særlig grad i løpet av perioden 1998-2001. Det kan se ut som om eksporten for enkelte produkter ville ha økt dersom kvotene hadde vært større, samtidig som sammensetningen av eksporten muligens ville sett annerledes ut dersom kvotene hadde vært varierende fra år til år. Ser vi på eksporten til Sverige, Finland og Østerrike isolert kan det se ut som om kvotene ikke representerer den handelen som har foregått etter de tre landene ble medlemmer av unionen, verken i sammensetning eller i volum. Som nevnt er det vanskelig å danne et fullstendig bilde av handelen og bruken av kvotene da systemet med kvoter er såpass komplisert og noen kvoter er så små at enkelte eksportører velger å gå utenom kvotene i eksporten av fisk og fiskeprodukter.

8 KONKLUSJON

EFTA er et av flere viktige fora for ivaretagelsen av norske handelsinteresser, og organisasjonen har i de siste årene underskrevet mange nye avtaler. Vi har i denne redegjørelsen tatt for oss betydningen disse avtalene har for norsk eksport av fisk og fiskeprodukter. De viktigste frihandelspartnerne utenom EU innenfor norsk eksport av fisk og fiskeprodukter er Polen, Litauen, Latvia og Estland, og disse landene har derfor vært hovedfokus i diskusjonen. Videre ble Mexico diskutert individuelt, da den norske eksportverdien til Mexico har økt betydelig etter avtalen trådte i kraft 1. juli 2001. Av de resterende landene ble kun Tyrkia diskutert for seg, mens Tsjekkia og Slovakia, Slovenia og Ungarn og Bulgaria og Romania ble delt i grupper etter geografisk tilhørighet. De åtte siste landene utgjør små markeder for norsk eksport av fisk og fiskeprodukter.

Generelt er det klart at frihandelsavtalene har gitt norsk fiskeeksport et positivt løft like etter de ble innført, mens man i årene etter har sett en tendens til at eksporten igjen har blitt redusert. Forklaringer på dette fenomenet kan være at markedene ikke er attraktive nok for norske eksportører, eller at Norge ikke har klart å ta opp konkurransen med andre land.

Norsk eksport av fisk og fiskeprodukter er først og fremst avhengig av ressurstilgang. Dersom fangsten øker og hjemmemarkedet er begrenset, så vil eksporten øke uavhengig av handelsregime. Hvor denne eksporten går, og i hvilken produktform, derimot, er avhengig av tilgang til markedene og konkurransesituasjon. Dersom eksportører i andre land har bedre markedsadgang enn de norske, så vil det resultere i mindre eksport fra Norge. EFTA avtalen er i så måte en døråpner for norske eksportører som tollfritt kan selge sine produkter til avtalepartnerne. For å understreke betydningen av frihandelsavtalene er noen av EUs tollsatser tatt med i diskusjonen, der vi har sett at dersom EFTAs avtalepartnere blir medlemmer av EU, så vil Norges markedsadgang til disse landene begrenses. EUs tollsatser vil da fungere effektivt, handelen vil reduseres, og Norge vil måtte finne markeder der handelsregimet er mindre strengt for å opprettholde eksporten.

Når tollsatser reduseres, forventer man en forholdsvis umiddelbar økning i eksporten dersom en er konkurransedyktig. Frihandelsavtalen mellom EFTA og Polen ble satt i kraft i september 1994, og samme år fikk man en markant økning i eksporten fra Norge for flere fiskeprodukter, og da spesielt for sild. Det samme så vi for de Baltiske statene, der avtalene

trådte i kraft mellom 1996 og 1997, samtidig med en betydelig økning i eksporten i samme periode. Norsk eksport til disse landene bestod i hovedsak av frossen sild, makrell og til en viss grad oppdrettslaks. I Polens tilfelle økte den norske eksporten hele perioden, noe også den norske andelen av den totale importen til Polen gjorde. Eksporten til Polen og til de Baltiske landene ser ut til å ha vært et resultat av tollreduksjoner, økt produksjon av fisk og fiskeprodukter i Norge og redusert produksjon i Polen og i Baltikum. Andre forhold, som kommunismens kollaps og økte norske bestander har etter alt å dømme også vært viktig for denne utviklingen, men det er liten tvil om at den har vært muliggjort av de reduserte handelshindringene.

Med EFTA avtalen sikret Norge seg adgang til det mexicanske markedet, og de første tallene tyder på at avtalen har hatt positive virkninger for norsk eksport av fisk og fiskeprodukter. Lange, laks og torsk ser ut til å være de mest etterspurte norske produktene, men det er ennå for tidlig å si noe sikkert om avtalens betydning for videre eksport.

Tollreduksjoner, ressurstilgang, markedsadgang, kjøpekraft og etterspørsel later til å være de viktigste forklaringsfaktorene for de produktene som eksporteres til de siste landene som er diskutert. Norges andel av eksporten til Tsjekia, Tyrkia og Romania har ligget rundt 20 prosent, mens den til Slovakia, Slovenia, Ungarn og Bulgaria bare har ligget rundt ti prosent. Det kan dermed se ut til at norske eksportører har problemer med å komme inn på disse markedene, da denne andelen er mye lavere enn for Polen og Baltikum. Da dette er små markeder for norsk fiskeeksport, så ser det ut til at EFTA avtalens tollreduksjoner har minsket barrierene for norske eksportører, noe som igjen kan begrenses dersom landene blir medlemmer av EU.

Tollfri handel, fangster, konkurransesituasjon, markedsadgang, kjøpekraft og etterspørsel er de elementene som i de fleste tilfellene best forklarer handelsmønstrene mellom Norge og deres frihandelspartnere. EFTA avtalene er i så måte en døråpner for Norges eksportører, og de gir nye muligheter i nye markeder. Analysene her tyder på at det er en klar positiv effekt av frihandelsavtalene, men i mange tilfeller synes effekten å være kortvarig. Dette kan som nevnt komme av at Norge over tid ikke synes å være konkurransedyktig i alle markeder, endringer i ressurstilgang, eller at det har forekommet endrede konsumentpreferanser eller markedsvilkår. Videre er det klart et problem i forhold til norsk verdiskapning at den målbare effekten oftest er sterk for relativt lite foredlede produkter. Hvorvidt dette er fordi ferskmarkedene ofte er de

best betalende markedene eller det er fordi norske produsenter ikke er konkurransedyktig på foredlede produkter er et interessant spørsmål, og svaret er mest sannsynlig litt av hvert. At mange av frihandelsavtalene etter EØS avtalen er inngått med ikke-vestlige land med lavere kjøpekraft, gir også en indikasjon på at det er vanskelig å øke eksporten av sterkt foredlede og kostbare produkter. Samtidig kan dette være et tegn på at nye markeder synes å bli viktigere for norske eksportører som står utenfor EUs tollunion. God markedsadgang spiller da en betydelig rolle, og EFTA avtalene er med på å muliggjøre denne prosessen for den norske eksportindustrien.

I kapittel seks og syv har vi diskutert de kompensasjonskvotene som ble gitt til Norge i 1995 da EFTA landene Sverige, Finland og Østerrike ble medlemmer av EU. Gjennomgangen har vist at en tredel av kvotene ikke har blitt brukt i perioden mellom 1998 og 2001. Det kan da tyde på at norske eksportører ikke er konkurransedyktige i salget av disse produktene eller at markedsstørrelsen for produktet har blitt redusert. I og med kvotene settes ut fra historiske volum kan det synes som om det første alternativet er det som er mest sannsynlig. For over halvparten av produktene ble kvotene brukt opp i løpet av årets fem første måneder, og man får en situasjon tilsvarende det vi har kalt "olympisk fiske". Hver enkelt bedrift vil strebe mot å få størsteparten av eksporten innenfor kvoten, noe som fører til økte transaksjonskostnader og en kortere sesong enn nødvendig. For eksportører av disse produktene vil kvotene virke som handelshindringer på lik linje med toll når kvotene brukes opp.

Til slutt har vi sett på eksporten av enkelte produkter til Sverige, Finland og Østerrike isolert og til EU totalt både før og etter kompensasjonsavtalen trådte i kraft. Eksporten til de tre landene ser ut til å ha endret seg både i sammensetning og volum etter medlemskapet i EU, mens eksporten totalt til EU har vært økende. Endringene i eksporten til de tre landene kan være et resultat av tollene som er påført produktene og at de nå har tilgang til andre markeder der norske eksportører utkonkurreres. Videre kan det se ut som om eksporten til EU totalt kunne ha økt dersom kvotene hadde vært justert oppover, samt at sammensetningen av eksporten kunne vært annerledes dersom kvotene hadde fulgt den samme utviklingen som den faktiske handelen.

9 VEDLEGG

Vedlegg 1. Vaduz konvensjonen

Felles anerkjennelse av konformitetsvurderinger

Tekniske reguleringer produkter trenger for å oppnå en samkjøring av sikkerhet, konsumentbeskyttelse, helse og miljø.

Beskyttelse av intellektuell eiendom

- Enerett, inkluderer også dataprogrammer og databaser
- Varemerke på varer og tjenester
- Geografiske markeringer
- Industriell design
- Patenter med mer

Flyt av personer, trygd og felles anerkjennelse av vitnemål

- Åpning av arbeidsmarkedet, med noen unntak
- Koordinering av folketrygden
- Felles anerkjennelse av vitnemål

Investeringer og tjenester

- Rammeverk for liberalisering av investeringer og handel med tjenester mellom EFTA-landene

Land- og lufttransport

- Gradvis og gjensidig åpning av transportmarkedet, både av mennesker og varer på veien og på toget mellom EFTA statene
- Ubetinget etableringsfrihet i luftfarten, med unntak av Sveitsiske operatører på Island

Offentlige anskaffelser

- Bygger på EFTA landenes forpliktelser til WTO, samt innkjøp av produkter og tjenester

Jordbruk

- Ingen store endringer for bearbeidede produkter
- Tariff konsesjoner for andre jordbruksprodukter integrert i konvensjonen
- Ekstra konsesjoner for enkelte produkter (ost, enkelte grønnsaker, levende hester, kjøtt av sau eller geit)
- Reduksjon/avskaffelse av tekniske barrierer for å lette handelen med korn og organiske produkter

Oppdatering

- Kontinuerlig
- Den første oppdateringen etter tre måneder for å følge utviklingen i EØS avtalen og i de bilaterale avtalene mellom Sveits og EU

Vedlegg 2. Frihandelsavtalenes innhold

Rekkevidde

- Alle frihandelsavtaler med tredjeland dekker frihandel med industrielle produkter, bearbeidede jordbruksprodukter og fisk. Handel med andre jordbruksprodukter er basert på bilaterale protokoller. Avtalen med Mexico omfatter i tillegg tjenester og investeringer og offentlige anskaffelser.
- Frihandelsavtalene er moderne instrumenter som tar høyde for nylige endringer i det multilaterale regimet. Forskriftene inneholder regler om avskaffelse av toll og andre handelsbarrierer, samt konkurranseregler, beskyttelse av intellektuell eiendom, offentlige anskaffelser, statlige monopol, statlig støtte, betalinger og overføringer og en klausul som tillater landene å utvikle og fordype forholdet på andre områder.

Symmetri og asymmetri

- EFTA avtalene har ved enkelte anledninger måttet ta høyde for den ujevne økonomiske utviklingen ved å sørge for en asymmetrisk tilnærming. Mens EFTA landene avskaffer handelshindringer ved avtalens ikrafttredelse, kan avtalte partnerne fase dem ut i løpet av en overgangsperiode slik at de får nok tid til å tilpasse økonomien til frihandelsbetingelsene. En slik periode varer vanligvis i ti år.

Opprinnelsesreguleringer

- I en frihandelsavtale vil opprinnelsesmerking bestemme landet varene kommer fra og dermed hvilke varer som kommer med i et tollfritt marked. Disse merkingene er fundamentale for at et frihandelsområde skal fungere.
- Globaliseringen av produksjonsprosesser har gjort merkingen vanskelig. Disse reguleringene skal da fortelle i hvilken grad innenlandske produkter kan inneholde materialer fra et land utenfor frihandelsområdet.

Bearbeidede jordbruksprodukter

- Tollen skal avspeile forskjellene mellom innenlands markedspris og den som eksisterer på verdens markedet på de grunnleggende elementene i produktene. Den industrielle (bearbeidingen) delen er tollfri.
- Listene redigeres med jevne mellomrom og er nå i tråd med HS listene (Harmonised Commodity Description and Coding System).

- Siden EFTA landene ikke har en felles jordbrukspolitikk tas disse spørsmålene opp i de bilaterale avtalene

Fisk og andre marine produkter

- Fiskeriavtalene er viktige pga den store eksportverdien for Norge og Island, særlig gjelder dette for avtalene med Polen og de Baltiske statene. Det er også ventet at avtalen med Mexico vil føre til en økning i fiskeeksporten.

Tekniske reguleringer

- Samarbeid mellom partene for å unngå tekniske barrierer mot handel og dermed en bedre fungerende frihandelsavtale

Offentlige anskaffelser

- Liberalisering av markeder for offentlige anskaffelser
- Asymmetrisk behandling i favør av sentral- og østeuropeiske land i en overgangsperiode
- I avtalen med Mexico har EFTA landene sikret seg den samme tilgangen til det mexicanske anskaffelsesmarkedet som EU, USA og Canada, samtidig som Mexico får adgang til det samme markedet EFTA land har garantert gjennom WTO avtalen.

Intellektuell eiendom

- WTO avtalen definerer et minimum av beskyttelse av intellektuell eiendom, noe EFTA landene forplikter seg til

Konkurranseregler

- Handelsbarrierer som toll og kvantitative restriksjoner garanterer ikke alene frihandel og markedstilgang. De er introdusert for å forhindre nye barrierer
- Avtalen med Mexico inneholder et eget kapittel om konkurranseforhold der man forespeiler samarbeid og utveksling av informasjon, med det målet å sikre håndhevelse av partenes respektive konkurranselover

Statlig støtte

- Statlig subsidiering skal ikke dreie eller true med å dreie konkurransen

Tjenester og investeringer

- Mål om å oppnå en gradvis åpning av investeringer og handel innen tjenesteytelser
- Avtalen med Mexico dekker alle former for tjenesteytelser og inneholder egne seksjoner for maritime og finansielle tjenester. Den dekker også liberaliseringen og beskyttelsen av betalinger og overføringer i forbindelse med direkte utenlandsinvesteringer

Samlet komité

- Igangsettingen av enhver frihandelsavtale er overvåket av en komité bestående av EFTA medlemmer og medlemmer fra den nye frihandelspartneren.

Forhandlinger

- Konsultasjoner.

Kilde: <http://secretariat.efta.int/thirdcountry/>

Vedlegg 3. Tollreguleringer ved eksport til Mexico

Følgende reguleringer ble bestemt for produkter importert fra EFTA til Mexico da avtalen trådte i kraft i juli 2001:

1 Toll ble fjernet på alle produkter som er listet opp under kategorien "1" i tabell 1 dagen avtalen trådte i kraft.

2 Produkter listet opp som "2" i tabell 1 fikk følgende tollreduksjoner:

- 25 prosents reduksjon dagen avtalen trådte i kraft
- 50 prosents reduksjon av opprinnelig toll ett år etter avtalens ikrafttredelse
- 75 prosents reduksjon av opprinnelig toll to år etter avtalens ikrafttredelse
- Eliminering av tollen tre år etter avtalens ikrafttredelse

3 Produkter listet opp som "3" i tabell 1 fikk følgende tollreduksjoner:

- 11 prosents reduksjon dagen avtalen trådte i kraft og deretter 11 prosent i året til eliminering etter ni år.

4 Produkter listet opp som "4a" i tabell 1 fikk følgende tollreduksjoner:

- 10 prosents reduksjon dagen avtalen trådte i kraft og deretter med ti prosent i året i ni år til den er eliminert

5 Produkter listet opp som "4" i tabell 1 fikk følgende tollreduksjoner

- 13 prosents reduksjon tre år etter avtalen trådte i kraft, og deretter mellom 12 og 13 prosent i året i ti år.

6 Produkter listet opp som "5" i tabellen skal reduseres så lenge punkt 4 og 5 oppfylles.

Tabell 1. Varer der toll skal reduseres gradvis

Nummer	Mexicansk tariff nr	Beskrivelse av varene	Toll	Kategori
0208	020890 02089099	Annet kjøtt og spiselig kjøtt innmat, fersk, avkjølt eller frossen Annet Annet Av hval	Forbudt	3
0301	03011001 03019101 03019201 03019301 03019999	Levende fisk Ornamental fisk Annen levende fisk Ørret (<i>Salmo trutta</i> , <i>Ochorhynchus mykiss</i> , <i>Onchorhynchus clarki</i> , <i>Onchorhynchus aguabonita</i> , <i>Onchorhynchus gilae</i> , <i>Onchorhynchus apache</i> , <i>Onchorhynchus chrysogaster</i>) Ål (<i>Anguilla</i> spp) Karpe Annen	20 30 30 30 10	1 1 1 1 1
0302	03021101	Fisk, fersk el avkjølt, unntatt fiskefilet og andre med 0304 Salmonidae, unntatt lever og rogn Ørret (<i>Salmo trutta</i> , <i>Ochorhynchus mykiss</i> ,	30	2

SNF rapport nr. 12/03

	03021201	Onchorhynchus clarki, Onchorhynchus aguabonita, Onchorhynchus gilae, Onchorhynchus apache, Onchorhynchus chrysogaster)	30	1
	03021999	Stillehavslaks (Onchorhynchus nerka, Onchorhynchus gorboscha, Onchorhynchus schawytcha, Onchorhynchus kitch, Onchorhynchus masou, Onchorhynchus rhodurus)	30	1
	03022101	Atlantehavslaks (salmo salar) og Danube laks (Hucho hucho)	30	1
	03022201	Annen	30	1
	03022301	Flatfisk (Pleuronectidae, Bothidae, Cynoglossidae, Soleidae, Scopthalmidae og Citharidae), unntatt lever og rogn	30	1
	03022999	Kveite (Reinhardtius hippoglossoides, Hippoglossus hippoglossus, Hippoglossus stenolepsis)	30	1
	03023101	Rødspette (pleuronectes platessa)	30	5
	03023201	Flyndre (solea spp)	30	5
	03023301	Andre	30	5
	03023999	Tunfisk (thunnus eller Euthynnus, katsuwonus, pelamis), unntatt lever og rogn	30	5
	03024001	Albacore eller langfinnet tunfisk (Thunnus alalunga)	30	1
	03025001	Gulfinnet tunfisk (Thunnus albacares)	30	1
		Skipjack eller stripete bonito		
	03026101	Annen	30	5
	03026101	Sild (Clupea harengus, Clupea pallasii), unntatt lever og rogn	30	4a
	03026201	Torsk (Gadus morhua, ogac, macrocephalus), unntatt lever og rogn	30	1
	03026301	Andre	30	1
	03026401	Annen fisk unntatt lever og rogn:	30	2
	03026501	Sardiner (Sardina pilchardus, Sardinops spp, sardinella spp)	30	1
	030269	Brisling (Sprattus sprattus)	20	3
	03026999	Hyse (Melanogrammus aeglefinus)	30	3
	03027001	Coalfish (Pollachius virens)	30	1
	03026401	Makrell (Scomber scombrus, australasicus, japonicus)	30	1
	03026501	Dogfish og andre haier	30	2
	03026601	Ål	30	1
	030269	Andre:		
	03026901	Lysing	20	3
	03026999	Andre	30	3
	03027001	Lever og Rogn	30	3
0303	03031001	Stillehavslaks	30	1
		Andre salmonidae, unntatt lever og rogn:		
	03032101	Ørret	30	2
	03032201	Atlantisk laks, Danube laks	30	1
	03032999	Andre: Flatfisk, unntatt lever og rogn	30	1
	03033101	Kveite	30	1
	03033201	Rødspette	30	1
	03033301	Flyndre	30	1
	03033999	Andre. Tunfisk	30	
	03034101	Albacore eller langfinnet tunfisk	30	1
	03034201	Gulfinnet tunfisk	30	5
	03034301	Skipjack eller stripete bonito	30	5
	03034999	Andre	30	5
	03035001	Sei, unntatt lever og rogn	30	5
	03036001	Torsk	30	1
		Andre fisk, unntatt lever og rogn:	30	1
	03037101	Sardiner	30	5
	03037101	Brisling	30	4a
	03037201	Hyse	30	1

SNF rapport nr. 12/03

	0303701	Coalfish	30	1
	03037401	Makrell	30	4a
	03037501	Dogfish eller annen hai	30	3
	03037601	Ål	20	1
	03037701	Sea bass (<i>Dicentrarchus labrax</i> , <i>Dicentrarchus punctatus</i>)	30	4a
	03037801	Lysing	20	1
	03037999	Andre	30	2
	03038001	Lever og rogn	30	1
0304		Fiskefileter og annet fiskekjøtt, fersk, avkjølt eller frossen		
	03041001	Fersk eller avkjølt	30	2
	030420	Frosne fileter		
	03042001	Frosne fileter	30	4a
	03042001AA	Av laks eller ørret	30	2
	03042001BB	Av lysing	30	3
	03049099	Andre	30	1
0305		Fisk, tørket, saltet eller i lake; røykt fisk, enten kokt før eller under røykingsprosessen, mel og pellets for menneskelig føde	30	2
			30	1
	03051001	Mel og pellets	30	2
	03052001	Lever, rogn, tørket, røykt, saltet eller i lake	30	1
	03053001	Fiskefileter, tørket, saltet eller i lake, men ikke røykt	30	1
		Røykt fisk, fileter inkludert		
	03054101	Stillehavslaks	30	1
	03054201	Sild	30	1
	030549	Andre:		
	03054901	Røykt lysing	30	1
	03054999	Andre		
		Tørket fisk, enten saltet eller ikke, men ikke røykt		
	030551	Torsk		
	03055101	Torsk, ”ling” varianten (<i>Molva-molva</i>)	30	1
	03055199	Andre	30	1
	030559	Andre:		
	03055901	Lysing	30	1
	03055999	Andre	30	2
		Fisk, saltet men ikke tørket eller røykt og fisk i lake:		
	03056101	Sei	30	1
	03056201	Torsk	30	1
	03056301	Ansjos (<i>Engraulis</i> spp)	30	1
	03056999	Andre	30	1
0306		Skalldyr, enten i skjell eller ikke, levende, ferske, avkjølte, frosne, tørket, saltet eller i lake, kokt i steam eller kokende vann, enten avkjølt, frosne, tørket, saltet eller i lake; mel og pellets av skalldyr, til menneskelig føde		
		Frosne:		
	03061101	Rock lobster og annen krepsefisk (<i>Palinurus</i> spp, <i>Jasus</i> spp)	30	2
	03061201	Hummer	30	2
	030613	Reker	30	2
	03061301	Reker	30	2
	03061301XX	Av arten ”Crangong”	30	4a
	03061401	Krabber unntatt ”macruos”	30	1
	03061999	Andre, inkludert mel og pellets	30	1
		Ikke frosne:		
	03062101	Rock lobster og annen krepsefisk (<i>Palinurus</i> spp, <i>Jasus</i> spp)	30	2
	03062201	Hummer	30	2
	030623	Reker	30	2
	03062301	Reproduktive og post larva stadiet for reker innen aquakultur	10	1

SNF rapport nr. 12/03

	03062399	Av arten "Crangong"	30	2
	03062401	Krabber unntatt "macruos"	30	1
	03062999	Andre, inkludert mel og pellets	30	2
0307		Bløtdyr, enten i skjell eller ikke, levende, ferske, avkjølte, frosne, tørket, saltet eller i lake, virvelløse dyr andre enn skalldyr og bløtdyr; enten i skjell eller ikke, levende, ferske, avkjølte, frosne, tørket, saltet eller i lake, mel og pellets av virvelløse dyr, til menneskelig føde		
	03071001	Østers Kamskjell (Pecten, Clamys, Placopecten)	30	2
	03072101	Levende, fersk eller avkjølt	30	2
	03072999	Andre Muslinger (Mytilus spp, Perna spp)	30	1
	09073101	Levende, fersk eller avkjølt	30	1
	03073999	Andre Blekksprut (Sepia officinalis, Rossia macrosoma, Sepiola spp og Ommastrephes spp, Loligo spp, Nototodarus spp, Sepioteuthis spp)	30	1
	030741			
	03074101	Levende, fersk eller avkjølt	30	1
	03074199	Squid	30	1
	030749	Andre	30	1
	03074901	Squid	30	1
	09074999	Andre Octopus	30	1
	03075101	Levende, fersk eller avkjølt	30	1
	03075999	Andre	30	1
	03076001	Snegler eller havsnegler Andre, inkludert mel eller pellets av virvelløse dyr	30	1
	03079100	Levende, fersk eller avkjølt	30	1
	03079999	Andre	30	1
1504		Fett og oljer fra fisk eller sjøpattedyr, enten raffinert eller ikke, men ikke kjemisk modifisert		
	150410	Fiske-leverolje		
	15041001	Av torsk	ex	1
	15041099	Av andre	10	4a
	150420	Fett og oljer fra fisk, andre enn leverolje		
	15042001	Av fisk, unntatt fra torsk og hai	10	4
	15042099	Av andre	10	4
	15043001	Fett og oljer fra sjøpattedyr	10	5
1516		Dyre eller grønnskaksfett, delvis eller helt hydrogenisert, inter-esterifed, re-esterifed eller elaidinised, enten raffinert eller ikke, men ikke videre bearbeidet		
	151610	Dyrefett og oljer Helt og fullt fra fisk eller sjøpattedyr	Forbudt	5
1603	160300	Ekstrakter og juice fra kjøtt, fisk eller skalldyr, bløtdyr eller andre virvelløse dyr		
	16030001	Ekstrakter av kjøtt	23	3
	16030099	Andre	23	3
1604		Bearbeidet eller preservert fisk, kaviar og kaviarsubstitutter laget av fiskeegg Fisk, hel eller i deler, men ikke malt		
	16041101	Laks	23	1
	16041201	Sild	23	2
	160413	Sardiner, sardinella og brisling		
	16041301	Sardiner	23	5
	16041301	Brisling (sprattus sprattus)	23	4
	16041399	Andre	23	5
	160414	Tunfisk, skipjack og bonito (sarda spp)		
	16041404	Tunfisk	23	5
	16041401XX	Mørbrad av tunfisk	23	5

SNF rapport nr. 12/03

	16041499	Andre	23	5
	16041499XX	Mørbrad av skipjack (Euthynus (katsuwonus)pelamis)	23	5
	16041501	Makrell	23	1
	160416	Ansjos		
	16041601	Fileter eller dens ruller i olje	23	2
	16041699	Andre	23	2
	160419	Andre:		
	16041999	Andre	23	4a
	16041999AA	Stykke av "Euthynus", unntatt skipjack	23	5
	16041999BB	Preparert eller preservert fisk av "Euthynus", unntatt skipjack	23	5
	160420	Annen preparert eller preservert fisk		
	16042099	Annen preparert eller preservert fisk	23	2
	16042099AA	Sardiner, preparert eller preservert	23	5
	16042099BB	Tunfisk "skipjack" og annen fisk av "Euthynus", preparert eller preservert	23	5
	160430	Kaviar eller kaviarsubstitutter		
	16043001	Kaviar	23	1
	16043099	Andre	23	1
1605		Skalldyr, bløtdyr og virvelløse dyr, preparert eller preservert		
	16051001	Krabbe, unntatt macruros	23	1
	16052001	Reker	23	1
	16053001	Hummer	23	2
	160540	Andre skalldyr		
	16054001	Spinous spider crab	23	1
	16054099	Andre	23	1
	16059099	Andre	23	1
2301		Mel og pellets av kjøtt eller kjøttavfall av fisk eller skalldyr, bløtdyr eller andre virvelløse dyr, ikke egnet som menneskelig føde		
	230110	Mel og pellets av kjøtt eller kjøttavfall		
	23011001	Mel eller pellets av hval	Forbudt	3
	23011099	Annet av hval	Forbudt	3
	23012001	Mel og pellets av fisk eller av bløtdyr eller andre virvelløse dyr	18	2
2309		Bearbeiding til dyrefôr		
	230990	Andre		
		Oppløselig fisk	13	5

Kilde: www.efta.com

Vedlegg 4. Ungarns tollreduksjoner på import av varer fra EFTA land

Da avtalen med Ungarn ble underskrevet fikk Sveits og Liechtenstein opprettholde toll på fisk, andre enn frosne fileter og saltvannsfisk, karpe, ål, laks og ferskvanns catfish, samt ferske og avkjølte fileter av sterlet (*acipenser ruthenus*) og grassfish (*hypophthalmichthys molitrix – aristichtys nobilis – ctenoharyngodon idella*). I tillegg fikk de beholde toll på følgende produkter med opprinnelse i Romania: fett og olje til menneskelig føde, fôr til produksjonsdyr. Disse bestemmelsene skulle tas opp igjen i 1994 for å bedre handelsregimet, men noe videre er ikke nevnt etter dette. Videre fikk produktene listet opp i tabell 1 en gradvis nedjustering av tollene, til en tredel da avtalen trådte i kraft i oktober 1993, mens resten måtte fjernes innen 1. januar 1994.

Tabell 1. Gradvis fjerning av toll på produkter importert til Ungarn fra EFTA land

HS nummer	Beskrivelse av produktene
1504	Fett og oljer av sjøpattedyr, enten behandlet eller ikke, men ikke kjemisk
150410	modifisert
150420	Fiskeleverolje
150430	Andre fiskeleveroljer
	Fett og oljer av fisk, andre enn leveroljer
	Andre fett og oljer av fisk, andre enn leveroljer
	Fett og oljer fra sjøpattedyr
	Andre fett og oljer fra sjøpattedyr
1603	Ekstrakter og juice fra kjøtt fra fisk, skalldyr eller andre virvelløse dyr
160300	Ekstrakter og juice fra hvalkjøtt, fisk eller skalldyr, bløtdyr eller andre virvelløse dyr
2301	Mel og pellets av kjøtt eller kjøttavfall av fisk, skalldyr, bløtdyr eller andre virvelløse dyr, ikke egnet til menneskelig føde
230110	Mel og pellets av kjøttavfall
	Hvalkjøtt
230120	Mel og pellets fra fisk eller skalldyr, bløtdyr eller andre virvelløse dyr
2309	Dyrefôr
	Andre
	Fiskerester

Kilde: www.efta.int

Videre fikk Ungarn følgende reduksjonsplan for produktene beskrevet i tabell2:

- 1. januar 1995: To tredeler av grunntollen
- 1. januar 1996: En tredel av grunntollen
- 1. januar 1997: Til null

Tabell 2. Produkter med gradvis reduksjon av tollen

HS nummer	Beskrivelse av produktene
0208 020890	Annet kjøtt og spiselig kjøttavfall fra fisk, ferskt eller avkjølt Annet; Av hval
0301 0301	Levende fisk: Saltvannsfisk
0306 0306	Bløtdyr, enten i skjell eller ikke, levende, ferske, avkjølte, frosne, tørket, saltet eller i lake, virvelløse dyr andre enn skalldyr og bløtdyr; enten i skjell eller ikke, levende, ferske, avkjølte, frosne, tørket, saltet eller i lake, mel og pellets av virvelløse dyr, til menneskelig føde Skalldyr, levende, tørket eller frosset
1504	Fett og oljer av fisk eller sjøpattedyr, enten behandlet eller ikke, men ikke kjemisk modifisert Fisk og leveroljer Fett og oljer av fisk, annet enn leveroljer Fett og oljer fra sjøpattedyr
1516 151610	Dyre eller grønskaksfett, delvis eller helt hydrogenisert, inter-esterifed, re-esterifed eller elaidinised, enten raffinert eller ikke, men ikke videre bearbeidet Dyrefett kun fra fisk eller sjøpattedyr

Kilde: www.efta.int

Produktene listet opp i tabell 3, fikk følgende tollreduksjon:

- 1. januar 1995: til 90% av grunntollen
- 1. januar 1996: til 75% av grunntollen
- 1. januar 1997: til 60% av grunntollen
- 1. januar 1998: til 45% av grunntollen
- 1. januar 1999: til 30% av grunntollen
- 1. januar 2000: til 15% av grunntollen
- 1. januar 2001: til 0% av grunntollen

Tabell 3. Produkter med gradvis reduksjon av tollen

HS nummer	Beskrivelse av varene
0302 0302	Fisk, fersk eller avkjølt, unntatt fiskefileter og andre fisk i gruppen 0304 Saltvannsfisk, fersk eller avkjølt
0305 0305	Fisk, tørket, saltet eller i lake; røykt fisk, enten kokt før eller under røykingsprosessen, mel og pellets for menneskelig føde Saltvannsfisk, tørket, saltet eller røykt
0307	Skalldyr, enten i skjell eller ikke, levende, ferske, avkjølte, frosne, tørket, saltet eller i lake, kokt i steam eller kokende vann, enten avkjølt, frosne, tørket, saltet eller i lake; mel og pellets av skalldyr, til menneskelig føde
1604	Preparert eller preservert fisk, kaviar og kaviarsubstitutter laget av fiskeegg
1605	Skalldyr, bløtdyr og andre virvelløse dyr, preparert eller preservert

Kilde: www.efta.int

For produktene listet opp i tabell 4 ble tollen redusert til 90% av grunntollen da avtalen trådte i kraft.

Tabell 4. Reduksjon av toll på varer fra EFTA til Ungarn

HS Nummer	Beskrivelse av produktene
0303 0303	Fisk, frossen, unntatt fiskefilet og annet fiskekjøtt i gruppen 0304 Saltvannsfisk, frossen
0304	Fiskefilet og annet fiskekjøtt, fersk, avkjølt eller frossent Av saltvannsfisk
1604	Preparert eller preservert fisk

Kilde: www.efta.int

Ungarn fikk beholde toll på produkter beskrevet i tabell 5.

Tabell 5. Produkter med toll ved import til Ungarn

HS Nummer	Beskrivelse av produktene
0301	Levende fisk Ferskvannsfisk, levende
0302	Fisk, fersk eller avkjølt, unntatt fiskefilet og fisk i gruppen 0304 Ferskvannsfisk, fersk eller avkjølt
0303	Fisk, frossen, unntatt fiskefilet og fisk i gruppen 0304 Ferskvannsfisk, frossen
0304	Fiskefilet og annet fiskekjøtt, ferskt, avkjølt eller frossent Av ferskvannsfisk
0305	Fisk, tørket, saltet eller i lake; røykt fisk, enten kokt før eller under røykingsprosessen, mel og pellets for menneskelig føde Ferskvannsfisk, tørket, saltet eller røykt, mel, pellets av fisk for menneskelig føde

Kilde: www.efta.int

For fisk og andre havprodukter som egner seg som menneskelig føde, listet opp i tabell 6, fikk Ungarn bruke kvantitative restriksjoner ved import. Da avtalen trådte i kraft forpliktet Ungarn seg til å åpne et importtak på tre millioner US Dollar fordelt som følger:

- Island: 1 million US Dollar
- Norge: 1 million US Dollar
- Sverige: 1 million US Dollar

Tabell 6. Produkter med kvantitative restriksjoner ved import til Ungarn

Ungarsk produktkode	Beskrivelse av produktene
83-63-1	Salt fisk
83-63-2	Fisk i eddik
83-63-3	Fisk i tomatsaus
83-63-4	Fisk preservert i olje
83-63-5	Røykt fisk
83-63-6	Fiskepaté
83-63-7	Frossenfisk og fiskeprodukter
83-63-9	Andre fisk og havprodukter

Kilde: www.efta.int

10 REFERANSER

- Asche, F., Steinshamn, S.I. (2001): En prinsipiell drøfting av effekter for norsk sjømateksport av reduserte handelsbarrierer, Stiftelsen for Samfunns- og Næringslivsforskning (SNF), Bergen
- Bjørndal, T., Toft, A. (1994): *EU-marknaden for fisk og fiskeprodukt – potensial for norsk fiskerisektor*, SNF, Bergen
- Bjørndal, T., Al-Amin, U., Ussif, R., S. (1999): *A bioeconomic analysis of the Norwegian spring spawning herring (NSSH) stock*, SNF, Bergen
- Hannesson, R. (1998): *Norway's fish trade and the tariffs of the European Union, A retrospective look at the EEA agreement*, SNF, Bergen
- Helland, L. (2001): *Regional Trade Agreements in the context of WTO focusing on world trade on fish*, SNF, Bergen
- Melchior, A. (2001): *EUs utvidelse og handelsvilkårene for norsk fiskeeksport*, NUPI, Oslo
- Stortingsproposisjon nr. 15, 1986-1987

Nettsider:

- <http://secretariat.efta.int/states>
- <http://secretariat.efta.int/efta/presentation>
- <http://secretariat.efta.int/thirdcountry/#top>
- <http://secretariat.efta.int/efta/euroeco/>
- <http://secretariat.efta.int/efta/thirdcountry/Tradstat/>
- <http://secretariat.efta.int/library/legal/EEA/>
- <http://secretariat.efta.int//stockholmconv/>
- <http://www.fao.org/fi/statist/FISOFT/FISHPLUS.asp>
- <http://www.seafood.no/fakta/eksport>
- <http://www.fiskeridirektoratet.no/>
- www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html