

Når laks har uflaks

**- effekten av politiske og kulturelle forhold på barrierene rettet mot eksport
av norsk laks til EU**

Svein Ivar Sørensen

BE309E 003

International Business

Handelshøgskolen i Bodø

Bodø, 21.mai 2008

Abstract

The purpose of this project is to examine if there are any connection between political and cultural conditions and the barriers that Norwegian salmon face when it's exported to the European Union.

Information has been gathered from both sides (Norway and the EU), and there was no problem finding relevant information on the political conditions behind the barriers. Finding information about the cultural conditions proved to be somewhat harder due to lack of time and resources to perform a thorough investigation among the population in the countries currently member of the European Union.

The data gathered showed that there are a clear connection between political conditions and the barriers aimed toward Norwegian salmon, and that cultural conditions has little influence on the current barriers but this might change in the future.

Forord

Som en del av studiet Master of Science in Business / siviløkonom ved Høgskolen i Bodø skal det i løpet av det siste semesteret gjennomføres et selvstendig prosjekt som skal rapporteres skriftlig. Dette skriftlige arbeidet kalles masteroppgaven (MOPP). Masteroppgaven blir preget av den profileringen hver enkelt student har valgt. I mitt tilfelle har jeg valgt profileringen International Business and Marketing. Hovedproblemstillingen skal være relatert til profileringsfaget man har hatt, og jeg har bestemt meg for å undersøke hvilken innvirkning politiske og kulturelle forhold har på eksporten av norsk laks til EU.

Å skrive en så stor oppgave er et arbeid som krever sin mann, eller kvinne, og det er både utrolig godt og utrolig tungt å avslutte 5 års utdanning på denne måten. Det er en utrolig lærerik prosess å skrive en slik oppgave, og jeg føler at jeg tar med meg verdifull erfaring inn i arbeidslivet.

Jeg vil gjerne få takke Tor Korneliussen som har vært veileder for all hjelp med gjennomføringen av denne oppgaven, og Bent-Are Jensen ved Intrafish i Bodø for all informasjonen han har bidratt med. De har begge vært svært viktige på hver sin måte, og oppgaven hadde nok ikke blitt den samme uten dem.

Bodø, 21. Mai 2008

Svein Ivar Sørensen

Sammendrag

Denne studien tar for seg hvilken innvirkning politiske og kulturelle forhold har på eksporten av norsk laks til EU. Formålet med oppgaven er å belyse hvordan politiske interesser og kulturelle forhold/forskjeller kan påvirke forholdene til de bedriftene som eksporterer laks til landene i EU-området. Opp igjennom årene vært flere konflikter mellom Norge og EU når det gjelder eksport av norsk laks. Politiske eller kulturelle forhold/forskjeller mellom Norge og EU har ført til problemer for de som eksporterer norsk laks i form av importbarrierer. Konflikten mellom Norge og EU pågår fremdeles, og jeg mener derfor at denne oppgaven tar opp et svært aktuelt tema.

For å besvare problemstillingen har jeg har jeg først tatt for meg relevant teori om politiske og kulturelle forhold, og jeg har sett på hva teorien mener kan være årsaken til at det oppstår barrierer. Deretter har jeg skrevet om hvilket vitenskapelig ståsted jeg har, og hvilken metode jeg har brukt ved innhenting av data. Jeg presenterer så litt informasjon om norsk lakseoppdrett og eksport. I neste del av oppgaven har jeg sett på hvilke barrierer som norsk laks møter ved eksport til EU, og hvordan politiske og kulturelle forhold påvirker disse barrierene. For å belyse dette har jeg brukt relevante eksempler som har dukket opp i nyhetsbildet, samt gjennom samtaler med mine informanter. Det jeg fant ut var at norsk oppdrettsnæring opp i gjennom tidene har blitt utsatt for en rekke forskjellige barrierer fra EU. Den siste av disse er en minste import pris (MIP) på 2,81 euro på hel fisk. Dette mener EU er et rettferdig tiltak siden de mener at norske oppdrettere dumper laksen de produserer i EU-området. Til tross for at importen av norsk laks sysselsetter mange i EU-området, og skaper verdier gjennom videreforedling, så prioriterer tilsynelatende EU å beskytte oppdrettsnæringen som befinner seg i Skottland og Irland. Det er riktignok ikke alle EU-landene som er enige i at det bør innføres barrierer mot norsk laks siden industrien, og forbrukerne, i disse landene er best tjent med så lav laksepris som mulig. Den norske laksen er også en del av et politisk spill da enkelte EU-land bruker det som en slags hevn mot Storbritannia fordi man her gikk i mot vedtaket mot barrierer på sko produsert i Kina. Disse landene det er snakk om er store produsenter av sko, og mener at hvis de ikke blir beskyttet mot billige sko fra Kina så skal heller ikke Storbritannia (Skottland) beskyttes mot billig laks fra Norge. I tillegg har WTO, på initiativ fra Norge, etterforsket barrierene som EU har innført mot norsk laks uten at konklusjonen fra denne undersøkelsen førte til at barrierene ble fjernet. I forhold til problemstillingen for denne oppgaven så er konklusjonen vedrørende

politiske forhold er at det er mange politiske forhold som påvirker barrierene rettet mot norsk laks i dag, og det er også mange politiske forhold som kan komme til å påvirke barrierene i morgen.

Barrierer som eksisterer som følge av kulturelle forhold er noe vanskeligere å få grep på enn de barrierene som eksisterer på grunn av politiske forhold. Innenfor EU-området etterspørres det mye laks, og norsk laks har også et godt rykte på seg i de fleste land den eksporteres til. Siden forbrukerne etterspør laks så er det naturlig å anta at de vil ha den så billig så mulig (uten at det går utover kvaliteten), og det virker derfor lite sannsynlig at de vil støtte barrierene som norsk laks møter når den eksporteres til EU. Når det er sagt så eksisterer det kulturelle undergrupper (subkulturer) som er motstandere av oppdrettslaks generelt, og dermed også norsk oppdrettslaks. Kultur er et fenomen som fort kan endre seg, og hvis norsk laks blir forbundet med noe negativt så vil forbrukerne kunne vende seg mot norsk laks og heller velge laks fra andre leverandører, eller velge annen mat. Forbrukere har stor makt, og hvis de bestemmer seg for å bruke denne makten så kan de påvirke eksporten av norsk laks på både godt og vondt. BEUC er en forbrukerorganisasjon som representerer forbrukerne i EU, og de kommer med flere grunner til at de vil ha fjernet barrierene som for øyeblikket er innført mot norsk laks. Slik situasjonen er akkurat nå ser det ikke ut til at kulturelle forhold har noen innvirkning den ene eller andre veien på barrierene som norsk laks møter ved eksport til EU.

Innholdsfortegnelse

Abstract	I
Forord	II
Sammendrag	III
Innholdsfortegnelse	V
1. INNLEDNING	1
1.1 Problemstilling	2
1.2 Oppgavens videre oppbygning	3
2. TEORI	4
2.1 Politiske forhold	4
2.1.1 Politisk risiko	8
2.2 Kulturelle forhold	11
2.2.1 Kulturell distanse	16
2.2.2 Individuelle verdier / Psykisk distanse	17
2.3 Oppsummering	18
3. METODE	19
3.1 Vitenskapelig ståsted	19
3.2 Valg av metode	21
3.3 Valg av forskningsdesign	22
3.4 Datainnsamling	23
3.4.1 Intervju	23
3.4.2 Valg av informanter	25
3.4.3 Dokumentundersøkelse	26
3.5 Validitet og reliabilitet	27
3.5.1 Sekundærdata	28
3.6 Analyse og fortolkningsstrategier	29
4. NORSK LAKS	31
4.1 Oppdrett av norsk laks	32
4.2 Eksport av norsk laks	33
5. POLITISKE BARRIERER	35
5.1 Norge og EU	35
5.1.1 EU sitt synspunkt	39
5.2 Norge og frihandel	42
5.2.1 WTO	43
5.2.2 EFTA og EØS-avtalen	43
5.2.3 Norsk laks og frihandel	45
5.3 Analyse og delkonklusjon om politiske forhold	46
6. KULTURELLE BARRIERER	49

6.1 Forbrukerne i EU	49
6.2 Protestgrupper	51
6.3 Nasjonalfølelse	52
6.4 Analyse og delkonklusjon om kulturelle forhold	53
7. AVSLUTNING	56
7.1 Konklusjon	56
7.2 Implikasjoner.....	58
7.3 Videre forskning.....	58
Litteraturliste	60
Vedlegg 1	67

TABELLOVERSIKT

Tabell 1: Bruttonasjonalprodukt, etter næring	1
---	---

FIGUROVERSIKT

Figur 1: Porters diamantmodell (Porter 1990:72)	6
Figur 2: Analysere politisk risiko i vertslandet (Bradley, 2005:126).....	9
Figur 3: Karakteristikker og elementer ved kultur (Bradley, 2005:84).....	13
Figur 4: Sysselsetting innenfor oppdrett av laks og ørret (Landsdelsutvalget, 25.02.08).....	33
Figur 5: Antall tonn slaktet fisk i forhold til antall sysselsatte innenfor oppdrett av laks og ørret (Landsdelsutvalget, 25.02.08).....	34

1. INNLEDNING

Norge er en storprodusent av fisk og andre sjømatprodukter, og har vært dette så lenge at det bortimot er umulig å presisere når det hele startet (før vikingtiden en gang). Noe annet er kanskje ikke å forvente med tanke på at Norge har en kystlinje på over 83 000 km (medregnet øyene). I begynnelsen av norsk sjømathistorie var det kun snakk om fangst av fisk men i løpet av de siste årene har oppdrett av fisk, og da særlig laks, blitt stadig viktigere innenfor norsk sjømatnæring. I 2006 utgjorde oppdrett 51 prosent av sjømateksperten, og oversteget dermed for første gang eksport fra tradisjonelt fiske (Norsk Sjømat 1, 8.02.08). Norge er en av verdens største leverandører av sjømat, og mer enn 150 land importerer sjømat fra Norge hvert år. Norsk sjømat er også internasjonalt anerkjent for sin kvalitet og i 2007 ble norske råvarer, for fjerde gang, brukt under verdensmesterskapet i kokkekunst (Norsk Sjømat 1, 8.02.08).

Fiske og fiskeoppdrett en næring som ennå vokser i Norge, og som tabellen under viser så har inntektene fra denne næringen økt fra 4392 millioner kr i 1990 til 9833 millioner kroner i 2005. På samme tid har fiske og fiskeoppdrett sin andel av BNP gått ned fra 0,6 prosent i 1990 til 0,5 prosent i 2005. Inntektene fra olje- og gassutvinning må nok ta sin del av skylden for denne nedgangen siden inntektene fra denne næringen har økt betraktelig i denne perioden.

Bruttonasjonalprodukt, etter næring

	1990		2005*	
	Mill. kr	Prosent	Mill. kr	Prosent
Bruttonasjonalprodukt	736 294	100,0	1 939 217	100,0
Jordbruk	14 232	1,9	10 250	0,5
Skogbruk	3 725	0,5	5 795	0,3
Fiske og fiskeoppdrett	4 392	0,6	9 833	0,5
Olje- og gassutvinning	87 597	11,9	451 075	23,3
Utvinning av råolje og naturgass	85 727	11,6	439 206	22,7
Tjenester tilknyttet olje- og gassutvinning	1 870	0,3	11 869	0,6

Tabell 1: Bruttonasjonalprodukt, etter næring (Statistisk Sentralbyrå 1, 8.02.08)

Som vi ser av tabellen så bidro norsk fiske og fiskeoppdrett med 9 833 000 kr til statskassen i 2005 (0,5 % av BNP), mens olje- og gassutvinning bidro med 451 075 000 kr det samme året (23,3 % av BNP). Inntektene fra oljeindustrien er med andre ord ca 46 ganger større enn inntektene fra fiskeindustrien, men fiske og fiskeoppdrett er fremdeles en viktig inntektskilde og kilde til arbeidsplasser for Norge. I motsetning til olje er derimot fisk en fornybar ressurs, og fiske og fiskeoppdrett kan derfor fortsette å være en viktig inntektskilde for Norge etter at oljen tar slutt en gang i fremtiden.

1.1 Problemstilling

Norsk laks blir utsatt for barrierer i mange av landene den eksporteres til (alle EU-landene blant annet), og i enkelte tilfeller er disse barrierene mer ekstreme enn normalt. Disse inkluderer Russlands boikott av fersk laks fra Norge (Aale, 10.01.08), og franske fiskeres angrep på lastebiler fullastet med norsk fisk (Norwaves, 10.01.08). Hvor store barrierer man møter når man eksporterer avhenger av flere faktorer. Blant disse faktorene finner vi politiske forhold (internasjonale avtaler), og kulturelle forhold (kulturell likhet/ulikhet, matkultur osv.). For å undersøke forholdet mellom eksporten av norsk laks og kulturelle og politiske forhold benyttes følgende problemstilling:

”Hvilken innvirkning har politiske og kulturelle forhold på barrierene rettet mot norsk laks ved eksport til EU?”

For å presisere og utdype denne problemstillingen så benyttes følgende forskningsspørsmål:

”Hvilke barrierer møter eksporten av norsk laks i EU-området”, og ”Hvordan er politiske og kulturelle forhold relatert til disse barrierene?”

For å besvare disse spørsmålene benyttes det så objektiv informasjon som mulig for å vurdere enkelttilfeller og det store bildet som helhet. Denne ”objektive” informasjonen kommer hovedsakelig fra nyhetsartikler og forskning foretatt rundt dette temaet.

Spørsmålene i denne oppgaven er ganske vanskelige å undersøke, og min begrensede tilgang på tid og ressurser gjør at jeg har måttet prøve å besvare disse spørsmålene ved hjelp av faglitteratur og andre sekundærkilder som for eksempel aviser, internett, eller fagtidsskrift. I

tillegg vil intervjuer med utvalgte personer være en kilde for utdypende informasjon om hvordan de berørte partene ser på saken.

1.2 Oppgavens videre oppbygning

I neste kapittel presenteres teori som brukes som grunnlag for å besvare problemstillingen. Her presenteres teori om både kulturelle og politiske forhold i hvert sitt delkapittel.

I kapittel 3 presenteres den metodiske fremgangsmåten som benyttes ved innsamling av de dataene som jeg har benyttet for å besvare problemstillingen. Jeg presenterer også mitt vitenskapelige ståsted som lå til grunn for valg av metode.

I kapittel 4 kommer en mer utfyllende presentasjon av norsk laks, og jeg kommer her med en del informasjon og tall vedrørende både oppdrett og eksport av norsk laks.

I kapittel 5 tar jeg for meg de politiske barrierene som norsk laks møter ved eksport til EU. Jeg har underkapitler som inneholder informasjon fra begge sider (Norge og EU), og jeg ser på hvordan Norge kan prøve å få fjernet disse barrierene. Kapittelet inneholder også et underkapittel med analyse og delkonklusjon vedrørende de politiske forholdene.

I kapittel 6 tar jeg for meg de kulturelle barrierene som norsk laks møter ved eksport til EU. Jeg har sett på ulike kulturelle forhold som kan utgjøre en barriere for norsk laks ved eksport av laks til EU i dagens situasjon, og om dette kan tenkes å utgjøre en barriere i fremtiden. Kapittelet inneholder også et underkapittel med analyse og delkonklusjon vedrørende de kulturelle forholdene.

I kapittel 7 har jeg konklusjonen som inneholder svaret på problemstillingen samt forslag til videre forskning.

2. TEORI

Det er skrevet en del artikler om kulturell distanse, politisk risiko, og eksportbarrierer, og jeg vil benytte teorier som kommer frem i noen av disse som grunnlag for analysen som jeg skal foreta av norsk lakseeksport. I tillegg vil jeg benytte teorier som er hensiktsmessige for å beskrive og forstå problemstillingen.

2.1 Politiske forhold

Politikk er en del av samfunnet som alle må ta stilling til selv om de vil eller ikke. For en bedrift som eksporterer produktene sine, eller som har etablert seg i et annet land, så må man også ta stilling til politikken som føres i det andre landet samt de politiske forholdene mellom hjemlandet og det landet man opererer i. Politisk stabilitet og forutsigbarhet er viktige forhold for de fleste selskaper når de skal etablere seg i et annet land. Politisk uro og uforutsigbare forhold gjør det vanskeligere for et selskap å planlegge fremtidige investeringer, og de politiske forholdene blir derfor viktige å forholde seg til.

Politiske forhold er et begrep som kan inkludere utrolig mye, men siden langt fra alt er relevant i forhold til problemstillingen i denne oppgaven så er det viktig at jeg får definert og avgrenset hva som menes med politiske forhold i denne sammenhengen. Politikk er et svært omfattende område, man kan nærmest si et altomfattende område. I forhold til problemstillingen som benyttes i denne oppgaven så er det derimot innvirkningen som politiske virkemidler (avtaler, lover, reguleringer), og politiske forbindelser (relasjon mellom stater) som står i fokus. I ordboken så er politikk definert som:

”politikk = (arbeid med) saker som gjelder styringen av samfunnet henimot et mål el. som gjelder forholdet mellom stater” (Kunnskapsforlagets ordbok på internett, 11.01.08).

Som nevnt så er det en nær forbindelse mellom kultur og politikk, og det kan av og til være vanskelig å finne et skille mellom disse begrepene i praksis. Som oftest vil det nok være slik at kulturen i et land påvirker politikken, men ved å vedta lover og reguleringer (og håndheve disse) så kan politikken prøve å påvirke og forandre kulturen. Et godt eksempel hvor dette er tilfelle er land hvor korrupsjon er et utbredt problem (utbredelsen av korrupsjon henger ofte

sammen med kulturen i landet, og for å få fjernet korrupsjonen så må man endre kulturen i landet).

Et viktig aspekt ved å bedrive forretningsaktiviteter i et fremmed land er at myndighetene i det landet kan kontrollere og begrense aktivitetene til utenlandske selskaper ved å oppmuntre de og tilby støtte til aktivitetene deres, eller ved å ikke oppmuntre de og forby aktivitetene deres. Hva som skjer avhenger av interessene til myndighetene i vertslandet. Myndighetenes politikk og innstilling til utenlandske firmaer avhenger av hvilket politisk standpunkt de har, og hvordan de mener at de på en best mulig måte klarer å ta vare på de nasjonale interessene når man tar i betraktning de ressursene som landet har. Viktige forhold for internasjonale bedrifter å ta hensyn til når det gjelder de politiske forholdene er; hvilket styresett det er i landet de skal investere i, hvilken tankemåte som er rådende i landet, stabiliteten over tid, og innbyggernes innstilling til internasjonal forretningsdrift (international business) (Bradley, 2005).

Michael Porter har skrevet en bok som heter ”The Competitive Advantage of Nations” (1990). I denne boka tar han for seg hvordan bedrifter i et land kan oppnå en konkurransefordel i det globale markedet. Ifølge Porter (1990) så finnes det fire hovedattributter som virker bestemmende for hvor konkurransedyktige et lands bedrifter er når de konkurrerer på det globale markedet. Disse attributtene kan gjøre en bedrift mer konkurransedyktig, men de kan også gjøre at bedriften blir mindre konkurransedyktig. Disse attributtene er:

- **Faktorforhold**

Nasjonens posisjon når det gjelder produksjonsfaktorer, som blant annet dyktige ansatte eller infrastruktur, som er nødvendige for å konkurrere i en gitt industri.

- **Etterspørselsforhold**

Hvordan etterspørselen er på hjemmemarkedet for industriens produkt eller service.

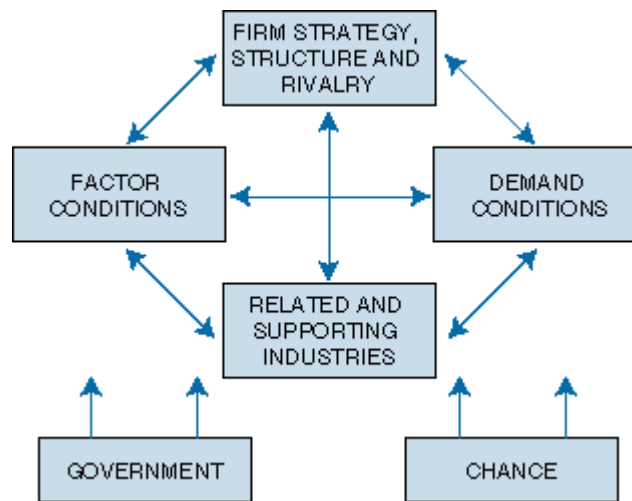
- **Relatert- og støtteindustri**

Tilstedeværelsen eller fraværet av leverandørindustrier eller relaterte industrier i hjemlandet som er internasjonalt konkurransedyktige

- **Firma strategi, struktur, og rivaler**

Forholdene i nasjonen som styrer hvordan bedrifter blir skapt, organisert, og styrt, og hvordan konkurransen er på hjemmemarkedet

Disse attributtene har Porter fremstilt i en modell som blir kalt diamantmodellen:



Figur 1: Porters diamantmodell (Porter 1990:72)

I denne modellen ser vi konteksten som firmaene i en nasjon blir skapt i, og konkurrerer i.Attributtene som er nevnt ovenfor kan ha en innvirkning alene, eller sammen med andre attributter. Vi ser også at myndigheter og tilfeldigheter spiller en rolle i å skape en bedrifts konkurransefordeler. Dette kan forklares med statlig satsning, eller statlige lover og reguleringer. Tilfeldigheter er hendelser som er utenfor bedriftens kontroll, men som allikevel har en innvirkning på bedriftens konkurransekraft. Diamantmodellen til Porter er relativt lik Five Forces modellen hvor han tar for seg konkurranseintensiteten på et marked.

Firmaer oppnår en konkurransemessig fordel på de områdene hvor hjemmebasen tillater og støtter den raskeste akkumuleringen av spesialiserte midler og kunnskaper, hvor hjemmebasen har råd til bedre, og kontinuerlig, informasjon og innsikt i produkt- og prosessbehov, og til slutt hvor målene til eierne, lederne, og ansatte støtter stort engasjement og vedvarende investeringer (Porter, 1990). En nasjons industri lykkes best globalt hvis miljøet hjemme er det mest dynamiske og mest utfordrende siden dette stimulerer firmaene til å oppgradere seg og utvikle fordelene de har slik at de beholder dette over lengre tid. En nasjon vil ha størst sjanse til å lykkes i industrier hvor forholdene i "diamanten" er de mest fordelaktige. Dette vil derimot ikke bety at alle bedriftene i denne industrien vil lykkes, men den bedriften som vinner på hjemmemarkedet vil ha en stor fordel på det internasjonale markedet (Porter, 1990).

Forholdene i diamanten er et gjensidig forsterkende system. Det vil si at effekten man får av en attributt avhenger av tilstanden ved en annen attributt. Dette betyr i praksis at fordelaktige faktorforhold ikke nødvendigvis blir en konkurransefordel med mindre man har konkurranse på hjemmemarkedet som tvinger en bedrift til å utnytte denne attributten. Fordelaktige forhold i en attributt kan skape en fordel, eller virke forsterkende på fordeler man allerede har skapt seg, i en annen attributt. Et konkurransemessig fortrinn innenfor kun et par av attributtene kan kun skape en konkurransemessig fordel innenfor industrier som er basert på naturressurser, eller innenfor industrier som ikke krever sofistikert teknologi eller kunnskaper (Porter, 1990).

I tillegg til faktorene i diamanten er det to faktorer til som påvirker dette systemet. Disse faktorene er tilfeldigheter og myndighetene. Tilfeldigheter er hendelser utenfor bedriftens kontroll, men som allikevel har stor innflytelse på bedriftens konkurransekraft. Dette kan for eksempel være mangel på ressurser, nye oppfinnelser, krig, store endringer i verdensøkonomien, eller politiske beslutninger foretatt av utenlandske regjeringer. Slike tilfeldigheter kan forandre en industri og føre til at et lands industri får mulighet til å utjevne, eller overgå, fordelene til et annet lands industri (Porter, 1990). Den siste påvirkningsfaktoren i diamanten til Porter er myndigheter. Myndighetene i et land kan forbedre eller forverre et lands kompetitive fordeler. Dette kommer best frem hvis man ser på hvordan myndighetene kan påvirke de forskjellige faktorene i diamanten. Innføring av konkurranselover påvirker den interne konkurransen i et land, reguleringer kan endre etterspørselen på hjemmemarkedet, investering i utdanning kan endre faktorforholdene, og statlige innkjøp kan påvirke relatert- og støtteindustri.

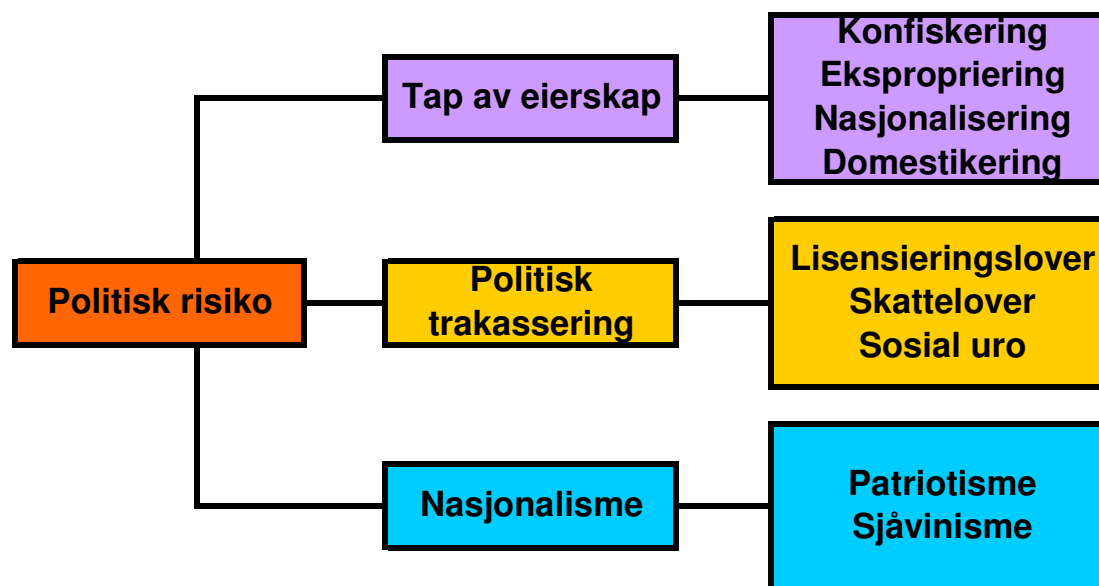
Hvor stor rolle myndighetene i et land skal ha når det gjelder forretningsdrift og da spesielt internasjonal forretningsdrift er et område som blir diskutert heftig. Norge, i likhet med mange andre land i Europa, har lagt seg på en middelvei. Man har med andre ord en ideologi som innebærer at myndighetene ikke bør ha for stor innvirkning samtidig som man også passer på at man ikke slipper selskapene løs uten noen rammeverk eller regler å forholde seg til. Myndighetene i et land kan ikke på egen hånd skape vekst i økonomien, men de kan bidra med et institusjonelt rammeverk for å støtte markedene hvor man ønsker vekst. Forutsigbare regler og politikk reflekterer hvor pålitelig landet er i forhold til eksport eller hvor interessant det er for investorer (både innenlandske og utenlandske). I moderne samfunn har vi en viss oppfatning om hva som er akseptable roller for myndighetene i et land, disse er blant annet;

etablere et lovgrunnlag i samfunnet, vedlikeholde en stabil og effektiv makroøkonomisk politikk, investere i grunnleggende sosiale tjenester, beskytte sårbare medlemmer av samfunnet, og beskytte miljøet (Bradley, 2005). Dette er nærmest for grunnleggende faktorer å regne i de fleste moderne samfunn, og noe vi tar for gitt i Norge. Dessverre er det ikke slik i alle land, og det er derfor nødvendig å analysere forholdene på forhånd før man begynner å gjøre forretninger i et land.

Stabile myndigheter i et land gir større sannsynlighet for at den samme politikken som føres i dag også vil føres om ett år. Når bedrifter skal investere i et land så er det viktig at de kan planlegge med en viss grad av sikkerhet når det gjelder rammene bedriften opererer innenfor. Store brudd i det politiske styret i et land kan føre til uforutsigbare situasjoner som kan slå svært negativt ut for bedrifter i det landet, og da gjerne spesielt utenlandske bedrifter som opererer i det landet. Store endringer i det politiske styret i et land regnes som mer ødeleggende enn andre hindringer som en bedrift kan bli utsatt for (Bradley, 2005).

2.1.1 Politisk risiko

Enhver økonomisk aktivitet som involverer et annet land enn hjemlandet innebærer en viss politisk risiko som kan være vanskelig å forutsi (jeg tar da her utgangspunkt i at det politiske styret i hjemlandet er stabilt og forutsigbart). Hvor stor risiko man blir utsatt for kan riktignok variere fra tilnærmet null innvirkning til at man risikerer å miste alt man har investert. Politisk risiko et område som er viktig for alle bedrifter som opererer på det internasjonale markedet og det har derfor blitt foretatt en god del forskning rundt dette temaet (Robock, 1971; Viaene and Vries, 1992; Miller, 1992; Brouthers, 1995). Modellen nedenfor tar for seg hvilke typer politisk risiko en bedrift eller investor kan bli utsatt for når de investerer i, eller eksporterer til, utlandet.



Figur 2: Analysere politisk risiko i vertslandet (Bradley, 2005:126)

Figuren ovenfor viser hvordan det politiske miljøet kan ødelegge for et selskap som prøver å etablere seg i et annet land enn hjemlandet. Det er i hovedsak tre typer risiko et selskap står ovenfor når det opererer på det internasjonale markedet. Disse er tap av eierskap, politisk trakassering, og nasjonalisme. Hvor stor politisk risiko et selskap er utsatt for avhenger av hvilket land det er snakk om, hvilket firma det er, og hvilken involvering man har med det landet (eksportering, direkte investering, franchising eller lignende). På det ene ytterpunktet kan firmaet miste all kontroll, de kan miste eiendeler, og de kan miste tilgang til markedet. På det andre ytterpunktet kan konsekvensene være så små at de bare opplever forsinkelser i tollene eller problemer med å få arbeidstillatelser for ansatte ved hovedkontoret (Bradley, 2005). Et selskap kan miste eiendeler i utlandet på en av fire måter: konfiskering, ekspropriering, nasjonalisering, og domestikering (domestication). Konfiskering innebærer at myndighetene i et land tar en beslutning om å ta kontroll over et utenlandsk firmas eiendeler i det landet. Firmaet får ingen kompensasjon i dette tilfellet. Ekspropriering går nesten på det samme som konfiskering, men når eiendelene blir ekspropriert så får firmaet en viss kompensasjon for å dekke tapet. Risikoen for konfiskering og ekspropriering er større i fattige utviklingsland, og i ressursbaserte industrier som for eksempel oljeutvinning. Som følge av internasjonale avtaler som regulerer industri og handel så er antall konfiskeringer og eksproprieringer på tur ned (Bradley, 2005). Nasjonalisering er prosessen hvor myndighetene i et land bestemmer seg for å ta over eierskapet i en industri for å kunne kontrollere denne selv. Nasjonalisering er et fenomen som kan ramme både firmaer eid av innenlandske

investorer så vel som firmaer eid av utenlandske investorer. Myndighetene i et land bestemmer seg oftest for å nasjonalisere en industri for å oppnå bedre kontroll over det økonomiske livet i landet, og blir som oftest utført i saker som dreier seg om økonomisk uavhengighet, nasjonalt forsvar, og kontroll over strategiske ressurser. Domestikering innebærer en rekke pressmidler som kan benyttes ovenfor et firma for å få det til å overføre eierskap og/eller kontroll til lokale innbyggere. I ekstreme tilfeller kan de utenlandske investorene bli tvunget til å selge eierandelene sine til lokale investorer til en forhåndsbestemt pris. Andre eksempler på domestikeringsvirkemidler inkluderer press for å ansette statsborgere fra det landet i viktige stillinger, og man må ha spesialtillatelse for å importere utstyr, deler, personell, eller teknologi (Bradley, 2005).

Politisk trakassering kan skje i mange former og kan påvirke alle områdene innenfor forretningsvirksomhet. Et utenlandsk firma kan være alene om bli trakassert, eller så kan alle firmaene innenfor en industri bli trakassert. Det er mange måter myndighetene kan trakassere firmaer eller industrier på. De kan innføre nye mer restriktive reguleringer for en hel industri, de kan bruke makten de har til å kreve tillatelser, eller de kan endre skattleggingen. Ved å innføre reguleringer så kan myndighetene gjøre det mindre attraktivt å opprettholde driften innenfor den industrien for utenlandske investorer. Myndighetene kan kreve tillatelser for å etablere et firma, for å tilegne seg fremmed valuta, for å kjøpe importvarer, ved endring av priser, ved ansettelse eller avskjedigelse av ansatte, eller ved salg til offentlige institusjoner. Ved å endre skattleggingen så kan myndighetene både sikre seg høyere inntekter, og de kan bruke det for å straffe ett eller flere firmaer (Bradley, 2005).

En annen form for politisk trakassering ovenfor et utenlandsk selskap forekommer hvis det er sosial uro eller opprør i det landet de opererer i. Politiske motstandere til den sittende regjeringen kan benytte kriminelle metoder for å finansiere kampen for sin sak. Slike grupper tyr ofte til kidnapping av bedriftsledere for å få oppmerksomhet og krever løsepenger for å finansiere kampen. I tillegg kan også skade på eiendommer og bygninger som følge av opprør og terroraksjoner påføre bedriften betydelige tap (Bradley, 2005).

Ikke all politisk trakassering blir påført et selskap av myndighetene selv om svært mye av den politiske trakasseringen er det. Et eksempel på dette er nasjonalisme. Nasjonalisme er en form for politisk trakassering som ikke er nedfelt på papiret, men som kun eksisterer i forbrukernes

hoder. Dette kan være at forbrukerne stoler mer på produkter som er produsert i hjemlandet, de stoler ikke på produkter produsert i et bestemt land, eller de foretrekker å kjøpe produkter fra hjemlandet av nasjonalistiske grunner. Eksempler på dette er tiltroen til norske råvarer sammenlignet med utenlandske, oppfattelsen av at produkter fra Kina (eller et annet asiatick land) er av dårlig kvalitet, og at enkelte produkter kjøpes kun fordi de er produsert i hjemlandet selv om de utenlandske er av tilnærmet samme kvalitet men har en lavere pris. Årsaken til den politiske trakasseringen gjennom nasjonalisme er at innbyggerne i et land som oftest har en viss grad av nasjonal identitet. Denne nasjonale identiteten manifesterer seg selv i form av nasjonale følelser, stolthet, og innstillinger mot utenlandske firmaer og produkter (summen av disse punktene kan man også kalle patriotisme). Sjøvinisme (Chauvinism) er den overdrevne formen for nasjonalisme. I dagens samfunn regnes nasjonalisme som en av hovedkreftene som hindrer regionalt og internasjonalt samarbeid (Bradley, 2005).

Selskaper som opererer i internasjonale markeder står ovenfor tre typer risiko, miljømessig, industri spesifikk, og firma spesifikk. Siden man står ovenfor alle tre risikoene samtidig så blir det svært viktig at beslutninger som tas innenfor et risikoområde blir tatt med hensyn til hvilken innvirkning det vil ha på beslutninger som faller inn under et annet risikoområde. Ledelsen i bedriften må ta hensyn til hele "risikopakken" når de investerer i et land siden de risikerer å gå inn på markedet på feil grunnlag hvis de ikke tar med all risikoen de kan bli utsatt for i det landet. Det er derfor svært viktig at et selskap som skal investere i et annet land, eller som skal investere tid og penger i å eksportere til et annet land, analyserer hvilken risiko de kan bli utsatt for. Å vurdere og kvantifisere politisk risiko er særdeles vanskelig, spesielt på det internasjonale markedet (Bradley, 2005).

2.2 Kulturelle forhold

Den globale markedsplassen er et uttrykk som ofte brukes for å beskrive markedsforholdene som internasjonale bedrifter må forholde seg til. I dagens samfunn eksisterer det mange internasjonale, eller transnasjonale, firmaer. Dette er firmaer som enten har etablert seg i flere forskjellige land, og/eller eksporterer produktene sine til utenlandske markeder. Dette gjør at de opererer på flere markeder som av og til kan være svært forskjellige fra hjemmemarkedet, og forskjellige fra hverandre. Denne forskjellen har som oftest grunnlag i de kulturelle forholdene som er rådende i hvert enkelt land eller region.

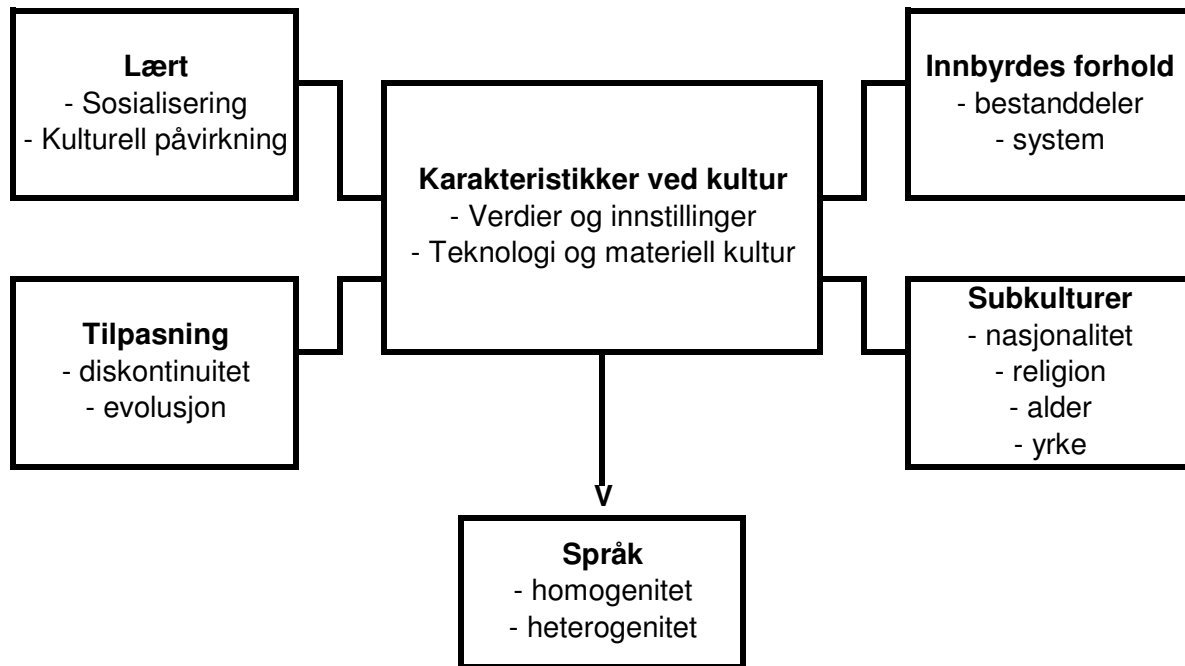
Før jeg går noe videre er det viktig å få definert nøyaktig hva som menes med ”kulturelle forhold”. Dette er uttrykk som har mange betydninger og som kan defineres på mange måter, og det er derfor viktig å få klarlagt hva som vektlegges i denne sammenhengen. Kultur er et vanskelig uttrykk å definere, men jeg har valgt å benytte følgende definisjon:

“kultur er det komplekse hele som inkluderer kunnskap, tro, kunst, lover, moral, skikker og alle ferdigheter og vaner som folk har lært i egenskap av å være samfunnsmedlemmer”
(Norsk Kultur, 10.01.08).

Kulturelle forhold går litt videre enn kun uttrykket kultur. Med kulturelle forhold menes de delene av kulturen som kan påvirke, i positiv eller negativ retning, utenlandske aktørers forretningsdrift i et land. Dette gjelder alle slags påvirkning, og innebærer alt fra utføring av kriminell virksomhet til lobbyvirksomhet for å få endret lover og regler. I det sistnevnte tilfellet så vil kultur og politikk overlape hverandre siden kulturen i et land påvirker hvilken politikk som føres, og man kan ved hjelp av politiske virkemidler prøve å endre den rådende kulturen (selv om dette langt fra er enkelt). Kulturen som gjør seg gjeldende i et land vil være utslagsgivende for om medlemmene i det landet tyr til kriminelle virkemidler, eller om de prøver å påvirke lovgivende myndigheter slik at de får endret regelverket til sin favør. I tillegg vil kulturelle forhold inkludere det faktum at innbyggere i et land i enkelte tilfeller vil favorisere produkter med opphav i hjemlandet.

For en bedriftsleder så kan det ofte være en utfordring bare å forholde seg til den/de kulturene som eksisterer i det landet man bor i (hjemlandet), og hvis man opererer på et internasjonalt marked så må man i tillegg ta hensyn til et utall kulturer i et, eller flere, fremmede land. Kultur er et ganske komplisert konsept som inkluderer spesifikk kunnskap, tro, moral, lover, og skikker som deles av et samfunn (Bradley, 2005). Kultur er hvordan vi oppfører oss, og er et mønster som alle medlemmene i en gruppe deler. Medlemmene i en gruppe kjenner til hvilke regler som gjelder selv om de aldri har blitt skrevet ned, eller uttalt direkte. Man lærer reglene rett og slett ved å observere hva de andre medlemmene gjør, for så å selv gjøre det samme (Bradley, 2005). Befolkningen i et land kan bestå av flere forskjellige kulturer så det er det viktig å sette seg inn hvilke kulturelle forhold som gjelder i den målgruppen som selskapet skal selge produktet sitt til. For et firma som opererer på et internasjonalt marked så er det fire viktige karakteristikk ved kultur: 1) Den er lært, 2) den har innbyrdes forhold, 3)

den kan tilpasse seg, og 4) den kan opptre som subkulturer (Bradley, 2005). Dette er fremstilt i figuren nedenfor.



Figur 3: Karakteristikker og elementer ved kultur (Bradley, 2005:84)

Av figuren ser vi at det er to måter en person kan utvikle sosiale normer og verdier på, og det er sosialisering og kulturell påvirkning. Ved sosialisering så læres en kultur fra to verdikilder når man er svært ung, og det er trekanten familie, religion, og skole, og tidlige livserfaringer som for eksempel krig, sosial uro, og familieproblemer (Bradley, 2005). Det er verdier og normer som formes på dette stadiet som fører til at det oppstår forskjeller mellom generasjonene når man ser på hele befolkningen som helhet. Ved å lære gjennom kulturell påvirkning så betyr det at man lærer en kultur som ikke er ens "medfødte", eller sagt på en annen måte, som man hører hjemme i til daglig. For en bedrift så betyr dette at hvis de vil investere i, eller selge til, et land så må de lære seg kulturen i det landet først (Bradley, 2005).

De forskjellige delene som utgjør kultur henger sammen, og interaksjonen mellom de forskjellige delene fører til at resultatet blir annerledes enn summen av delene. Dette betyr i praksis at hvis man vil oppnå forståelse av en kultur så holder det ikke å kun forstå innholdet i de enkelte delene, men man må også forstå hvordan delene er satt sammen til et system og hvordan delene er beslektet med hverandre (Bradley, 2005). Kultur er et fenomen som tilpasser seg, og vil dermed ikke være fast over tid. Kulturen kan tilpasse seg fort eller sakte

gjennom enten diskontinuitet (at det skjer et brudd med den gamle kulturen), eller ved en evolusjonær utvikling (gradvis utvikling). Diskontinuitet vil si at den kulturen som allerede er etablert blir oppfattet som uakseptabel av deler av de som tilhører denne kulturen, og de bryter dermed ut av denne og etablerer en ny kultur. Ved evolusjonær utvikling så skjer endringen av kulturen ved modifikasjon og tilpasning, og endringer skjer derfor mer gradvis og usynlig enn ved diskontinuitet (Bradley, 2005). Den evolusjonære utviklingen er viktig å ta hensyn til når man prøver å utvikle en forståelse for hva som ansees som akseptert oppførsel i en kultur. Før i tiden skjedde denne utviklingen vanligvis sakte og gradvis, men i dagens samfunn går den teknologiske utviklingen mye forttere og sammen med raskere endringer i den førnevnte trekanten så har det oppstått en situasjon der kulturen endres raskere og mer ustabil (Bradley, 2005).

Mange kulturer er også preget av en serie av subkulturer (kulturer i kulturen). Disse innebærer en egen tro, egne verdier, innstillinger, vaner, og normer for oppførsel som deles av en mindre gruppe, og viderefremmes gjennom generasjonene innenfor de enkelte gruppene hvor medlemmene deler samme kultur. Medlemmene i en subkultur har som oftest mange av normene som hovedkulturen har, men avviker på de områdene hvor de føler at normene i hovedkulturen avviker med deres mening, tro, og etablerte normer. Subkulturer kan ha grunnlag i mange forskjellige faktorer, eksempler på dette er nasjonalitet (innbyggere fra et land som flytter til et annet land), rase (personer av samme rase), religion (personer som deler religiøs overbevisning), og alder (personer i samme aldersgruppe). Ofte kan verdiene i en subkultur påvirke verdiene i hovedkulturen, og skillene blir mindre (Bradley, 2005).

Språk er muligens den mest tydelige forskjellen mellom kulturer, og har blitt beskrevet som et kulturelt speil som reflekterer innholdet og karakteren til kulturen det representerer (Bradley, 2005). Språk er menneskelig oppførsel og ikke kun en samling av ord og lyder. Det er talespråket og ikke skriftspråket som reflekterer oppførselen og verdiene til medlemmene av en kultur på en mest mulig nøyaktig måte (Bradley, 2005). Språk er muligens den viktigste av alle menneskets egenskaper siden det er språket som legger grunnlaget for at vi kan utveksle tanker og ideer som gjør det mulig å ha et organisert sosialt liv. Ved å bruke språket så kan man skille mellom forskjellige kulturer. Språket etablerer kategorier som vår oppfatning av verden blir organisert i, og vår oppfatning av verden vil avhenge av hvordan språket påvirker

vår tenkemåte. Man kan si at språk ikke bare er en måte å kommunisere oppfatninger på, men at det også er med å forme oppfatningene (Bradley, 2005).

I tillegg til alle andre forhold man må ta hensyn til når det gjelder språk så må man også ta hensyn til at et land kan inneholde flere forskjellige typer språk. Et land hvor innbyggerne kun benytter ett språk kalles språklig homogent, mens et land som består av innbyggere som benytter mange forskjellige språk kalles språklig heterogent (Bradley, 2005). Om et land er språklig homogent eller heterogent kommer ofte til uttrykk i hvilke offisielle språk de opererer med, men det gir ikke nødvendigvis en dekkende beskrivelse av forholdene blant befolkningen. Forholdene blant befolkningen kan endre seg etter hvert hvis landet opplever stor tilflytting av personer fra et annet land. Som et eksempel på dette kan vi nevne den økende utbredelsen av spansk i USA som følge av tilflyttingen av personer fra latinamerikanske land (hovedsakelig Mexico). I tillegg virker dialekter som en kompliserende faktor som man kan bli nødt til å ta hensyn til (Bradley, 2005). Selv om dialekter i de fleste tilfeller ligger svært nært hovedspråket så kan det oppstå så store forskjeller at en bedrift kan være tjent med å ta dialektene med i betraktning ved utforming av strategi.

Etniske forhold er også en faktor som er en del av kulturen og som dermed bør taes i betraktning i strategien til et selskap. De etniske faktorene som er lettest å legge merke til er fysiske attributter og utseende. Selv om det fra utsiden kan se ut som om alle i et samfunn deler de samme de samme fysiske attributtene og utseende, så kan det eksistere mindre variasjoner som kan være viktige for medlemmene i det samfunnet (Bradley, 2005). Det er ikke bare de fysiske forskjellene som må taes med i betraktning, men man må også ta hensyn til de idealiserte trekkene som et samfunn opererer med. Enkelte befolkningsgrupper har laget en ønskestereotyp av seg selv, og denne må man ta hensyn til ved bruk av bildespråk. Eksempler på dette er den amerikanske bruken av personer som er yngre og tynnere enn majoriteten av befolkningen i reklamesammenheng, og i Tyskland bruken av den høye nordiske typen selv om de i utgangspunktet ikke er noe høyere enn andre europeere (Bradley, 2005).

Til slutt er det viktig å nevne hvordan materiell kultur kan ha innvirkning på en bedrifts strategi i et land. Materiell kultur viser til de materielle tingene som vi mennesker lager og bruker (for eksempel bygninger, kunst, verktøy, maskiner, og transportmidler). Dette er med

på å skape et menneskeskapt miljø som befinner seg mellom menneskene og maskinene, og som påvirker menneskene i dette miljøet. Materiell kultur blir påvirket av den teknologiske utviklingen og utviklingen av de estetiske forholdene (utseende på produktene). Den teknologiske utviklingen henger tett sammen med utdanningsnivået og den tekniske forståelsen til innbyggerne i et land (Bradley, 2005). De estetiske forholdene varierer fra kultur til kultur, og det er viktig å skaffe seg innsikt i hva som ansees som estetisk riktig i en kultur. Hva som er estetisk riktig i en kultur er i de fleste kulturer under konstant utvikling. Nye impulser fra utlandet samt den nye generasjonens ønske om å skille seg fra foreldrene fører til at det som er estetisk riktig i en kultur i dag kanskje ikke er det om noen år. I tillegg vil den teknologiske utviklingen også kunne innvirke på hva som regnes som estetisk riktig. Som eksempel på dette kan vi nevne den teknologiske utviklingen av mobiltelefonene og utseende på disse, og introduksjonen av iPod.

2.2.1 Kulturell distanse

Kulturell distanse er et begrep som har fått stor oppmerksomhet innenfor litteraturen som tar for seg internasjonal business (Barkema, Bell, and Pennings, 1996; Shenkar, 2001; Brouthers and Brouthers, 2001; Pothukuchi et al, 2002). Kulturell distanse kan defineres som ”i hvilken grad de kulturelle verdiene i et land er forskjellig fra de kulturelle verdiene i et annet land” (Sousa and Bradley, 2006:52). Denne definisjonen indikerer at dette er et begrep som brukes på nasjonalt nivå. Istedenfor å vurdere enkeltindividenes oppfatning av den kulturelle avstanden så benytter man under begrepet kulturell distanse kulturelle verdier for å vurdere avstanden mellom to forskjellige land. Hofstede har laget et rammeverk for å måle kulturell distanse, og dette rammeverket benyttes av mange forskere når de forsker på kulturell distanse (Sousa and Bradley, 2006). Kulturell distanse påvirker oppfatningen til individer, og dette kan gjøre det vanskeligere å identifisere og tolke signaler (Korneliussen and Blasius, 2008). Kulturell distanse kan derfor sies å være en barriere som gjør interaksjon mellom mennesker fra ulike kulturer vanskeligere. Man kan som følge av dette forvente at det vil ha avgjørende innvirkning på eksportbarrierer (Korneliussen and Blasius, 2008). Kulturell distanse og eksportbarrierer er to konsepter som på enkelte områder overlapper hverandre, men kulturell distanse kan også brukes for å forklare eksportbarrierer. Eksportbarrierer kan være tolltariffer, regler om opprinnelsessted (dokumentasjonskostnader), grensekryssingskostnader, veterinærsertifisering, trusler om anti-dumping tiltak, minimumspriser, import kvoter, mva regler, importavgifter, og uklare importregler og prosedyrer (Korneliussen and Blasius, 2008).

Disse barrierene har som oftest til hensikt å beskytte egen industri fra konkurranse utenfra, men de kan også være iverksatt for å sikre at produktene som blir importert er trygge for forbrukerne og at de overholder nasjonale og internasjonale regler.

2.2.2 Individuelle verdier / Psykisk distanse

En viktig del av kulturelle forhold er individuelle verdier. Kulturen i et land vil være med å forme et individs individuelle verdier, språk, og normer, og dette omtales ofte i litteraturen som psykisk distanse (Fletcher and Bohn, 1998; Lee, 1998; Child et al, 2002). Det kan allikevel være individuelle forskjeller i hvilke verdier, språk, eller normer to personer har selv om de har vokst opp under påvirkning av samme kultur.

Individer ser ofte en situasjon på ulike måter, og verdier er et viktig element i forklaringen på hvilken innstilling og oppførsel de har (Sousa and Bradley, 2006). Verdier er en av nøkkelfaktorene som utgjør en persons identitet, og disse verdiene fungerer som prinsipielle retningslinjer når det kommer til valg, tolkning, evaluering, eller rettferdiggjøring om hvordan man oppfører seg (Sousa and Bradley, 2006). Verdier påvirker hvordan en person oppfatter og definerer en situasjon. Dette gjør at enkelte ting, aktiviteter, eller potensielle utfall blir betraktet som attraktive, mens andre blir betraktet som uattraktive. Vurderingen av disse utfallene blir utslagsgivende for den subjektive verdsettelsen av hendelser, og en persons verdsettelse blir dermed utslagsgivende for hvordan individet oppfatter verden de lever i (Sousa and Bradley, 2006). Dette er et faktum som gjør det til en svært komplisert og vanskelig prosess å forutse hvordan individer vil reagere på en gitt situasjon. Det betyr dermed ikke at det ikke har blitt gjort forsøk på å prøve å utvikle teorier og rammeverk rundt dette. Schwartz er en av de som kommet lengst på dette området, og han har prøvd å flytte analysenivået fra et kulturelt nivå ned til et individuelt nivå (Sousa and Bradley, 2006). Schwartz har funnet ti typer av verdier som han så har delt inn i fire verdidomener. Disse er selvbevissthet (self-transcendence), selvforbedring (self-enhancement), åpenhet for endringer (openness to change), og bevarelse (conservation) (Sousa and Bradley, 2006). Det mest interessante i forhold til kultur er bevarelse. I dette domenet plasserer Schwartz de tre verditypene konformitet, tradisjon, og sikkerhet (Sousa and Bradley, 2006). Hovedmålet ved konformitet er å hindre handlinger, lyster/tilbøyeligheter, og impulser som sannsynligvis vil opprøre eller skade andre, eller bryte med sosiale normer og forventninger. Tradisjon legger vekt på respekten, forpliktelsen, og aksepten av de skikkene og tenkemåtene som den tradisjonelle

kulturen eller religionen påtvinger individet. Til slutt har vi sikkerhet som vektlegger trygghet, harmoni, og stabilitet i både samfunnet, forholdet til andre, og individet i seg selv (Sousa and Bradley, 2006).

Hvor stor vekt individet legger på de forskjellige aspektene vil påvirke hans syn på verden, og hvilket syn han har på utenlandske firmaer og produkter. Siden det er snakk om individuelle verdier så vil disse variere fra person til person i et land, men de vil allikevel være påvirket av kulturen i det landet de har vokst opp i så en viss likhet vil, i de fleste tilfeller, allikevel være tilstede. To aspekter som kan være svært viktig for hvordan en person ser på utenlandske firmaer, eller annen innflytelse, er konformitet og bevaring. En person som verdsetter konformitet høyt vil ha problemer med å være medlem i en gruppe som ikke bidrar positivt til deres sosiale identitet. En person som verdsetter bevaring høyt vil identifisere seg mer med sine egne grupper eller sitt eget land, og vil være mindre åpen for nye og annerledes ideer. Dette kan føre til at slike personer oppfatter den kulturelle distansen mellom hjemlandet og et annet land som større enn de fleste andre i det landet (Sousa and Bradley, 2006). Man kan også bli hindret fordi man tror at den kulturelle forskjellen vil ha en innvirkning, eller at den vil ha større innvirkning enn det som er realitet. Dette kan føre til at man er motvillig til å investere i et annet land (eller eksportere) fordi man tror det er større barrierer der enn det virkelig er. I hvor stor grad dette vil bli et problem avhenger av personligheten til de ansvarlige personene i bedriften, og hvor lett det er å få tak i relevante data. Mangel av relevante data fører til at beslutninger må taes på grunnlag av et ufullstendig datagrunnlag, og magesfølelsen får mer å si for hvilken beslutning som taes (Sousa and Bradley, 2006).

2.3 Oppsummering

Jeg har i dette kapittelet presentert det teoretiske rammeverket som denne oppgaven bygger på. Jeg har redegjort for hva som menes med politiske forhold og politisk risiko, og har tatt for meg ett par modeller som jeg mener har stor forklaringskraft i forhold til problemstillingen. Videre har jeg definert og avgrenset begrepet kultur slik at teorien og modellene jeg har valgt å bruke om kulturelle forhold, kulturell distanse, og psykisk distanse blir bedre tilpasset problemstillingen for oppgaven. Teorien som har blitt valgt om politiske og kulturelle forhold utgjør dermed grunnlaget for diskusjonen om hvordan disse to forholdene påvirker barrierene som norsk laks møter ved eksport til EU.

3. METODE

I dette kapittelet gjør jeg rede for hvilken metodisk tilnærming jeg har brukt. Jeg beskriver hvilke metoder jeg kunne ha brukt, og begrunner hvorfor jeg valgte den arbeidsmetoden jeg gjorde.

”Metode er å følge en bestemt vei mot et mål. Samfunnsvitenskapelig metode er hvordan vi går frem for å hente inn informasjon om virkeligheten og hvordan vi analyserer for å finne ut hva denne informasjonen forteller oss.” (Johannessen, Kristoffersen, og Tufte, 2004:396).

Metodekapittelet har til hensikt å etablere en bro mellom forfatteren og leseren, og skal sørge for at resultatene av undersøkelsen skal oppnå den nødvendige validitet til at konklusjonen blir gyldig. Dette gjør man ved at man viser, og begrunner, hvilken vei man har brukt til målet, der målet er konklusjonen. I tillegg gir metodekapittelet et grunnlag for etterprøving av resultatene for de som ønsker å se om de kommer frem til samme konklusjon. I dette kapittelet vil jeg derfor redegjøre for hvilke metoder jeg har brukt for å samle inn dataene jeg har brukt for å besvare problemstillingen, og i tillegg vil jeg redegjøre for mitt vitenskapelige ståsted og hvordan dette har påvirket mitt valg av metode.

3.1 Vitenskapelig ståsted

Når man skal bedrive forskning så er det viktig at man har gjort seg noen tanker rundt sitt eget vitenskapelige ståsted, og er klar over hvordan dette vil påvirke ens syn på verden og dermed også ens syn på hvilke data man anser som relevante. Det eksisterer med andre ord en sammenheng mellom ontologi, epistemologi, og metode. Sammenhengen kan oppsummeres slik: ”Ontologi er hva vi mener vitenskapen handler om, hvilke økonomiske gjenstander som finnes; epistemologi er hvilke typer kunnskap vi mener er mulig og relevant om disse tingene; mens metode er hva vi mener er korrekte fremgangsmåter for å skaffe disse dataene” (Nyeng, 2004:134).

Ontologi kan defineres som: ”Læren om det værende, det vil si hva det vil si for ulike ting å eksistere (virkelighetsforståelse)” (Nyeng, 2004:212). Virkelighetsforståelse er nøkkelordet her og det referer til det faktum at alle oppfatter virkeligheten på forskjellige måter. Dette vil igjen påvirke hvilket ontologisk ståsted man har. Hvis man tror at et fenomen kan beskrives

ved hjelp av tallfestede målinger så ligger man på den naturalistiske (eks.: positivisme) siden å se fenomenet på, mens hvis man mener at fenomenet ikke kan beskrives kun ved hjelp av tall og slike typer målinger så befinner man seg på den antinaturalistiske siden å se fenomenet på (eks.: hermeneutikk).

Hvilken ontologi (oppfatning av virkeligheten) man har bestemmer hvilken epistemologi man benytter seg av. Epistemologi kan defineres som: ”Erkjennelseslære - læren om kunnskap og kunnskapstilegnelse. Enhver forskning har innebygd en bestemt epistemologi, det vil si syn på hvilken type kunnskap som er mulig og relevant” (Nyeng, 2004:209). Denne oppgaven skal ta for seg hvilken innvirkning politiske og kulturelle forhold påvirker eksporten av norsk laks, og problemstillingen i seg selv avslører at jeg har et hermeneutisk syn på fenomenet som undersøkes, nemlig eksporten av norsk laks. I problemstillingen fokuserer jeg jo nettopp på hvordan kontekstuelle forhold som kultur og politikk påvirker fenomenet eksport av norsk laks. Min hermeneutiske innstilling vil dermed også påvirke mitt valg av metode for datainnsamlingen.

Det at jeg har en hermeneutisk innstilling innebærer at jeg er innenfor det antinaturalistiske området. Antinaturalisme er som ordet antyder tilnærmet det motsatte av naturalisme.

Antinaturalisme inkluderer retninger som fenomenologi, hermeneutikk, konstruktivism, relativisme, den kritiske skole, og epistemologisk anarkisme. Felles for alle disse er at fokuserer på å beskrive, å forstå, og å fortolke mening (Johannesen og Olaisen, 2006). En av de mest omtalte og utbredte retningene innenfor antinaturalismen er hermeneutikk.

Hermeneutikk kan defineres som: ”Fortolkningskunst/forståelselære, eller med andre ord det å søke forståelse av meningsfulle fenomener, gjenstander som ikke fullt ut kan identifiseres og beskrives ved fysiske kriterier (for eksempel fortellinger, bilder, eller menneskelige handlinger)” (Nyeng, 2004:73 og 210). Hermeneutikken fokuserer med andre ord på det indre vesen i mennesker. For å utdype det litt så betyr at man er svært opptatt av det faktum at mennesker kommer inn i en situasjon med visse erfaringer og forventninger så påvirker hvordan akkurat den personen oppfatter situasjonen. I følge hermeneutikken ser og forstår vi alt nytt som skjer oss i lys av det vi allerede kjenner og har erfart (Nyeng, 2004). Man opplever med andre ord en ny situasjon med ett sett av forforståelse og fordommer som vil påvirke vår oppfatning av den nye situasjonen. Dette er forhold som sjelden vil være faste over tid, men de vil derimot i de fleste tilfeller endre seg etter hvert som man gjør seg nye

erfaringer. Dette fører til at man innenfor hermeneutikken er lite opptatt av å empirisk teste de dataene som kommer frem i løpet av en datainnsamling (observasjon er en mye brukt datainnsamlingsmetode). Hermeneutikken som retning tar altså med i betraktning at forskeren vil påvirke dataene som samles inn. Selv om en forsker prøver aldri så mye å stille seg på sidelinjen og være objektiv så vil han allikevel være påvirket av sine egne erfaringer. Dette gjør at dataene som fremkommer av en undersøkelse ikke kan ansees som objektive sannheter, men de er derimot forskerens vurdering av dataene. Dette fører igjen til at konklusjoner som taes på grunnlag av disse dataene vil være preget av forskerens subjektive vurderinger. Dette fører ikke til at konklusjonen blir ugyldig, men det fører til at man gjerne bør ta flere rapporter som forsker på samme fenomen i betraktning når man skal ta egne konklusjoner. Ved å benytte seg av flere uavhengige forskningsrapporter som beskriver samme fenomen så kan man prøve å danne en intersubjektivitet som gjør at man reduserer innvirkningen av den enkelte forskers personlige vurderinger.

Jeg er personlig overbevist om at den hermeneutiske tilnærmingen er bedre egnet til forskning som på en eller annen måte involverer mennesker. Dette begrunner jeg med at mennesker er såpass selvstendige vesener at det vanskelig lar seg gjøre å formulere universelle teorier eller løsninger. Det lineære kausale forklaringsprinsippet som benyttes innenfor naturalistiske retninger (som positivismen) mener jeg dermed blir mindre brukbart når man har med så komplekse mellommenneskelige forhold å gjøre. Siden denne oppgaven tar for seg kulturelle og politiske forhold så mener jeg at det blir mest korrekt med en hermeneutisk tilnærming.

3.2 Valg av metode

Formålet med denne oppgaven er å gjøre rede for hvilken innvirkning politiske og kulturelle forhold har på eksporten av norsk laks. Denne problemstillingen kan undersøkes med flere typer forskningsdesign:

”Forskningsdesign dreier seg om hvordan en undersøkelse organiseres og gjennomføres for at forskningsspørsmålet skal kunne besvares: fra idé, utforming av forskningsspørsmål, innsamling, analyse og tolkning av data, til ferdig resultat.” (Johannessen, Kristoffersen, Tufte, 2004:391).

Den relativt korte tiden man har til rådighet, og mine begrensede ressurser, har satt sitt preg på valg av metode og forskningsdesign. Det første jeg må bestemme meg for er om jeg skal bruke en kvalitativ- eller kvantitativ metode ved innsamling av de dataene jeg trenger.

Kvantitativ metode vil si at jeg samler inn store mengder informasjon, gjerne gjennom spørreskjema, for dermed å kunne generalisere funnene til en større populasjon eller teste teorier. Å benytte en kvantitativ metode ville ikke vært særlig hensiktsmessig for min del siden jeg prøver å beskrive en side ved en sak, noe som vil si at jeg trenger et mer deskriptivt design.

Istedenfor kvantitativ metode kan jeg benytte kvalitativ metode for å få svar på forskningsspørsmålene. Mens man i kvantitativ metode er mer fokusert på å fortolke og analysere tall, så er man i kvalitativ metode mer opptatt av å produsere fortolkninger som gjengis som ordnet tekst (Nyeng, 2004). Kvalitativ forskning benyttes ofte i tilfeller der man må være mer åpen når man samler inn data. Et eksempel på dette er dybdeintervjuer hvor man ikke har fastlagte svaralternativer på spørsmålene. Problemet med denne teknikken er at det sjelden lar seg gjøre å tallfeste svarene, og det kan derfor være vanskelig å fortolke informasjonen som kommer frem i intervjuet. Dette gjør at forskerens måte å fortolke svarene på får avgjørende betydning for hvilken mening han legger i dem. To personer kan med andre ord lese det samme svaret, men deres forståelse av hvilken mening det har er forskjellig. Kvalitativ metode er allikevel best egnet i mitt tilfelle siden man innenfor denne metoderetningen fokuserer på å forstå og fortolke de dataene man samler inn.

3.3 Valg av forskningsdesign

Forskningsdesignet fungerer som en overordnet plan for hvordan man skal få svar på problemstillingen. Valget av forskningsdesign har mye å si for validiteten og reliabiliteten til resultatene som fremkommer. I tillegg må forskningsdesignet være tilpasset rammene som forskningen foregår innenfor (for eksempel tid, økonomi, og fagområde).

Etter at jeg har bestemt meg for å satse på en kvalitativ tilnærming så må jeg ta stilling til hvilket forskningsdesign som er best egnet til å besvare problemstillingen. Innen kvalitativ metode er det mange forskjellige forskningsdesign å velge mellom, men etter å ha vurdert mye frem og tilbake om hva som vil være det beste designet for å besvare problemstillingen kommer jeg til slutt frem til at casedesign vil være det mest hensiktsmessige. Casedesign vil si

at man tar for seg ett eller flere case, og studerer det, eller disse, mer inngående. I dette tilfellet er caset barrierene som EU har innført mot norsk laks. Caseundersøkelser brukes ofte i undersøkelser som er eksplorative, beskrivende, forklarende, forstående, og vurderende. Dette passer bra i forhold til den problemstillingen jeg har valgt, og jeg benytter derfor casedesign som metode for innsamling av data.

3.4 Datainnsamling

En viktig del av nesten enhver forskning er innsamling og tolkning av data. Det er viktig at man velger en datainnsamlingsmetode som gjør at man får inn data som er relevante for å besvare problemstillingen. Innenfor kvalitativ metode er observasjon, intervjuer, og dokumentundersøkelser metoder som ofte blir brukt for å samle inn data.

Jeg kunne også ha benyttet meg av en spørreundersøkelse for å danne meg et bedre grunnlag av hvordan folk flest vurderer de forholdene jeg skal prøve å belyse. Å samle inn data selv kan være en god kilde til informativ og valid data, men å foreta en spørreundersøkelse kan være en ressurskrevende operasjon. Man er heller ikke garantert at den informasjonen som fremkommer vil hjelpe til med å besvare problemstillingen.

3.4.1 Intervju

Å foreta intervjuer kan være en god kilde til informasjon, og er en fremgangsmåte som benyttes daglig av journalister for å få tak i informasjon om et emne. Ved å foreta intervjuer så får man på en god måte vite hva enkeltpersoner synes om et fenomen, og man kan bruke intervjuer som et utgangspunkt ved utforming av en spørreundersøkelse. Det finnes flere måter å gjennomføre et intervju på, og det eksisterer flere forskjellige intervjutyper.

Ved gjennomføring av intervju så må man ta hensyn til hvilke rammer man opererer innenfor når det gjelder tid og økonomi, og det er derfor viktig med gode forberedelser og nøye vurderinger om hva som er mest hensiktsmessig. Intervjuer kan gjennomføres ansikt til ansikt, via telefon, via mail, via lynmeldingstjenester (eks MSN), via SMS, og så videre. Hvordan intervjuet gjennomføres avhenger av hvilke ressurser som er tilgjengelig, og hva som er mest hensiktsmessig. Ansikt til ansikt intervjuer foretrekkes i de situasjonene hvor dette er mulig siden denne intervjusituasjonen som oftest vil gi mest informasjon til forskeren. I tillegg kan

man bruke dybdeintervjuer for å få tak i informasjon om fenomenet som ikke kommer frem av spørsmålene.

Dybdeintervjuer er ofte svært omfattende og tidkrevende, og de kan derfor være en god måte å innhente data på fra informanter som sitter inne med mye informasjon om teamet. Denne datainnsamlingsmetoden betyr riktignok at man først må finne informanter som sitter inne med informasjon om temaet man undersøker, og så må man ha muligheten til å oppsøke disse for selve gjennomføringen av intervjuet. Det mest optimale hadde vært å foreta intervjuene ansikt til ansikt siden det på denne måten er lettere å bli fortrolig med intervjuobjektet, og man får samme tid observert reaksjonen på de enkelte spørsmålene. Det er i tillegg viktig at intervjuobjektet er komfortabel med intervjusituasjonen, og siden mange kan være ukomfortabel med å foreta et intervju over telefon, eller på andre måter, så kan det være mest fordelaktig å foreta så mange av intervjuene som mulig ansikt til ansikt. I forhold til hvilken informasjon jeg trengte for å besvare problemstillingen, samt utvalget av informanter som var tilgjengelig, så endte jeg opp med å foreta en del uformelle samtaler, enten ansikt til ansikt, via telefon, eller via mail, med et lite utvalg av informanter. Disse bidro med både informasjon om temaet, og med tips om hvor jeg kunne finne mer informasjon.

Siden det kan være vanskelig å huske alle spørsmålene man vil ha svar på så lagde jeg en uformell intervjuguide på forhånd av samtalene. Jeg sendte informasjon om temaet, samt et utvalg av de viktigste spørsmålene til personene jeg skulle snakke med noen dager før samtalen slik at de fikk tid til å tenke litt før jeg stiller de spørsmålene. Svarene kan bli noe mindre impulsive ved å gjøre dette, men informasjonen som kommer frem kan bli mer utfyllende og gjennomtenkt enn hvis vedkommende hadde måttet komme på alt som er relatert til det spørsmålet akkurat der og da.

Gjennomføringen av samtalene foregikk ved at jeg presenterte meg og fortalte kort om oppgaven og dens formål. Jeg inntok dermed en mer lyttende rolle hvor jeg i hovedsak starter med å stille et spørsmål jeg vil ha besvart og så lar jeg personen jeg har samtale med prate litt rundt dette spørsmålet. Hvis han kommer inn på et område som jeg anser som spesielt relevant i forhold til oppgaven så kom jeg med spørsmål som sporer vedkommende mer inn på dette temaet.

3.4.2 Valg av informanter

Når man samler inn data ved å foreta intervjuer så er det enkelte ting man må passe på. En av disse tingene er utvelgelsen av informanter (de man intervjuer kalles informanter). En informant er en person som sitter inne med informasjon som han forhåpentligvis overfører til forskeren i løpet av intervjuet. Det er derimot ikke sikkert at informanten sitter inne med relevant informasjon, eller så kan vedkommende være motvillig til å dele den informasjonen han sitter inne med med forskeren. Det er derfor viktig at man setter enkelte kriterier for hvem som velges som informanter, og hvor mange informanter som skal intervjues.

Når man skal velge hvem som skal være informanter så må man velge seg noen informanter som har god kjennskap til fenomenet som undersøkes. Informanter som ikke vet noe om det man forsker på er det liten vits i å kaste bort tid og ressurser på (man spør ikke en mekaniker om hvordan man syr bunader for eksempel). I forhold til problemstillingen min så var det aktuelt å finne informanter som sitter inne med informasjon om hvordan kulturelle og/eller politiske forhold påvirker eksporten av norsk laks til EU. Aktuelle kandidater var ledere for oppdrettsselskaper i Norge, ledere i eksportutvalget for norsk sjømat, og ledere hos importører i utlandet.

Informantene jeg velger må i tillegg ha mulighet, og være villige, til å dele av den informasjonen de sitter med. Ikke all informasjon er ment for offentligheten, og hvis informanten ikke har mulighet til å dele denne informasjonen med forskeren så er det mye viktig informasjon som kan gå tapt. Det er derfor viktig å få tak i informanter som ikke bare sitter inne med informasjon, men som også har mulighet til å dele denne med forskeren. Det er også noen informanter som av forskjellige grunner er motvillige til å dele informasjonen de har med forskeren. Dette kan for eksempel være fordi det oppleves flaut, eller de kan være redde for at det kan få konsekvenser i ettertid. I enkelte tilfeller kan kulturen i landet være slik at man må benytte seg av bestikkelser for å få informanten til å snakke. Dette er en av grunnene til at enkelte land blir vurdert som uaktuelle for å få informasjon fra den andre siden av bordet når det gjelder norsk eksport av laks. En god informant vil både ha mulighet og være villig til å dele av informasjonen de har om fenomenet som forskes på.

Når det kommer til antall informanter så vil det avhenge av hvor rik informasjon jeg får fra de første informantene som intervjues. Det eksisterer ingen krav for hvor mange informanter som

bør benyttes, og det vurderes derfor av forskeren hvor mange som er nødvendig. Dette blir en skjønnsmessig vurdering basert på informasjonen som de første informantene kommer med. Gjentakelser av informasjon som tidligere informanter har kommet med er uinteressant og vil bare øke datamengden uten å tilføre forskeren ny forståelse om fenomenet.

Utvalget vil også bli en skjønnsmessig vurdering, men i forhold til problemstillingen i denne oppgaven så er det ingen opplagte forhold som må taes hensyn til ved valg av informanter. Det eneste som må taes hensyn til er at det kan være en fordel å ha noen få informanter fra flere forskjellige oppdrettselskaper. Dette fordi oppdrettsselskapene kan bli utsatt for forskjellige barrierer når de eksporterer til utlandet, og det kan eksistere forskjeller i hvilke land de enkelte selskapene eksporterer til. Dessverre hadde jeg store problemer med å få kontakt med de største eksportørene av norsk laks til EU, men jeg hadde istedenfor informanter fra andre organisasjoner som er interesserte i norsk eksport av laks. Disse var Bent-Are Jensen fra Intrafish (en månedlig publikasjon for profesjonelle i den global sjømatindustrien), Are Kvistad fra Eksportutvalget for fisk (EFF), Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL), og Ragnar Semundseth fra Europakommisjonens delegasjon til Norge og Island. Disse personene ble valgt som informanter fordi de arbeider innenfor områder som denne oppgaven berører, og derfor har kjennskap til eksport av norsk laks og barrierene denne møter i EU.

3.4.3 Dokumentundersøkelse

I tillegg til de gjennomførte samtalene så var dokumentundersøkelser en viktig kilde for informasjon for meg i forhold til besvaring av problemstillingen. Dokumenter som ble brukt var hjemmesidene til oppdrettsselskaper som eksporterer til EU, hjemmesidene til andre interessenter (regjeringen, protestgrupper, Intrafish osv), nyhetsartikler, forskningsrapporter, og statistikker. Å finne frem til relevant informasjon på nettet er ikke bestandig like enkelt, og noe av informasjonen hadde jeg aldri funnet hvis det ikke hadde vært for informantene. I tillegg må man lese igjennom og prøve å dobbeltsjekke det som står på en nettside slik at man oppnår best mulig reliabilitet. Det eksisterer utrolige mengder informasjon på nettet, men ikke alt er like lett å finne og langt fra alt er til å stole på.

I deler av oppgaven så ble det nødvendig for meg å benytte meg av nyhetsartikler hentet fra diverse nettaviser for å belyse et tema. Dette fordi det er mye som har skjedd for en tid tilbake

og da kan det være vanskelig for privatpersoner å huske hva som har skjedd, og relevant informasjon kan derfor være vanskelig å få tak i ved å bruke intervju. Ting som har blitt skrevet ned da det skjedde inneholder derimot mye relevant informasjon om fenomenet. Det vil si at jeg har brukt sekundærdata og litteraturstudie som hovedmetode, også i den delen hvor jeg tar for meg kulturelle forhold har jeg prøvd å danne meg et bilde av situasjonen ved å lese nyhetsartikler, fagartikler, eller rapporter. I denne delen av oppgaven hadde nok bruk av observasjon og spørreskjemaer vært en bedre måte å samle inn informasjon på, men siden dette ville innebære at jeg hadde måttet bo i hvert enkelt land over en viss periode så utelukket jeg dette som datainnsamlingsteknikk. Det hadde unektelig vært spennende og interessant, og dataene hadde sikkert fått veldig god rikhet og dybde, men så var det dette med tid og ressurser da. En slik undersøkelse ville tatt lengre tid bare å planlegge enn det jeg har til rådighet til å skrive hele oppgaven. Jeg har derfor benyttet meg av mye sekundærdata på også denne delen av oppgaven, men jeg har så godt som jeg bare kunne prøvd å dobbeltsjekke det jeg har brukt av informasjon slik at jeg oppnår best mulig validitet.

3.5 Validitet og reliabilitet

Når man bedriver forskning så er det viktig at resultatene av forskningen er korrekte (eller gyldige). Dette oppnår man best ved å sikre at dataene som benyttes som grunnlag for resultatene er valide (eller gyldige). Validitet og gyldighet er to begreper som betyr tilnærmet det samme og som derfor benyttes om hverandre i faglitteraturen. Det dreier seg uansett om hvor relevante dataene og analysen er i forhold til problemstillingen, det vil si om man måler det man ønsker å måle (Østbye et al, 2002). I tillegg har du reliabilitet som sier noe om påliteligheten eller nøyaktigheten av de målingene som er gjort, og hvor god kvaliteten er på innsamlingen, analysen, og bearbeidelsen av data (Østbye et al, 2002). Er man ukritisk til gyldighet og reliabilitet når man bedriver forskning så vil resultatet av forskningen kunne bli ugyldig.

I denne oppgaven kommer dataene fra samtaler, rapporter, nyhetsartikler, annen forskning, og informasjon fra bedrifter. Det er generelt sett vanskeligere å uttale seg om validiteten og reliabiliteten til data som kommer fra sekundærkilder, som for eksempel nyhetsartikler. Dette betyr derimot ikke at man ikke kan stole på noe av sekundærdataene, men det betyr bare at man må være grundigere i valideringen av disse dataene (dobbelsjekke med andre kilder blant annet). Når det gjelder intervju/samtale så kan man til en viss grad også anse det også som en

sekundærkilde siden vi ikke har direkte tilgang til fenomenet men får det beskrevet gjennom informanten.

I forhold til validiteten og reliabiliteten til dataene som blir hentet inn fra intervjuer så er det viktig at intervjuene blir transkribert så ordrett som mulig. Dette forutsetter at det er mulig å høre hva informanten svarer på spørsmålene i løpet av intervjuet. For å sikre dette så er det viktig at opptakene blir foretatt uten bakgrunnsstøy, og at opptaksutstyret fungerer tilfredsstillende. Det kan i tillegg bidra til økt reliabilitet hvis man noterer informasjon som ikke kommer frem av de konkrete svarene (kroppsspråk, pauser, osv).

3.5.1 Sekundærdata

Sekundærdata er data som ikke direkte har blitt innhentet av meg, men som har blitt innhentet av andre og som jeg igjen bruker som en del av datagrunnlaget for besvaring av problemstillingen for oppgaven. Kildene for sekundærdata har vært fagartikler, kompendier, nyhetsartikler, og internett. Ved bruk av sekundærdata må man hele tiden ha i bakhodet at de dataene man benytter seg av må være fakta og ikke bare fiksjon som forfatteren har diktet opp. For å oppnå høyest mulig validitet (gyldighet) så hadde det vært best hvis jeg hadde samlet inn informasjonen egenhendig, men som nevnt tidligere så var ikke det noe jeg hadde muligheten til i alle tilfellene. Fagbøker, fagartikler, og kompendier regnes som rimelig sikre kilder, og jeg tar utgangspunkt i at informasjonen jeg har fått fra disse kildene stemmer. Nyhetsartikler er også ganske pålitelige kilder selv om det hender at de opererer med feilaktig informasjon noen ganger. Den mest usikre kilden til informasjon er også den jeg har brukt mest, nemlig internett. Det som ligger av informasjon på internett er ikke kvalitetssikret av noe høyere organ, og man kan aldri være hundre prosent sikker på at det man finner på nettet stemmer med virkeligheten. Når det er sagt så tror jeg at hvis man stiller seg kritisk til hvem som er kilden, og i tillegg dobbel- og trippelsjekker den informasjonen med andre kilder så oppnår man en tilfredsstillende grad av validitet. Enkelte kilder på nettet er mer pålitelige enn andre, og man bør ikke se på alt man finner på nettet som uriktig. Jeg har flere offentlige nettsider som referanser og jeg tror at informasjonen fra disse sidene kan vurderes som svært pålitelig (for eksempel regjeringen sine hjemmesider). I denne oppgaven har internett vært en stor kilde til informasjon, og jeg føler derfor at det er viktig å understreke at jeg ikke har stolt blindt på det som står der, men i så stor grad som mulig sjekket om den kunne bekreftes andre plasser. Grunnen til at jeg har brukt internett i så stor grad ved innsamling av informasjon er

at det jeg belyser som oftest ikke står i noe faglitteratur, og noe har skjedd for såpass lenge siden at det ikke kan forventes at privatpersoner skal kunne sitte inne med detaljinformasjon om disse fenomenene. Mye av den informasjonen jeg har fått fra nettet er også rene nyhetsartikler som har stått på diverse nettaviser. Hadde jeg hatt lengre tid, og mer ressurser, så kunne jeg ha gått grundigere til verks når det gjelder innsamling av data, men jeg føler allikevel at jeg har god gyldighet og validitet på de dataene jeg har brukt i oppgaven.

3.6 Analyse og fortolkningsstrategier

I motsetning til kvantitativ forskning så har man innenfor kvalitativ forskning data som kan være svært vanskelig å kvantifisere og overføre til tallverdier. Dette gjør det ekstra utfordrende når man skal analysere dataene som foreligger etter endt innsamling. Når man benytter en hermeneutisk tilnærming så vil det være viktig å forsøke å legge sin egen forforståelse til side og sette seg inn i informantens livsverden (Kvale, 1999). Dette gjelder ikke bare om informanten er en man har intervjuet eller hatt samtale med, men også om informanten er en journalist eller forsker som har skrevet en artikkel som man henter informasjon fra. Å sette seg inn i livsverdenen til informanten kan være svært vanskelig og få til i praksis, men det er ofte viktig at dataene er så lite påvirket som mulig av forskerens egen meninger og oppfatninger.

Et annet problem ved kvalitativ metode er at datainnsamlingen ofte fører til store mengder data som kan være vanskelig å dra sammen til en tabell eller lignende. Hvis man har brukt intervju som datainnsamlingsteknikk så vil i utgangspunktet alt som informantene har sagt i løpet av intervjuet regnes som data, og hvis man foretar dybdeintervjuer av en del informanter så vil bli en del data av det. For å håndtere denne datamengden så kan man prøve å dele dataene fordelt på tema. Ved å først analysere svarene i forhold til tema for så å sette de sammen igjen til en større kontekst så kan dataene bli mer håndterlige og oversiktlige. Man kan også prøve å sammenfatte meningene som fremkommer i svarene til mer kompakte setninger. På denne måten reduserer man datamengden uten at det går på bekostning av meningen som informanten hadde med svaret.

I tillegg til intervju vil jeg benytte meg av data som kommer fra dokumenter som er produsert av andre. Når man foretar dokumentanalyser så er det viktig å ta hensyn til hvem som har produsert dokumentet som analyseres. Forfatteren av dokumentet kan ha basert det på

feilaktige data, eller så kan han ha formulert seg på en måte som har til hensikt å fremstille et fenomen i et mer positivt eller negativt lys enn hva virkeligheten tilsier. Man må derfor ta hensyn til hvem som har utformet dokumentet, og på hvem sine vegne det ble utformet, ved analyse av dokumenter. Dette har jeg hatt i bakhodet når jeg har valgt ut hvilke kilder jeg har brukt, og jeg har prøvd å finne informasjon fra nøytrale kilder og fra begge sider av saken.

Når man skal fortolke data så er det noen ting man må ta hensyn til for at fortolkningen skal bli så tro mot dataene som mulig. Hvis man gjør noe som kan påvirke fortolkningen, og dermed konklusjonen, så kaller man det en tolkningsfeil. En slik feil som kan oppstå er utvelgingsfeil i forhold til utvalget av respondenter til en spørreundersøkelse. Dette er relativt sett en ganske liten feil, men det som virkelig bør unngås er store feil. Eksempel på store feil er ledende spørsmål i intervjuet. Ledende spørsmål betyr at man spør på en måte som gjør at man får de svarene man forventet. Dette betyr at spørsmålene som utformes skal være så nøytrale som mulig slik at informantene eller respondentene kan komme med et upåvirket svar. Jeg har kun gjennomført uformelle samtaler, og har i tillegg latt informantene tenke og prate fritt rundt temaet. Jeg har derfor unngått å være ledende ovenfor informantene. En annen ting man må ta i betraktning er ens egen bakgrunn som forsker. Forskerens erfaringer, forkunnskaper, og fordommer er med på å påvirke hans syn på verden. Dette synet på verden vil være en påvirkende faktor når det kommer til hvilke data forskeren anser som relevante, og fortolkningen av de dataene som samles inn. Spesielt data som har tvetydig mening er utsatt for forskerens personlige tolkning. Selv om det kan virke umulig så må man prøve å se på dataene med så nøytrale øyne som mulig. Jeg har prøvd å være så nøytral som mulig ved innsamling og fortolkning av data, og mener at konklusjonen ikke er påvirket av mine egne personlige meninger.

Hvis man foretar forskning på vegne av en bedrift eller organisasjon så kan man ubevisst fortolke dataene på en måte som er fordelaktig for bedriften eller organisasjonen. Dette kommer riktignok ikke til å skje i min oppgave siden jeg ikke skriver oppgaven min på vegne av noen.

4. NORSK LAKS

Eksport av sjømat har lenge vært, og er fremdeles, en viktig inntektskilde for Norge. Med tanke på vår lange kystlinje så burde ikke dette være noen overraskelse. I tillegg har vi blitt velsignet med et havområde som er ideelt for mange marine dyr. Den lange kystlinjen, og det fruktbare havområdet som denne grenser til, har ført til at det opp igjennom tiden har oppstått mange store og små samfunn langs kysten som har fiske som hovednæring. Av all fisken som blir produsert i Norge (både fanget og oppdrettet) så blir 90 - 95 % eksportert til utlandet (Norsk Sjømat 2, 8.02.08). Dette har igjen ført til at man med tiden har ervervet seg erfaring, kompetanse, og kultur for å fange, oppdrett, behandle, og pakke fisk for markeder spredt over hele verden. Norge er som følge av dette blitt verdens nest største eksportør av sjømat (Norsk Sjømat 2, 8.02.08).

Eksportutvalget for fisk har offentliggjort tall som viser at det ble eksportert sjømat for 37 milliarder kroner i 2007, og for andre år på rad er eksportverdien av oppdrettet fisk større enn eksportverdien av villfanget fisk (FHL, 14.02.08). De viktigste sjømatproduktene fra Norge er for tiden oppdrettslaks, torsk, og sild, men nye produkter kommer stadig på banen. Ett eksempel på dette er oppdrettstorsk som øker i eksport med 21 % fra 2006 til 2007. Oppdrettslaks utgjør allikevel fremdeles den største delen av norsk oppdrettsnæring, og utgjør en stor del av den totale eksporten av norsk sjømat (FHL, 14.02.08).

Eksporttallene fra 2006 viser at Frankrike, Danmark, Russland, Polen, Spania, Storbritannia, Sverige, Nederland, Tyskland, Japan, Italia, og Finland er de klart største eksportmarkedene for norsk laks. Japan kommer som nummer 10 på listen, og er det landet som kommer høyest på lista over land det eksporteres til som geografisk sett ligger langt unna Norge (Akvafakta, 15.02.08). Ellers er det verdt å merke seg at landene som topper lista er alle geografisk nært Norge, og alle er lett tilgjengelige med båt.

Ikke alle landene som Norge eksporterer laks til produserer laks selv, men enkelte av landene gjør det. I disse tilfellene konkurrerer norsk laks direkte med laksen som produseres i det landet. I tillegg kan laks betraktes som et substitutt i forhold til annen mat som for eksempel svinekjøtt, storfekjøtt, kylling, og annen sjømat. Dette gjør at norsk laks i tillegg til å konkurrere mot utenlandsk laks også konkurrerer med forskjellige typer annen mat når det gjelder forbrukernes gunst. Mange land benytter seg av importbarrierer for å beskytte egen

industri. Norsk laks er på ingen måte unntatt dette, og den blir utsatt for forskjellige handelsrestriksjoner i forskjellige land (blant annet importtoll og minstepris ved eksport til EU). I tillegg kan andre barrierer benyttes av produsentene, eller forbrukerne, i et land for å gjøre det vanskeligere, eller umulig, for norsk laks å selges der.

4.1 Oppdrett av norsk laks

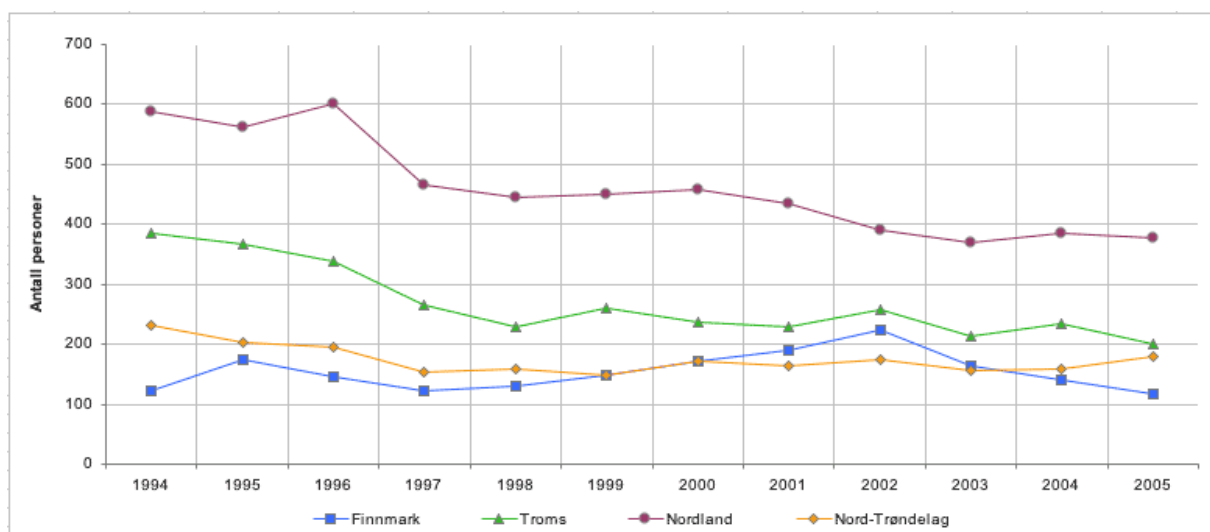
Den første steget i oppdretten av sjømat i Norge var Georg Ossian Sars befruktning av torskeegg, og klekkingen av disse, i 1866 (Havforskningsinstituttet 1, 16.02.08). I 1912 kom den første akvakulturboomen i Norge ved regnbueørretproduksjon i fersk- og sjøvann, og i 1950 kom den andre akvakulturboomen i Norge, igjen med fokus på produksjon av regnbueørret. Laksen kom ikke ordentlig inn i bildet før i 1956 da vi fikk den tredje akvakulturboomen i Norge, nå med fokus på produksjon av laks i merder. I 1978 etablerer Havforskningsinstituttet en forskningsstasjon på Austevoll for å utvikle oppdrett av marine arter i Norge (Havforskningsinstituttet 1, 16.02.08). Forskningsstasjonen ble oppdrettet for å forske på oppdrett av annen sjømat som Norge kan eksportere, og det forskes på oppdrett av blant annet torsk, kveite, hummer, og skjell (kamskjell blant annet).

Laksen som oppdrettes i Norge er av typen *Salmo Salar*, også kalt Atlanterhavslaks (Wikipedia 1, 20.02.08). Atlanterhavslaksen finnes kun i Nordatlanteren fra polarsirkelen i nord til Portugal i sør. Selve oppdrettingen av laksen skjer ved at det tas rogn og melke fra gyteferdig laks. Befruktningen skjer i små beholdere ved å fysisk blande rogn og melke. Etter en viss tid så vil eggene klekkes og ut kommer lakseyngelen. Denne fores så opp i større tanker helt til den er blitt så stor at den smoltifiserer (65-130 gram). Smoltifisering er en metamorfose der laksen tilpasser seg livet i havet både på utsiden (skifter farge), og på innsiden (tilpasses saltvann) (Wikipedia 1, 20.02.08). Tiden fra rogn til smolt kan være så kort som 8 måneder. Smolten settes så ut i merder (flyteenheter med nett) og fores her helt til den når slaktevekten på ca 3,5 – 6 kg. Dette er en prosess som kan ta ca 12-20 måneder. De største oppdrettsselskapene i Norge er for tiden Marine Harvest, Cermaq, Lerøy Seafood, Domstein og Salmar (Wikipedia 1, 20.02.08).

4.2 Eksport av norsk laks

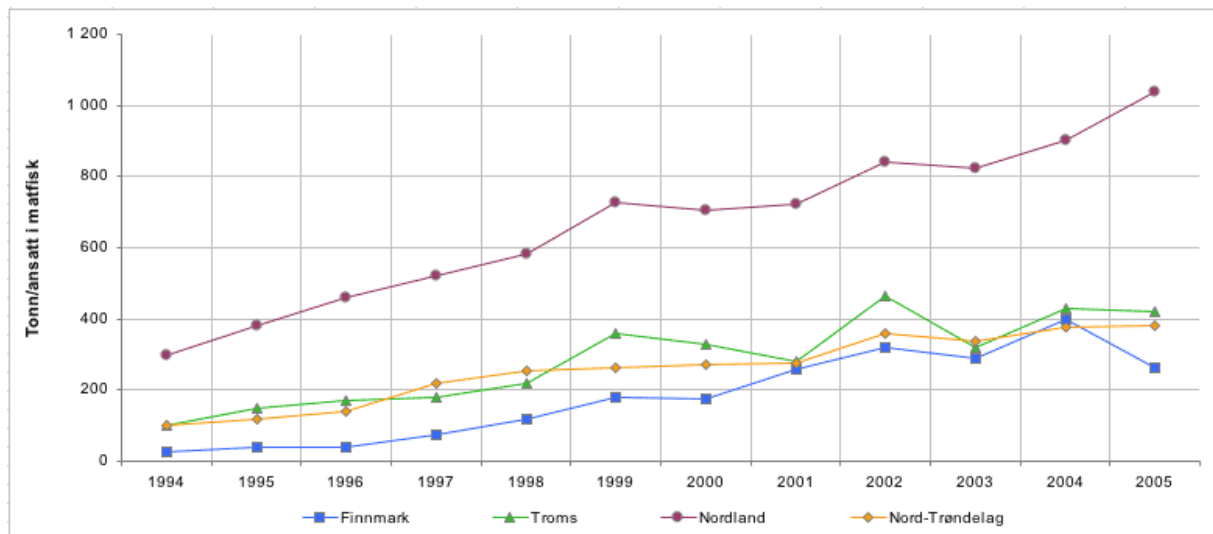
Som nevnt så blir 90 - 95 % av all fisken som blir produsert i Norge eksportert til utlandet, og i 2007 utgjorde dette 37 milliarder kroner. Oppdrettslaksens andel av dette utgjorde 498 951 tonn fersk laks til en verdi av ca 13,2 milliarder kroner, og 48 029 tonn frossen laks til en verdi av ca 1,3 milliarder kroner (Statistisk Sentralbyrå 2, 25.02.08). Norsk oppdrettslaks utgjorde altså totalt ca 14,5 milliarder kroner av 37 milliarder kroner totalt sett. Det vil igjen si at oppdrettslaks utgjorde ca 39 % av eksportverdien for norsk fisk i 2007. Mesteparten av denne laksen eksporteres til de største markedene, og de største av disse er Frankrike, Danmark, og Russland. Den aller største importøren av norsk laks er Frankrike på en soleklar førsteplass, men hvis veksten i Russland fortsetter så kan dette endre seg om noen år.

Norsk laks er en merkevare som har etablert seg i mange utenlandske markeder som et produkt med utmerket kvalitet (Havforskningsinstituttet 2, 25.02.08). Dette kvalitetsstemplet er en medvirkende årsak til den dominerende markedsposisjonen som norsk laks har på markedet i dag. I tillegg har konkurransen blant norske lakseoppdrettere ført til at prisen på norsk laks har gått kraftig ned, og norsk laks er nå blant de rimeligste alternativene i mange land. Dette til tross for at Norge har blant verdens høyeste lønninger. Dette er riktignok noe som påvirker oppdrettsnæringen. Formaskiner og andre teknologiske løsninger blir stadig mer utbredt, og de delene av foredlingen som er arbeidsintensive blir i økende grad flyttet til land med lavere lønninger. Dette fører til at sysselsettingen innenfor fiskeindustrien går stabilt nedover både innenfor oppdrett av laks og ørret (Landsdelsutvalget, 25.02.08).



Figur 4: Sysselsetting innenfor oppdrett av laks og ørret (Landsdelsutvalget, 25.02.08).

Selv om antall ansatte går ned så er mengden slaktet fisk stabil eller økende, og mengden slaktet fisk per sysselsatt i næringen har derfor gått oppover de siste årene.



Figur 5: Antall tonn slaktet fisk i forhold til antall sysselsatte innenfor oppdrett av laks og ørret (Landsdelsutvalget, 25.02.08).

Når det gjelder oppdrett av laks og ørret så er det i hovedsak teknologisk utvikling som kompenserer for menneskelig arbeidskraft (Aasche, 25.02.08). Denne vridningen fra mennesker til maskiner kommer som følge av økt internasjonal konkurranse, og med de høye norske lønningene så må oppdrettselskapene tenke nytt for å være konkurransedyktige. Dette fører til at produksjon av ferdigprodukter, som er mer arbeidsintensive, legges til land hvor lønnskostnadene er lavere enn i Norge. Norge blir dermed en eksportør av ubehandlet råvare (fisken er kun sløyd). Nå bør det nevnes at mye av laksen som blir konsumert er ubehandlet og det eneste kravet er at fisken er fersk. Laks fra Norge er med andre ord svært konkurransedyktig i konkurranse med internasjonale aktører, og vi produserer store mengder laks som eksporteres hvert år. Dette er også noe av grunnen til at Norge blir beskyldt for dumping i EU, og de påfølgende barrierene som EU har innført.

5. POLITISKE BARRIERER

De mest konkrete og håndgripelige barrierene er som oftest de politiske. Eksempler på slike barrierer er; importtoll, minstepriser, kvantumsbegrensninger, boikott, krav om godkjenninger, osv. Det at man vet at disse barrierene eksisterer betyr at oppdrettselskapene som eksporterer kan ta hensyn til disse. Det blir også mulig å prøve å påvirke disse barrierene slik at de blir mindre eller til og med blir fjernet helt. Dette skjer ofte gjennom myndighetene i hjemlandet. Hvis det er uenigheter om en politisk barriere så kan WTO (World Trade Organization) bli kalt inn på banen for å dømme i saken mellom de stridende partene. Dette er tilfellet i den pågående laksestriden mellom Norge og EU.

5.1 Norge og EU

EU er Norges viktigste marked for eksport av laks. Ca 76 prosent av lakseeksporten går til de ca 27 EU-landene. Norske lakseprodusenter har i løpet av de siste 30 årene blitt utsatt for gjentatte beskyldninger om dumping og bruk av subsidier fra USA og EU (Avisa Nordland, 2.03.08).

På listen over de 12 største eksportmarkedene for norsk laks så er 10 av 12 medlem av EU (Russland og Japan er ikke EU-medlemmer). Norsk laks har i mange år vært et omstridt tema i EU, og det har blitt brukt forskjellige barrierer for å regulere importen av norsk laks. Dette er blant annet fordi den norske laksen konkurrerer mot oppdrettslaks fra blant annet Skottland og Irland. I Norge produseres det enorme mengder med laks, og vi har i tillegg omfattende kunnskap om oppdrett av laks. Dette fører til at norske lakseoppdrettere oppnår stordriftsfordeler som gjør at de kan ta mindre betalt for laksen de eksporterer. Dette fører igjen til at mindre effektive irske og skotske oppdrettere sliter med å konkurrere med laksen fra Norge (Intrafish 1, 2.03.08). Prisforskjellen mellom laksen fra Norge og laksen fra Skottland og Irland har ført til anklager om dumping av norsk laks i EU-området. Dumping vil si at man selger en vare til en pris som er lavere enn produksjonskostnadene (Wikipedia 2, 2.03.08). Ved å dumpe prisene så vil man presse eventuelle konkurrenter med mindre økonomisk ryggdekning av banen og man kaprer hele markedet. I følge skotske oppdrettere er det dette norske lakseoppdrettere gjør på markedet i EU.

For å begrense importen av norsk laks har det som nevnt blitt brukt en rekke forskjellige barrierer opp igjennom tidene. Helt siden 1989 har norsk oppdrettsnæring blitt anklaget for å dumpe laks eller for å motta ulovlige subsidier fra norske myndigheter. Ulovlige subsidier er økonomisk støtte som strider med gjeldende frihandelsavtaler, og som ødelegger konkurranseforholdene i en industri. Dette har ført til at det opp igjennom årene har blitt innført forskjellige beskyttelsestiltak mot norsk laks. Slike tiltak fører til dårligere forutsigbarhet for norske oppdrettere, og dårligere forhold for de som eksporterer. Norske oppdrettere har opp igjennom tidene blitt utsatt for både antidumping-toll og safeguard-tiltak i form av importkvoter, og nå nylig, minstepris. På hjemmesidene til norsk utenriksdepartement finner man en komplett oversikt over alle handelspolitiske tiltak mot import av laks fra Norge til EU opp igjennom årene (Regjeringen 1, 2.03.08). Denne oversikten ligger også vedlagt i vedlegg 1. Ut fra oversikten ser vi at det første tiltaket mot norsk laks ble innført i 1991. De innførte da en minstepris på import av norsk laks til EU-området som varer ut februar 1992. I årene som kommer blir det ved flere anledninger innført minstepris på import av norsk laks med varierende varigheter (se vedlegg 1)..

I juni 1997 inngår Norge og EU en avtale om import av laks til EU-området, den såkalte lakseavtalen. Denne avtalen innebar at eksportavgiften økte fra 0,75 % til 3 %, indikative tak på eksporten, gulyprisklausul/MIP (minste import pris), overvåkningsmekanisme, trilateralt samarbeid, og konsultasjoner. I tillegg inngikk hver enkelt eksportør prisavtaler med EU-kommisjonen der en forpliktet seg til ikke i individuelle transaksjoner å selge til under 85 % av MIP. Avtalen blir avvirket i mai 2003 fordi EU mener at det ikke lengre er grunnlag for å "straffe" Norge. Allerede i februar 2004 (kun 9 måneder etter av lakseavtalen ble avvirket) så fremmet European Union Salmon Producers Group (EUSPG) en anmodning om midlertidige beskyttelsestiltak mot import av norsk laks til EU. I august 2004 blir det innført midlertidige safeguardtiltak i form av importkvote og toll på det kvantum som overstiger kvoten. Disse tiltakene blir opphevet i desember samme år (se vedlegg 1).

I oktober 2004 åpnet EU-kommisjonen på nytt en anti-dumpingsak mot norsk laks etter anmodning av EUSPG. Dette fører til at Kommisjonen i januar 2005 drar på verifikasjonsbesøk hos 10 utvalgte norske oppdrettere for å undersøke om de har dumpet laks inn i EU-markedet. Denne undersøkelsen fører til at det i måneden etterpå blir innført permanente safeguardtiltak med minste importpris på 2,85 euro på hel fisk, kvoter, og

garantiordning. Dette til tross for stor motstand internt i EU fra blant andre Danmark og Frankrike. I april byttes de definitive beskyttelsestiltakene, som ble innført i februar, ut med midlertidige antidumpingavgifter. Disse avgiftene varierte fra 6,8 % til 24,5 % avhengig av i hvor stor grad EU-kommisjonen mente at den enkelte oppdretter dumpet laksen de produserte på EU-markedet. Allerede i juni samme år blir disse avgiftene omgjort til en minste import pris (MIP) på 2,81 euro pr kilogram på hel fisk. Omgjøringen er et resultat av en forståelse mellom EU-kommisjonen og den norske laksenæringen (se vedlegg 1)..

I januar 2006 vedtar EUs ministerråd endelige anti-dumpingtiltak mot norsk laks (den før nevnte minsteprisen på import av laks fra april 2005). Den 20.februar beslutter den norske regjeringen å ta EUs antidumpingtiltak mot norsk laks inn for WTO etter at drøftelser med EU om en gjensidig akseptabel løsning ikke har ført frem. Dette fører til flere runder med konsultasjoner i WTOs tvisteløsningsmekanisme (Dispute Settlement Understanding) som ikke fører frem. På anmodning fra Norge oppretter WTO et panel som skal ta for seg tvisten mellom Norge og EU når det gjelder norsk laks. I september 2006 leverer Norge sitt første prosesskrift til WTO-panelet. Dette prosesskriftet er på 300 sider og anfører at EU har brutt WTOs antidumpingregelverk på flere områder. EU leverer sitt første prosesskrift ikke lenge etterpå, og det gjennomføres så høringer i WTO-panelet med innlegg fra begge sider samt tredjeparter (Japan, Kina, Hong Kong, Canada, og USA) (se vedlegg 1)..

Konklusjon i saken ble fremlagt av WTO i november 2007, men den som trodde at saken var over der tok feil. Norge fikk medhold på 22 punkter mens EU fikk medhold på 15 punkter. På 10 punkter har ikke panelet uttalt seg. På norsk side hevdes det at man har fått medhold i de viktigste punktene, og at EU sin minstepris strider mot regelverket. På den andre siden hevder derimot representanter fra EU at de har fått medhold i bruken av minstepriser mot norsk laks (Avisa Nordland, 2.03.08).

Det er riktignok ikke alle EU-landene som er tilhengere av å innføre minstepris på import av norsk laks. I blant annet Danmark er situasjonen slik at de foredler og reeksporterer en stor del av laksen de importerer fra Norge. De vil derfor være tjent med å kunne kjøpe norsk laks så billig som mulig. Hvis råvarene blir for dyre så kan det gå hardt utover salget og lønnsomheten til de danske selskapene som foredler norsk laks for så å reeksportere den. I tillegg er det anslagsvis 100000 arbeidere rundt omkring i Europa som har en jobb på grunn

av importen av norsk laks. Hvis kvantumet av importert laks går ned så vil mange bedrifter som på en eller annen måte jobber med norsk laks kunne bli nødt til å kutte ned på antall ansatte.

For norsk laksenæring hadde det vært en fordel om Norge var med i EU siden det da ikke hadde vært mulig for skotske eller andre oppdrettere å kreve at EU-kommisjonen skulle iverksette tiltak overfor norsk laks. Hadde Norge vært medlem så hadde vi vært beskyttet av frihandelsavtalen mellom medlemsnasjonene. Norge har per i dag et samarbeid med EU som kalles EØS (Europeisk Økonomisk Samarbeid). Dette innebærer at Norge hvert år betaler en relativt stor sum for å oppnå enkelte av fordelene som EU-medlemmene har ved å være med i EU. Som en del av dette samarbeidet må Norge følge mange av direktivene som EU pålegger medlemmene sine å følge. Norge bidrar med økonomisk støtte og får i gjengjeld fri tilgang til det indre markedet i EU. Man tar med andre ord del i de "fire frihetene" (fri bevegelse av varer, personer, tjenester, og kapital) som er en del av avtalen internt mellom EU-medlemmene (landbruks- og fiskeprodukter er unntatt fra EØS-avtalen).

I tidsskriftet Norsk Fiskerinæring uttaler tidligere FHL-sjef Jostein Refsnes seg om situasjonen norsk oppdrettsnæring står ovenfor når det gjelder EU. Han mener at Norge bør kjøpe seg et tillegg til dagens EØS-avtale. Tillegget bør inkludere fri markedsadgang for laks og annen sjømat (Intrafish 2, 3.03.08). Man bruker med andre ord støtten Norge bidrar med gjennom EØS-avtalen mer målrettet for å få på plass en avtale som inkluderer norsk sjømat, og som gjør at sjømaten fra Norge blir beskyttet mot slike straffetiltak som norsk laks nå utsettes for. Refsnes foreslår også at hele striden kan løses ved at norske oppdrettsselskaper kjøper opp det lille som gjenstår av skotske oppdrettsanlegg som de ikke allerede eier. Slik det er nå så eies 83 prosent av skotske oppdrettsanlegg allerede av norske bedrifter (Side2, 3.03.08). Det er med andre ord kun en minoritet av skotske oppdrettsanlegg som eies av skotter (eller andre nasjonaliteter). Refsnes avslutter med følgende kommentar: "*Vi kan glemme de britiske myndighetene dersom de ikke får påskudd til å drive distriktspolitik for den ubetydelige delen av skotsk-eiet oppdrett*" (Intrafish 2, 3.03.08). Slik det politiske klimaet er nå i forhold til norsk EU-medlemskap så virker dette som et godt forslag. Hvor gjennomførbart det er er en annen sak, men slik situasjonen er i dag så burde det være lettere for de norske oppdrettsselskapene å kjøpe opp de resterende skotske oppdrettsanleggene enn det er å få Norge inn i EU.

Siden Skottland ikke er et eget land, men er en del av Storbritannia så er det sistnevnte som er registrert som medlem av EU og som dermed fremmer skottenes sak ovenfor styret i EU. En uenighet innad i EU har nå ført til at 5 av medlemslandene krever en gjennomgang av straffetiltakene mot norsk laks og ørret. Disse landene er Spania, Portugal, Italia, Polen, og Litauen (Intrafish 3, 4.03.08). Grunnen til dette skal være at disse landene er store skoprodusenter, og at industrien som produserer sko i disse landene er truet av konkurransen fra billigere produkter laget i Kina. De vil derfor få på plass beskyttelsestiltak mot kinesisk import, men Storbritannia motsatte seg dette med frihandel som argument. I et forsøk på å straffe Storbritannia så forlanger disse landene nå derfor at det også tiltakene på import av laks skal fjernes slik at det blir frihandel av laks også (Intrafish 3, 4.03.08). Om dette fører til at straffetiltakene mot norsk laks fjernes gjenstår å se, men det kan også føre til at det istedenfor innføres straffetiltak på import av sko fra Kina. Dette er riktignok et godt eksempel på det politiske spillet som foregår innad i EU, og som norsk laks blir en del av enten man vil eller ikke.

5.1.1 EU sitt synspunkt

Når det gjelder prisen på laksen som eksporteres fra Norge til EU så er det vel neppe noen overdrivelse å si at det eksisterer en til dels stor uenighet mellom EU og norske oppdrettere. Norske oppdrettere mener at prisen ikke er kunstig lav men at den derimot er forsvarlig og gir lønnsomhet, mens EU derimot mener at prisen på den norske laksen er så lav at den er uforsvarlig og dermed kommer inn under dumpingreglene deres. EU er en type organisasjon som ikke kan foreta seg ting uten en viss form for begrunnelse. For å begrunne en sak må man ofte foreta undersøkelser, og det har da også EU gjort i laksesaken mot Norge.

Som grunnlag for tiltakene som ble innført mot norsk laks i 2005 ligger en rapport på 28 sider som EU-kommisjonen har utformet basert på en undersøkelse av tall fra utvalgte oppdrettselskaper for årene 2001, 2002, og 2003. Denne rapporten heter "Commission Regulation (EC) No 628/2005 of 22 April 2005 - imposing a provisional anti-dumping duty on imports of farmed salmon originating in Norway" (EurLex, 5.03.08). All informasjon som følger i dette kapittelet er hentet fra denne rapporten.

Utgangspunktet for denne rapporten er et EU-regulativ fra 1995 som tar for seg beskyttelse mot dumping fra land som ikke er medlem i EU. Prosessen hos EU i denne saken har vært at de har mottatt en klage fra "EU Salmon Producers' Group" vedrørende importen av oppdrettslaks fra Norge. Klagerne fremla også dokumentasjon som de mente var bevis på at det hadde foregått dumping, og hvor stor økonomisk skade denne dumping hadde forårsaket. Den økonomiske skaden disse hadde blitt påført ble vurdert som stor nok til å opprette en sak på det. Dumpingen skal ha foregått i perioden 1.oktober 2003 til 30.september 2004, og det ble i tillegg foretatt undersøkelser fra 1.januar 2001 for å etablere noen referansepunkter i forhold til utviklingen. Neste steg var å informere de involverte aktørene på norsk side, samt andre aktører som kunne bli påvirket direkte. For å kunne fastslå at det hadde blitt foretatt dumping, og i hvor stor grad dette i så fall hadde skjedd, så ble det samlet inn det EU-kommisjonen vurderte som nødvendige data. En del data ble samlet inn ved å sende ut spørreskjemaer til alle aktører som hadde meldt sine interesser i denne undersøkelsen. EU-kommisjonen endte opp med å få svar fra hele 102 norske produsenter/eksportører (38 av disse produserte laks og eksporterte denne til EU), i tillegg svarte 24 produsenter fra EU, samt 15 importører/videreforedlere. Det ble i tillegg til spørreundersøkelsene foretatt verifikasjonsbesøk ved 6 av lakseprodusentene fra EU, 10 av lakseprodusentene fra Norge, samt 2 av importørene/videreforedlerne. De norske produsentene som fikk besøk var de 10 største eksportørene av laks fra Norge til EU, og de stod totalt sett for 80 % av laksen som ble eksportert til EU fra Norge.

EU-kommisjonen konkluderer i begynnelsen av rapporten med at laks oppdrettet i EU og laks oppdrettet i Norge er såpass lik at de ulike produsentene hovedsaklig konkurrerer på pris når de selger laksen sin på markedet. For å komme frem til om det hadde foregått dumping så undersøkte EU-kommisjonen de innenlandske prisene på laks, og de sammenlignet ulike andre forhold som produksjonskostnader, eksportkvantum, og kvantum solgt i Norge. På denne måten prøvde de å få tallfestet hvor stor fortjeneste de enkelte produsentene hadde på laks solgt i Norge i forhold til laks solgt i EU. I rapporten konkluderer ofte EU-kommisjonen med at tallene de har tilgjengelig ikke er direkte sammenlignbare, eller så mangler de fullstendig tallinformasjon, og for å kompensere for dette så bruker de gjennomsnittstall og anslag som de mener er fornuftige. EU-kommisjonen konkluderer i rapporten med at det har foregått dumping av norsk laks på det europeiske markedet, og at det derfor skal innføres straffetoll av varierende størrelse mot norske lakseprodusenter som eksporterer laks til EU.

For å vurdere konsekvensene av dumping har de sett på en rekke faktorer hos lakseprodusentene i EU. De har blant annet sett på salgspriser, lønnsomhet, avkastning (return on investment), kontantstrøm, investeringer, produksjonsmengde, salgsvolum, markedsandel, vekst, sysselsetting, og produktivitet. I rapporten kommer det frem at mens forbruket i EU økte med 80000 tonn i perioden så økte den norske lakseeksporten til EU med 93000 tonn. Markedsandelen til norske lakseprodusenter går opp alle de årene som EU-kommisjonen har undersøkt (2001-2004), og den har økt med 17 % totalt over disse årene. Samtidig har prisen gått ned med totalt 16 % den samme tidsperioden. I denne rapporten konkluderer de også med at prisen har gått ned, lønnsomheten til oppdretterne i EU har gått ned og blitt negativ, og avkastningen (return on investment) har blitt negativ. Investeringene i oppdrettsindustrien har gått ned i EU i flere år på rad, men i undersøkelsesåret (2004) så gikk denne posten kraftig opp. Dette mener EU-kommisjonen til en viss grad kan forklares med økte investeringer for å møte etterspørselen, utskiftning og vedlikehold av utstyr, investeringer for å prøve å gjøre seg mer konkurransedyktig i forhold til utlandet, og konsolideringer og oppkjøp som følge av konkurser i bransjen. Sysselsetting til oppdrettsindustrien i EU gikk opp med 4 % i løpet av de årene som undersøkes, men den gikk ned i selve undersøkelsesåret. Lønnsnivået til de som er ansatt innenfor oppdrett i EU gikk ned over hele perioden, og lønnen har gått ned totalt 19 % i løpet av denne perioden. Totalt sett er konklusjonen til EU-kommisjonen som foretok undersøkelsen at lakseprodusentene i EU har blitt påført et betydelig tap innenfor flere områder som følge av de lave prisene som de har blitt påført på grunn av de norske lakseprodusentene. Det er også verdt å merke seg at prisene på laks fra Færøyene er lavere enn prisen på laks fra Norge, men allikevel har importkvantumet fra Færøyene til EU gått ned med 8 % i undersøkelsesperioden (importen fra Norge økte med 35 % i samme periode).

I rapporten kommenteres også argumentet som ofte brukes om at norske lakseprodusenter er mer effektive enn sine europeiske konkurrenter, og dermed kan selge laksen sin til en lavere pris og allikevel tjene på det. EU-kommisjonen innrømmer at norske oppdrettere muligens har en fordel når det kommer til lavere priser på medisiner, mat, og slike ting, men at dette oppveies ved at lønnskostnadene er høyere i Norge enn i resten av Europa. På denne måten mener EU-kommisjonen at de kan forsvare argumentet om at hvis lakseprodusentene i EU går med underskudd som følge av de lave lakseprisene, så gjør også de norske lakseprodusentene det. Hovedkonklusjonen til rapporten er at det er dumping av norsk laks som ene og alene forårsaker de lave prisene på laks i EU, og dermed ødelegger det økonomiske grunnlaget for

oppdretterne som er hjemmehørende i EU. De påpeker også at situasjonen kun kommer til å forverre seg med mindre noe blir gjort med lakseprisene, og for å få gjort noe med lakseprisene så må de iverksette tiltak mot import av norsk laks (siden det store kvantumet som blir eksportert gjør at norsk laks i stor grad bestemmer prisene på markedet).

I denne rapporten så kan det virke som om EU-kommisjonen som undersøker dette behandler alle produsentene i Norge som én aktør som vil overta markedet, og dermed kan sette prisene høyere, etter at de utenlandske konkurrentene er borte, men i realiteten er det snakk om flere titalls aktører som konkurrerer like mye, eller mer, med hverandre som de konkurrerer med utenlandske aktører. Det virker heller ikke som om det har blitt tatt hensyn til de samme faktorene ved oppdrettsselskap i Norge som det ble ved oppdrettsselskap i EU. De har ikke sett på verken lønnsomhet, sysselsetting, lønn, investeringer, eller avkastning (return on investment). Hvis norske oppdrettsselskap har solgt med underskudd i alle disse årene så burde jo pengebeholdningen snart ta slutt ved flere av selskapene, og da spesielt de mindre oppdrettsselskapene. Ved å se på årsrapportene til to av de største oppdrettsselskapene i Norge, nemlig Cermaq (Cermaq, 5.03.08) og Marine Harvest (før Pan Fish) (Marine Harvest, 5.03.08), fra 2001 og til i dag så ser vi at Cermaq opererte med negativt resultat i kun ett år (2003) men at de fra 2004 har gått med overskudd, og at Marine Harvest gikk med underskudd i årene 2002 til 2004 men at de også har snudd trenden og i dag går med overskudd. Tilstandene kan med andre ord ikke være så dårlige i norsk oppdrettsnæring som EU-kommisjonen konkluderer med i sine undersøkelser.

5.2 Norge og frihandel

Norge har en utstrakt handel med andre land, og dette har vært en sentral forutsetning for vår velstandsutvikling. Det er derfor viktig for Norge å ha anerkjente og forutsigbare kjøreregler for handel over landegrensene. Fra norsk side er det Utenriksdepartementet som har det overordnede ansvaret for handelspolitikken, herunder norsk deltakelse i WTO og EFTA. I tillegg er en rekke andre departementer og etater engasjert i WTO-arbeid innen sine fagområder. Norge har en fast delegasjon i Genève som følger det daglige arbeidet i WTOs organer og rapporterer til Utenriksdepartementet (Regjeringen 2, 5.03.08).

5.2.1 WTO

Verdens handelsorganisasjon (WTO) er en global organisasjon som regulerer handel mellom stater. WTO er etterfølgeren til Generalavtalen for toll og handel (GATT), og ble opprettet i 1995. Norge har vært medlem i WTO siden organisasjonen ble opprettet. Medlemskapet i WTO innebærer at man må følge samme kjøregler for handel over landegrensene. Å være medlem gir rettigheter som beskyttelse mot urimelig forskjellsbehandling, men også plikter som f.eks. å redusere tollsatser og etterleve regelverket. Brudd på reglene kan medføre mottiltak fra andre medlemmer gjennom en egen mekanisme for tvisteløsning (Regjeringen 2, 5.03.08). WTOs øverste organ er Ministerkonferansen som avholdes hvert annet år (den hittil siste fant sted i Hong Kong i desember 2005). Den daglige virksomhet drives av medlemslandenes representanter i Hovedrådet og dets underliggende organer (råd, komiteer og arbeidsgrupper). Medlemmene assisteres av WTO-sekretariatet som ledes av en generaldirektør. Sekretariatet ligger i Genève og har om lag 600 ansatte. De aller fleste medlemmer har egne nasjonale delegasjoner i Genève (Regjeringen 2, 5.03.08).

5.2.2 EFTA og EØS-avtalen

Det europeiske frihandelsforbund (European Free Trade Association, EFTA) ble opprettet 3. mai 1960 som et alternativ til EF (nå EU). Initiativtakerne til denne organisasjonen var Storbritannia, og de fikk med seg Norge, Østerrike, Danmark, Portugal, Sverige, og Sveits (Wikipedia 3, 5.03.08). Senere ble også Island (1970), , Finland (1986), og Liechtenstein (1991) medlemmer i EFTA (EFTA 1, 6.03.08). Mange av medlemmene har nå forlatt EFTA til fordel for EU, og de eneste nåværende medlemmene av EFTA er Norge, Sveits, Island, og Liechtenstein (EFTA 2, 6.03.08). Hovedkvarteret til EFTA ligger i Genève, og her har EFTA-rådet, som er organisasjonens øverste organ, regelmessige møter (Wikipedia 3, 5.03.08). EFTA har i dag ansvaret for styringen av EFTA-avtalen (intra-EFTA handel), EØS-avtalen (EFTA-EU relasjoner), og EFTA sine frihandelsavtaler med andre land som ikke er med i verken EFTA eller EU (tredjepartsrelasjoner). EFTA-avtalen og EFTA sine frihandelsavtaler er styrt fra kontoret i Genève, EØS-avtalen er styrt fra kontoret i Brussel (EFTA 3, 6.03.08).

Fra EFTA sine egne hjemmesider kan vi lese at: *“The European Free Trade Association (EFTA) is an intergovernmental organisation set up for the promotion of free trade and economic integration to the benefit of its four Member States: Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland. The Association manages the EFTA Convention; EFTA’s worldwide*

network of free trade and partnership agreements, and the European Economic Area (EEA) Agreement” (EFTA 2, 6.03.08). I utgangspunktet var EFTA-samarbeidets hovedformål fri varehandel mellom medlemsstatene, men uten felles tollsatser eller handelspolitikk utad.

Dette samarbeidet var sånn sett mindre omfattende enn EF (nå EU). Tatt i betraktning disse beskjedne målene var samarbeidet vellykket, og fri handel med industrivarer innad i EFTA ble oppnådd i 1966 (Wikipedia 3, 5.03.08). I 1972 forlater Danmark og Storbritannia EFTA til fordel for EF, og de resterende landene inngår bilaterale frihandelsavtaler med EF. I 1977 ble tollene på industrivarer mellom EFTA og EF fjernet (EFTA 1, 6.03.08).

EFTA og EU knytter etter hvert sterkere bånd til hverandre, og etter en del forhandlinger så inngår EU og EFTA en avtale som gir medlemslandene i EFTA tilgang til EU sitt indre marked. Denne avtalen kalles i Norge for EØS-avtalen (The EEA Agreement). For å få avtalen på plass har EFTA-landene i tillegg måttet tilnærme seg EU på en rekke andre områder. Man står allikevel utenfor en rekke forpliktelser som vanlige EU-land må forholde seg til. (EFTA 4, 6.03.08).

En svært stor del av Norges utenrikshandel foregår med land som er med i EU, og mye av denne handelen skjer på grunnlag av EØS-avtalen. Avtalen trådte i kraft 1. januar 1994 og omfatter alle EU-landene samt EFTA-landene Island, Liechtenstein, og Norge (Sveits står utenfor) (Regjeringen 3, 7.03.08). EØS-avtalen innebærer at man har et felles regelverk for handel og økonomiske forbindelser. På de områdene som omfattes av EØS-avtalen så skal EØS-borgere og -bedrifter behandles på lik linje som borgere og bedrifter som bor i et land som er EU-medlem (Regjeringen 3, 7.03.08). EØS-avtalen omhandler de fire friheter – fri bevegelse av varer, personer, tjenester, og kapital. I tillegg eksisterer det en del tilknyttede bestemmelser innenfor områder som sosialpolitikk, forbrukerbeskyttelse, miljøvern, likestilling o.l. Disse har som hensikt å utfylle det indre markedet som EØS-avtalen i utgangspunktet dreier seg om. Selv om EØS-avtalen er svært omfattende så omfatter den ikke EUs tollunion og EUs felles handelspolitikk overfor land som ikke er med i samarbeidet. EØS-landene deltar heller ikke i EUs felles landbrukspolitikk og det tilhørende fellesmarkedet for landbruksvarer. EUs felles fiskeripolitikk er også holdt utenfor EØS-avtalen (Regjeringen 3, 7.03.08).

5.2.3 Norsk laks og frihandel

Norge har som nevnt utstrakt handel med andre land. Det er derfor i Norge sin beste interesse å ha så lite regulering som mulig på handel over landegrensene (selv om dette hadde ført til problemer for store deler av norsk landbruk, og sikkert en del andre industrier). Produksjon av diverse sjømat, inkludert norsk laks, er en viktig inntektskilde for Norge, og man er fra norsk side svært opptatte av sjømat skal bli utsatt for minst mulig regulering ved eksport til utlandet. Liberalisering av verdenshandelen med sjømat var da også et av punktene som ble diskutert under forrige forhandlingsrunde i WTO, den såkalte Doha-runden. Kristin Alnes, som er fagsjef for handelspolitikk i Fiskeri og Havbruksnæringens Landsforening (FHL), kom med følgende kommentar til Intrafish om situasjonen: *”Det blir stadig mindre sannsynlig at Doha-runden i WTO kommer i havn. Det synes vi er veldig uheldig fordi den var en mulighet for å gi sjømat bedret markedsadgang på global basis. Nå risikerer vi stillstand uvisst hvor lenge. Og for verdenssamfunnet er det trist at WTO ikke klarer å leve opp til forventningene”* (Intrafish 4, 10.03.08). Det virker lite sannsynlig at verdenshandelen med sjømat blir mer liberalisert gjennom nåværende forhandlingsrunde i WTO. Dette fører til at man må satse sterkere på bilaterale avtaler (direkte avtale mellom to land).

Som en del av laksekrigen mellom Norge og EU så klagde Norge EU inn til WTO fordi de mente at de ikke hadde grunnlag for å komme med tiltak mot importen av norsk laks. Etter å ha gått igjennom prosessen hos WTO så fikk Norge medhold på 22 punkter mens EU fikk medhold på 15 punkter. Dette førte til at saken ble diskutert videre mellom EU og Norge siden begge mente å ha fått medhold på de viktigste punktene. Før saken blir endelig avklart så er det vanskelig å si hvor viktig WTO sin rolle i denne saken har vært, og om de har vært til hjelp for norsk side i det hele tatt.

I Norge så er den offisielle politikken når det gjelder å redusere, eller fjerne, hindringene i verdenshandelen å følge både WTO-sporet, og det bilaterale frihandelssporet i regi av EFTA. Tar man i betraktning at WTO ennå ikke har klart å avslutte den pågående laksestriden mellom Norge og EU, og at Doha forhandlingene står i stampe, så kan det virke som om frihandelssporet viser seg mer effektivt for måloppnåelsen enn WTO. En frihandelsavtale med Korea, i regi av EFTA, har vist seg å gi en stor positiv effekt, ikke minst når det gjelder eksporten av laks fra Norge, og EFTA har derfor lagt et større trykk i arbeidet med å få til nye avtaler (Intrafish 5, 10.03.08).

EFTA og EØS-avtalen er svært viktige for Norge for å prøve å unngå barrierer mot norske produkter, men verken medlemskapet i EFTA eller deltakelsen i EØS-avtalen har til nå klart å sikre Norge mot barrierer mot import av fisk fra Norge. EFTA spiller en stadig viktigere rolle i å få på plass bilaterale avtaler om tollrestriksjoner på import, men dette gjelder for land som står utenfor EU. Ovenfor EU så virker det som om en utvidelse av EØS-avtalen virker som den eneste veien å gå. En utvidelse som vil inkludere frihandel av fisk vil kunne vise seg å være svært fordelaktig for både norsk oppdrettsnæring, og europeiske importører og forbrukere.

5.3 Analyse og delkonklusjon om politiske forhold

I følge teorien som blir presentert i begynnelsen av oppgaven så er det i hovedsak tre typer risiko et selskap står ovenfor når det opererer på det internasjonale markedet. Disse er tap av eierskap, politisk trakassering, og nasjonalisme. På det ene ytterpunktet kan firmaet miste all kontroll, de kan miste eiendeler (slik som Statoil opplevde i Venezuela), og de kan miste tilgang til markedet (Russlands boikott av fersk norsk laks er et godt eksempel på dette). På det andre ytterpunktet kan konsekvensene være så små at de bare opplever forsinkelser i tollene eller at blir innført tiltak for å beskytte den hjemlige industrien mot import fra utlandet. Norsk laks faller inn i den siste kategorien her, og har over flere tiår blitt utsatt for importrestriksjoner fra blant annet EU.

De mest konkrete og håndgripelige barrierene et selskap kan bli utsatt for er som oftest de politiske. Disse barrierene kan konkretisere seg i importtoll, minstepriser, kvantumsbegrensninger, boikott, krav om godkjenninger, osv. Norsk laks har blitt utsatt for alle disse barrierene ved import til EU, og Russland. Barrierene som EU har innført mot norsk laks oppgjennom årene oppleves fra norsk side som urettferdige, og norsk laksenæring har, med norske myndigheter i ryggen, tatt saken opp med WTO for å prøve å finne en løsning på situasjonen. Konklusjonen til WTO var dessverre langt fra entydig og både EU og Norge hevder å ha fått medhold på de viktigste punktene. Hva det endelige resultatet blir som følge av konklusjonen til WTO gjenstår å se, men det kan virke som om Norge og norsk laksenæring må benytte seg av andre virkemidler for å få fjernet importrestriksjonene som EU har innført mot norsk laks. Det interessant med denne saken er at det internt i EU er uenigheter om det bør være noen importrestriksjoner mot norsk laks i det hele tatt.

Oppdretterne i EU befinner seg i all hovedsak i Skottland og Irland, og det er fra dette holdet at kravet om importrestriksjoner kommer siden de mener at norske lakseprodusenter dumper laksen på EU-markedet. Mange andre land i EU (blant annet Frankrike og Danmark) har en stor industri som er tilknyttet importen av billig laks fra Norge. Dyrere laks fra Norge fører til at de enten må øke prisen ved videresalg, eller så må de kunne ned på egen fortjeneste. I tillegg er forbrukerne tjent med å få kjøpt produktene så billig som mulig så den jevne forbruker i EU burde være mot importrestriksjoner på norsk laks. Ca 76 prosent av lakseeksporten fra Norge går til EU, og det er således svært viktig for Norge, og norsk oppdrettsnæring, å sikre norsk laks fri adgang til markedet i EU. Importrestriksjoner vil føre til at norsk laks blir dyrere og dermed mindre attraktiv for konsumentene i EU. Høyere pris på norsk laks vil også føre til at laks produsert i EU blir mer attraktiv siden prisen blir tilnærmet lik. Laks er et såpass uniformt produkt at det vanskelig lar seg gjøre å lage et skille mellom laks produsert i Norge eller EU.

I følge kommisjonen fra EU som utførte undersøkelsene, som resulterte i dagens importtoll og minstepris på importen av norsk laks til EU, så selger norske lakseprodusenter laksen sin på markedet i EU til en pris som er så lav at den ikke dekker kostnadene de har ved å produsere den. Dette fører igjen til at produsentene i Skottland og Irland sliter med å oppnå lønnsomhet, og oppdrettsindustrien i de to landene trues av konkurser. Dette til tross så har Norge flere oppdrettsselskap som klarer å gå med overskudd, og enkelte går med til dels store overskudd. I følge Porter så oppnår firmaer en konkurransemessig fordel på de områdene hvor hjemmebasen tillater og støtter den raskeste akkumuleringen av spesialiserte midler og kunnskaper, hvor hjemmebasen har råd til bedre, og kontinuerlig, informasjon og innsikt i produkt- og prosessbehov, og til slutt hvor målene til eierne, lederne, og ansatte støtter stort engasjement og vedvarende investeringer. Han mener også at en nasjons industri lykkes best globalt hvis miljøet hjemme er det mest dynamiske og mest utfordrende siden dette stimulerer firmaene til å oppgradere seg og utvikle fordelene de har slik at de beholder dette over lengre tid. Norge har lange tradisjoner når det gjelder oppdrett av sjømat (og da spesielt laks), og man har oppigjennom årene bygd opp en oppdrettsnæring av internasjonal størrelse. Dette fører til effektivitetsgevinster som produsentene i Skottland og Irland ikke har tilgang til. Disse effektivitetsgevinstene fører til at norske lakseprodusenter kan produsere laks til en lavere pris enn produsenter som ikke har disse effektivitetsgevinstene. Dette er et poeng som EU-kommisjonen mener ikke har noe å si siden forskjellen i lønnsnivå oppveier dette. Ut i fra

det som trekkes fram i rapporten som EU-kommisjonen la frem etter å ha gjort ferdig undersøkelsene sine så virker grunnlaget for å beskydde norske lakseprodusenter for syltynt. Det virker heller som EU-kommisjonen er opptatt av å beskytte oppdrettsnæringen i EU fra konkurranse utenfra, og da spesielt norsk laks. Så lenge WTO ikke klarer å avgjøre saken så er det kun et eventuelt norsk medlemskap i EU eller en utvidelse av dagens EØS avtale som kan beskytte norsk laks fra importbarrierer ved eksport til EU.

6. KULTURELLE BARRIERER

Kultur er i seg selv et noe vanskelig begrep å definere, og kulturelle barrierer blir derfor noe mer u håndgripelig å forske på enn politiske barrierer. Det er ikke dermed sagt at det ikke går an å dra sammenhenger mellom kultur og barrierer, men det kan være noe vanskelig å fastslå hva som innvirker hva, og i hvor stor grad det har innvirkning. For å få et komplett og utfyllende bilde av hvordan kultur påvirker eller skaper barrierer mot norsk laks så hadde man måttet gjennomføre en omfattende spørreundersøkelse blant forbrukerne fra forskjellige deler i et land, og i tillegg kunne man ha vært nødt til å observere kulturen over en lengre periode for å få med aspekter ved kulturen som ikke kommer frem via spørreundersøkelsen. I mangel av tid og ressurser for gjennomføring av denne oppgaven så har jeg analysert det jeg har fått tak i av informasjon for å se om det kan eksistere en sammenheng mellom de barrierene som eksisterer og kulturelle forhold.

6.1 Forbrukerne i EU

Ut i fra det som kommer frem av informasjon om laksekrigen mellom Norge og EU, så kan det tyde på at kulturelle forhold har liten innvirkning på barrierene som norsk laks møter ved eksport til EU. Dette inntrykket bekreftes delvis ved innstillingen som BEUC (The European Consumers' Organisation) tar til anti-dumpingtiltakene som EU har innført mot norsk laks. BEUC er en organisasjon som skal representere forbrukerne i EU, og de kom i 2004 med deres synspunkter vedrørende EUs undersøkelse vedrørende anklagene om anti-dumping utført av norske oppdrettere (BEUC, 16.03.08). BEUC mener at antidumpingundersøkelsene burde bli avsluttet, og safeguardtiltakene burde bli droppet. ”*The evidence of dumping presented by the complainants is hardly convincing*” (BEUC, 16.03.08). De begrunner dette med en rekke argumenter.

Det første argumentet er at laks har utviklet seg fra å være et luksusgode til å bli et nødvendighetsgode. Dette som et resultat av økende globalisering og økt produksjon i EU, i tillegg til økt etterspørsel fra forbrukerne. BEUC mener at dette er årsaken til at prisene har gått såpass mye nedover, og påpeker at dette har gjort at forbrukerne har fått bedre tilgang til et sunnere matalternativ. Lavere priser og økt etterspørsel har igjen ført til at produsentene har utvidet og utviklet produksjonen (BEUC, 16.03.08). Det andre argumentet er at det ikke er akseptabelt å begrense tilgangen til et sunt matalternativ til fordel for kapitalinteressen til en

bitteliten del av EUs produksjon og forbruk. BEUC mener også at bevisene mot norsk laks ikke tar i betraktning den sykliske naturen til laksemarkedet (BEUC, 16.03.08). Det tredje argumentet er at produksjonssyklusen til laks er lang, og den kan bli påvirket av mange naturlige faktorer. BEUC påstår at å foreta undersøkelser på ett bestemt tidspunkt vil ikke være kompatibelt med produksjonsmetodene som eksisterer. Naturlige faktorer bidrar til å skape variable kostnader i produksjonen, noe som krever en undersøkelse som foregår over hele produksjonssyklusen. I et rettferdig anslag burde det også inngå å undersøke kostnadene til de skotske og irske produsentene, og ikke kun kostnadene til de norske produsentene (BEUC, 16.03.08). Det fjerde argumentet er at situasjonen i den norske oppdrettssektoren, i forhold til konkurser, nedskjæringer, og andre aspekter, ikke ser ut til å være godt nok reflektert i dumpingundersøkelsene. På den andre siden så har derimot anklagerne forpliktet seg til store investeringer eller til og med kjøpt opp rivaler. Dette ser ikke BEUC som et tegn på dårlige tider. De mener derimot at dårlig ledelse, og ikke dumping, kan spille en rolle i noen av konkursene blant skotske lakseoppdrettere (BEUC, 16.03.08). I tillegg mener BEUC at målene til safeguardtiltakene har ført til at mange oppdrettere har måttet slakte tidlig for å hindre at man overskrider kvoten og dermed blir pålagt straffetoll. De tror også at antidumpingundersøkelsene kan ha satt fart i denne tendensen og på denne måten forstyrret markedet ennå mer.

Til slutt konkluderer BEUC med at hvis EU bidrar til en kunstig høyere pris på laks så vil EU gjøre at det blir vanskeligere for forbrukerne å gjøre et godt ernæringsvalg. De vil også skade den økonomiske levedyktigheten til bedrifter i EU som tjener penger på importert laks. Dette inkluderer matimportører, bedrifter som foredler laks, og detaljister som selger laks til europeiske forbrukere.

Siden BEUC er en forbrukerorganisasjon så forteller det oss at forbrukerne i EU vil ha billigere laks, og at det derfor er på et høyere nivå at tiltakene mot norsk laks blir vedtatt. Det kan allikevel eksistere lokal motstand mot norsk laks blant forbrukerne i Skottland og Irland siden det er disse landene som kjemper mot norsk laks i EU. Denne motstanden kan ha oppstått for å støtte opp om egen industri fordi den både produserer inntekter for landet, men også fordi den skaper arbeidsplasser lokalt. Desto mindre forhold det er snakk om desto viktigere blir det for befolkningen å ta vare på det som er av arbeidsplasser. For å få et konkret innblikk i situasjonen blant forbrukerne i Skottland og Irland så hadde man måttet

foreta en spørreundersøkelse blant befolkningen på utvalgte steder i det enkelte landet. For å få et korrekt bilde så hadde man måttet både ha utført en undersøkelse blant lokalbefolkningen der tilknytningen til oppdrettsindustrien er stor, også hadde man måttet utført en undersøkelse blant deler av befolkningen som ikke har den samme tilknytningen til oppdrettsindustrien. På denne måten hadde man fått vite om en eventuelt negativ innstilling mot norsk laks var begrenset til de som var direkte berørt, eller om det er et fenomen som gjelder for hele befolkningen i det landet. Å stadfeste situasjonen i dag betyr derimot ikke at den vil være slik i morgen også. Innstillingen som forbrukerne i Skottland har til norsk laks kan påvirkes både fra norske oppdrettere og fra skotske oppdrettere, og kan dermed snus fra negativ til positiv, og omvendt. Ved å endre på innstillingen som skottene har til norsk laks så hadde man muligens fått fjernet barrierene ved å gå til roten av problemet. Det er jo tross alt klager fra skotske og irske oppdrettere som er grunnlaget for barrierene som har blitt innført mot norsk laks.

6.2 Protestgrupper

Selv om laks, og da også oppdrettslaks, er svært populær mat i mange land, så er det ikke alle som er like begeistret for oppdrettslaks. Det eksisterer i dag flere grupper som protesterer mot oppdrettslaks, og som har støtte blant ennå flere naturvernorganisasjoner. To slike grupper er "Pure Salmon Campaign" (internasjonal gruppe), og "Norwegian Salmon Assosiation" (norsk gruppe). Disse gruppene protesterer mot oppdrettslaks på generell basis, og ikke norsk oppdrettslaks spesielt. "Norwegian Salmon Assosiation" er en gruppe som kjemper for vern av villaksen, eller som de sier det på hjemmesidene deres: *"NSA har som mål å mobilisere alle miljøengasjerte personer, kampvillige sportsfiskere, lokale organisasjoner, biologer, myndighetspersoner og næringsfolk; alle for hardt å arbeide for vern av villaksen"* (NSA 1, 18.03.08). Årsaken til at denne gruppen er så opptatt av vern av villaksen er ikke de samme miljømessige grunnene som miljøvernorganisasjoner har når de velger å gå inn for vern av noe. NSA er en gruppe av og for sportsfiskere, og de vil derfor verne villaksen slik at man fortsatt har noe å fiske etter i elver rundt omkring i landet. Nettstedet til NSA er også drevet i samarbeid med "European Fly Fishing Association", og det står også en annen plass på siden at: *"Målet er å organisere sportfiskerne i kampen for å redde villaksen"* (NSA 2, 18.03.08). Til tross for at dette kan virke som en svært liten av del av befolkningen i de fleste land så kan slike grupper være med å skape en større bevegelse. Hvis de klarer å få med seg miljøvernorganisasjoner, samt andre interesseorganisasjoner, så kan bevegelsen bli så stor at

både politikere og mannen i gata blir påvirket. Denne påvirkningen kan gi seg utslag i politiske barrierer mot oppdrettslaks, og/eller den kan føre til at kundene velger bort oppdrettslaks når de handler mat. Grupper som ”Pure Salmon Campaign”, ”Norwegian Salmon Assosiation”, samt andre interesseorganisasjoner og grupper (bl.a. miljøvernorganisasjoner), kan regnes som underkulturer (subkulturer) i et land. Dette er grupper som deler et syn på hvordan ting bør være, og dette synet deles ofte ikke av hovedkulturen i samfunnet de befinner seg i. Til tross for dette så er ikke forholdet mellom underkulturen og hovedkulturen konstant, og kulturell påvirkning mellom disse to pågår nærmest konstant. Gruppene som kjemper mot oppdrettslaks er i dag relativt små og uten den helt store innvirkningen, men hvis ikke oppdrettsnæringen tar de seriøst så kan dette endre seg i fremtiden. Dette gjelder ikke bare i Norge men like mye, eller mer, i land som norske oppdrettere eksporterer til. En omveltning av forbrukernes preferanser i for eksempel Frankrike (som importerer og forbruker mye laks) ville ha ført til enorme tap innenfor oppdrettsnæringen som helhet, og da også Norge.

6.3 Nasjonalfølelse

I Norge er vi glade i jordbær, og da aller helst norske jordbær. I hvor stor grad de norske jordbærene smaker noe bedre enn de som kommer fra andre land kan diskuteres, men blant de fleste nordmenn så eksisterer det en enighet om at norske jordbær er de beste. Dette fører igjen til at når en nordmann skal kjøpe jordbær i butikken så foretrekker han de kurvene hvor det står ”Norsk jordbær” fremfor ”Belgisk jordbær” (eller et hvilket som helst annet land). Dette gjør det vanskelig for jordbærdyrkere fra andre land å få solgt jordbærene sine i Norge, spesielt i den perioden hvor vi selv klarer å produsere jordbær. At innbyggere i et land har en tendens til å foretrekke produkter som er produsert i hjemlandet sitt er ikke noe nytt fenomen, og er en del av nasjonalfølelsen som de fleste har for hjemlandet sitt (også kalt nasjonalisme). I Norge er det mange som i tillegg til å foretrekke norske jordbær også foretrekker norsk kjøtt, norske grønnsaker, og norsk sjømat. Hvorvidt vi i Norge faktisk produserer bedre kjøtt, grønnsaker, eller sjømat enn andre land får vi nok aldri svar på, men det spiller liten rolle så lenge forbrukerne tror at disse produktene er bedre.

Jordbær og laks er to svært forskjellige produkter, men når det gjelder nasjonalfølelse så kan norsk laks rammes på samme måte ved eksport til utlandet som belgiske jordbær rammes ved eksport til Norge. Norsk laks er i dag svært populært i mange av EU-landene. Noe av dette

skyldes at den norske laksen har et godt rykte på seg i forhold til kvalitet, men det skyldes også i stor grad at Norge var blant de første landene til å oppdrette laks og dermed kapret markedet før andre aktører fikk etablert seg. Det er allikevel noen som oppdretter laks i EU. Skottland og Irland er de to største på dette området, men de kan ikke sammenlignes med Norge når det kommer til volum. I følge tallene så er norsk eksport av laks til Skottland og Irland minimal, og det kan dermed antas at skotter og irlendere foretrekker laks produsert i de respektive hjemlandene. Dette er per i dag ikke noe stort problem for norske lakseoppdrettere, selv om det utgjør en barriere i eksporten av laks til disse to landene. Det største problemet for norske lakseoppdrettere er hvis blant annet Frankrike og Russland hadde satset for fullt på oppdrett og laks. Disse to landene er viktige markeder for norsk oppdrett, og hvis disse landene blir store innenfor oppdrett så kan innbyggerne i disse landene foretrekke laks produsert i hjemlandet fremfor norsk laks. Norsk laks vil dermed få like store problemer med å konkurrere på disse markedene som belgisk jordbær har på det norske markedet. Faren for at dette skal skje er ikke overhengende stor, men hvis det skulle skje så ville det gått hardt ut over norsk oppdrettsnæring.

6.4 Analyse og delkonklusjon om kulturelle forhold

Som nevnt i teoridelen så er kultur et ganske komplisert konsept som inkluderer spesifikk kunnskap, tro, moral, lover, og skikker som deles av et samfunn. For et firma som opererer på et internasjonalt marked så er det fire viktige karakteristikk ved kultur: 1) Den er lært, 2) den har innbyrdes forhold, 3) den kan tilpasse seg, og 4) den kan opptre som subkulturer. For en bedrift som opererer i flere land er det viktig å sette seg inn, og ta hensyn til, den rådende kulturen i det landet, og hvilke problemer som kan oppstå som følge av de kulturelle forholdene. Kultur er i tillegg et fenomen som forandrer seg, og kulturen som er rådende i dag kan være endret om ett år. Så selv om forbrukerne i EU er positive til norsk laks i dag, så er det ikke sikkert at de er det om ett års tid. Påvirkning fra interessegrupper kan føre til en forandring i hovedkulturen, og dette kan føre til alvorlige problemer for bedrifter som oppfører seg i strid med den nye kulturen. Det eksisterer i dag flere grupper som er motstandere av oppdrettslaks av forskjellige grunner (bevaring av villaksen går ofte igjen), og selv om disse gruppene per i dag er relativt små og maktesløse så kan den situasjonen endre seg i fremtiden. Hvis opinionen i et land skulle snu seg mot oppdrettslaks så vil det bli vanskelig for norsk oppdrettsnæring å selge laksen sin i det landet. Dette kan også skje

spesifikt med kun norsk oppdrettslaks hvis det kommer frem flere saker som ødelegger ryktet til laks oppdrettet i Norge.

Kulturelle forskjeller (kulturell distanse) mellom Norge og landet det eksporteres til kan også føre til at det oppstår en barriere som påvirker eksporten av norsk laks. I forhold til EU har ikke dette vært noe stort problem så langt, og dette vil neppe forandre seg særlig i fremtiden. En stadig utvidelse av EU kan derimot føre til at land blir medlem som er svært forskjellig fra Norge kulturelt sett. Norske laksoppdrettere eksporterer allerede i dag til land som både geografisk og kulturelt sett ligger langt unna Norge, og man har derfor opparbeidet seg en viss kompetanse i forhold til hvordan man skal forholde seg til andre kulturer. Man kan sjelden benytte samme fremgangsmåte i et land som man brukte i et annet land, men så fremt man vet at man må ta hensyn til at det kan være kulturelle forskjeller tilstede så burde man klare å tilpasse fremgangsmåten til akkurat det landet man vil starte eksport til. Dette er noe som norsk fiskerinæring ser ut til å ha taklet bra siden man i dag eksporterer til ca 150 land, og norsk oppdrettslaks selges også til mange av disse landene.

I følge BEUC så eksisterer det i hvert fall ingen store motforestillinger mot norsk oppdrettslaks blant forbrukerne i EU, og siden forbrukerne er vanlige innbyggere så er disse en del av kulturen i det landet de tilhører. Siden BEUC er en forbrukerorganisasjon så er det naturlig å tro at de uttaler seg på vegne av flesteparten av forbrukerne i EU, og siden BEUC er motstander av barrierene mot norsk laks så burde jo det bety at forbrukerne av norsk oppdrettslaks i EU er motstandere av barrierene som norsk oppdrettslaks utsettes for ved eksport til EU. Laks vurderes av BEUC som et sunnere alternativ å ha på middagsbordet, og mener derfor at det er viktig at dette blir mer tilgjengelig gjennom lavere priser. Norsk sjømat har også et godt renommé i de fleste landene det eksporteres til, og den foretrekkes derfor ofte av forbrukerne. Men dette renomméet er noe som fort kan ødelegges hvis kvaliteten på norsk oppdrettslaks, og annen sjømat fra Norge, ikke opprettholdes.

På grunn av begrenset mengde av tid og ressurser til rådighet så har undersøkelsen vedrørende kulturelle forhold bak barrierer mot norsk laks blitt noe begrenset. Når det gjelder de barrierene som EU har innført mot norsk oppdrettslaks så tyder den informasjonen jeg har funnet på at kulturelle forhold i EU ikke har nevneverdig innvirkning på disse barrierene, men at disse hovedsakelig er et resultat av politiske forhold. Det store kvantumet av oppdrettslaks

som etterspørres i EU tyder også på at det er et populært produkt blant forbrukerne i EU, og de ville dermed ikke være interessert i å betale mer for produktet enn nødvendig. Kultur er riktignok et fenomen som er i konstant forandring, og man kan derfor ikke ta for gitt at situasjonen i morgen er lik situasjonen i dag.

7. AVSLUTNING

Dette kapittelet avrunder oppgaven ved at jeg oppsummerer det jeg har kommet frem til i analysen av politiske og kulturelle forhold. Jeg ser også på hvilke implikasjoner dette får, og kommer med forslag til videre forskning.

7.1 Konklusjon

Å finne ut hvilke barrierer norsk laks blir utsatt for ved eksport til EU er både en enkel og en vanskelig oppgave. Barrierer som oppstår som følge av politiske forhold er som oftest svært håndgripelige, og må i noen tilfeller forsvares fra kritikk utenfra av de som blir rammet av disse barrierene. Som et resultat av kritikken mot de siste barrierene (minstepris og importtoll) som EU innførte mot norsk laks så måtte de gjennomføre en undersøkelse for å begrunne hvorfor disse barrierene ble innført. Norsk oppdrettsnæring har opp i gjennom tidene blitt utsatt for en rekke forskjellige barrierer fra EU. Den siste av disse er en minste import pris (MIP) på 2,81 euro på hel fisk. Dette mener EU er et rettferdig tiltak siden de mener at norske oppdrettere dumper laksen de produserer i EU-området. Til tross for at importen av norsk laks sysselsetter mange i EU-området, og skaper verdier gjennom videreforedling, så prioriterer tilsynelatende EU å beskytte oppdrettsnæringen som befinner seg i Skottland og Irland. Politikk er et område som til stadighet er i forandring, og kan i teorien endre seg fra dag til dag. Dette fører til at noe som er politisk korrekt i dag kan være politisk ukorrekt i morgen. Det er for eksempel ikke alle EU-landene som er enige i at det bør innføres barrierer mot norsk laks siden industrien, og forbrukerne, i disse landene er best tjent med så lav laksepris som mulig. Den norske laksen er også en del av et politisk spill da enkelte EU-land bruker det som en slags hevn mot Storbritannia fordi man her gikk i mot vedtaket mot barrierer på sko produsert i Kina. Disse landene det er snakk om er store produsenter av sko, og mener at hvis de ikke blir beskyttet mot billige sko fra Kina så skal heller ikke Storbritannia (Skottland) beskyttes mot billig laks fra Norge. I tillegg har WTO, på initiativ fra Norge, etterforsket barrierene som EU har innført mot norsk laks. Norske lakseprodusenter stiller seg uforstående til påstandene om dumping, og håper derfor at WTO skal klare å tvinge EU til å fjerne disse barrierene. Undersøkelsene til WTO har så langt vært tvetydige og siden begge parter hevder å ha fått medhold på viktige punkter så har ikke dette ført til noen umiddelbar fjerning av barrierene. Det er med andre ord mange politiske forhold som påvirker barrierene rettet mot

norsk laks i dag, og det er også mange politiske forhold som kan komme til å påvirke de i morgen.

Barrierer som eksisterer som følge av kulturelle forhold er noe vanskeligere å få grep på enn de barrierene som eksisterer på grunn av politiske forhold. Innenfor EU-området etterspørres det mye laks, og norsk laks har også et godt rykte på seg i de fleste land den eksporteres til. Siden forbrukerne etterspør laks så er det naturlig å anta at de vil ha den så billig så mulig (uten at det går utover kvaliteten), og det virker derfor lite sannsynlig at de vil støtte barrierene som norsk laks møter når den eksporteres til EU. Når det er sagt så eksisterer det kulturelle undergrupper (subkulturer) som er motstandere av oppdrettslaks generelt, og dermed også norsk oppdrettslaks. Disse protestgruppene er relativt små og har liten innflytelse i dag, men dette kan endre seg i fremtiden og oppdrettsnæringen bør derfor ta disse på alvor. Hvis ikke risikerer de at disse påvirker synet som resten av befolkningen i EU har på oppdrettslaks, og dette vil kunne påvirke salget av norsk oppdrettslaks i EU. Kultur er et fenomen som fort kan endre seg, og hvis norsk laks blir forbundet med noe negativt så vil forbrukerne kunne vende seg mot norsk laks og heller velge laks fra andre leverandører, eller velge annen mat. Forbrukere har stor makt, og hvis de bestemmer seg for å bruke denne makten så kan de påvirke eksporten av norsk laks på både godt og vondt. BEUC representerer forbrukerne i EU, og de kommer med flere grunner til at de vil ha fjernet barrierene som for øyeblikket er innført mot norsk laks. I hvor stor grad EU tar hensyn til slikt når det gjelder innføring av barrierer vites ikke, men hvis forbrukerne begynner å protestere så vil nok politikerne i de enkelte landene ta saken videre opp med EU for å få de til å revurdere situasjonen (det er jo tross alt potensielle velgere som er misfornøyde). Slik situasjonen er akkurat nå ser det ikke ut til at kulturelle forhold har noen innvirkning den ene eller andre veien på barrierene som norsk laks møter ved eksport til EU.

Slik situasjonen er i dag så utsettes norsk laks for barrierer ved eksport til EU, men disse er hovedsakelig grunnlagt i politiske forhold. Det finnes en viss risiko for at det kan oppstå barrierer med grunnlag i kulturelle forhold, men skal man dømme ut i fra hvor populær norsk laks er i de fleste EU-landene i dag så virker dette lite sannsynlig i nær fremtid.

7.2 Implikasjoner

For den norske stat så eksisterer det i utgangspunktet kun to valg i dagens situasjon med de barrierene som EU har innført mot norsk laks; de kan velge å ikke gjøre noe og se om EU fjerner de på eget initiativ, eller de kan gå inn aktivt og gjøre noe for å få de fjernet. Norske myndigheter har allerede jobbet aktivt med å få fjernet barrierene, og har blant annet klaget EU inn for WTO uten at det ga noen endelig avgjørelse. Andre veier å gå kan være å få utvidet EØS-avtalen til også å gjelde fisk og sjømat. På denne måten blir norsk laks beskyttet mot barrierer ved eksport til EU. En slik avtale kommer antakeligvis til å koste en del for den norske stat siden man mest sannsynlig blir nødt til å kjøpe seg denne utvidelsen av EØS-avtalen. Dette begrunnes med at Norge per i dag må betale et stort beløp hver gang avtalen må fornyes for i det hele tatt å få fornyet EØS-avtalen. En annen vei å gå er via EFTA. Dette har vist seg å være en effektiv vei å gå ovenfor flere land som ikke er medlemmer av EU, men avtalene som har blitt inngått har vært bilaterale avtaler som kun har inkludert EFTA og det landet avtalen inngås med. Dette er muligens verre å få til ovenfor EU, men siden EFTA representerer flere land enn kun Norge så kan det være den rette veien å gå for å få fjernet barrierene mot norsk laks. En tredje vei å gå kunne vært å få Norge med i EU, men selv om dette er det eneste alternativet som garanterer at barrierene mot norsk laks blir fjernet så er det også det som er mest usannsynlig når det gjelder gjennomføring (i hvert fall slik forholdene er i Norge per i dag når det gjelder EU-medlemskap).

For de norske oppdrettsselskapene som eksporterer laks til EU så kan de prøve å påvirke myndighetene i de enkelte landene som er med i EU, og de kan påvirke myndighetene i Norge til å gjøre en større innsats for å løse problemet diplomatisk. I tillegg så kan oppkjøp av oppdrettsselskap i Skottland og Irland være en vei å gå. Ved å kjøpe opp de som klager så vil det ikke være noen motstand mot norsk laks fra produsenter i EU. Hvor gjennomførbart dette er i virkeligheten kan diskuteres, men det virker ikke som om oppdrettsselskapene har så mange andre valg i forhold til hva de aktivt kan gjøre. Barrierene som norsk laks møter i EU vil nok mest sannsynlig være en sak som kun kan løses gjennom myndighetene i Norge og EU, og norske oppdrettere kan kun prøve å påvirke disse.

7.3 Videre forskning

I utgangspunktet hadde jeg lyst til å fokusere mer på eksportforholdene av norsk laks til Russland. Dette fordi Russland er en økonomi i vekst, og dermed etterspørres det mer av blant

annet norsk laks. Boikotten mot norsk laks som russiske myndigheter iverksatte for en tid tilbake belyser en interessant problemstilling i forhold til hvordan både kulturelle og politiske forhold i Russland påvirker barrierene mot norsk laks ved eksport til Russland. I tillegg påvirkes det politiske forholdet mellom Norge og Russland av olje og gassfunn i Barentshavet, norsk arrestering av russiske fiskebåter, samt et norsk russisk samarbeid om utbyggingen av Shtokmanfeltet. Russland er også et land som kulturelt sett er ulikt Norge, og til tross for at vi grenser til Russland så er det langt fra problemfritt å forholde seg til den til dels store kulturforskjellen mellom landene.

For fremtidig forskning så hadde det vært interessant å foreta en dypere studie av hvordan de politiske og kulturelle forholdene i Russland, samt det politiske forholdet mellom Norge og Russland, kan påvirke eksporten av norsk laks til Russland.

Litteraturliste

- Barkema, Harry G., Bell, John H. J., and Pennings, Johannes M. (1996). "Foreign Entry, Cultural Barriers, and Learning". *Strategic Management Journal*, 17 (2), s. 151-166
- Bradley, Frank. (2005). "International Marketing Strategy 5th edition". Harlow: Pearson Education Limited
- Brouthers, K. D. (1995). "The Influence of International Risk on Entry Mode Strategy in the Computer Software Industry". *Management International Review*, 35 (1), s 7-28
- Brouthers, Keith D. and Brouthers, Lance Eliot. (2001). "Explaining the National Cultural Distance Paradox". *Journal of International Business Studies*, 32 (1), s. 177-89
- Child, John, Ng, Sek Hong, and Wong, Christine. (2002). "Psychic Distance and Internationalization: Evidence from Hong Kong Firms". *International Studies of Management and Organization*, 32 (1), s. 36-56
- Fletcher, Richard and Bohn, Jenifer. (1998). "The Impact of Psychic Distance on the Internationalization of the Australian Firm". *Journal of Global Marketing*, 12 (2), s. 47-68
- Johannessen, Asbjørn, Kristoffersen, Line, og Tufte, Per Arne (2004). *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. Oslo: Abstrakt forlag as
- Johannesen, Jon Arild og Olaisen, Johan. (2006). *Vitenskapsstrategi og vitenskapsfilosofi*. Bergen: Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS
- Korneliusen, Tor and Blasius, Jörg. (2008). "The Effects of Cultural Distance, a Free Trade Agreement and Protectionism on Perceived Export Barriers". *Journal of Global Marketing*
- Kvale, Steinar. (1999). *Interview. En introduktion til det kvalitative forskningsinterview*. København: Hans Reitzels Forlag.

Lee, Dong-Jin. (1998). "The Effect of Cultural Distance on the Relational Exchange Between Exporters and Importers: The Case of Australian Exporters". *Journal of Global Marketing*, 11(4), s. 7-22

Miller, K. D. (1992). "A Framework for Integrated Risk Management in International Business". *Journal of International Business Studies*, 23 (Second Quarter), s. 311-331

Nyeng, Frode. (2004). *Vitenskapsteori for økonomer*. Oslo: Abstrakt Forlag.

Porter, Michael (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press

Pothukuchi, Vijay, Damanpour, Fariborz, Choi, Jaepil, Chen, Chao C., and Park, Seung Ho. (2002). "National and Organizational Culture Differences and International Joint Venture Performance". *Journal of International Business Studies*, 33 (2), s. 243-65

Robock, S. H. (1971). "Political Risk: Identification and Assessment". *Columbia Journal of World Business*, (July-August), s. 6-20

Shenkar, Oded. (2001). "Cultural Distance Revisited: Towards a More Rigorous Conceptualization and Measurement of Cultural Differences". *Journal of International Business Studies*, 32 (3), s. 519-35

Sousa, Carlos M. P. and Bradley, Frank. (2006). "Cultural Distance and Psychic Distance: Two Peas in a Pod?", publisert i *Journal of International Marketing* Vol 14, No 1, 2006, s. 49-60

Viaene, J. M. and Vries, C. G. (1992) "International Trade and Exchange Rate Volatility", *European Economic Review*, 36, s. 1311-1321

Østbye, Helge, Helland, Knut, Knapskog, Karl, og Hillesund, Terje. (2002). *Metodebok for mediefag*. Oslo: Fagbokforlaget.

Internettreferanser

Aale, Per Kristian. "Mot russisk fiskestopp" (publisert: 18.09.06) fra e24.no.

Nedlastet 10.januar 2008 fra

<http://e24.no/naeringsliv/article1463192.ece>

Aasche, Frank. "Produktivitetsutvikling i oppdrett og dens innvirkning på sjømatmarkedet" (publisert: 10.10.06). Nedlastet 25.februar 2008 fra

http://www.sintef.no/upload/Fiskeri_og_havbruk/Internasjonalt_R%C3%A5dgivning/IBT/FrankAsche_Produktivitetsutvikling%20i%20oppdrett%20og%20dets%20innvirkning%20p%C3%A5%20sj%C3%B8matmarkedet.ppt

Akvafakta. "Eksport fordelt på land", omsetningstall for eksport av laks fordelt på land og hovedmarked fra Akvafakta (en side drevet av fiskeri- og havbruksnæringens Landsforening). Nedlastet 15.februar 2008 fra

<http://www.akvafakta.no/category/Eksport%20laks/article50.html?CorepublishSession=d28285f20db58c0ccd37e57cc52339d6>

Avisa Nordland. "Fortsatt laksestrid med EU" (publisert: 16.11.2007).

Nedlastet 2.mars 2008 fra

<http://www.an.no/Innenriks/article3131149.ece>

BEUC. "Anti-dumping investigations concerning imports of farmed salmon originating in Norway (AD 487) - Summary" fra BEUC (The European Consumers' Organisations) sine hjemmesider. Nedlastet 16.mars 2008 fra

<http://docshare.beuc.org/Common/GetFile.asp?PortalSource=2530&DocID=7345&mfd=off&pdoc=1>

Cermaq. Årsrapport for 2005 fra Cermaq sine hjemmesider. Nedlastet 5.mars 2008 fra

<http://hugin.info/134455/R/1044881/171069.pdf>

EFTA 1. "EFTA History at a glance" fra EFTA sine hjemmesider. Nedlastet 6.mars 2008 fra

<http://www.efta.int/content/about-efta/history>

EFTA 2. Om EFTA fra EFTA sine hjemmesider. Nedlastet 6.mars 2008 fra
<http://www.efta.int/content>

EFTA 3. "The European Free Trade Association" fra EFTA sine hjemmesider.
Nedlastet 6.mars 2008 fra
<http://www.efta.int/content/efta-secretariat/content/about-efat/aboutefta>

EFTA 4. "EEA Agreement" Om EØS-avtalen fra EFTA sine hjemmesider.
Nedlastet 6.mars 2008 fra
<http://www.efta.int/content/eea/eea-agreement>

EurLex. "Commission Regulation (EC) No 628/2005 of 22 April 2005 - imposing a provisional anti-dumping duty on imports of farmed salmon originating in Norway" fra EU sine lovsider (The access to European Union law). Nedlastet 5.mars 2008 fra
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:104:0005:0032:EN:PDF>

FHL. "Torsk det nye oppdrettseventyret?" (publisert: 7.01.08) på Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening sin hjemmeside. Nedlastet 14.februar 2008 fra
<http://www.fhl.no/nyhetsarkiv/article2719.html>

Havforskningsinstituttet 1. "Utvikling av havbruk i Norge - 1866-2004".
Nedlastet 16.februar 2008 fra
http://www.imr.no/visste_du/oppdrett/havbruk_i_norge

Havforskningsinstituttet 2. "Markedssituasjonen_for_laks_og_orret_i_2004".
Nedlastet 25.februar 2008 fra
http://www.imr.no/_data/page/6473/4.2_Markedssituasjonen_for_laks_og_orret_i_2004.pdf

Intrafish 1. "EU-medlemskap ville avverget laksekrig" (publisert: 24.05.05).
Nedlastet 2.mars 2008 fra
<http://www.intrafish.no/norsk/nyheter/article70253.ece>

Intrafish 2. "Refsnes: Norge bør kjøpe seg EØS-tillegg for sjømat" (publisert: 26.05.06).

Nedlastet 3.mars 2008 fra

<http://www.intrafish.no/norsk/nyheter/article106687.ece>

Intrafish 3. Bent Are Jensen. "Krever laksereview for å straffe britene" (publisert: 17.04.07)

på Intrafish sine hjemmesider. Nedlastet 4.mars 2008 fra

<http://www.intrafish.no/norsk/nyheter/article132397.ece>

Intrafish 4. Bent Are Jensen. "WTO skyver frihandel lenger ut i det uvisse" (publisert:

13.02.08). Nedlastet 10.mars 2008 fra

<http://www.intrafish.no/norsk/nyheter/article163096.ece>

Intrafish 5. Knut Eirik Olsen. "Fisk som frihandelsinstrument" (publisert: 16.01.08).

Nedlastet 10.mars 2008 fra

<http://www.intrafish.no/norsk/nyheter/article159031.ece>

Kunnskapsforlagets ordbok på internett. Definisjonen av politikk.

Nedlastet 28.oktober 2007 fra

http://www.ordnett.no/ordbok.html?search=politikk&search_type=&publications=23

Landsdelsutvalget. "Sysselsetting - oppdrett av laks og ørret" (publisert: 30.01.07).

Nedlastet 25.februar 2008 fra

<http://www.lu.no/content/view/1963/198/>

Marine Harvest. Årsrapport for 2005 fra Marine Harvest sine hjemmesider.

Nedlastet 5.mars 2008 fra

<http://www.marineharvest.com/en/Investor1/Financial-info/Reports>

Norsk Sjømat 1. "Norsk sjømat til 150 land", fakta om norsk sjømat fra Eksportutvalget for fisk sine hjemmesider. Nedlastet 8.februar 2008 fra

<http://www.godfisk.no/page?id=149>

Norsk Sjømat 2. "Norsk sjømateksport", fakta om norsk sjømateksport fra Eksportutvalget for fisk sine hjemmesider. Nedlastet 8.februar 2008 fra

<http://www.godfisk.no/page?id=165>

Norwaves. "Norge i dag Nr. 24-28/94",.

Nedlastet 10.januar 2008 fra

http://www.norwaves.com/norwaves/Volume2_1994/v2nw02.html

NSA 1. "Hva Vi Vil?" fra Norwegian Salmon Assosiation (NSA) sine hjemmesider.

Nedlastet 18.mars 2008 fra

<http://www.norwegian-salmon.com/salmon/extended.php?recID=46>

NSA 2. "Hvem er vi?" fra Norwegian Salmon Assosiation (NSA) sine hjemmesider.

Nedlastet 18.mars 2008 fra

<http://www.norwegian-salmon.com/salmon/extended.php?recID=5>

Om kultur fra Norsk Kultur. Nedlastet 27.oktober 2007 fra

<http://www.norskkultur.net/hvaer.htm>

Regjeringen 1. "Handelspolitiske tiltak mot import av laks fra Norge til EU" (publisert: 04.01.07) på Utenriksdepartementets hjemmesider. Nedlastet 2.mars 2008 fra

http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/dok/rapporter_planer/rapporter/2007/Handelspolitiske-tiltak-mot-import-av-laks-fra-Norge-til-EU.html?id=440294

Regjeringen 2. "Kort om WTO" fra Utenriksdepartementets hjemmesider.

Nedlastet 5.mars 2008 fra

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/tema/Handelspolitikk/wto/Kort-om-WTO.html?id=446949>

Regjeringen 3. "EØS og EFTA" fra Europaportalen sine hjemmesider.

Nedlastet 7.mars 2008 fra

<http://www.regjeringen.no/nb/sub/Europaportalen/eos-og-efta/EOS-og-EFTA.html?id=448380>

Side2. "Norsk kontroll med 83 prosent av skotsk oppdrett" (publisert: 21.12.07).

Nedlastet 3.mars 2008 fra

<http://www.avis2.no/okonomi/28828&tips=1>

Statistisk Sentralbyrå 1. "Minifakta om Norge 2007". Nedlastet 8.februar 2008 fra

http://www.ssb.no/emner/00/minifakta/no/main_12.html

Statistisk Sentralbyrå 2. "Eksport av fersk og frosen oppalen laks".

Nedlastet 25.februar 2008 fra

http://statbank.ssb.no/statistikkbanken/Default_FR.asp?PXSid=0&nvl=true&PLanguage=0&tilside=selecttable/hovedtabellHjem.asp&KortnavnWeb=laks

Wikipedia 1. Atlanterhavslaks. Nedlastet 20.februar 2008 fra

<http://no.wikipedia.org/wiki/Atlanterhavslaks>

Wikipedia 2. Økonomisk dumping. Nedlastet 2.mars 2008 fra

http://no.wikipedia.org/wiki/%C3%98konomisk_dumping

Wikipedia 3. EFTA. Nedlastet 5.mars 2008 fra

<http://no.wikipedia.org/wiki/EFTA>

Vedlegg 1

Rapport, publisert 4.1.2007 på Utenriksdepartementets hjemmesider

Handelspolitiske tiltak mot import av laks fra Norge til EU

En kronologisk oversikt over tiltak som er foreslått og/eller iverksatt mot norsk lakseoppdrettsnæring i perioden 1989-2006.

Tidspunkt

Tiltak

Desember 1989

Skottene oversender dumpinganklage til EU.

Februar-oktober 1990

Europakommisjonen åpner anti-dumpingsak mot norsk laks.

Kommisjonen foreslår å innføre 11,32 prosent straffetoll på norsk laks.

Mars 1991 – juni 1991

Kommisjonen avstår fra å innføre straffetollen på 11,32 prosent på norsk laks: Årsaken er innfrysningsprogrammet til FOS som ble startet i januar 1990, hvor hensikten var å løfte lakseprisene.

Destruksjon av 12 millioner smolt i Norge gir redusert slaktebehov i 1992 og 1993.

November 1991

EU innfører minstepris på import av norsk laks til ut februar 1992.

- Skottene forbereder dumpinganklage.

November 1993

EU innfører minstepriser fram til 31.01.94

September 1994

Skottene trekker tilbake dumpinganklagen mot Norge av årsskiftet 91/92. Dette gjøres like før den norske EU-avstemmingen i et brev til daværende fiskeriminister Jan Henry T. Olsen.

Desember 1995

EU innfører minstepris på norsk laks, spesiell overvåking fram til 30. juni 1996. "Forstopp" i Norge i 6 uker.

August 1996

EU åpner dumping- og subsidieundersøkelser av import av laks fra Norge.

Mars 1997

Som resultat av dumping- og subsidieundersøkelsene foreslår Kommisjonen innføring av straffetoll på 9,88 prosent og subsidieavgift på 3,8 prosent, til sammen 13,7 prosent.

Juni 1997 – mars 2002

Lakseavtalen mellom EU og Norge inngås, elementene er; eksportavgiften økes fra 0,75 % til 3 %, indikative tak på eksporten, gulvprisklausul/MIP (2,925 euro WFE eller 3,25 euro sløyd laks m/ hode), overvåkingsmekanisme, trilateralt samarbeid og konsultasjoner. I tillegg inngikk hver enkelt eksportør prisavtaler med Kommisjonen der en forpliktet seg til ikke i individuelle transaksjoner å selge til under 85 % av MIP.

Kommisjonen foreslår innstramming av lakseavtalen. November 1998
Kommisjonen foreslår at lakseavtalen opphører og at toll innføres.

Mars 2002

Oppsigelsen av avtalen ”avverges”, Kommisjonen vedtar å foreta en ny vurdering. Sak åpnes mot Chile og Færøyene.

Desember 2002

Kommisjonen foreslår å avvike lakseavtalen, og sakene mot Chile og Færøyene henlegges.

Mai 2003

Lakseavtalen avvikes fordi EU mener at det ikke lenger er grunnlag for å ”straffe” Norge, jf. forordning 930/2003 av 26. mai 2003.

2004**Februar 2004**

European Union Salmon Producers Group (EUSPG), en minoritetsgruppe innen skotsk og irsk lakseproduksjon (ca. 20 % av EU produksjonen) fremmer, via myndighetene i Irland og Storbritannia, anmodning om midlertidige beskyttelsestiltak på import av laks til EU.

Mars 2004

Kommisjonen offentliggjør åpning av ”safeguard”-undersøkelse 6. mars.

Mai – september 2004

Norske myndigheter og næringen står sammen bak forslag til EU om en løsning på saken. Etter en rekke møter mellom Norge og Europakommisjonen avviser sistnevnte de norske forslagene i september 2004.

Mai 2004

EU's safeguardkomité går imot Kommisjonens forslag om beskyttelsestoll på rundt 13 prosent. Kommisjonen trekker forslaget.

August 2004

Kommisjonen innfører midlertidige safeguardtiltak i form av importkvote og toll på det kvantum som overstiger kvoten. I henhold til forordning 1447/2004 Norge får en kvote på 164.000 tonn fra 15. august til 6. februar 2005.

September 2004

Danske myndigheter tar safeguardsaken til Rådet 7. september.

Oktober 2004

Kommisjonen åpner på ny anti-dumpingsak mot norsk laks etter anmodning fra European Union Salmon Producers Group (EUSPG), samme initiativtaker som stod bak anmodningen om beskyttelsestiltak.

Desember 2004

De midlertidige safeguardtiltakene blir opphevet f.o.m. 7. desember.

2005

Januar 2005

Kommisjonen er på verifikasjonsbesøk hos 10 utvalgte norske oppdrettere for å undersøke om de har dumpet laks inn i EU-markedet.

Februar 2005

Kommisjonen vedtar innføring av permanente safeguardtiltak 6. februar, ref. forordning 206/2005 av 4. februar 2005. med minste importpris på 2,85 euro hel fisk, kvoter og garantiordning på tross av stor motstand internt i EU.

Danmark anker de permanente safeguardtiltakene til Rådet, Frankrike følger opp litt senere. Rådet må bekrefte, endre eller oppheve tiltakene innen 24. mai, ellers faller det bort automatisk etter denne datoen.

April 2005

Midlertidige antidumpingavgifter innføres 27. april, jf. forordning 628/2005 av 22. april 2005. Satsene varierer fra 6,8 % til 24,5 %.

Definitive beskyttelsestiltak oppheves fra og med 27. april, jf. forordning 627/2005.

Juni 2005

De midlertidige antidumpingtiltakene omgjøres fra avgifter til en minsteimport pris (MIP) på 2,81 euro hel fisk, jf. forordning 1010/2005 av 30. juni 2005. Omgjøringen er et resultat av en forståelse mellom Kommisjonen og den norske laksenæringen.

2006

17. Januar 2006

EUs ministerråd vedtar endelige anti-dumpingtiltak mot norsk laks, jf. rådsforordning 85/2006 av 17. januar 2006

20. Februar 2006

Regjeringen beslutter den 20. februar 2006 å ta EUs antidumpingtiltak mot norsk laks inn for WTO etter at drøftelser med EU om en gjensidig akseptabel løsning ikke har ført frem.

17. mars

Norge ber formelt om konsultasjoner i WTOs tvisteløsningsmekanisme (Dispute Settlement Understanding)

12. mai

Norge og EU holder konsultasjoner i WTOs tvisteløsningsmekanisme

24. mai

Europakommisjonen ber om nye konsultasjonsrunder

26. mai

Norge avslår å holde nye konsultasjoner med EU

29. mai

Norge ber WTO om å opprette et panel i saken. Konsultasjonene med EU om laks har ikke ført til en minnelig løsning.

22. juni

WTO oppretter etter norsk anmodning et eget panel i tvisten med EU om laks

21. september

Norge leverer sitt første prosesskrift til WTO-panelet. Prosesskriftet er på 300 sider og anfører at EU har brutt WTOs antidumpingregelverk på flere områder.

31. oktober

EU leverer sitt første prosesskrift til WTO-panelet

12 - 13. desember

Første høring i WTO-panelet gjennomføres. EU og Norge holder sine muntlige innlegg for panelet. Tredjepartene Japan, Kina, Hong Kong, Canada og USA holder også sine innlegg.

EU og Norge svarer i tillegg på en rekke spørsmål fra panelet.