

MASTEROPPGAVE

Emnekode: BE309E

Navn: Aleksander Torvanger
Halvard Ursin

Handelsavtaler – Kun et politisk virkemiddel?

En studie av hvilke eksportbarrierer norske fiske- og havbruksbedrifter møter, og hvilke faktorer som påvirker oppfatningen av disse

Dato: 22.05.2017

Totalt antall sider: 83

Abstract

Because of the immense growth and prosperity within the Norwegian fishery sector, and the value that is created with exports activity, we see the dire need for new and updated theory on the export barriers and trade agreements. A lot of time and resources goes down into the negotiations of new and better trade agreements with different countries and trade blocs. To make sure that the government don't waste their time negotiation in the wrong direction, we present this thesis as a guideline for what problems that is real, and is perceived as problems for the Norwegian fishing industry.

We have identified eight new concepts of export barriers based on previous literature and collection of data through an online survey. We also identified to which degree there was a difference in perception on export barriers as a problem, weather there existed a trade agreement or not. This answered the question if the current trade agreements helps lowering the perception on export barriers as a problem.

This study also challenged previous literature that states the impact of company size and international experience has on perception of export barriers. We ran a regression analysis on these factors, and made the conclusion that they had no significant effect on perception.

Forord

Denne mastergradsavhandlingen er den avsluttende oppgaven på studiet Master of Science in Business ved Nord Universitet. Avhandlingen utgjør 30 studiepoeng og er skrevet innen spesialiseringen International Business and Marketing.

Vi ønsker å rette en stor takk til vår veileder Nadezda Nazarova som har gitt oss verdifulle og konstruktive tilbakemeldinger som har vært svært nyttig for arbeidet som er blitt gjort. Vi ønsker samtidig å takke Tor Agnar Korneliussen for faglig veiledning i den analytiske delen av oppgaven.

Vi ønsker også å takke Øystein Valanes i Norges Sjømatråd og Svein Reppe i Norges Sjømatbedrifters Landsforening for at de tok seg tid til å hjelpe oss med kvalitetssikring av datainnsamlingsprosessen. Og til slutt vil vi takke de virksomhetene som tok seg tid til å besvare spørreundersøkelsen vi sendte ut og som bidro til et solid datagrunnlag for oppgaven.

Bodø, 22. mai 2017

Aleksander Torvanger

Halvard Ursin

Sammendrag

Det brukes mye tid og ressurser på forhandlinger og reforhandlinger av nye og eksisterende handelsavtaler rundt om i verden. Norge er en liten og åpen økonomi som avhenger stort av verdiskapningen som kommer gjennom eksport. Derfor er det viktig at de handelsavtalene som utarbeides faktisk bidrar til at eksportbarrierer rundt om i verden brytes ned og legger til rette for de bedriftene som skaper denne verdien. På grunn av den enorme veksten innen fiskeindustrien, og det stadig voksende fokuset på denne næringen, har vi valgt å tette gapet i litteraturen på eksportbarrierer i fiskeindustrien, samt de faktorene som påvirker oppfatningen av disse.

Denne studien har identifisert gjennom tidligere litteratur og datainnsamling, de eksportbarrierene bedriftene selv oppfatter som problemer ved eksport og kategorisert disse innenfor 8 faktorer. Vi har også kartlagt om hvorvidt det eksisterer forskjeller i hvordan bedriftene oppfatter disse barrierene basert på om det eksisterer handelsavtale i importlandet eller ikke. I tillegg har vi videre satt på prøve noe av den tidligere forskningen på eksportbarrierer for å se om denne kan overføres til fiskerinæringen. Her har vi sett på om internasjonal erfaring og størrelse er faktorer som påvirker oppfatningen av eksportbarrierer. Dette ble gjennom regresjonsanalyse avkreftet, og vi påstår dermed at dette er faktorer som ikke kan tas med i litteraturen som omhandler fiskeindustrien.

Datainnsamlingen ble gjort gjennom en web basert spørreundersøkelse, der vi fikk svar fra 94 norske bedrifter som driver med eksport av fisk og sjømat til utlandet. Denne dataen ble videre analysert i SPSS og brukt for å svare på de hypotesene vi fremla. Dette ga resultater som burde tas i betraktning av både bedrifter innen industrien, samt nasjonale myndigheter som jobber med tilretteleggelse for disse bedriftene.

Innholdsfortegnelse

Abstract	i
Forord	ii
Sammendrag	iii
Innholdsfortegnelse	iv
Figuroversikt	vi
Tabelloversikt:.....	vi
1 Innledning og forskningsspørsmål	1
2 Teoretisk fundament.....	5
2.1 Eksportbarrierer.....	5
2.2 Eksterne eksportbarrierer	7
2.2.1 Prosessuelle barrierer	7
2.2.2 Statlige barrierer.....	8
2.2.3 Oppgaverelaterte barrierer.....	9
2.2.4 Miljømessige barrierer	10
2.2.4.1 Økonomiske barrierer.....	10
2.2.4.2 Politiske barrierer	11
2.2.4.3 Sosiokulturelle barrierer	12
2.3 Størrelse på bedriften	17
2.4 Internasjonal erfaring	18
2.5 Handelsavtaler.....	20
2.6 Oppsummering og forskningsmodell	23
3 Metode.....	24
3.1 Forskningsdesign.....	24
3.2 Populasjon og utvalg	25
3.3 Datainnsamling.....	25
3.4 Utforming av spørreundersøkelsen	27
3.4.1 Måling av eksportbarrierer	28
3.4.2 Måling av internasjonal erfaring	31
3.4.3 Måling av størrelse på virksomheten	31
3.4.4 Måling av eksportland	31
3.5 Prestudie	32
3.6 Databeskrivelse og kvalitet	32

3.7 Reliabilitet	33
3.8 Validitet	34
3.9 Analysering av data	36
3.9.1 Eksplorativ faktoranalyse	36
3.9.2 Korrelasjonsanalyse	36
3.9.3 Regresjonsanalyse	37
3.9.4 Tabelltolkning	37
4 Analyse	38
4.1.1 Gjennomsnittmålinger	45
4.2 Korrelasjonsanalyse	48
4.3 Hypotesetesting	50
4.3.1 Testing av hypotese 1 og 2a	50
4.3.2 Testing av hypotese 2b	52
4.3.3 Testing av hypotese 3	54
4.4. Oppsummering og revidert forskningsmodell	57
5 Konklusjon, implikasjoner og videre forskning	58
5.1 Konklusjon	58
5.2 Implikasjoner	60
5.3 Videre forskning	61
6 Litteraturliste	62
Vedlegg 1	68
Vedlegg 2	72
Vedlegg 3	73

Figuroversikt

Figur 2.1: Leonidou's klassifisering av eksportbarrierer (Leonidou, 2004)	7
Figur 2.2: Forslag til forskningsmodell	23
Figur 4.1: Revidert forskningsmodell	57

Tabelloversikt:

Tabell 2.1: Oversikt over tidligere publiserte studier om eksportbarrierer	17
Tabell 2.2: Land som Norge har handelsavtaler med	20
Tabell 3.1: Datainnsamlingsmatrise	27
Tabell 3.2: Eksportbarrierer og måleinstrument	29
Tabell 4.1: Revidert faktorrotasjonsanalyse	39
Tabell 4.2: Gjennomsnittmålinger av eksportbarrierene	45
Tabell 4.3: Korrelasjonsanalyse av de avhengige variablene	48
Tabell 4.4: Korrelasjonsanalyse av de uavhengige variablene	49
Tabell 4.5: Multippel regresjonsanalyse	51
Tabell 4.6: Korrelasjon mellom alder på virksomhet og internasjonal erfaring	52
Tabell 4.7: Oppfatning av eksterne eksportbarrierer basert på land med handelsavtaler	54
Tabell 4.8: Oppfatning av eksterne eksportbarrierer basert på land uten handelsavtaler	55
Tabell 4.9: Tabelltolkning av eksportbarrierer ut i fra om det eksisterer avtale eller ikke	56

1 Innledning og forskningsspørsmål

Norge er et land hvor handel på tvers av landegrensene er svært viktig og det å opprettholde og styrke norsk handelspolitikk er essensielt for å ivareta konkurransekraften til det norske næringsliv, som igjen vil være viktig for Norges generelle velferd. På et internasjonalt plan er Norge en liten, åpen økonomi som stadig får tettere bånd med andre land gjennom handel, arbeidsinnvandring og kapitalstrømmer. Norske bedrifter drar nytte av internasjonal konkurranse hvor de må bli mer produktive og effektive, samtidig når de et større marked med en større kundemasse gjennom internasjonal handel. Internasjonal handel bidrar også til økt spesialisering og dermed økt produktivitet og mer effektiv ressursbruk (Hollensen, 2016).

Norge eksporterte i 2015 for over 836 milliarder norske kroner totalt, der 74,5 milliarder er fra fiskeindustrien. Ifølge økte dette tallet med 23% og endte på 91,6 milliarder i 2016 (Sjømatråd, 2017) noe som viser at det er en ekstrem vekst i denne næringen og at fiskeindustrien er veldig viktig for Norge. Det er norsk laks som står for hoveddelen av norsk eksport av fisk, og selv om volumet som blir eksportert har gått ned, øker prisene såpass mye at det kompenserer i stor grad for nedgangen i volum. Eksportbedrifter blir imidlertid utsatt for en rekke ulike eksportbarrierer (Leonidou, 2004). Disse kan kategoriseres som interne og eksterne hindringer som kan være med på å begrense handelen mellom nasjoner (Leonidou, 2004). I tillegg til å hemme handelen, er det også påvist gjennom forskningen til McWilliams, Naumann og Napier (1993) at det også påvirker lederes adferd i eksportmarkedet, noe som støttes av tidligere litteratur (Shoham&Albaum, 1995a;Leonidou, 2004).

Det er få næringer som møter like mange barrierer og hindringer som den norske fiskeindustrien når det kommer til internasjonal handel, og det dukker stadig opp nye. Fisk er en problemsektor i for eksempel EUs handelspolitikk. Sammen med landbruk og tekstilvarer er fisk en av tre næringer der Norge har møtt betydelig handelsbeskyttelse (Melchior, 2007). Handelshindringer blir brukt som politiske virkemidler i en verden hvor vi ser stadig økende proteksjonistiske holdninger (Sverdrup Thygeson, 2016). For å redusere handelshindringer på tvers av landegrenser, inngås det forskjellige typer handelsavtaler (Regjeringen, 2016b).

Ofte når det legges til rette for bedre handel for en vare, vil det gå på bekostning av andre varers interesse, eller at Norge må svare med å gi samme eller lignende behandling i retur.

Det legges altså mye arbeid ned for at disse handelsavtalene skal styrke den norske handelen med resten av verden, men gir dette resultater?

Selv om mye forskning er blitt gjort på aspekter som inngår i denne oppgaven, er det meste gjort for land utenfor Norge og for andre industrier. McWilliams, Naumann og Napier (1993) mener det er viktig å skille mellom nasjonene og de forskjellige virkelighetene som eksisterer innenfor de forskjellige nasjonene. Hvis eksportbarrierer skapes av andre nasjoner, vil det være nødvendig at nasjonale myndigheter tar grep (Sharkey, Lim&Kim, 1989a;Yaprak, 1985)

For at nasjonale myndigheter skal klare å ta tydelige grep for å redusere barrierer, er det viktig at de er klar over hvilke barrierer eksportbedriftene møter. Det er allerede gjort forskning på hvilke barrierer norske eksportbedrifter møter ved internasjonal handel (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015) men aldri før har fiskeindustrien blitt satt i fokus for denne typen forskning og vi kan dermed ikke med sikkerhet si konkret hvilke eksportbarrierer bedrifter i fiskeindustrien møter. Korneliussen og Øwre (1998) fant signifikante forskjeller i sin forskning mellom hvordan ulike bransjer oppfatter eksportbarrierer, noe som støtter opp viktigheten med å skille mellom forskjellige næringer.

Når man forsker på eksportbarrierer, mener Sullivan og Bauerschmidt (1989a) at vi kan skille mellom to grupper studier. Den første gruppen vil være konseptuelle studier som ser på sammenhengen mellom eksport og eksportbarrierer, men som på grunn av sitt brede fokus, ikke går så mye i dybden på de konkrete barrierene. Den andre gruppen går lengre inn i dybden på disse barrierene, og ønsker gjennom modeller å identifisere og studere faktorer i bedriften eller omgivelsen som så kan settes inn i konseptuelle modeller. Studier i denne andre gruppen vil enten analysere karakteristika ved eksportbeslutningsprosessen eller fokusere på omgivelsesfaktorer eller interne faktorer som stimulerer eller hindrer eksport. Denne oppgaven vil gå under sistnevnte gruppe, og vi ønsker derfor å foreslå tre faktorer som kan ha en innvirkning i hvordan virksomheter i fiskeindustrien oppfatter eksportbarrierer. Disse tre faktorene er størrelse, internasjonal erfaring og handelsavtaler.

Vi har derfor har vi valgt følgende problemstilling å forske på i denne oppgaven:

«Hvilke eksterne eksportbarrierer møter norske eksportbedrifter innen fiske – og havbruksnæringen og i hvilken grad påvirker størrelse, internasjonal erfaring og handelsavtaler oppfatningen av disse»

For å svare på denne problemstillingen, vil vi først identifisere de eksportbarrierene som fremkommer innen fiskeindustrien, og vil i den sammenheng se på Leonidou (2004) sin tidligere klassifisering av eksportbarrierer og se om denne teorien kan overføres til den norske fiskeindustrien. Vi vil samtidig se om den forskningen som tidligere er blitt gjort på eksportbarrierer for norske bedrifter (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015) kan generaliseres over til fiskeindustrien.

Når vi har fått identifisert hvilke barrierer den norske fiskeindustrien møter ved eksport, vil vi se på de tre faktorene vi har valgt og se i hvilken grad de påvirker oppfatningen av disse barrierene. Størrelse er en faktor som går igjen i mye av forskningen på eksportbarrierer. Her vil forskningen som er rundt 30 år gammel si at jo større virksomheten er, desto mindre vil problemene ved eksport være (Burton&Schlegelmilch, 1987;Reid, 1984;Culpan, 1989) mens nyere forskning (Silva, Franco&Magrinho, 2016;Al-Aali, Lim&Al-Aali, 2012) mener at det ikke har noe å si. Vi ser derfor behovet av å forske på om dette er teori som kan overføres til fiskeindustrien eller ikke.

Internasjonal erfaring er også en faktor som er gjenganger i litteraturen. Her peker det meste av forskningen som er blitt gjort på at det er en sammenheng mellom erfaring og hvordan eksportbarrierer blir oppfattet og håndtert (Leonidou&Katsikeas, 1996;Toften, 2004;Dominguez&Sequeira, 1993) Internasjonaliseringsprosessen blir også tradisjonelt sett satt inn i stegsmodeller der grad av internasjonalisering er en faktor som avhenger av erfaring (Johanson&Vahlne, 1977;Cavusgil, 1984). Vi ser derimot tegn ved fiskeindustrien som peker på at denne næringen heller burde vært plassert under det teoretiske begrepet «born globals», og at erfaring derfor ikke blir like utslagsgivende for fiskeindustrien. Dette ønsker vi å forske på og gi et godt grunnlag for videre teorivurdering.

Handelsavtaler som en påvirkende faktor, er et interessant tema, da det er gjort lite forskning på om de forskjellige bransjene faktisk føler at det hjelper å redusere handelsbarrierene som

oppstår. De fleste handelsavtalene tar kun for seg de tariffere aspektene ved internasjonal handel, og på grunn av de proteksjonistiske holdningene norsk fisk blir møtt med i utlandet, ønsker vi å se om de gjeldende avtalene faktisk reduserer oppfatningen av eksportbarrierer. Denne forskningen kan være til hjelp både for de bedriftene som driver med salg og eksport av fisk til utlandet, samtidig som det kan gi regjeringen en indikasjon på om de må endre taktikk i forhandlingene av nye, eller reforhandlinger av de gamle handelsavtalene.

Studiens oppbygning vil være slik at i kapittel 2, vil vi presentere studiens teoretiske rammeverk som gir grunnlag for de hypotesene vi skal forske på. I kapittel 3 vil vi presentere den metodiske tilnærmingen vår der vi diskuterer valg av metode samt de aspektene rundt studien som gjør den valid og reliabel. I kapittel 4 vil vi presentere de empiriske resultatene fra analysen, og deretter diskutere de ulike funnene opp mot det teoretiske rammeverket, mens i kapittel 5 vil vi konkludere ut i fra funnene våre, og sette det opp mot teorien. I kapittel 5 vil vi også diskutere studiens implikasjoner, samt forslag til videre forskning.

2 Teoretisk fundament

I dette kapittelet vil vi presentere studiens teoretiske rammeverk. Først vil vi presentere de ulike eksportbarrierene som illustrert i Leonidou (2004), for å få et fullstendig bilde av de nevnte eksportbarrierene. Videre vil vi se nærmere på de ulike eksterne eksportbarrierene, samt presentere tidligere litteratur på de ulike barrierene som illustrert i tabell 2.1. Etter å ha presentert de ulike eksterne eksportbarrierene vil vi presentere studiens hypoteser, hvor vi begrunner valget av de ulike hypotesene. Avslutningsvis vil vi ha en oppsummering av teorikapittelet, hvor vi i figur 2.2 presenterer et forslag til en forskningsmodell for studien vår.

2.1 Eksportbarrierer

Eksportbarrierer defineres av Leonidou (1995: 31); Craig & Zafar (2005: 3) som «De holdningsmessige, strukturelle, operasjonelle og andre begrensninger som hindrer en bedrift i å initiere, utvikle eller opprettholde internasjonale aktiviteter». Eksportbarrierer kan også sees på som faktorer som påvirker eksportører på ulike stadier i internasjonaliseringsprosessen, og at effekten av disse bør vurderes både før og etter en inngang i et nytt marked (Shoham&Albaum, 1995a;Al-Aali, Lim&Al-Aali, 2012). Eksportbarrierer kan også defineres som eksportproblemer, handelshindringer og disencentiver for eksport (Leonidou, 1995).

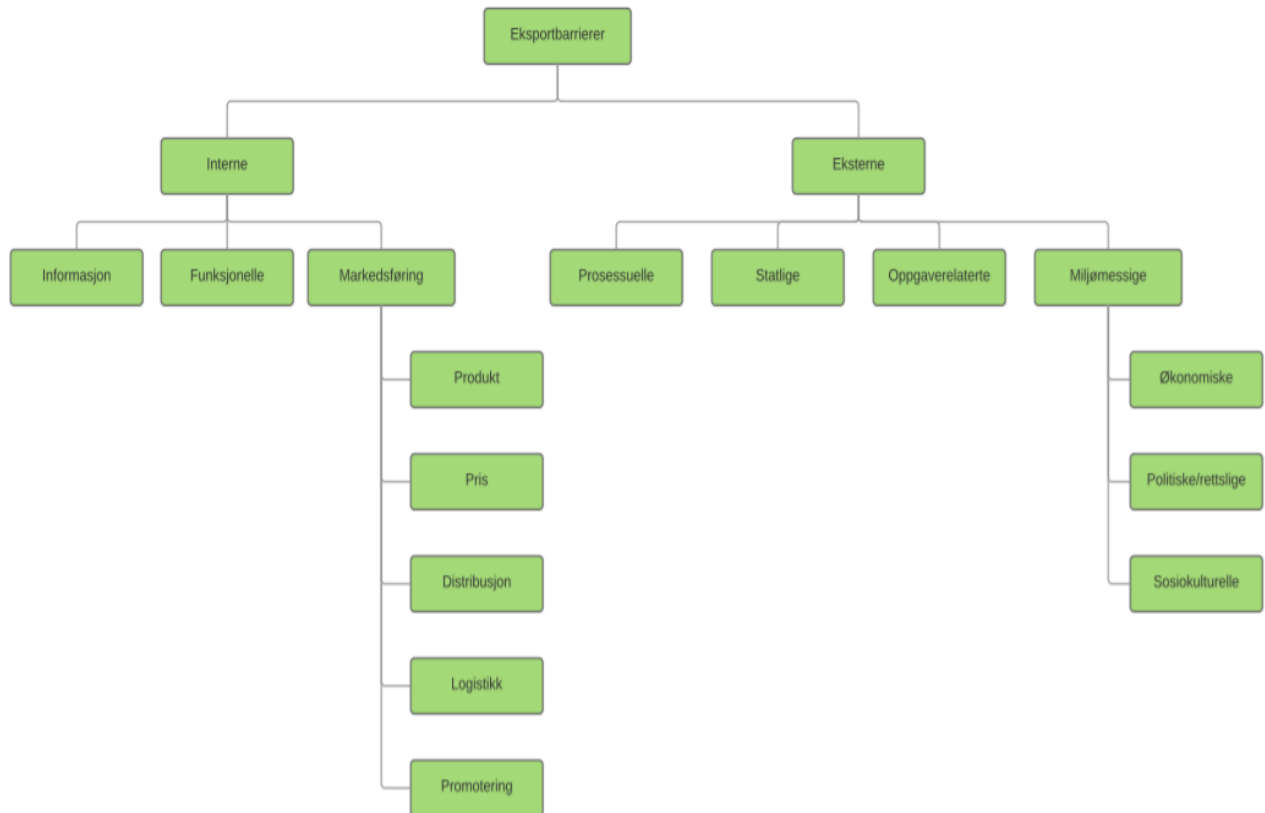
Det finnes flere tidligere studier som har først å identifisere de mange barrierene ved eksport, men det er fortsatt mangel på kunnskap og informasjon om eksportbarrierer, noe som igjen påvirker bedrifters eksportatferd (Shoham&Albaum, 1995a). Dette gjør eksportbarrierer til et viktig forskningsområde som kan bidra til å forbedre eksportteorien som allerede eksisterer (Sullivan&Bauerschmidt, 1989a). Tidligere studier har beskrevet de ulike barrierene i den grad de påvirker eksportbedrifter (Zafar et al. 2004; Nazari et al. 2012). Videre blir de ulike barrierene beskrevet og kategorisert etter dens styrke. Størsteparten av studiene gir innsiktsfulle analyser og informasjon om barrierer (Leonidou, 2000; Craig & Zafar, 2005). Videre er det studier som analyserer sammenhengen mellom eksportbarrierer og konkurranse mellom eksportører, hvor hensikten er å bedre forstå hvorfor noen bedrifter oppfatter noen barrierer sterkere enn andre (Craig & Zafar, 2015; Zafar et al. 2008).

Eksportbarrierer blir i de fleste nyere studier kategorisert som interne og eksterne eksportbarrierer (Leonidou, 2004; Nazari et al. 2012; Al-Ali et al. 2012). Andre studier har valgt å kategorisere eksportbarrierer inn i fire ulike grupper: Eksport erfaring, begrensning av interne ressurser, prosessuelle barrierer og eksterne variabler (Abassi et al. 2012). Ozkanli et al. (2006) kategoriserer eksportbarrierer inn i fire andre grupper: Eksterne barrierer, operasjonelle barrierer, interne barrierer og informative barrierer.

Tidligere studier som omfatter identifisering av eksportbarrierer kan være mindre relevant i dag siden, siden barrierer ved internasjonal handel er i konstant endring, siden det stadig blir implementert nye restriksjoner på handel mellom land (Leonidou, 2004). Eksportbarrierer vil på en generell basis variere mellom land på tvers av landegrensner, hvor utviklingsland og utviklede land kan stå i kontrast med hverandre. Dette er på bakgrunn av tidligere studier som har fokusert inn mot å identifisere eksportbarrierer for utviklingsland (Zafar et al. 2008). Siden den internasjonale handelen er i konstant endring, vil ikke tidligere studier gi eksportører et riktig bilde av hvilke viktige barrierer som de kan stå ovenfor i dag.

Antall eksportbarrierer varierer fra studie til studie hvor antall eksportbarrierer, eller handelshindringer som Shoham & Albaum (1995) bruker i sin studie, blir rangert mellom kun 5, til så mange som 49 ulike barrierer eller hindringer. Av disse 49 er kun 39 betraktet som meningsfulle handelshindringer hos eksportører (Shoham & Albaum, 1995). Tidligere forskning viser til at potensielle, nåværende og tidligere eksportører ikke bør føle seg hemmet av eksportbarrierer, men heller søke etter muligheter og tiltak for å unngå de eksisterende og potensielle eksportproblemer de kan møte ved internasjonal handel (Søvik, 2015).

Leonidou (2004) har, som nevnt tidligere, klassifisert eksportbarrierer som interne og eksterne og har gjennom figur 2.1 nedenfor, illustrert dette for å gi en god oversikt over de ulike barrierene. Her kan vi se at de eksterne eksportbarrierene består av prosessuelle, statlige, oppgaverelaterte og miljørelaterte barrierer, hvor de miljørelaterte barrierene blir kategorisert innen ulike økonomiske, politiske og sosiokulturelle barrierer. De interne består av informasjonsrelaterte, funksjonsrelaterte og markedsrelaterte barrierer, hvorav de markedsføringsrelaterte barrierene kan kategoriseres innen produkt, pris, distribusjon, logistikk og promoteringsrelaterte barrierer. På bakgrunn av begrensningen av oppgaven, vil vi i denne studien utelukkende fokusere på de eksterne eksportbarrierene.



Figur 2.1: Leonidous klassifisering av eksportbarrierer (Leonidou, 2004)

2.2 Eksterne eksportbarrierer

Eksterne eksportbarrierer er som illustrert i figur 2.1, kategorisert inn i fire ulike grupper: prosessuelle, statlige, oppgaverelaterte og miljørelaterte barrierer (Leonidou, 2004; Al-Ali et al. 2012). De eksterne miljørelaterte eksportbarrierene klassifiserer Leonidou (2004) inn i tre ulike grupper: Økonomisk, politisk og rettslig, samt sosiokulturelle barrierer. Dette er eksportbarrierer som på et makro-nivå være svært fiendtlig mot eksport og som kan være med på å gjøre internasjonal handel mer komplisert (Katsikeas & Morgan, 1994). Ifølge Leonidou (2004) er de ulike eksterne eksportbarrierene ansvarlig for at mange små og mellomstore bedrifter ser på eksport med stor skepsis, og grunn til at bedriftene ser bort fra, eller ikke ønsker å ta del i internasjonal handel.

2.2.1 Prosessuelle barrierer

Prosessuelle barrierer er fokusert rundt driftsaspekter ved internasjonal handel, som inkluderer både kommunikasjonsfeil, eksportprosedyrer og transaksjoner som ofte kan ta

lengre tid enn planlagt (Uner et al. 2013). Prosessuelle barrierer omfatter flere aspekter, men de aspektene som er nevnt er de mest sentrale, og er svært omfattende (Leonidou, 2004).

Leonidou (2004) definerer kommunikasjon som essensielt for en vellykket eksportoperasjon. I mange tilfeller kan kommunikasjon mellom kjøper og selger i eksportmarkedet være utilstrekkelig eller dårlig, dette fordi det er store geografiske og psykologiske avstander. I mange utviklingsland kan en god kommunikasjons-infrastruktur utebli, noe som fører til at eksportbedriften plutselig er i en vanskelig, og til og med alvorlig situasjon (Leonidou, 2004). Begrenset informasjon om utenlandske markeder blir identifisert av Uner et al. (2013) som et alvorlig problem for de ulike eksportørene. Misforståelser, informasjon som ikke når frem, mindre kontroll over aktiviteter i utenlandske markeder, forsinkelser av viktige strategiske og taktiske eksportavgjørelser er noen av konsekvensene av fraværende eller mangel på kommunikasjon (Leonidou, 2004).

Eksportprosedyrer og ulike former for dokumentasjon varierer mellom landegrenser, men ifølge Craig & Zafar (2005) opplever flere eksportører vanskeligheter med å håndtere kundedokumentasjon, forsendelser og andre eksportprosedyrer. Prosedyrer forbindes med økte kostnader, tap av tid og ikke minst byråkrati, noe som igjen fører til en negativ eksportsatferd hos eksportører. Eksportprosedyrer er mer kompliserte ved internasjonal handel, men kan i midlertidig bli assistert gjennom konsultasjonsservicer, finansielle institusjoner og offentlige etater (Leonidou, 2004).

Transaksjoner, mer spesifikt langsomme innbetalinger skyldes ofte mangel på umiddelbar kontakt med det utenlandske markedet, men også at mange utenlandske markeder ønsker flere kredittfasiliteter (Leonidou, 2004). Leonidou (2004) argumenterer videre for at problemet kan reduseres ved en innføring av betalingsbetingelser, noe som gir eksportøren en garanti for innbetaling. Langsomme innbetalinger kan også sees på som kontantstrøm fra kunder, og kan derfor knapt kategoriseres som en barriere for eksportaktiviteter (Craig & Zafar, 2005).

2.2.2 Statlige barrierer

Statlige barrierer omfatter mangel på assistanse eller en utilstrekkelig assistanse fra regjeringen i eksportørens hjemland. Hvis regjeringen i et gitt land har en begrenset interesse

for assistanse og oppretting av incentiver for nåværende og potensielle eksportører, kan det være en stor hindring for eksport (Leonidou, 2004). Det er også tilfeller der regjeringen tilbyr assistanse, men hvor eksportører ikke er klar over hvordan de skal benytte seg av assistansen (Leonidou, 2004). Eksportsubsidier er et eksempel på statlig assistanse som kan hjelpe bedrifter i å komme seg inn i utenlandske markeder, spesielt hvis det utenlandske markedet har reguleringer for å beskytte sin egen industri (Craig & Zafar, 2005).

Flere studier peker på mangelen på statlig assistanse som en av de viktigste handelshindringene, hvor incentiver og assistanse fra staten ikke samsvarer med kravene til eksportørene (Leonidou, 2000). Kravene eksportørene stiller vil variere med hvor i internasjonaliseringsprosessen bedriften befinner seg. Craig & Zafar (2005) argumenterer for at staten ikke bare kan tilby incentiver og assistanse, men må skreddersy eksportprogrammer til de ulike eksportstadiene som eksportørene befinner seg i. Eksport-assistanse og eksportprogrammer er statlige initiativer som må tilrettelegges for eksportører (Katsikeas & Morgan, 1994).

En annen form for statlige barrierer er ugunstige reguleringer og kontroller. Dette omfatter for eksempel restriksjoner på eksport til fiendtlige land, hvor eksport av enkelte komponenter blir forhindret. Dette fører til tap for eksportørene som lider under en etablert nasjonal sikkerhet av utenrikspolitisk betydning (Leonidou, 2004).

2.2.3 Oppgaverelaterte barrierer

Leonidou (2004) definerer oppgaverelaterte barrierer som effekten eksportørens kunder og konkurrenter i det utenlandske markedet kan ha på eksportoperasjonene. Fokuset hos eksportører er ofte vridd mot problemer angående konkurransepress enn mot kundesæregenheter. I det utenlandske markedet har den intense konkurransen en betydelig effekt på eksportører, og er derfor identifisert som en viktig eksportbarriere (Leonidou, 2000).

I det utenlandske markedet fører sterk konkurranse til at eksportørene mister noe av fordelene som forventes, som eksempelvis kan være økt salg og profitt. Forskjellige land kan operere med ulike markedsføringsstrategier, noe som innebærer angrep, forsvar eller nisjestrategier

(Leonidou, 2004). Posisjoner vil variere fra land til land, dette innebærer eksportørens posisjon som enten leder, utfordrer eller følger. Nasjonale grener gir mer komplisert og intens konkurranse (Leonidou, 2004).

Ifølge Leonidou (2004), vil kunders atferd og vaner variere mellom landegrensene, noe som kan forklares gjennom variasjoner i topografiske og klimatiske forhold. Videre nevnes det også ulike størrelser og struktur på bolig, teknisk forståelse, inntektsnivå, distribusjon og utdanningsstandard som forhold som påvirker kundens atferd og vaner. Summen av de ulike variasjonene resulterer i ulike preferanser og bruksmønstre. Variasjonene i kundens atferd og vaner leder til ulikheter når det kommer til prisnivå, distribusjonssystemer og kommunikasjonsmetoder. Justeringer og tiltak som eksportørene må iverksette for å tilpasse strategiene sine for å imøtekomme disse variasjonene medfører kostnader og forsinkelser i eksportaktivitetene (Leonidou, 2004).

2.2.4 Miljømessige barrierer

Leonidou (2004) inkluderer ni ulike hindringer i de miljømessige barrierene som er det økonomiske, politiske og sosiokulturelle miljøet i det utenlandske markedet, som illustrert i figur 2.1. Slike barrierer er som regel resultatet av raske endringer som kan være vanskelig å forutse, og ikke minst kontrollere (Leonidou, 2004). De åtte hindringene er dårlig/forverret økonomiske forhold i eksportmarkedet, valutarisiko, ustabilitet i eksportmarkeder, strenge reguleringer i eksportmarkedet, høy tariff og ikke-tariff, ukjent forretningspraksis i eksportmarkedet, ulike sosiokulturelle trekk, verbale/ikke-verbale språkforskjeller og høy risiko ved internasjonal handel (Leonidou, 2004).

2.2.4.1 Økonomiske barrierer

Stor utenlandsgjeld, høyt inflasjonsnivå og høy arbeidsledighet er ifølge Leonidou (2004) faktorer som spiller inn på kunder i utenlandske markeder i deres valg av produkter, hvor de ofte ønsker å kjøpe de mest økonomiske produktene. Flere studier har imidlertid konkludert med at dårlige økonomiske forhold i det utenlandske markedet blir sett på som mindre viktige eksportbarrierer av mange eksportører (Leonidou, 2004).

Ustabile valutakurser resulterer i varierende eksportpriser. Samtidig kan en revaluering av eksportørens valuta lede til mindre attraktive priser for kundene. Valutarisiko kan bli sett på som en viktig handelsbarriere siden det er en felles risiko for eksportører og importører (Leonidou, 2004). Ustabile valutakurser kan resultere i tap for aktiviteter som normalt sett er lønnsomme når valutaen er devaluert (Craig & Zafar, 2005). Ifølge Leonidou (2004) kan eksportører benytte seg av en metode som går ut på å kjøpe valuta gjennom «spot-priser», for å kunne håndtere den utenlandske valutaen. Her blir eksportøren enige med den utenlandske kjøperen om å bruke en valuta som er mer stabil, men dette lar seg ikke alltid gjennomføre (Leonidou, 2004).

2.2.4.2 Politiske barrierer

Leonidou (2004) definerer lav inntekt per innbygger, inflasjon og stor gjeld som årsaker til at noen utenlandske markeder blir forstyrret. Det kan også være andre sosiale årsaker bak ustabiliteten som høy grad av korrupsjon, religiøs fundamentalisme og etnisk spenning. Andre faktorer som kan påvirke stabiliteten i eksportmarkeder er politiske årsaker som konflikter med naboland, samt militære faktorer. Ustabilitet i eksportmarkeder forstyrrer eksportørens operasjoner på flere måter, hvor suspensjon eller lukking av aktiviteter og hjemsendelse av inntjening er noen av dem (Leonidou, 2004).

Leonidou (2004) inkluderer regulering som inngangsrestriksjoner som enten forsinker eller hindrer flyten av eksportørens produkt i det utenlandske markedet. Priskontroller som kan hindre eksportørens lønnsomhet i markedet, spesielt i inflasjonsøkonomier. Leonidou (2004) peker også på skattesatser som øker eksportprisen på produktet i det utenlandske markedet hvor valutakontroller skaper vanskeligheter når det gjelder salg og profitt.

Leonidou (2004) definerer import tariffen som et stort problem for eksportører siden de øker eksportprisen, med det finnes imidlertid prosedyrer som kan håndtere disse. Ikke-tariffer kan ikke håndteres like enkelt, og består av vilkårlige tariffklassifikasjoner, kvoter, handelsforbud og oppløftende fakturaverdier. De ulike tariffen har i de senere årene blitt håndtert av WTO for å forsøke å liberalisere internasjonal handel (Leonidou, 2004). Craig & Zafar (2005) definerer høye kvoter og tariffen som avgjørende for eksportmarkedets attraktivitet. Andre

studier konkluderer med at tariff og ikke-tariff heller har en moderat innvirkning på eksportører (Shoham & Albaum, 1995; Korneliussen & Blasius, 2008).

2.2.4.3 Sosiokulturelle barrierer

Forretningspraksis defineres av Leonidou (2004) som en bestemt måte å gjøre forretninger i et land på, og som vil variere mellom landegrenser. Dette kan være med i å hindre eller sette eksportører i situasjoner som ikke ville oppstått i det hjemlige markedet. Craig & Zafar (2005) nevner eksempelvis at etablering av en personlig rapport kan i noen land være mindre formelt, mens i andre land må det følges mer formelle prosedyrer.

Leonidou (2004) fremhever ulikheter innen religion, verdier, atferd, utdanning og sosiale organisasjoner som har stor innvirkning på kundens atferd, noe som igjen kan fremme alvorlige vanskeligheter for eksportørene. Det utenlandske markedet kan også bestå av flere subkulturer og ulike kulturelle kontekster. Craig & Zafar (2005) definerer kultur som en sentral faktor i forming av motivasjon og atferdsmønster hos bedrifter, noe som gjør at forretningspraksis i utenlandske markeder derfor kan være vanskelig å forstå.

Ifølge Korneliussen & Blasius (2008) vil den kulturelle avstanden mellom eksportøren og eksportmarkedet øke, som et resultat av en økning i den geografiske avstanden. Videre viser studier til at det blir vanskeligere for eksportører å identifisere og tolke det utenlandske markedet, dersom den kulturelle avstanden økes. Korneliussen & Blasius (2008) presenterer en positiv relasjon mellom kulturell avstand og eksportbarrierer. Kulturell avstand innebærer ulikheter mellom markeder når det gjelder språk, historie, verdier og vaner. Hvis det er stor kulturell avstand mellom markeder, medfører dette en større psykologisk avstand, noe som innebærer ulikheter i verdier og tankemønster (Shoham & Albaum, 1995). Shoham & Albaum (1995) konkluderer med at kulturell avstand mellom markeder er en av de viktigste eksportbarrierene. Eksporterfaring nevnes også som essensielt for at den kulturelle og psykiske avstanden skal kunne oppleves som en mindre viktig barriere for eksportørene (Leonidou, 2004).

Leonidou (2004) definerer språk som en viktig del av kulturen og er sentral i forståelsen av den. Språk forenkler også kommunikasjonsprosessen i eksportmarkeder hvor det er flere målgrupper, samt at det bidrar med den overordnede forståelsen av ulike behov i det internasjonale markedet. Videre er språk sentralt i forenklingen av eksportinformasjon og markedsevaluering. Det ikke-verbale språket som å kunne tolke kroppsspråk og tidsoppfatninger er noe eksportører bør være oppmerksom på (Leonidou, 2004).

I tabell 2.1 nedenfor har vi kategorisert de ulike eksportbarrierene på samme måte som teorikapittelet er strukturert, hvor vi også har utarbeidet en oversikt over tidligere publiserte studier som omfatter de ulike barrierene. Bakgrunnen for dette er å skape en bedre oversikt av hvilken teori vi har benyttet oss av, samt tydeliggjøre hvilke av eksportbarrierene som går igjen i tidligere litteratur.

Eksterne eksportbarrierer	Forfattere
Prosessuelle barrierer	
Dårlig kommunikasjon med eksportmarkedet	(Katsikeas&Morgan, 1994;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Shoham&Albaum, 1995b;Søvik, 2015;Tesfom&Lutz, 2006;Uner et al., 2013)
Ukjente eksportprosedyrer i eksportmarkedet (dokumentasjoner, krav)	(Abassi et al., 2012;Ahmed, Julian&Jumaat Mahajar, 2008;Al-Aali, Lim&Al-Aali, 2012;Kahiya, 2013;Khattak, Arslan&Umair, 2011;Korneliussen&Blasius, 2008;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Okpara, 2009;Richardson, 2011;Sharkey, Lim&Kim, 1989b;Shoham&Albaum, 1995b;Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015;Tesfom&Lutz, 2006;Uner et al., 2013)

Langsomme innbetalinger fra kunder i eksportmarkedet (Ahmed et al., 2004;Azzi da Silva&da Rocha, 2001;Jalali, 2012;Julian&Ahmed, 2005;Khattak, Arslan&Umair, 2011;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Søvik, 2015;Tesfom&Lutz, 2006;Uner et al., 2013;Zain, Khalili&Mokhtar, 2007)

Statlige barrierer

Mangel på statlig assistanse/incentiver i eksportørens hjemland (Abassi et al., 2012;Ahmed et al., 2004;Ahmed, Julian&Jumaat Mahajar, 2008;Al-Aali, Lim&Al-Aali, 2012;Azzi da Silva&da Rocha, 2001;Jalali, 2012;Julian&Ahmed, 2005;Kahiya, 2013;Katsikeas&Morgan, 1994;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Nazari, Hasangholipour&Khalili, 2012;Okpara, 2009;Ramaseshan&Soutar, 1996;Richardson, 2011;Sharkey, Lim&Kim, 1989b;Shoham&Albaum, 1995b;Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015;Tesfom&Lutz, 2006;Uner et al., 2013;Zain, Khalili&Mokhtar, 2007)

Ugunstige regler og reguleringer i eksportørens hjemland (Azzi da Silva&da Rocha, 2001;Jalali, 2012;Julian&Ahmed, 2005;Kahiya, 2013;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Ramaseshan&Soutar, 1996;Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015;Tesfom&Lutz, 2006;Uner et al., 2013)

Oppgaverelaterte barrierer

Betydelig konkurranse i eksportmarkedet (Ahmed et al., 2004;Ahmed, Julian&Jumaat Mahajar, 2008;Azzi da Silva&da Rocha, 2001;Gripsrud, 1990;Jalali, 2012;Katsikeas&Morgan, 1994;Khattak, Arslan&Umair, 2011;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Okpara,

2009; Ramaseshan&Soutar, 1996; Richardson, 2011; Sharkey, Lim&Kim, 1989b; Sullivan&Bauerschmidt, 1989b; Søvik, 2015; Tesfom&Lutz, 2006; Uner et al., 2013; Wheeler, Ibeh&Dimitratos, 2008; Zain, Khalili&Mokhtar, 2007; Al-Aali, Lim&Al-Aali, 2012)

Kulturelle ulikheter som vaner og atferd

(Ahmed et al., 2004; Gripsrud, 1990; Leonidou, 1995; Leonidou, 2000; Leonidou, 2004; Richardson, 2011; Sharkey, Lim&Kim, 1989b; Shoham&Albaum, 1995b; Sullivan&Bauerschmidt, 1989b; Søvik, 2015; Tesfom&Lutz, 2006; Uner et al., 2013)

Økonomiske barrierer

Dårlige økonomiske forhold i eksportmarkedet

(Leonidou, 1995; Leonidou, 2000; Leonidou, 2004; Søvik, 2015; Uner et al., 2013; Wheeler, Ibeh&Dimitratos, 2008; Özkanlı, Benek&Akdeve, 2006)

Valutarisiko

(Abassi et al., 2012; Al-Aali, Lim&Al-Aali, 2012; Azzi da Silva&da Rocha, 2001; Julian&Ahmed, 2005; Leonidou, 1995; Leonidou, 2000; Leonidou, 2004; Nazari, Hasangholipour&Khalili, 2012; Ramaseshan&Soutar, 1996; Richardson, 2011; Sharkey, Lim&Kim, 1989b; Sullivan&Bauerschmidt, 1989b; Søvik, 2015; Uner et al., 2013; Zain, Khalili&Mokhtar, 2007)

Politiske/rettslige barrierer

Politiske ustabilitet i eksportmarkedet

(Ahmed, Julian&Jumaat Mahajar, 2008; Azzi da Silva&da Rocha, 2001; Khattak, Arslan&Umair, 2011; Leonidou, 1995; Leonidou, 2000; Leonidou, 2004; Søvik, 2015; Özkanlı, Benek&Akdeve, 2006)

Strengere reguleringer og krav i eksportmarkedet	(Kahiya, 2013;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Richardson, 2011;Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015;Tesfom&Lutz, 2006)
Høy tariff og ikke-tariff	(Ahmed et al., 2004;Al-Aali, Lim&Al-Aali, 2012;Azzi da Silva&da Rocha, 2001;Gripsrud, 1990;Jalali, 2012;Julian&Ahmed, 2005;Kahiya, 2013;Khattak, Arslan&Umair, 2011;Korneliussen&Blasius, 2008;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Sharkey, Lim&Kim, 1989b;Shoham&Albaum, 1995b;Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015;Uner et al., 2013)
Sosiokulturelle barrierer	
Ukjent forretningspraksis i eksportmarkedet	(Ahmed, Julian&Jumaat Mahajar, 2008;Gripsrud, 1990;Jalali, 2012;Kahiya, 2013;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Nazari, Hasangholipour&Khalili, 2012;Richardson, 2011;Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015;Uner et al., 2013)
Ulike sosiokulturelle trekk	(Ahmed et al., 2004;Azzi da Silva&da Rocha, 2001;Gripsrud, 1990;Leonidou, 1995;Leonidou, 2000;Leonidou, 2004;Nazari, Hasangholipour&Khalili, 2012;Okpara, 2009;Ramaseshan&Soutar, 1996;Richardson, 2011;Sharkey, Lim&Kim, 1989b;Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015;Uner et al., 2013;Zain, Khalili&Mokhtar, 2007;Özkanlı, Benek&Akdeve, 2006)

Verbale/ikke-verbale språkforskjeller	(Ahmed et al., 2004; Gripsrud, 1990; Jalali, 2012; Korneliussen&Blasius, 2008; Leonidou, 1995; Leonidou, 2000; Leonidou, 2004; Ramaseshan&Soutar, 1996; Sjøvik, 2015; Uner et al., 2013)
--	--

Tabell 2.1: *Oversikt over tidligere publiserte studier om eksportbarrierer*

2.3 Størrelse på bedriften

Tidligere litteratur peker på at størrelsen på virksomheten påvirker hvordan bedriften agerer ved internasjonal handel og i de fleste tilfeller er det en fordel å være større (Burton&Schlegelmilch, 1987; Reid, 1984; Hirsch&Adar, 1974). Også Christensen, Da Rocha og Gertner (1987), samt Culpan (1989) viser til en positiv relasjon mellom størrelse og eksportprestasjoner. Samtidig er det også flere som mener at små virksomheter opplever eksportbarrierer som mer problematisk enn de store bedriftene (Ghauri&Kumar, 1989; Barrett&Wilkinson, 1985; Leonidou, 1995). Her foreligger det motstridende teori hvor det hevdes at størrelse har lite eller ingenting å si på hvordan eksportbedrifter ser handelshindringer (Shoham&Albaum, 1995a; Korneliussen&Øwre, 1998). Dette støttes også av nyere forskning (Silva, Franco&Magrinho, 2016; Al-Aali, Lim&Al-Aali, 2012).

I følge Shoham og Albaum (1995a) gjøres det meste av forskningen på størrelse og eksportbarrierer ved hjelp av data fra små og mellomstore bedrifter, noe som sier at det har vært gjort lite forskning på sammenhengen mellom størrelse på bedriften og eksportbarrierer, der også de største er tatt med. Konkret for fiskeindustrien er det ikke gjort noe forskning på hvordan størrelsen på bedriften påvirker oppfatningen av eksportbarrierer. Korneliussen og Øwre (1998) har inkludert fiskeindustrien i sin forskning for eksportbarrierer i Norge, men få respondenter og foreldet data, gjør at vi føler behovet for å gjennomføre ny forskning på temaet. Derfor foreslår vi følgende hypotese:

Hypotese 1:

«Større bedrifter oppfatter eksportbarrierer som mindre problematisk enn mindre bedrifter»

2.4 Internasjonal erfaring

Det er mye forskning som viser hvordan internasjonal erfaring påvirker eksportbedrifter, enten i form av prestasjon, oppfatning av barrierer eller hvordan det påvirker adferdsmønsteret til bedriftene. Koed Madsen (1989) og Al-Aali, Lim og Al-Aali (2012) viser i sine forskninger at internasjonal erfaring fører til mindre usikkerhet, større forståelse av markedet og fører til at virksomheter oppfatter eksportbarrierer som mindre problematisk enn bedrifter med mindre erfaring. Dette påstår Aaby og Slater (1989) at direkte fører til bedre prestasjoner ved eksport, noe som støttes av Dominguez og Sequeira (1993). Det finnes også de som mener at internasjonal erfaring har lite, eller ingenting å si på oppfatningen av eksportbarrierer. Korneliussen og Øwre (1998) fant ingen statistisk signifikant sammenheng mellom disse to variablene.

Leonidou, Katsikeas og Piercy (1998) presiserer i en litteraturgjennomgang at erfaring er en viktig faktor som påvirker både eksportadferd og eksportprestasjon, hvor de henviser til tidligere forskning som er gjort på dette teamet, har erfaring en signifikant positiv effekt på adferd og prestasjon. Dette støttes også i litteraturgjennomgangen til Toften (2004) som kommer fram til samme konklusjon.

Internasjonaliseringsprosessen ses tradisjonelt sett på som en evolusjonær prosess (Johanson&Vahlne, 1977;Cavusgil, 1984;Wiedersheim-Paul, Olson&Welch, 1978;Vernon, 1966) der graden av internasjonalisering øker etter hvert som erfaringen øker, hvor bedriften må gjennom bestemte steg før de begynner med internasjonal handel. Mye av den teorien som foreligger i dag bygger på nettopp dette prinsippet, selv om det i de siste 20 årene har blitt større fokus på alternativ teori.

Teorien rundt «born globals» er stadig voksende og tar for seg en annerledes vri på litteraturen enn det er blitt gjort tidligere når det gjelder erfaring og grad av internasjonalisering (Rennie, 1993). Teorien går ut på at bedrifter i større grad begynner med internasjonal handel fra dag en, og ikke vil gå gjennom den evolusjonære prosessen som er blitt foreslått tidligere og derfor har behov for anvendelse av annen teori enn de bedriftene som følger de tradisjonelle stegmodellene (Moen, 2002). Davidsson, Lindmark og Olofsson (1994) mener at dette er et høyaktuelt tema for Norden og peker på et økende antall bedrifter

går internasjonalt mer eller mindre fra dag en, og støttes her av Madsen og Servais (1997) som mener at dette er et felt det må forskes mer på.

Innen flere bransjer finnes det forskning som støtter at nyetablerte bedrifter går under betegnelsen «born globals». Det er spesielt i teknologisektoren (Rennie, 1993), men også når det gjelder metall, møbel og prosessert mat som er blitt tatt under denne forskningen (Madsen&Servais, 1997;Moen, 2002). Mye av grunnen til at denne typen produkter går under denne betegnelsen, er at de innehar teknologiske eller andre typer fortrinn som gjør at de dekker et nisjebehov som ikke er dekket av andre.

Norge er et lite marked når man ser på sjømatkonsum, og med tanke på den enorme mengden som fangstes og produseres i Norge, er det naturlig å tenke at nyetablerte bedrifter i fiske – og havbruksnæringen ønsker å satse internasjonalt fra dag en. På bakgrunn av dette ønsker vi å se på følgende hypoteser.

Hypotese 2a:

«Eksportbarrierer oppfattes som mindre problematisk i bedrifter som har mer internasjonal erfaring»

Hypotese 2b:

«Bedrifter i fiskeindustrien starter med eksport innen to år og går derfor under det teoretiske begrepet «Born Globals»

2.5 Handelsavtaler

Fri handel mellom nasjoner er det som gir mest effektiv utnyttelse av ressursene som er tilgjengelige, da det fører til at konkurransen blir bedre, prisene og utvalget blir mer gunstig for konsumenten og det fører til at hvert land spesialisere seg innenfor det feltet som gir mest verdiskapning for nasjonen (Hollensen, 2016). Norge har alene og sammen med EFTA, forhandlet frem avtaler med 68 land rundt om i hele verden som presentert i tabell 2.2. 28 av disse landene er i forbindelse med EØS - avtalen som EFTA har med EU for å slippe til i det indre marked. Hovedårsaken til at Norge har valgt å forhandle gjennom EFTA-samarbeid er at EFTA som handelsforbund fremstår som en større og mer interessant handelspartner (Regjeringen, 2016b).

Europa	Sør Amerika	Asia	Afrika	Nord Amerika
1. Tyrkia 2. Ukraina 3. Færøyene 4. Grønland 5. Bosnia 6. Serbia 7. Montenegro 8. Albania 9. Makedonia EFTA: 10. Sveits 11. Island 12. Liechtenstein	13. Colombia 14. Costa Rica 15. Panama 16. Mexico 17. Peru 18. Chile	19. Singapore 20. Sør Korea 21. Tunisia 22. Israel 23. Libanon 24. Hong Kong 25. Bahrain 26. Forente Arabiske Emirater 27. Kuwait 28. Oman 29. Qatar 30. Saudi Arabia 31. Georgia* 32. Fillippinene*	33. Egypt 34. Jordan 35. Marokko 36. Botswana 37. Namibia 38. Lesotho 39. Swaziland 40. Sør Afrika	41. Canada
EU				
42. Storbritannia 43. Sverige 44. Danmark 45. Finland 46. Tyskland 47. Frankrike 48. Nederland 49. Italia 50. Belgia 51. Østerrike 52. Irland 53. Ungarn 54. Malta 55. Kroatia	56. Hellas 57. Portugal 58. Spania 59. Estland 60. Latvia 61. Litauen 62. Polen 63. Tsjekia 64. Slovakia 65. Slovenia 66. Bulgaria 67. Romania 68. Luxemburg			

Tabell 2.2: Land som Norge har handelsavtaler med (*Avtalen er undertegnet, men ikke iverksatt)

Norges handel med EU når det gjelder fisk og fiskeprodukter, er styrt av protokoll 9 som er regulert gjennom EØS – avtalen (Regjeringen, 2016a). Denne avtalen innebærer tollfri handel med EU på flere hvitfiskprodukter og gir tollreduksjoner på en rekke andre fiskeprodukter. Det som ikke gis tollfrihet eller reduksjon for Norge, er reker, laks, makrell, sild, kamskjell og sjøkreps. Tollsatsen for disse produktene blir avgjort av i hvilken grad produktet er bearbeidet. Her vil for eksempel røkt laks gi større tollsats enn fersk laks, da mer bearbeidet fisk gir mindre verdiskapning for importlandet (Sjømatalliansen, 2014). Enkelte av disse produktene har tollfrie kvoter som reforhandles hvert syvende år (Regjeringen, 2016a).

Protokoll 9 skal også regulere adgangstilgjengeligheten til handelspartene og forbud mot kvantitative importbegrensninger, samt bestemmelser som skal begrense bruken av antidumpingtiltak og proteksjonistisk toll. Protokollen avklarer imidlertid ikke spørsmålene som handler om statsstøtte og konkurranse. Det er derfor heller ikke funnet løsninger som sikrer at antidumping – og antisubsidietiltak ikke vil bli brukt mot fiskeprodukter fra EFTA-landene (Regjeringen, 2009). Vi ser også i forskningen til Korneliussen og Blasius (2008), som påpeker at proteksjonisme er den største pådriveren for økt oppfattelse av eksportbarrierer, at proteksjonistiske tiltak er et problem som går igjen. Øvrige bilaterale handelsavtaler som er forhandlet gjennom EFTA eller av Norge, bærer også preg av at fisk og fiskeprodukter blir forskjellsbehandlet i forhold til andre eksportartikler og at disse avtalene også nesten utelukkende, kun tar for seg tariffere handelshindringer.

Korneliussen og Blasius (2008) fant i sin forskning på hvordan handelsavtaler og handelsallianser påvirker oppfatning av eksportbarrierer, at oppfattelsen var forskjellig for de deltakende landene innad i en handelsallianse. Dette forteller oss at selv om Norge har en handelsavtale med EU, som gir lik tilgang til markedet i alle medlemslandene, så oppfatter bedriftene eksportbarrierene som forskjellige for hvert av medlemslandene. Dette kan samtidig være en indikasjon på at avtalen Norge og EFTA har med EU ikke er grundig og omfattende nok til å dekke alle de ulike aspektene ved internasjonal handel.

Vi ser ut i fra statistikken til Norges Sjømatråd at Norge eksporterer fisk og sjømat til nesten 140 forskjellige land (Sjømatråd, 2017). Vi har bare handelsavtale med under halvparten av landene og store deler av den totale omsetningen kommer fra land som Kina og USA, der det ikke foreligger noen handelsavtale som skal redusere disse eksportbarrierene. Dette kan være

en indikasjon på at eksportbedrifter i fiskeindustrien ikke legger så mye vekt i om det eksisterer handelsavtaler eller ikke.

Vi kan konkludere ut i fra den teori som foreligger at fisk og sjømat behandles annerledes enn andre eksportartikler som kommer fra Norge og at den tidligere forskningen som går på oppfatning av eksportbarrierer for norske bedrifter derfor ikke kan inkludere fisk og havbruksnæringen. Den forskningen vi har funnet som har inkludert fisk – og havbruksnæringen vil vi si er foreldet og behovet for ny forskning på dette temaet er stort. Fisk og fiskeprodukter er alltid et sentralt tema i forhandlingen av nye - eller reforhandlinger av gamle handelsavtaler og vi ønsker å forske på følgende problemstilling for å gi bedre grunnlag for vurdering av fremtidige handelsavtaler.

Hypotese 3:

«Gjeldende handelsavtaler påvirker ikke norske eksportbedrifters oppfatning av eksportbarrierer innen fiske – havbruksnæringen».

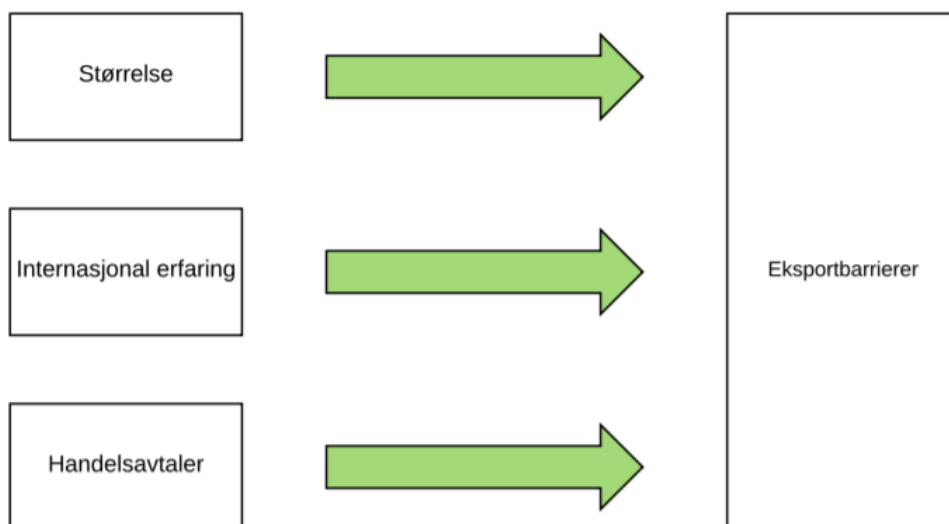
2.6 Oppsummering og forskningsmodell

Det er som nevnt et kritisk gap i litteraturen når det kommer til oppdatert forskning på eksportbarrierer i fiske – og havbruksnæringen. Vi ønsker derfor å definere de eksportbarrierene som bedriftene innenfor denne næringen opplever, og samtidig se på om forskjellige faktorer har en påvirkning på bedriftens oppfatning av disse barrierene. Vi har valgt størrelse på virksomheten (Ghauri&Kumar, 1989;Barrett&Wilkinson, 1985;Leonidou, 1995) og internasjonal erfaring (Johanson&Vahlne, 1977;Cavusgil, 1984;Wiedersheim-Paul, Olson&Welch, 1978;Vernon, 1966) som faktorer vi ønsker å forske på. Samtidig ønsker se om de handelsavtalene som eksisterer i dag, faktisk gjør utslag på hvordan bedrifter oppfatter eksportbarrierer.

Problemstillingen vår er:

«Hvilke eksportbarrierer møter norske eksportbedrifter innen fiske – og havbruksnæringen og i hvilken grad påvirker størrelse, internasjonal erfaring og handelsavtaler oppfatningen av disse».

Vi foreslår ut i fra problemstillingen følgende forskningsmodell, illustrert i figur 2.2 under.



Figur 2.2: Forslag til forskningsmodell

3 Metode

I dette kapittelet vil vi presentere den metodiske tilnærmingen vi har valgt for oppgaven. Easterby-Smith et al. (2015) definerer valg av metode som en overordnet plan for hvordan man skal løse oppgavens problemstilling, samt hvordan den metodiske tilnærmingen vil avklare valg av forskningsdesign. Etter å ha presentert valg av forskningsdesign vil vi videre i dette kapittelet presentere valg av populasjon og utvalg, datainnsamlingsmetode, utforming av spørreundersøkelse, prestudie, databeskrivelse og datakvalitet, reliabilitet og validitet, og avslutningsvis presentere hvordan vi har analysert dataen.

3.1 Forskningsdesign

Easterby-Smith et al. (2015) definerer forskningsdesign som organiseringen av forskningsaktiviteten. Dette innebærer at innsamlingen av data blir gjennomført på en hensiktsmessig måte, slik at forskningens mål kan oppnås (Easterby-Smith et al., 2015). Denne studien har en kvantitativ tilnærming med et kausalt forskningsdesign. En kvantitativ tilnærming hvor man selv står for innsamlingen av primærdata, vil medføre at man har kontroll over utvalget av populasjonen, samt at dataen vil svare til forskningens mål (Easterby-Smith et al., 2015). I en kvantitativ tilnærming hvor man anvender en spørreundersøkelse som datainnsamlingsmetode, kan man ifølge Easterby-Smith et al. (2015) samle data angående meninger og atferd hos et utvalg eller større mengde av populasjonen.

Et kausalt forskningsdesign studerer forholdet mellom ulike variabler og konsepter, og anvendes når forskningens mål er å finne statistisk årsakssammenheng mellom to eller flere variabler (Easterby-Smith et al., 2015). Et kausalt forskningsdesign vil gi studien bekræftelser eller falsifikasjoner av årsakssammenhenger, bedre kjent som hypoteser (Easterby-Smith et al., 2015). Formålet med denne studien er å undersøke om de uavhengige variabler påvirker de avhengige variablene, som fremstilt i hypotesene. Et kausalt forskningsdesign vil derfor være riktig valg av forskningsmetode, for å kunne oppnå forskningens mål.

3.2 Populasjon og utvalg

På grunn av oppgavens natur, ønsket vi å nå ut til norske bedrifter innen fiske- og havbruksnæringen som driver med eksport. Vi ønsket i utgangspunktet å holde oss innenfor regionen Nord – Norge, men da vi føler at forholdene er relativt lik for alle eksportbedriftene innen industrien i landet, bestemte vi oss for å ta med alle i hele landet. Dette hjelper også på å utvide utvalget og derfor gjøre forskningen mer relevant.

Opgaven går ut på å kartlegge hvilke eksterne eksportbarrierer norske eksportbedrifter i fiske- og havbruksnæringen møter, men også undersøke hvordan størrelse, erfaring og handelsavtaler påvirker oppfatning av eksportbarrierer, og derfor skiller vi ikke mellom størrelsen og alder på bedriftene vi ønsket å nå, ei heller hvor de eksporterte. Dette gjør at vi hadde et utgangspunkt der samtlige virksomheter som eksporterer fisk og sjømat ut av Norge er aktuell for oss, noe som gir oss en solid populasjon og utvalg for forskningen vår.

For å være eksportør av fisk og sjømat, må man være registrert i databasen til Norsk Sjømatråd (Sjømatråd, 2016). Dette gjør at vi gjennom Norges Sjømatråd har vi har fått tilgang til samtlige eksportører av fisk og sjømat i Norge. Til sammen utgjør dette 341 bedrifter med registrert epost adresse som vi sendte undersøkelsen vår til. 26 av disse svarte at de ikke driver med eksport, eller at de ikke er i den industrien i det hele tatt. Dette gjør at den totale populasjonen og utvalget som er aktuell for oss, er 315 bedrifter. Dette tallet kan selvfølgelig være lavere, da det ikke er gitt at alle de som er uaktuell har svart oss at de er det, men vi velger å ta utgangspunkt i dette tallet.

3.3 Datainnsamling

Datainnsamlingen vår ble gjort gjennom et web-basert spørreskjema som vi sendte ut til respondentene per epost. Denne måten å samle inn data på, gjør at vi enklere kan nå den målgruppen som er relevant for forskningen vår og derfor få bedre resultatgrunnlag (Jacobsen, 2015; Easterby-Smith, Thorpe&Jackson, 2015). Det er også fordeler knyttet til kostnads – og tidsbesparelser, samt arbeidsmengde hvis man sammenligner med postutsendte spørreskjemaer eller gjennom telefon. I eposten vi sendte ut, la vi ved spørreundersøkelsen i en ekstern link som veldig enkelt kunne åpnes og gjennomføres på et par minutter. Vi presiserte i eposten at undersøkelsen er helt anonym, som skal bidra til bedre svarprosent og samtidig sikre at de etiske retningslinjene ble opprettholdt (Jacobsen, 2015). Vi prøvde også i

korthet å presisere formålet av undersøkelsen og at bidraget til respondentene ville bidra til forskning som ville være relevant for bedriftene.

Som tidligere nevnt i pkt. 3.2, fant vi epostadressene til de respondentene vi ønsket å nå gjennom eksportørregisteret til Norsk Sjømatråd. De fleste av disse adressene tilhørte ikke en spesiell person i virksomheten, men en skranke eller en epost for hele bedriften. De virksomhetene det gjaldt, bestemte vi oss for å finne frem på internett og finne en epostadresse som tilhørte daglig leder, salgsansvarlig eller markeds/logistikkansvarlig. Dette for å sørge for at de som svarte på spørreundersøkelsen hadde kompetanse og innsikt nok til å svare på de spørsmålene vi ønsket å få svar på.

Spørreundersøkelsen ble sendt ut tidlig i april 2017 som presentert i tabell 3.1, da vi ønsket å få på plass datagrunnlaget før bedriftene tok påskeferie. Vi fikk flere tilbakemeldinger, i form av automatiske svar, om at mange allerede hadde tatt ferie og bestemte oss derfor for å la undersøkelsen være tilgjengelig for svar til litt over påske. For å sikre at de som hadde vært på ferie fikk med seg eposten vi hadde sendt ut, så sendte vi ut puring første arbeidsdag etter påsken for å sikre at vår epost lå øverst i innboksen når de kom på jobb etter ferien. Dette viste seg å være veldig effektivt da vi økte antall svar fra 72 til 94 gyldige svar. Vi hadde i utgangspunktet lyst på over 100 svar, og var derfor fristet til å sende ut en ny puring, men droppet vi dette da vi følte det ville vært en overtredelse av de etiske aspektene ved forskningen, samt forstyrrelser av privatsfæren (Jacobsen, 2015). Vi ville også unngå dataskjevheter i form av bedrifter som gjennomfører undersøkelsen flere ganger. Vi presiserte i purremeldingen at hvis vedkommende hadde gjennomført undersøkelsen tidligere, skulle de se bort i fra den meldingen.

Det er flere forskjellige programmer som kan benyttes for web-baserte spørreskjemaer, men vi valgte å bruke Google Forms. Google Forms er en ryddig og oversiktlig måte å sette sammen et spørreskjema med forskjellige typer spørsmål og svaralternativer. Det er også bra tilrettelagt for å generere en Excelfil, som deretter kan settes inn i analyseverktøyet SPSS (Statistical Package for Social Science) for videre analyser. Vi tenkte også på at ved å bruke en så anerkjent aktør som Google, ville dette bidra til at respondentene følte seg tryggere på å åpne den eksterne linken til undersøkelsen i eposten, noe som ville føre til flere svar.

I tillegg til spørreundersøkelsen har vi også samlet inn data gjennom telefonintervju med representanter fra Norsk Sjømatråd og Norske Sjømatbedrifters Landsforening (NSL). Denne dataen har vi samlet inn hovedsakelig for å kvalitetssikre spørreundersøkelsen, men også for å diskutere diverse temaer rundt forskningsområdet vårt samt bidra til økt validitet gjennom metodetriangulering (Jacobsen, 2015). Vi ønsket at disse personene skulle være tilknyttet virksomheter med tyngde og som jobber aktivt med temaer som inngår i studien og at personene vi snakket med skulle være i en posisjon som gjorde uttalelsene deres tyngre i en faglig sammenheng. Vi henvendte oss derfor til administrerende direktør i Norske Sjømatbedrifters Landsforening (NSL), Svein Reppe og markedsanalytiker i Norsk Sjømatråd, Øystein Valanes. En oppsummerende oversikt over datainnsamlingen vår og tidsaspektet rundt denne er presentert i tabell 3.1 under.

Metode	Hvem	Tid	Lengde
Spørreundersøkelse	Norske eksportbedrifter innen fiskeindustrien	3. april 2017 Purring sendt: 18. april 2017	21 dager
Telefonintervju med eksterne eksperter fra næringen	<ul style="list-style-type: none"> Markedsanalytiker i Norsk Sjømatråd, Øystein Valanes 	30. mars 2017	30 minutter
	<ul style="list-style-type: none"> Administrerende direktør i Norske Sjømatbedrifters Landsforening, Svein Reppe 	31. mars 2017	40 minutter

Tabell 3.1: *Datainnsamlingsmatrise*

3.4 Utforming av spørreundersøkelsen

Spørreundersøkelsen ble utformet ved hjelp av allerede validerte spørreskjemaer som er blitt brukt for å kartlegge eksportbarrierer tidligere, og da brukte vi Korneliussen og Øwre (1998) og Sjøvik (2015) som begge ser spesifikt for barrierer i Norge. For videre kvalitetssikring av undersøkelsen har vi som tidligere nevnt i pkt. 3.3, valgt å kontakte administrerende direktør i Norsk Sjømatbedrifters Landsforening (NSL), og markedsanalytiker i Norsk Sjømatråd for å gå gjennom undersøkelsen og se på hva som er aktuelt for fiskerinæringen samt diverse formuleringer i oppgaven. De var alle veldig tydelig på at veterinære barrierer var det som ville vært mest interessant for fiskerinæringen og det som ville vært mest interessant å forske

på, men også de proteksjonistiske sidene. Dette ble derfor satt i fokus da vi skulle utforme spørreundersøkelsen.

For å få best mulig svarprosent på undersøkelsen, ønsket vi å gjøre den så kort og enkel som mulig slik at gjennomføringen av den ville gå raskt og enkelt. For å gjøre den så oversiktlig som mulig, delte vi undersøkelsen i fem deler, der den første delen gikk på aspekter ved selve bedriften som antall ansatte, erfaring og hvilke land de eksporterer til. De øvrige delene gikk på respondentenes holdning til de forskjellige eksportbarrierene som vi hadde inkludert i undersøkelsen. Oppfatningen av de ulike barrierene ble gjort med en Likert skala fra 1 til 5 som vi adopterte fra Korneliussen og Øwre (1998), der 1 betyr at den foreslåtte barrieren er i svært lite grad et problem for bedriften, mens 5 betyr at det barrieren i svært stor grad er et problem. Dette er en veldig plassvennlig, effektiv og enkel måte å få mye, og analyserbar data på kort tid på (Jacobsen, 2015). Ulempen med denne typen spørsmål, er at respondenten fort kan komme inn i en rytme der svaret blir påvirket av svaret fra spørsmålet som kom foran, en såkalt spørsmålskontekst – effekt (Schuman&Presser, 1996). For å redusere denne effekten, sørget vi for å bryte rytmen ved å dele disse delene i 5 forskjellige sider, der respondenten må lese spørsmålet på nytt.

3.4.1 Måling av eksportbarrierer

Når det gjelder utformingen av undersøkelsen, har valgt å kategorisere eksportbarrierene i samsvar med teorien til Leonidou (2004), som er den mest brukte på dette feltet, der vi skiller mellom prosessuelle barrierer, statlige barrierer, oppgaverelaterte barrierer og de miljømessige barrierene som er delt inn i underkategoriene økonomiske – politiske - og kulturelle barrierer.

Når det gjelder å faktisk identifisere de forskjellige barrierene, har vi som nevnt i pkt. 3.4, sett på Korneliussen og Øwre (1998) og Sjøvik (2015) som begge har kartlagt de konkrete eksportbarrierene som norske eksportbedrifter møter. Disse konkrete eksportbarrierene har vi satt i Leonidous kategorisering som illustrert i figur 2.1. Som tidligere nevnt har vi fått hjelp av Svein Reppe i Norsk Sjømatbedrifters Landsforening og Øystein Valanes i Norsk Sjømatråd, for å fjerne de barrierene som ikke vil være relevant for fiskeindustrien, og samtidig lagt til noen som ikke er tatt med i tidligere undersøkelser.

For målingen av de ulike eksportbarrierene i tabell 3.2 under, har vi som tidligere nevnt adoptert en måleskala benyttet av Korneliussen and Øwre (1998). Respondentene blir bedt om å angi på en Likert-skala som rangerer fra 1 til 5, i hvilken grad de ser de ulike eksportbarrierene som et problem for deres bedrift. Her representerer 1 «I svært liten grad» og 5 «I svært stor grad».

I tabell 3.2 har vi utarbeidet en oversikt over de eksportbarrierene som benyttes i målingen og kategorisert de ulike barrierene i henhold til Leonidou (2004).

Eksportbarrierer	Referanser
Prosessuelle barrierer	
Kundens manglende kjennskap til handelsavtaler	(Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)
Uklare regler og prosedyrer	(Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)
Kundens betalingsdyktighet	(Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015) (Eksterne eksperter, se tabell 3.1)
Problemer med overføring/betaling	(Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)
Fysisk avstand til kunde	(Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)
Statlige barrierer	
Manglende gjennomføring av handelsavtaler	(Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)
Utilbørlig (unfair) konkurranse fra tredjeland	(Korneliussen&Øwre, 1998)
Mengdebegrensning (kvoter)	(Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015)
Toll	(Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015;Sullivan&Bauerschmidt, 1989a)
Nasjonale tilleggskrav	(Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015;Korneliussen&Øwre, 1998)
Barrierer i Norge	
Ugunstige regler og reguleringer i Norge	(Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)

Manglende assistanse fra staten (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)

Veterinære vanskeligheter (Eksterne eksperter, se tabell 3.1)

Oppgaverelaterte barrierer

Produktkrav (Søvik, 2015;Wilkinson&Brouthers, 2006)

Kvalitetskrav (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)

Mangel på utenlandske markedskontakter (Søvik, 2015;Korneliussen&Øwre, 1998)

Problemer med å finne pålitelige distributører (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)

Vanskeligheter ved grenseovergang (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)

Økonomiske barrierer

Valutasvingninger (Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015)

Prissvingninger (på produkt) (Eksterne eksperter, se tabell 3.1)

Minstepris (Low, 1993;Søvik, 2015;Korneliussen&Øwre, 1998) (Eksterne eksperter, se tabell 3.1)

Miljøavgifter (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)

Politiske/ barrierer

Manglende anerkjennelse av norske tester (Eksterne eksperter, se tabell 3.1)

Miljømerking (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)

Miljøstandard (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)

Sosiokulturelle barrierer

Nødvendighet av å tilpasse produktet (Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015)

Språklige/verbale forskjeller (Sullivan&Bauerschmidt, 1989b;Søvik, 2015;Korneliussen&Øwre, 1998)

Ikke- verbal kommunikasjon (Korneliussen&Øwre, 1998;Søvik, 2015)

Tabell 3.2: Eksportbarrierer og måleinstrument

3.4.2 Måling av internasjonal erfaring

For å måle internasjonal erfaring i en bedrift, er det naturlig å se på antall år bedriften har drevet med internasjonal handel. I første utkast av spørreundersøkelsen stilte vi spørsmål om hvor lenge bedriften har drevet med eksport. Etter samtaler med Norsk Sjømatbedrifters landsforening og Norsk Sjømatråd valgte vi å omformulere spørsmålet til hvor lenge bedriften har drevet med salg av sjømat til utlandet. Innen denne faktoren ønsket vi å se på både hvor lenge bedriften har eksistert og hvor lenge den har drevet med internasjonalt salg. Når det kommer til svaralternativer i spørreundersøkelsen på dette spørsmålet, valgte vi en metrisk målestANDARD, da dette egner seg best ved en kvantitativ analyse (Jacobsen, 2015).

3.4.3 Måling av størrelse på virksomheten

Når det kommer til måling av bedriftsstørrelse, er det flere måter å gjøre det på. Antall ansatte er nok den mest åpenbare (Kimberly, 1976), men her kan man også ta i bruk omsetning, totalkapital og egenkapital. Disse indikatorene er i de aller fleste tilfeller korrelerte, men antall ansatte er nok den faktoren som er minst påvirket av prissvingninger og derfor den mest pålitelige indikatoren og den indikatoren vi har brukt. Ellers i litteraturen er det som regel antall ansatte som er gjenganger (Korneliussen&Øwre, 1998;Hall, 1972;Al-Aali, Lim&Al-Aali, 2012), og derfor vil det også være best for oss å benytte oss av denne måleenheten for sammenlikningsgrunnlag.

3.4.4 Måling av eksportland

For å måle hvilke land respondentene eksporterer til, er det flere måter å gjøre det på. Man kan be respondentene oppgi sitt viktigste eksportland slik at man lettere kan knytte oppfatning av eksportbarrierer opp mot en variabel. Dette følte vi blir for enkelt da de fleste bedriftene vi henvender oss til, driver eksportvirksomhet til veldig mange land. Det er også rimelig å anta at de fleste bedriftene har viktigste eksportmarked innad i et EU-land, noe som vil gjøre det vanskelig å sammenligne de forskjellige handelsavtalene basert på denne informasjonen. Vi kunne også bedt respondenten vurdere eksportbarrierer mot hvert av landene de eksporterer til, men på grunn av oppgavens natur og det at spørreundersøkelsen ville blitt lengre og mer tidskrevende enn det vi ønsket, så droppet vi dette.

For oss var det kun interessant å se på om bedriftene eksporterer til et land der det eksisterer en handelsavtale eller ikke. For å unngå at spørreundersøkelsen ble alt for lang og vanskelig å

gjennomføre, foreslo vi 10 land som Norge har handelsavtale med, og 10 land som Norge ikke har handelsavtale med. EU tas her med som én avtale, da omstendighetene for Norge skal være lik for alle medlemslandene gjennom EØS - avtalen. Ut over dette, valgte vi å ta med de landene som sto for størst prosentandel av omsetningen i norsk sjømateksport i 2016.

Dette gjør at bedriftene får velge alle de landene de eksporterer til som er å finne på listen og derfor kan velge flere land som alternativ på denne delen. Eksportbarrierene bedriftene da har oppgitt representerer barrierene mot alle landene de eksporterer til. For å få frem hvilke barrierer bedriftene opplever mot hvert enkelt av landene, har vi valgt å ta utgangspunkt i bedriftenes eksportbarrierer og tatt gjennomsnittlig oppfatning av barrierene fordelt per land som bedriften eksporterer til.

3.5 Prestudie

Før man ferdigstiller spørreskjemaet, er det hensiktsmessig å gjennomføre en prestudie (Jacobsen, 2015). Dette gjøres gjerne ved at forskere som har erfaring på forskningsområdet, eller fagpersoner som kjenner feltet godt får se på undersøkelsen og diskutere begreper og formuleringer (Johannessen&Christoffersen, 2011). Som nevnt i pkt. 3.3 sendte vi spørreundersøkelsen til administrerende direktør i Norsk sjømatbedrifters landsforening, Svein Reppe og markedsanalytiker i Norges Sjømatråd, Øystein Valanes for en grundig gjennomgang, slik at vi kunne få tilbakemeldinger på innholdet. Dette ble gjort gjennom uformelle og ustrukturerte telefonintervju og bidro i stor grad til å sikre kvaliteten på undersøkelsen. Grunnen til at vi valgte disse aktørene, er at begge jobber i virksomheter som aktivt jobber for å bedre vilkårene for norske eksportbedrifter i fiskeindustrien.

3.6 Databeskrivelse og kvalitet

Som nevnt i pkt. 3.2 sendte vi spørreundersøkelsen til 341 forskjellige virksomheter via eksportørregisteret til Norsk Sjømatråd, hvor vi fikk svar fra flere av disse at de ikke drev med eksport eller salg av sjømat, samtidig som vi fikk beskjed at flere var registrert i databasen kun for å benytte seg av markedsinnsikten som Norsk Sjømatråd bidrar med. Vi endte da opp med tilsynelatende 315 virksomheter som var aktuell for vår undersøkelse. Det kan være naturlig å tro at dette tallet er enda lavere, men vi må i denne omgang høyde for at den totale populasjon er 315 virksomheter. Vi endte til slutt opp med 94 svar totalt, noe som

tilsvarende en svarprosent på 29,8, noe vi sier oss fornøyd med, da denne prosenten også tilsvarende den delen av den totale populasjonen som har svart.

3.7 Reliabilitet

Reliabilitet defineres av Easterby-Smith et al. (2015) som konsistensen eller stabiliteten av målingene. Høy reliabilitet forekommer når gjentatte målinger med samme måleprosedyre gir samme resultat (Easterby-Smith et al., 2015). Saunders and Lewis (2009) fremhever viktigheten av at forskningsprosessen er gjennomtenkt og ikke bærer preg av egne antakelser. For å sikre kvaliteten av dataen adopterte vi målinger fra tidligere studier som har målt de variablene som er relevant for denne undersøkelsen (Korneliussen and Blasius, 2008, Korneliussen and Øwre, 1998, Leonidou, 2004, Sullivan and Bauerschmidt, 1989, Sjøvik, 2015). Spørreundersøkelsen ble som nevnt i pkt. 3.3 distribuert via epost, hvor respondentene kunne trykke på medfølgende link. Elektronisk utfylling og innsamling av spørreskjema vil ifølge Bryman and Bell (2015) redusere risiko for feil og intervju-effekt, som igjen er med å sikre reliabiliteten til oppgaven. Høy reliabilitet blir definert av Ringdal (2013) som en forutsetning for å oppnå god validitet.

I denne studien måles den interne reliabiliteten ved hjelp av Cronbach's alpha (Easterby-Smith et al., 2015). Cronbach's alpha uttrykkes gjennom en koeffisient som representerer reliabiliteten av en sammensatt skala, på bakgrunn av den gjennomsnittlige korrelasjonen blant de observerte variablene (Easterby-Smith et al., 2015). Verdien av Cronbach's alpha kan variere mellom 0 og 1, hvor en verdi over 0,7 indikerer at reliabiliteten til forskningen er akseptabel (Easterby-Smith et al., 2015). Samtidig understreker Easterby-Smith et al. (2015) at dersom Cronbach alpha overstiger 0,95 kan det være grunn til å anta at det eksisterer en overnaturlig høy reliabilitet. Cronbach alpha øker når antall variabler øker, noe som underbygger at jo flere variabler, desto bedre vil reliabiliteten være (Ringdal, 2013).

I Tabell 4.1 presenterer vi en oversikt over faktoranalysen, hvor vi har innlemmet reliabiliteten av skalaen. I tabellen fremgår det at Cronbach's alpha varierer fra 0,71 til 0,88. Cronbach's alpha ligger litt over det som er akseptabelt, noe som indikerer god reliabilitet for målingene.

3.8 Validitet

Siden denne studien er positivistisk og har et kausalt forskningsdesign med elektronisk spørreundersøkelse, medfører dette også en positivistisk tilnærming for validitet og reliabilitet. Easterby-Smith et al. (2015) definerer validitet som den graden forskningsresultatene kan gi en nøyaktig representasjon av det forskning har til hensikt å måle. Med dette menes det om resultatene fra forskningen representerer virkeligheten og at den innsamlede dataen gir et relevant svar på problemstillingen (Easterby-Smith et al., 2015). Validitet kan ifølge Bryman and Bell (2015) beskrives som operasjonaliseringen av begrepsvariabler og hvor godt spørsmålene er definert. For denne studien vil det være relevant å vurdere begrepsvaliditet og innholdsvaliditet, samt den interne og eksterne validiteten.

Begrepsvaliditet angir hvorvidt den operasjonelle definisjonen er i samsvar med de teoretiske begrepene i problemstillingen (Gripsrud et al., 2010). Begrepsvaliditet omfatter om studien måler det teoretiske begrepet eller det underliggende trekket som vi ønsker å måle, og er dermed viktig og grunnleggende for måleinstrumentets kvalitet. Ifølge Gripsrud et al. (2010) består begrepsvaliditet av konvergent- og diskriminant validitet.

Konvergent validitet omfatter i hvilken grad indikatorene måler det konseptet det er meningen at de skal måle (Hair et al., 2010). For å vurdere den konvergente validiteten i denne studien må vi ta utgangspunkt i faktorladningene i faktoranalysen i pkt. 4.1. Ifølge Rupic (2013) er det uenighet blant forskere og teoretikere angående hvor mye faktorladningene skal lade på for å best mulig unngå støy i videre analyser. Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000) presenterer en skala over verdien til faktorladningene hvor $<0,32$ (dårlig), $>0,45$ (akseptabelt), $>0,55$ (bra), $>0,63$ (veldig bra) og $>0,71$ (utmerket). På bakgrunn av skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000) legger vi en nedre grense på faktorladningene til 0,4. I faktoranalysen i pkt. 4.1 kan vi lese at faktorladningene varierer mellom 0,44 og 0,88, noe som indikerer en akseptabel og bra konvergent validitet.

Diskriminant validitet omfatter i hvilken grad målingene av de ulike konseptene er uavhengige av hverandre, og om de representerer ulike fenomener (Hair et al., 2010). Vi gjennomførte en korrelasjonsanalyse i pkt. 4.2 på bakgrunn av konseptene vi avdekket i faktoranalysen i pkt. 4.1, for å teste konseptenes diskriminante validitet. Formålet med korrelasjonsanalysen var å avdekke kovariansen mellom de ulike konseptene. Ingen av

konseptene i korrelasjonsanalysen oversteg en verdi på 0,80, som Hair et al. (2010) har definert som den maksimale verdien på en kovarians. På bakgrunn av dette oppfyller de ulike konseptene kravene for diskriminant validitet.

Innholdsvaliditet definerer Gripsrud et al. (2010) som i hvilken grad målingene som benyttes dekker alle sider begrepene de representer. For å sikre at undersøkelsen bærer preg av høy validitet ble spørreskjema utarbeidet på bakgrunn av tidligere litteratur (Korneliussen and Blasius, 2008, Korneliussen and Øwre, 1998, Leonidou, 2004, Sullivan and Bauerschmidt, 1989, Sjøvik, 2015). Som nevnt pkt. 3.4 inkluderte vi Svein Reppe i Norsk Sjømatbedrifters Landsforening (NSL), samt Øystein Valanes i Norsk Sjømatråd i en grundig gjennomgang og evaluering av spørreskjemaets målinger.

Easterby-Smith et al. (2015) definerer intern validitet som studiens kvalitetssikring, som med andre ord sikrer at resultatene er sanne og at konklusjonen er riktig. Dette vil si at resultatene kan forklares gjennom de antatte hypotesene, samt at resultatet i studien kan tilskrives den antatte problemstillingen (Easterby-Smith et al., 2015). Vår studie tar sikte på å kartlegge eksterne eksportbarrierer innen fiske og havbruksnæringen og hvordan ulike faktorer (størrelse, internasjonal erfaring og handelsavtaler) påvirker eksportørens oppfatning av disse. Respondentene blir bedt om å angi i hvilken grad de føler at de eksterne eksportbarrierene er et hinder for deres eksport. På bakgrunn at dette er det mulig å anta at andre variabler ikke påvirker eller forårsaker resultatet av undersøkelsen, dermed kan studien tilskrives problemstillingen og oppgavens formål.

Easterby-Smith et al. (2015) definerer ekstern validitet som hvorvidt resultatene fra studien kan generaliseres til andre populasjoner og utvalg enn dem studien omfatter. Resultatene i denne studien støttes av tidligere studier (Korneliussen and Øwre, 1998, Shoham and Albaum, 1995), noe som indikerer en tilfredsstillende ekstern validitet. Den totale populasjonen som vår studie omfatter er på 315, hvor utvalget eller antall respondenter er på 94. En svarprosent på 29, 4% er tilfredsstillende og gir en indikasjon på ekstern reliabilitet. Dette underbygger at resultatene fra studien kan generaliseres til den totale populasjonen, men siden vi har en veldig snever forskningspopulasjon, kan vi ikke med sikkerhet generalisere resultatene til andre populasjoner enn bedrifter i fiske- og havbruksnæringen.

3.9 Analysering av data

I dette kapitlet skal vi gå gjennom måten vi har valgt for å analysere den data vi har fått fra spørreundersøkelsen. Når vi hadde nådd en svarprosent vi var fornøyd med, genererte vi en fil i Excel der vi omgjorde noen av svaralternativene til brukbare variabler for analysering. Vi importerte deretter denne filen inn til analyseverktøyet SPSS (Statistical Package for Social Science). I SPSS kan vi gjennomføre de analysene som er relevant for å svare på hypotesene våre, og samtidig gi en god oversikt over svarfordelingen på respondentene. Vi har i denne oppgaven litt forskjellige typer hypoteser, og det kreves derfor litt forskjellige verktøy for å svare på disse.

3.9.1 Eksplorativ faktoranalyse

Eksplorativ faktoranalyse anvendes for å undersøke eller forklare samvariasjon mellom variabler med utgangspunkt i et minimalt antall dimensjoner (Johannessen&Christoffersen, 2011). Analysen vil også fastslå om noen av variablene lader på flere faktorer enn forventet, dette blir definert som kryssladninger (Gripsrud et al., 2010). Med dette som grunnlag kan vi ta stilling til hvilke variabler vi vil fjerne, og hvilke variabler vi kan bringe sammen som igjen vil representere et konsept. For å gjøre de ulike variablene om til et konsept, la vi til de ulike indikatorene som klynget sammen som representativt for et fenomen. For å beholde den originale skalarangeringen fra 1 til 5, delte vi variablene på antall indikatorer.

3.9.2 Korrelasjonsanalyse

For å se på den diskriminante validiteten til de konseptene vi kom frem til i faktoranalysen, valgte vi å gjennomføre en korrelasjonsanalyse av de avhengige variablene. Her ser vi på kovariansen til de forskjellige variablene for å etablere en sannhet om hvorvidt det eksisterer en sammenheng mellom konseptene, som skal gi en indikasjon på om de faktisk er ulike konsepter. Vi gjennomførte også en korrelasjonsanalyse for å se om de ulike uavhengige variablene korrelerer med hverandre. En korrelasjonsanalyse ble også anvendt for å svare på hypotesen om hvorvidt det var en sammenheng mellom alder på virksomhet og internasjonal erfaring. Her får man en Pearson korrelasjon som vil variere fra -1 til 1, der vi enten får en negativ eller positiv relasjon. Korrelasjonen kan også være 0, noe som vil fortelle oss at det ikke eksisterer noen korrelasjon (Jacobsen, 2015).

3.9.3 Regresjonsanalyse

En multippel lineær regresjonsanalyse beskriver sammenhengen mellom én avhengig variabel og mer enn én uavhengig variabel (Johannessen&Christoffersen, 2011). Bakgrunnen for at vi anvender en multippel liner regresjonsanalyse er for at vi ønsker et mer fullstendig bilde av årsaksvariabler som bidrar til variasjon på den avhengige variabelen. Vi vil også kontrollere for bakenforliggende tredjevariabler som kan skape spuriøs sammenheng mellom den avhengige variabelen og en uavhengig variabel (Johannessen&Christoffersen, 2011). I denne studien utførte vi en multippel regresjonsanalyse for å teste henholdsvis hypotese 1 og 2a.

3.9.4 Tabelltolkning

For å teste hypotese 3, som omfatter forskjeller i oppfatning av eksportbarrierer basert på om det eksisterer handelsavtale eller ikke, har vi valgt å gjennomføre en tolkning av krysstabeller. Her tar vi gjennomsnittet av oppfatning av eksportbarrierer basert på hvert av landene, der vi skiller mellom de landene Norge har en handelsavtale med, og de landene der det ikke foreligger noe avtale. Vi tar da gjennomsnittet av disse og lager ett gjennomsnitt for hvert av konseptene våre fra faktoranalysen med og uten handelsavtaler. På bakgrunn av rangeringen til Johannessen og Christoffersen (2011) vil vi vurdere de prosentmessige forskjellene, hvor 5-10 prosent forskjell defineres som ganske liten, 10-20 som moderat, 20-30 som stor, og over 30 prosentpoeng defineres som meget stor.

4 Analyse

I dette kapittelet vil vi presentere de empiriske resultatene fra analysen, og deretter diskutere de ulike funnene opp mot det teoretiske rammeverket. Først vil vi presentere en eksplorativ faktoranalyse, hvor vi også vil kommentere noen gjennomsnittstall, fulgt opp av en korrelasjonsanalyse av de ulike variablene, og til slutt vil vi teste de ulike hypotesene våre. Avslutningsvis vil vi ha en oppsummering av kapittelet hvor vi går gjennom resultatene av de ulike analysene, samt at vi vil presentere funnene av studien vår i en revidert forskningsmodell.

4.1 Faktoranalyse og identifisering av eksportbarrierer

Vi utførte en eksplorativ faktoranalyse for å vurdere de enkelte konseptene som definert av Leonidou (2004) Disse ulike konseptene er prosessuelle barrierer, statlige barrierer, oppgaverelaterte barrierer, økonomiske barrierer, politiske/rettslige barrierer og sosiokulturelle barrierer og er illustrert i figur 2.1 under pkt. 2.1. Samtidig ønsket vi å tydeliggjøre i hvilken grad de ulike variablene henger sammen.

Her ble også en Cronbach alpha koeffisient inkludert for de ulike konseptene for å sikre den interne reliabiliteten (Hair et al., 2010).

Vi startet analysen med å undersøke faktorrotasjonsladningene mellom variablene for de ulike konseptene. Vi gjennomførte en faktorrotasjonsanalyse for å undersøke om noen av målingene representerte et konsept de egentlig ikke skal representere, samtidig som vi får tydeliggjort et mønster mellom variablene (Johannessen&Christoffersen, 2011). Vi har anvendt varimax rotasjon, som tydeliggjør korrelasjonen mellom de ulike faktorene, noe som gir oss grunnlag for å ekskludere de variablene som beskriver flere faktorer (Johannessen&Christoffersen 2011). Resultatet av en faktorrotasjonsanalyse er at vi sitter igjen med faktorer som er uavhengig av hverandre, og som mest nøyaktig beskriver de forskjellige konseptene.

I denne studien utførte vi to faktorrotasjonsanalyser. Den første analysen, som ligger vedlagt i vedlegg 2, viser en faktorrotasjonstabell før de ulike variablene som hadde for lave faktorladninger, eller hadde kryssladninger på flere faktorer ble fjernet (Hair et al., 2010). Den andre analysen presentert i tabell 4.1, viser en revidert faktorrotasjonstabell hvor de uønskede variablene er fjernet.

Etter å ha gjennomført den første faktorrotasjonsanalysen ble fire av målingene fjernet fra undersøkelsen. Bakgrunnen for dette var at de ikke var relatert til det konseptet de i utgangspunktet skulle representere. Den første variabelen som ble fjernet fra undersøkelsen var en måling som representerte statlige barrierer «Nasjonale tilleggskrav». I faktorrotasjonsanalysen kom det frem at denne variabelen ikke var relatert til de andre målingene for statlige barrierer og den hadde en faktorladning 0,42 på faktor 3. Den andre variabelen som vi valgte å fjerne fra undersøkelsen, var en måling som representerte kulturelle barrierer «Nødvendighet av å tilpasse produktet». Denne variabelen hadde høye kryssladninger på faktor 1 (0,44) og faktor 4 (0,53), noe som indikerer at variabelen ikke representerer det den egentlig skal måle. Den tredje variabelen vi valgte å fjerne, var en måling av oppgaverelaterte barrierer «Vanskeligheter ved grenseovergang». Denne variabelen var ikke relatert til de andre målingene for oppgaverelaterte barrierer og hadde en faktorladning på 0,43 på faktor 1. Den fjerde og siste variabelen vi valgte å fjerne fra undersøkelsen, var en måling som representerte prosessuelle barrierer «Fysisk avstand til kunde». Denne variabelen var ikke relatert til de andre målingene for prosessuelle barrierer og hadde en faktorladning på 0,49.

Når vi hadde ekskludert de fire variablene fra den første faktoranalysen, gjennomførte vi en ny revidert faktorrotasjonsanalyse som vi presenterer nedenfor i tabell 4.1. I denne rotasjonsanalysen har vi valgt å ikke inkludere faktorladninger under 0,4 på bakgrunn av skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000) som nevnt i pkt. 3.8.

Eksterne Eksportbarrierer	Faktorladninger							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Økonomiske barrierer								
Minstepris	0,74							
Miljøavgifter	0,69							
Prissvingninger på produkt	0,66					0,44		
Manglende gjennomføring av handelsavtaler	0,62							
Politiske barrierer								
Miljømerking		0,88						
Miljøstandard		0,86						
Manglende anerkjennelse av norske tester		0,77						
Kulturelle barrierer								
Språklige/verbale forskjeller			0,82					
Ikke-verbal kommunikasjon		0,48	0,68					

Problemer med å finne pålitelige distributører			0,68					
Mangel på utenlandske markedskontakter			0,51					0,49
Statlige barrierer								
Ugunstige regler og reguleringer i Norge				0,81				
Manglende assistanse fra staten				0,75				
Utilbørlig (unfair) konkurranse fra tredjeland	0,53			0,57				
Tariff og produktkrav								
Kvalitetskrav					0,85			
Produktkrav					0,77			
Mengdebegrensning (kvoter)	0,45				0,55			
Toll					0,47			
Prosessuelle barrierer								
Uklare regler og prosedyrer						0,79		
Kundens manglende kjennskap til handelsavtaler						0,77		
Risiko								
Kundens betalingsdyktighet							0,87	
Problemer med overføring/betaling							0,69	
Valutasvingninger							0,44	
Veterinære barrierer								
Veterinære vanskeligheter								0,81
Forklart varians %	32,50	9,64	6,83	6,35	6,00	4,91	4,20	3,98
Cronbach's alpha	0,77	0,88	0,82	0,77	0,71	0,77	0,72	

Tabell 4.1: Revidert faktorrotasjonsanalyse

I den reviderte faktorrotasjonsanalysen var det lite forskjell i den forklarte variansen sammenlignet med den første analysen (vedlegg 2). De faktorene som hadde en litt høyere prosent i den forklarte variansen i den reviderte analysen var henholdsvis faktor 2 (0,99%), faktor 4 (0,34%), faktor 5 (0,82%), faktor 6 (0,28%) og faktor 8 (0,30%). De faktorene som hadde en liten nedgang i den forklarte variansen i den reviderte analysen sammenlignet med den første analysen var henholdsvis faktor 1 (-0,59%), faktor 3 (-0,06%) og faktor 7 (-0,30%). Forskjellene i den forklarte variansen i prosent mellom den første og den reviderte faktorrotasjonsanalysen var veldig liten der ingen av faktorene hadde en differanse på over/under en prosent.

Vi får også i den reviderte faktorrotasjonsanalysen presentert åtte ulike faktorer, noe som ikke korresponderer med studiens teoretiske rammeverk, hvor vi hadde tatt utgangspunkt i Leonidou's klassifisering av eksportbarrierer hvor de eksterne eksportbarrierene er delt inn i seks ulike kategorier (Leonidou, 2004). Faktorrotasjonsanalysen indikerer dermed at noen av målingene er så ulike at de kan oppfattes av respondentene som representativt for et annet konsept. Samtidig utarbeidet vi spørreundersøkelsen etter en systematisk litteraturgjennomgang hvor klassifiseringen av de ulike eksportbarrierene varierte fra 6 til 19 ulike konsepter (Korneliussen and Blasius, 2008, Korneliussen and Øwre, 1998, Leonidou, 2004, Sullivan and Bauerschmidt, 1989, Sjøvik, 2015). Dermed var det ikke utenkelig at vi kunne ende opp med flere faktorer enn konsepter. Vi må også ta stilling til om de ulike målingene var dårlig formulert, eller om respondentene hadde vanskeligheter med å vurdere de ulike variablene innenfor de konseptene de skulle representere. En annen mulighet er at vi hadde for mange målinger innenfor de ulike konseptene, og at disse målingene ble for ulike hverandre. På bakgrunn av den systematiske litteraturgjennomgangen, samt med samtaler med de eksterne informantene fra næringslivet og den reviderte faktorrotasjonsanalysen, er de åtte faktorene som vi fikk presentert i den nevnte analysen, representativt for hvordan respondentene ser de ulike konseptene. Dette medfører at vi må definere de ulike faktorene om til konsepter, noe vi har gjort i avsnittene nedenfor.

Faktor 1: Økonomiske barrierer

I den reviderte faktorrotasjonsanalysen (tabell 4.1) ladet tre av fire variabler fra konseptet økonomiske barrierer på faktor 1, hvor variabelen «valutasvingninger» kun ladet på faktor 7: risiko. Målingen for «Manglende gjennomføring av handelsavtaler» som i utgangspunktet representerte konseptet statlige barrierer, ladet også kun på faktor 1, noe som indikerer at respondentene ser variabelen som en del av konseptet økonomiske barrierer. «Prissvingninger på produkt» ladet også på faktor 6: risiko med 0,44, men etter samtaler med de eksterne informantene fra næringslivet, valgte vi å innlemme den i økonomiske barrierer. Faktorladningene mellom de ulike variablene varierte fra 0,62 til 0,74 på faktor 1 og hadde en Cronbach alpha på 0,77. Dette indikerer en veldig bra konvergent validitet på bakgrunn av skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000), samt at den interne reliabiliteten var utmerket med en Cronbach alpha verdi over 0,7 (Easterby-Smith et al., 2015). Dermed gjorde vi disse fire variablene om til konseptet økonomiske barrierer, som går igjen i tidligere litteratur (Leonidou, 1995, Leonidou, 2000, Leonidou, 2004, Sullivan and Bauerschmidt, 1989, Sjøvik, 2015).

Faktor 2: Politiske barrierer

I målingene for politiske barrierer lader alle variablene høyt på faktor 2, hvor de ulike faktorladningene lader på mellom 0,77 til 0,88 og har en Cronbach alpha på 0,88 som illustrert i tabell 4.1. Dette indikerer en utmerket konvergent validitet basert på skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000), samt at den interne reliabiliteten var utmerket med en Cronbach alpha verdi over 0,7 (Easterby-Smith et al., 2015). Ingen av variablene har noen kryssladninger og lader i sin helhet på faktor 2, som de i utgangspunktet skulle representere. Siden alle de ulike barrierene lader høyt på faktor 2, som er navngitt politiske barrierer, indikerer dette at de ulike barrierene måler og representerer konseptet politiske barrierer. Dermed kunne vi gjøre om disse tre variablene om til konseptet politiske barrierer, som også er et konsept i tidligere forskning (Leonidou, 1995, Leonidou, 2000, Leonidou, 2004, Sullivan and Bauerschmidt, 1989, Sjøvik, 2015).

Faktor 3: Kulturelle barrierer

Begge målingene for kulturelle barrierer («Språklige/verbale forskjeller» og «ikke-verbal kommunikasjon») lader forholdsvis høyt på faktor 3 med faktorladninger fra 0,68 til 0,82. Målingene «Problemer med å finne pålitelige distributører» og «Mangel på utenlandske markedskontakter» som egentlig skal representere oppgaverelaterte barrierer også lader høyt (0,68 og 0,51) på faktor 3. Det forekommer også kryssladninger på målingen «Ikke-verbal kommunikasjon» der den også lader på faktor 2, Politiske barrierer med en verdi på 0,48. Det samme er tilfellet for «Mangel på utenlandske markedskontakter» som lader på faktor 8: Veterinære barrierer med en verdi på 0,49. Begge målingene har en større forklaringsvariabel på faktor 3. Faktorladningene mellom de fire ulike målingene varierte fra 0,51 til 0,82 og har en Cronbach alpha på 0,82. Dette indikerer en bra konvergent validitet på bakgrunn av skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000), samt at den interne reliabiliteten var utmerket med en Cronbach alpha verdi over 0,7 (Easterby-Smith et al., 2015). Dermed gjorde vi om disse fire variablene om til konseptet kulturelle barrierer. Dette er et konsept som går mye igjen i tidligere litteratur (Ahmed et al., 2008, Azzi da Silva and da Rocha, 2001, Gripsrud, 1990, Korneliussen and Blasius, 2008, Korneliussen and Øwre, 1998, Leonidou, 1995, Leonidou, 2000, Leonidou, 2004, Okpara, 2009, Sullivan and Bauerschmidt, 1989, Sjøvik, 2015, Uner et al., 2013, Özkanlı et al., 2006).

Faktor 4: Statlige barrierer

Tre av de fem målingene som i utgangspunktet skulle representere konseptet statlige barrierer, lader høyt på faktor 4 («Ugunstige reguleringer i Norge», «Manglende assistanse fra staten» og «Utilbørlig (unfair) konkurranse a tredjeland»). Faktorladningene varierer fra 0,57 til 0,81 og har en Cronbach alpha på 0,77. Dette indikerer en bra konvergent validitet på bakgrunn av skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000), samt at den interne reliabiliteten var utmerket med en Cronbach alpha verdi over 0,7 (Easterby-Smith et al., 2015). «Utilbørlig (unfair) konkurranse a tredjeland» har kryssladninger på faktor 1 (0,53) og faktor 4 (0,57), men har en større forklaringsverdi i faktor 4. De to resterende faktorene «Mengdebegrensninger (kvoter)» har kryssladninger på faktor 1 og 5, hvor «Toll» lader kun på faktor 5. På bakgrunn av faktorladningene kan det argumenteres for at respondentene ikke ser målingene som representativt for konseptet statlige barrierer, men et annet konsept, og derfor har vi ikke innlemmet variablene i konseptet statlige barrierer. Derfor konkluderte vi med at de tre førstnevnte variablene kunne sammenslås til et konsept som vi kaller statlige barrierer. Dette er også et konsept som går igjen i tidligere litteratur (Leonidou, 1995, Leonidou, 2000, Leonidou, 2004, Sullivan and Bauerschmidt, 1989).

Faktor 5: Tariff og produktkrav

Faktor 5 består av to målinger som i utgangspunktet skal representere oppgaverelaterte barrierer, henholdsvis «Kvalitetskrav» og «Produktkrav», samt to andre målinger som i utgangspunktet skal representere statlige barrierer, henholdsvis «Mengdebegrensning (kvoter)» og «Toll». Alle de nevnte målingene lader relativt høyt på faktor 5, hvor faktorladningene varierer fra 0,47 til 0,85, med en Cronbach alpha på 0,71. Dette indikerer en akseptabel konvergent validitet på bakgrunn av skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000), samt at den interne reliabiliteten var utmerket med en Cronbach alpha verdi over 0,7 (Easterby-Smith et al., 2015). «Mengdebegrensning (kvoter)» har en kryssladning på faktor 1: økonomiske barrierer (0,45), men har en større forklaringsverdi i faktor 5: tariff og produktkrav. Basert på tidligere litteratur (Korneliussen and Blasius, 2008, Korneliussen and Øwre, 1998, Sullivan and Bauerschmidt, 1989, Søvik, 2015, Wilkinson and Brouthers, 2006), og på bakgrunn av den reviderte faktorrotasjonsanalysen, gjør vi om de fire nevnte variablene om til konseptet tariff og produktkrav

Faktor 6: Prosessuelle barrierer

I den reviderte faktorrotasjonsanalysen i tabell 4.1 kommer det frem at to av fire målinger for prosessuelle barrierer, henholdsvis «Uklare regler og prosedyrer» og «Kundens manglende kjennskap til handelsavtaler» lader høyt på faktor 6. Med faktorladninger på 0,79 og 0,77 og en Cronbach alpha på 0,77, gir dette oss en indikasjon på en utmerket konvergent validitet på bakgrunn av skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000), samt at den interne reliabiliteten var utmerket med en Cronbach alpha verdi over 0,7 (Easterby-Smith et al., 2015). «Kundens betalingsdyktighet» og «Problemer med overføring/betaling» ladet kun på faktor 7: Risiko, noe som indikerer at respondentene ikke ser målingene som representativt for det samme konseptet som «Uklare regler og prosedyrer» og «Kundens manglende kjennskap til handelsavtaler». På bakgrunn av den reviderte faktorrotasjonsanalysen, samt tidligere litteratur (Julian and Ahmed, 2005, Leonidou, 1995, Leonidou, 2000, Leonidou, 2004, Sullivan and Bauerschmidt, 1989), gjør vi om målingene «Uklare regler og prosedyrer» og «Kundens manglende kjennskap til handelsavtaler» til et konsept: Prosessuelle barrierer.

Faktor 7: Risiko

Faktor 7 består henholdsvis av målingene «Kundens betalingsdyktighet», «Problemer med overføring/betaling» og «Valutasvingninger», hvor de to første målingene representerer konseptet prosessuelle barrierer, og den sistnevnte målingen representerer konseptet økonomiske barrierer. Ingen av variablene har kryssladninger på andre faktorer, noe som indikerer at respondentene ikke ser variablene som representativ for de konseptene de i utgangspunktet skulle representere. De respektive variablene har faktorladninger på mellom 0,44 og 0,87 på faktor 7 med en Cronbach alpha på 0,72. Dette indikerer en akseptabel konvergent validitet på bakgrunn av skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000), samt at den interne reliabiliteten var utmerket med en Cronbach alpha verdi over 0,7 (Easterby-Smith et al., 2015). På bakgrunn av den reviderte faktorrotasjonsanalysen, samt tidligere litteratur (Korneliussen and Øwre, 1998, Sullivan and Bauerschmidt, 1989), kan vi konkludere med at de nevnte variablene kan gjøres om til et konsept: Risiko.

Faktor 8: Veterinære barrierer

«Veterinære vanskeligheter» er en variabel som i utgangspunktet representerte konseptet statlige barrierer. I den første faktorrotasjonsanalysen som ligger vedlagt i vedlegg 2, samt i den reviderte faktorrotasjonsanalysen (tabell 4.1), har variabelen ingen kryssladninger og har en faktorladning på 0,81 på faktor 8. Dette gir oss indikasjon på en utmerket konvergent validitet på bakgrunn av skalaen til Tabachnick and Fidell (2007) og Reise et al. (2000). Siden denne faktoren består kun av en variabel, var det ikke mulig å utarbeide en Cronbach alpha, men på bakgrunn av samtalene vi hadde med de eksterne ekspertene våre, har vi valgt å beholde målingen og definere den som veterinære barrierer, noe som også er tema tidligere litteratur (Korneliussen and Øwre, 1998, Sullivan and Bauerschmidt, 1989, Sjøvik, 2015).

4.1.1 Gjennomsnittmålinger

I tabell 4.2 under, presenteres de ulike målingene som sammen utgjør et konsept, hvor vi har tatt med gjennomsnittet av respondentenes svar på de ulike målingene for å få en bedre oversikt hvor betydelige de ulike eksportbarrierene er. I diskusjonen har vi tatt utgangspunkt i Barrett og Wilkinson (1985), samt Korneliussen og Øwre (1998) sin klassifikasjonsmåte, hvor eksportbarrierer som har en gjennomsnittsverdi på 2,5 eller høyere anses for å være av stor betydning. På bakgrunn av dette, men også på grunn av plasshensyn, følger vi også Baurismichmidt, Sullivan og Gillespie (1985), samt Korneliussen og Øwre (1998), hvor vi ikke kommenterer eksportbarrierer som har en gjennomsnittlig verdi under 2,5 da de anses for å være av mindre betydning.

Økonomiske barrierer	Gjennomsnitt
Minstepris	1,97
Miljøavgifter	1,77
Prissvingninger på produkt	1,85
Manglende gjennomføring av handelsavtaler	2,28
Politiske barrierer	
Miljømerking	2,01
Miljøstandard	1,97
Manglende anerkjennelse av norske tester	2,22

Kulturelle barrierer	
Språklige/verbale forskjeller	2,17
Ikke-verbal kommunikasjon	2,12
Problemer med å finne pålitelige distributører	2,20
Mangel på utenlandske markedskontakter	2,18
Statlige barrierer	
Ugunstige regler og reguleringer Norge	2,51
Manglende assistanse fra staten	2,41
Utilbørlig (unfair) konkurranse fra tredjeland	2,35
Tariff og produktkrav	
Kvalitetskrav	1,97
Produktkrav	2,02
Mengdebegrensninger (kvoter)	2,34
Toll	2,82
Prosessuelle barrierer	
Uklare regler og prosedyrer	2,33
Kundens manglende kjennskap til handelsavtaler	1,90
Risiko	
Kundens betalingsdyktighet	2,63
Problemer med overføring/betaling	2,04
Valutasvingninger	3,19
Veterinære barrierer	
Veterinære vanskeligheter	2,98

Tabell 4.2: Gjennomsnittmålinger av eksportbarrierene

Eksportbarrieren definert som ugunstige regler og reguleringer Norge sees av respondentene i vår studie som en eksportbarriere av stor betydning. Sammen med henholdsvis manglende assistanse fra staten og utilbørlig (unfair) konkurranse fra tredjeland, utgjør disse tre eksportbarrierene konseptet statlige barrierer. En forklaringsfaktor for hvorfor eksportbarrieren har et høyt gjennomsnitt (2,51), kan være dato for utsendelse av spørreundersøkelse som vår i ukene før påske. Mattilsynet har stengt hele påsken, noe som medfører at eksportbedrifter ikke får utsendt eksportdokumenter som attester og erklæringer.

Dette kan være en underliggende årsak til at eksportbarrierens høye gjennomsnitt. Ugunstige regler og reguleringer går også mye igjen i tidligere litteratur som presenter i tabell 2.1.

Toll er en ekstern eksportbarriere som i tabell 4.2 fremstilles som en barriere av stor betydning med en verdi på 2,82. Toll er en av fire eksportbarrierer som sammen utgjør konseptet tariff og produktkrav. I pkt. 2.2.4.2 peker tidligere litteratur av Leonidou (2004) og Julian og Ahmed (2005) på toll som et stort problem for eksportører, men også påvirkningen eksportbarrieren kan ha på eksportmarkedets attraktivitet. Som illustrert i tabell 2.1, går toll mye igjen i tidligere forskning og litteratur. Det at toll anses å være et såpass stort problem for respondentene kan sies å være en konsekvens av at de aller fleste landene som Norge eksporterer fisk og sjømat, har innført diverse tolltariffer, enten for å beskytte sin egen industri eller å skape verdi for nasjonen.

I tabell 4.2 kommer det frem at kundens betalingsdyktighet (2,63) og valutasvingninger (3,19) er eksportbarrierer av stor betydning. Sammen med eksportbarrieren problemer med overføring/betaling utgjør de konseptet risiko. En forklaringsfaktor for hvorfor kundens betalingsdyktighet som eksportbarriere har en stor betydning for norske eksportbedrifter i fiske- og havbruksnæringen, kommer tydelig frem etter samtale med administrerende direktør i Norske Sjømatbedrifters Landsforening (NSL). Her ble faktorer som kredittbegrensninger og dårlig likviditet hos ulike importører fremhevet som betydelige problemer, noe som kan forklare hvorfor gjennomsnittet (2,63) til eksportbarrieren kundens betalingsdyktighet er så høyt. Valutasvingninger er den eksportbarrieren som har høyest gjennomsnitt (3,19) av alle eksportbarrierene i denne undersøkelsen. Det er også en eksportbarriere som går mye igjen i tidligere litteratur, som presentert i tabell 2.1. Som nevnt i pkt. 2.2.4.1 kan valutasvingninger føre til direkte tap for aktiviteter som normalt sett er lønnsomme (Ahmed et al., 2004), hvor en underliggende årsak kan være en fallende oljepris de siste årene og en svak krone. Dette kan være en av forklaringsfaktorene til at respondentene ser valutasvingninger som en eksportbarriere av stor betydning.

4.2 Korrelasjonsanalyse

Korrelasjonen mellom de ulike avhengige variablene blir uttrykt gjennom korrelasjonskoeffisienten r presentert i korrelasjonsmatrisen i tabell 4.3. Som nevnt i pkt. 3.9, gjennomfører vi en korrelasjonsanalyse for å avdekke kovariansen mellom de åtte ulike konseptene som fremkommer i den reviderte faktorrotasjonsanalysen (tabell 4.1). Vi har også utført en korrelasjonsanalyse av de uavhengige variablene som illustrert i tabell 4.4.

	Økonomiske barrierer	Politiske barrierer	Kulturelle barrierer	Statlige barrierer	Tariff og produktkrav	Prosessuelle barrierer	Risiko	Veterinære barrierer
Økonomiske barrierer	1							
Politiske barrierer	0,435**	1						
Kulturelle barrierer	0,508**	0,496**	1					
Statlige barrierer	0,621**	0,484**	0,430**	1				
Tariff og produktkrav	0,419**	0,440**	0,384**	0,449**	1			
Prosessuelle barrierer	0,371**	0,466**	0,372**	0,619**	0,244*	1		
Risiko	0,533**	0,322**	0,522**	0,487**	0,273**	0,751**	1	
Veterinære barrierer	-0,001	0,095	0,077	0,077	0,061	-0,015	-0,055	1
**. Korrelasjon er signifikant på 0,01 nivå *. Korrelasjon er signifikant på 0,05 nivå								

Tabell 4.3: Korrelasjonsanalyse av de avhengige variablene

Korrelasjonskoeffisientene mellom de ulike konseptene som presentert i tabell 4.2, danner grunnlaget for argumentasjon av studiens diskriminante validitet. Cohen and Holliday (1982) definerer en korrelasjon mellom 0 og 0,19 som veldig svak, 0,20 til 0,39 som svak, 0,40 til 0,69 som moderat, 0,70 til 0,89 som høy og 0,90 defineres som meget høy. Det er stor variasjon i korrelasjonene mellom konseptene, men hvor de fleste korrelasjonskoeffisientene ligger mellom 0,40 til 0,69, noe som tilsvarer en moderat korrelasjon. Ingen av korrelasjonskoeffisientene har større verdi enn 0,751 og overstiger dermed ikke den maksimale verdien på 0,80 definert av Hair et al. (2010). På bakgrunn av dette kan fastslå at studien har definert 8 forskjellige konsepter som representerer ulike fenomener, noe som betyr at de oppfyller kravene for diskriminant validitet.

I korrelasjonsmatrisen presenteres det at konseptene økonomiske barrierer, politiske barrierer, kulturelle barrierer, statlige barrierer, tariff og produktkrav, prosessuelle barrierer, samt risiko har en signifikant korrelasjon med hverandre. Risiko og prosessuelle barrierer var de eneste konseptene som korrelert høyt med hverandre (0,751), noe som kan indikere at de til en viss grad representerer samme konsept, men er fortsatt under maksverdien definert av Hair et al. (2010), samt at de ikke lader på samme faktor illustrert i faktorrotasjonsanalysen (tabell 4.1). Veterinære barrierer er det eneste konseptet som ikke har en signifikant korrelasjon med noen av de andre konseptene.

I tabell 4.4 nedenfor har vi utført en korrelasjonsanalyse av de uavhengige variablene.

	Internasjonal erfaring	Størrelse
Internasjonal erfaring	1	0,458**
Størrelse	0,458**	1
** . Korrelasjon er signifikant på 0,01 nivå		
* . Korrelasjon er signifikant på 0,05 nivå		

Tabell 4.4: Korrelasjonsanalyse av de uavhengige variablene

På bakgrunn av Cohen and Holliday (1982) kan vi definere korrelasjon mellom de uavhengige variablene «Internasjonal erfaring» og «Størrelse» som moderat uttrykt i en korrelasjonskoeffisient på 0,458. Johannessen og Christoffersen (2011) påpeker at en korrelasjonskoeffisient over 7,0 mellom to uavhengige variabler, kan forårsake kolinearitetsproblemer i regresjonsanalysen. Koliearitet- eller multikoliearitetproblemer oppstår når de uavhengige variablene er for sterkt korrelert med hverandre (Johannessen&Christoffersen, 2011). Som det fremstilt i tabell 4.4, overstiger ikke de uavhengige variablene en korrelasjonskoeffisient på 0,7, og kan dermed brukes i regresjonsanalysen.

4.3 Hypotesetesting

I dette kapitlet anvender vi konseptene som er validert gjennom faktoranalysen og reliabilitetsanalysen i pkt. 4.1, samt gjennom korrelasjonsanalysen i pkt. 4.2 for å teste hypotesene våre. De fire hypotesene varierer en del fra hverandre i natur og måtte derfor analyseres og testes på forskjellige måter. Vi utførte først en multippel regresjonsanalyse for å teste hypotese 1 og 2a. En korrelasjonsanalyse ble deretter gjennomført for å teste hypotese 2b, og tabelltolkning ble anvendt for å teste hypotese 3. Vi vil parallelt med presenteringen av resultatene fra hypotesetestingen, diskutere funnene opp mot teorirammeverket for studien. Avslutningsvis vil vi ha en oppsummering hvor vi presenterer funnene våre, samt den reviderte forskningsmodellen basert på de nevnte funnene i studien.

4.3.1 Testing av hypotese 1 og 2a

En multippel lineær regresjonsanalyse beskriver sammenhengen mellom én avhengig variabel og mer enn én uavhengig variabel (Johannessen&Christoffersen, 2011). Analysen tar sikte på å fastslå i hvilken grad av de uavhengige variablene medvirker til endringer i den avhengige variabelen, som blir uttrykt i en ustandardisert regresjonskoeffisient B (Johannessen&Christoffersen, 2011). Signifikansnivået uttrykt i *Sig.* indikerer om den ustandardiserte regresjonskoeffisienten til de uavhengige variablene har en statistisk signifikant forklaringsfaktor til den avhengige variabelen. Easterby-Smith, Thorpe og Jackson (2015) definerer de vanligste signifikantnivåene som 0,001, 0,01 og 0,05. På bakgrunn av signifikantnivåene til Easterby-Smith, Thorpe og Jackson (2015), vil en uavhengig variabel med *Sig.* verdi under 0,05 være en signifikant forklaringsfaktor til den avhengige variabelen. I regresjonsanalysen vil vi også vurdere multippelregresjonskoeffisienten R^2 . Koeffisienten representerer hvor mye av variansen i den avhengige variabelen som kan tilskrives eller forklares av de uavhengige variablene (Johannessen&Christoffersen, 2011). Verdien av koeffisienten kan variere fra 0 til 1, hvor 1 indikerer at den uavhengige variabelen har en stor forklaringsverdi av den avhengige variabelen (Johannessen&Christoffersen, 2011).

I tabell 4.5 har vi utført en multippel regresjonsanalyse for å teste hypotese 1 og 2a som angitt i teorikapitlet i henholdsvis pkt. 2.3 og 2.4, som også inngår i forskningsmodellen som illustrert i figur 2.2.

	<i>Størrelse</i>			<i>Internasjonal erfaring</i>			<i>R²</i>
	<i>Sig.</i>	<i>t</i>	<i>B</i>	<i>Sig.</i>	<i>t</i>	<i>B</i>	
<i>Økonomiske barrierer</i>	0,034	2,16	0,05	0,095	-1,69	0,05	0,055
<i>Politiske barrierer</i>	0,479	0,71	0,06	0,353	-0,93	0,05	0,011
<i>Kulturelle barrierer</i>	0,741	0,33	0,05	0,007	-2,74	0,05	0,086
<i>Statlige barrierer</i>	0,354	0,93	0,06	0,607	-0,52	0,05	0,010
<i>Prosessuelle barrierer</i>	0,398	0,85	0,06	0,806	-0,24	0,05	0,008
<i>Risiko</i>	0,220	1,23	0,05	0,319	-1,00	0,05	0,019
<i>Tariff og produktkrav</i>	0,420	0,81	0,05	0,611	-0,51	0,05	0,007
<i>Veterinære barrierer</i>	0,540	-0,62	-0,05	0,516	0,65	0,05	0,006

Tabell 4.5: *Multipel regresjonsanalyse*

Hypotese 1 har følgende ordlyd: «Større bedrifter oppfatter som mindre problematisk enn mindre bedrifter». I studiens utvalg, hadde størrelse på bedrift kun en statistisk signifikant innvirkning på økonomiske barrierer (*Sig.*=0,034, *t*=2,16, *B*=0,05), men ikke en statistisk signifikant innvirkning på de resterende syv eksterne eksportbarrierene. Dermed kan vi avvise hypotese 1, og konkludere med at størrelse på bedrift ikke har en statistisk signifikant innvirkning på hvordan norske eksportbedrifter innen fiske- og havbruksnæringen oppfatter eksterne eksportbarrierer.

Studien vår støtter dermed Korneliussen og Øwre (1998), samt Shoham og Albaum (1995a), som påpeker at størrelse har liten eller ingen sammenheng med oppfattede eksportbarrierer. Vår studie har til felles med Korneliussen og Øwre (1998) at den er utført i Norge, og hvor Shoham og Albaum (1995a) er utført i Skandinavia, noe som kan være en forklaringsfaktor for resultatene. Empiriske studier som tidligere har påpekt en sammenheng mellom størrelse på bedrift og eksportbarrierer (Barrett&Wilkinson, 1985;Ghauri&Kumar, 1989), har ikke statistiske tester som tydeliggjør sammenhengen. Vi kan dermed avvise Leonidou (1995) empiriske forskning om sammenhengen mellom størrelse på bedrift og eksportbarrierer som representativt for norske eksportbedrifter innen fiske- og havbruksnæringen.

Hypotese 2a lyder som følgende: «Eksportbarrierer oppfattes som mindre problematisk i bedrifter som har mer internasjonal erfaring». Som det fremkommer i tabell 4.5, hadde internasjonal erfaring kun en statistisk signifikant innvirkning på kulturelle barrierer (*Sig.*=0,007, *t*=-2,74, *B*=0,05), men har ikke en statistisk signifikant innvirkning på de

resterende syv eksterne eksportbarrierene. På bakgrunn av dette, kan vi avvise hypotese 2a, og konkludere med at internasjonal erfaring ikke har en statistisk signifikant innvirkning på hvordan norske eksportbedrifter innen fiske- og havbruksnæringen oppfatter eksterne eksportbarrierer.

Resultatet fra testingen av hypotese 2a samsvarer med studien til Korneliussen og Øwre (1998), hvor internasjonal erfaring ikke hadde en statistisk signifikant innvirkning på noen av de eksterne eksportbarrierene. På bakgrunn av dette, avviser vi tidligere forskning av Koed Madsen (1989) og Al-Aali, Lim og Al-Aali (2012), samt Leonidou, Katsikeas og Piercy (1998) og Toften (2004) litteraturgjennomgang, hvor det argumenterer for en signifikant sammenheng mellom internasjonal erfaring og oppfattede eksportbarrierer, som representativ for norske eksportbedrifter innen fiske- og havbruksnæringen.

4.3.2 Testing av hypotese 2b

Hypotese 2b går ut på å se om bedrifter innen fiskeindustrien kan legges til i listen over næringer som går under begrepet «born globals», noe som på bakgrunn av at det er gjort veldig lite forskning på dette temaet og at teorien blir stadig mer og mer interessant. For å teste denne hypotesen, gjennomførte vi en korrelasjonsanalyse mellom hvor lenge virksomhetene har eksistert og hvor lenge de har drevet med salg og/eller eksport av sjømat til utlandet.

Korrelasjon		Alder på virksomhet	Internasjonal erfaring
Alder på virksomhet	Pearson korrelasjon	1	0,899**
	Signifikansnivå		0,000
Internasjonal erfaring	Pearson korrelasjon	0,899**	1
	Signifikansnivå	0,000	
** Korrelasjon er signifikant på 0,01 nivå			

Tabell 4.6: Korrelasjon mellom alder på virksomhet og internasjonal erfaring

I tabell 4.6 ser vi resultatet fra korrelasjonsanalysen som vi gjennomførte. Vi ser at korrelasjonen er signifikant på 0,01 nivå og at Pearson korrelasjonen mellom variablene er på 0,899, noe som ifølge Cohen og Holliday (1982) er en meget høy korrelasjon. Dette bekrefter vår hypotese om at eksportbedrifter i fiskeindustrien skal gå under det teoretiske begrepet «born globals».

En grunn til at eksportbedrifter i Norge går under det teoretiske begrepet «born globals», vil nok helt klart være det at markedet i Norge er svært lite og etterspørselen etter norsk fisk i utlandet er svært stor. Et annet tegn som kjennetegner «born globals», er at ledere i disse bedriftene, gjerne har internasjonal erfaring fra tidligere, slik at man raskest mulig kan etablere et marked i utlandet, og noe som sier at internasjonal erfaring ikke er et så relevant forskningstema for industrien. Dette kan være en forklarende faktor på hvorfor både størrelse og internasjonal erfaring ikke fikk noen signifikante utslag i regresjonen vist i tabell 4,5.

Vi vil med dette påstå at de tradisjonelle stegmodellene (Johanson&Vahlne, 1977;Cavusgil, 1984;Wiedersheim-Paul, Olson&Welch, 1978;Vernon, 1966) ikke vil være relevant for fiskeindustrien i Norge, men at fremtidig teori og forskning burde legge til grunn at denne bedrifter i denne næringen er «born globals».

4.3.3 Testing av hypotese 3

For å se på om det er forskjell i hvordan bedriftene oppfatter eksportbarrierer ut i fra om de eksporterer til land med eller uten handelsavtale, måtte vi være kreative. Dette er en problemstilling som er veldig lite forsket på, da en fornuftig konklusjon er nærliggende å legge mot at det ikke er noen forskjell. Hypotesen vår på dette området går ut på at gjeldende handelsavtaler ikke påvirker norske eksportbedrifters oppfatning av eksportbarrierer. For å teste denne hypotesen, har vi valgt å sammenligne gjennomsnittet for oppfatning av eksportbarriere basert på om bedriften eksporterer til et land med avtale eller uten avtale. Vi lagde to tabeller der vi tar for oss hver enkeltavtale for hvert land og vurderer oppfatningen av hver av de faktorene som vi har funnet frem til i faktoranalysen vår.

	Land i EU	Hong Kong	Canada	Tyrkia	Egypt	Singapore	Sveits	Snitt totalt
Økonomiske barrierer	1,96	2,24	1,93	2,23	2,09	1,97	2,19	1,96
Politiske barrierer	2,05	2,43	2,21	2,27	2,27	2,08	1,98	2,06
Kulturelle barrierer	2,15	2,43	2,07	2,35	2,01	2,03	2,20	2,16
Statlige barrierer	2,39	2,68	2,50	2,69	2,69	2,56	2,42	2,36
Prosessuelle barrierer	2,52	2,73	2,59	2,79	2,78	2,87	2,53	2,47
Risiko	2,67	2,64	2,65	2,88	2,77	2,79	2,73	2,62
Tariff og produktkrav	2,29	2,41	2,31	2,59	2,36	2,41	2,22	2,28
Veterinære barrierer	2,98	3,00	2,86	2,96	2,75	2,50	3,00	2,98
Antall svar	86	24	28	26	16	16	16	94

Tabell 4.7: *Oppfatning av eksterne eksportbarrierer basert på land med handelsavtaler*

I tabell 4.7 ser vi gjennomsnittet for oppfatningen av hver eksportbarriere basert på hvilket land det eksporteres til. Vi ser at på grunn av at rundt 90% av respondentene selger eller eksporterer sjømat til et eller flere land i EU, så er dette tallet veldig tett opp mot det totale snittet for alle respondentenes oppfatning av eksportbarrierer. Ut over dette, ser vi at det er store variasjoner innenfor denne tabellen. Vi merker oss blant annet at gjennomsnittet for kulturelle barrierer er vesentlig høyere i Hong Kong enn det er i resten av landene med avtale. Dette kan diskuteres i å være en konsekvens av den kulturelle distansen, som ifølge Korneliussen og Blasius (2008) har en klar sammenheng med fysisk avstand. Vi ser også at barrieren tariff og produktkrav scorer høyt i Tyrkia. Dette er et land der det er fremforhandlet tollfri innførsel av fisk og fiskeprodukter for begge partene, men dette er kun hvis det kan

fremlegges gyldig opprinnelsesbevis (Regjeringen, 2016). Her kan det tenkes at de veterinære testene utstedt av Norge ikke får den anerkjennelsen i Tyrkia som i resten av verden. Dette kan også støttes ved å se på at de veterinære barrierene ligger opp mot 3, samtidig som de prosessuelle barrierene, som omhandler uklare regler og prosedyrer og kundens manglende kjennskap til handelsavtalene, ligger godt over det totale gjennomsnittet.

	USA	Kina	Japan	Vietnam	Thailand	Taiwan	Brasil	Nigeria	Australia	Snitt totalt
Økonomiske barrierer	2,00	2,08	1,96	2,08	2,14	1,94	2,02	2,20	2,21	1,96
Politiske barrierer	2,18	2,28	2,20	2,24	2,30	2,10	1,70	1,64	2,00	2,06
Kulturelle barrierer	2,20	2,22	2,18	2,27	2,24	2,11	1,82	1,77	2,25	2,16
Statlige barrierer	2,55	2,63	2,54	2,59	2,67	2,50	2,70	2,57	2,39	2,36
Prosessuelle barrierer	2,64	2,84	2,77	2,83	2,97	2,83	2,80	2,91	2,50	2,47
Risiko	2,75	2,86	2,79	2,87	2,88	2,81	3,07	3,15	2,58	2,62
Tariff og produktkrav	2,38	2,41	2,30	2,47	2,56	2,23	2,30	1,91	2,35	2,28
Veterinære barrierer	2,96	2,83	2,77	2,78	2,37	2,74	3,20	2,36	2,92	2,98
Antall	47	35	39	32	19	23	10	11	12	94

Tabell 4.8: *Oppfatning av eksterne eksportbarrierer basert på land uten handelsavtaler*

Vi ser i tabell 4.8 den gjennomsnittlige oppfatningen av eksportbarrierer basert på de landene respondentene eksporterer til som ikke har en gjeldende handelsavtale. Det som kan være relevant å se på videre her, er at de kulturelle barrierene er lavest i Brasil og Nigeria, mens eksportbarrieren risiko er høyest innenfor disse landene. Her kan det diskuteres i at det er relativt få av respondentene som eksporterer eller selger sjømat til disse landene og at de som da velger å gjøre dette, allerede er komfortabel med kulturelle avstander. Vi kan også merke oss her at Brasil er det landet hvor de veterinære barrierene skiller seg mest ut. Her er snittet på 3,20 mens snittet totalt er på 2,98. Dette støtter opp om det vi fikk ut av samtalene med våre eksterne eksperter på temaet, der begge mente de veterinære omstendighetene i Brasil var særegen i forhold til resten av verden.

	<i>Land med avtale</i>	<i>Land uten avtale</i>	<i>Differanse</i>	<i>Globalt gjennomsnitt</i>
<i>Økonomiske barrierer</i>	2,11	2,04	3,3%	1,96
<i>Politiske barrierer</i>	2,23	2,15	3,5%	2,06
<i>Kulturelle barrierer</i>	2,20	2,17	1,3%	2,16
<i>Statlige barrierer</i>	2,60	2,57	1,1%	2,36
<i>Prosessuelle barrierer</i>	2,71	2,78	1,6%	2,47
<i>Risiko</i>	2,74	2,83	3,8%	2,62
<i>Tariff og produktkrav</i>	2,37	2,35	1,4%	2,28
<i>Veterinære barrierer</i>	2,86	2,79	2,3%	2,98

Tabell 4.9: Tabelltolkning av eksportbarrierer ut i fra om det eksisterer avtale eller ikke

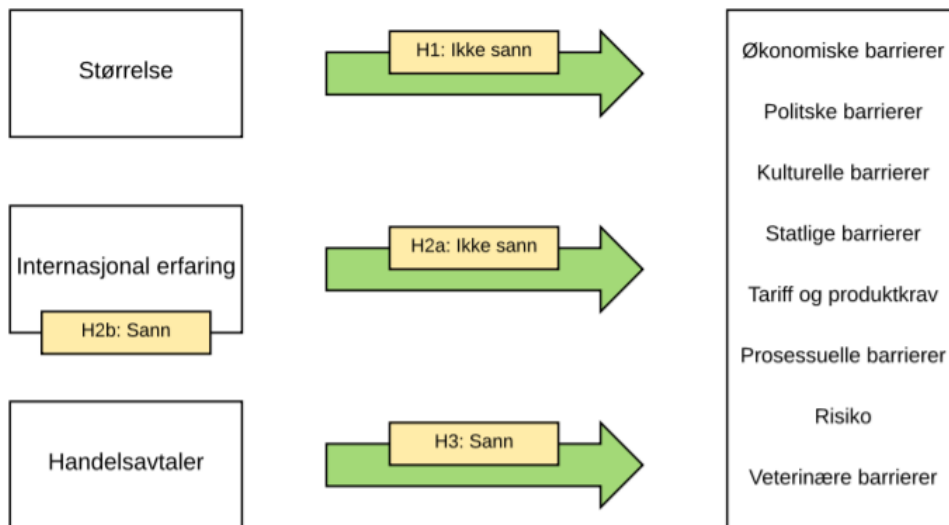
For å svare på hypotesen vår om det er forskjell på hvordan eksportbarrierene oppfattes ut i fra om det eksisterer handelsavtale eller ikke, velger vi å sette opp gjennomsnittene for oppfatning av eksportbarriere for både med og uten handelsavtale mot hverandre. På grunn av at rundt 90% av respondentene svarte at de eksporterer til land i EU, velger vi å ta dette tallet ut av tabell 4.9 der vi sammenligner gjennomsnittene opp mot hverandre da dette vil være alt for likt det totale gjennomsnittet og derfor gi et dårlig representativt bilde på forskjellene. Det vi kan se ut i fra tabell 4.9, er at ingen av de prosentmessige forskjellene, er ifølge standarden til Johannessen og Christoffersen (2011) over 10%, noe som sier oss at forskjellene klassifiseres som ganske liten. Dette vil vi si er et ganske interessant funn. Akkurat dette er ikke blitt forsket på tidligere siden det er såpass nærliggende å tro at det ikke skal være forskjell. Vi nevnte i teoridelen av oppgaven at norsk fisk og sjømat eksporteres til nesten 140 forskjellige lang og at Norge bare har handelsavtale med om lag halvparten av disse. Med disse tallene i hodet, kan det tenkes bedrifter i sjømatnæringen ikke legger så mye vekt i om det eksisterer handelsavtaler med eksportmarkedet, men heller vurderer andre faktorer som valutakurs, markedsstørrelse o.l.

Det som er en gjenganger i alle landene, er at de veterinære barrierene blir sett på som et stort problem. Dette gjelder alle landene bortsett fra Thailand og Nigeria, der gjennomsnittet er under 2,5. Dette er et veldig interessant funn, da det forteller oss at de veterinære testene som Norge utsteder ikke har den tyngden i utlandet som man håper på.

4.4. Oppsummering og revidert forskningsmodell

I denne studien ønsket vi å tette gapet i litteraturen når det kommer til oppdatert forskning på eksportbarrierer i fiske og havbruksnæringen. Om vi har klart dette, eller om gapet har blitt enda større etter denne studien, kan diskuteres. Vi har benyttet oss av tidligere litteratur for å identifisere de eksportbarrierene som fiskeindustrien møter, og har definert 8 nye konsepter som skal representere disse barrierene. Vi har samtidig testet hypotesene 1 og 2a om hvorvidt størrelse på virksomheten og internasjonal erfaring påvirker oppfatningen av eksportbarrierer. Dette viste seg å ikke stemme, noe som kan forklares gjennom det at hypotese 2b ble bekreftet og sier oss at bedrifter i fiskeindustrien går under begrepet born blobals. Hypotese 3 ble også bekreftet, noe som betyr at de handelsavtalene som gjelder i dag ikke bidrar til at bedriftene ser på eksportbarrierer som mindre problematisk.

Vi foreslår ut i fra den analysen som er blitt gjort på problemstillingen følgende, reviderte forskningsmodell illustrert i figur 4.1



Figur 4.1: Revidert forskningsmodell

5 Konklusjon, implikasjoner og videre forskning

5.1 Konklusjon

I denne oppgaven ønsket vi å se på hvilke eksportbarrierer norske eksportbedrifter innen fiskeindustrien møter, og i hvilken grad størrelse, erfaring og handelsavtaler påvirker oppfatningen av disse. Vi ønsket å forske på følgende problemstilling:

«Hvilke eksportbarrierer møter norske eksportbedrifter innen fiske – og havbruksnæringen og i hvilken grad påvirker størrelse, internasjonal erfaring og handelsavtaler oppfatningen av disse»

For å forske på denne problemstillingen måtte vi først definere hvilke eksportbarrierer norske bedrifter møter ved internasjonal handel. Vi tok derfor for oss tidligere forskning på eksportbarrierer og foreslo en forskningsmodell basert på det. For å undersøke hvilke barrierer eksportbedrifter møter ved internasjonal handel, valgte vi å ta utgangspunkt i Leonidou (2004) sin klassifisering av eksportbarrierer og teste om de samme konseptene var aktuell for fiskeindustrien, samtidig som enkelte barrierer ble til underveis i prosessen. Ut i fra faktoranalysen vår, fant vi at flere av barrierene som ble valgt til analysen korrelerte fint med hverandre, og vi kunne derfor føle oss trygg på å definere nye konsepter på dette nivået. Disse konseptene ble økonomiske, politiske, kulturelle, statlige, prosessuelle og veterinære barrierer, samt risiko og tariff og produktkrav.

Vi presenterte også en oversikt over i hvilken grad hver av de 24 handelsbarrierene vi foreslo, ble oppfattet som et problem. Her var det helt klart noen som skilte seg ut. Vi fant ut at bedrifter i stor grad ser på veterinære barrierer som et problem for internasjonal handel. Dette er en barriere som ikke har fått så mye oppmerksomhet i tidligere litteratur, men noe som de eksterne ekspertene presiserte at var et problem for norske bedrifter, både i form av proteksjonistiske tiltak fra importland og dårlige tilretteleggelser i Norge. Etter samtaler med eksperter i næringen, kommer det frem at ikke alle landene godkjenner de norske veterinærattestene uten videre, og dette kommer også klart frem i studien vår.

Valutasvingninger var den barrieren som ble sett på som størst problem for de norske eksportbedriftene, noe som kan være en konsekvens av at kronen i perioden spørreundersøkelsen var ute, var ganske lav på grunn av lave oljepriser. Toll viste seg også å

være en barriere respondentene anså for å være et stort problem, noe som er ganske naturlig da de fleste land krever tolltariff ved grensepassering og de tollfrie kvotene som blir forhandlet frem er ganske begrenset.

Vi valgte videre å sette på prøve den eldre teorien som mener at størrelse er en faktor som påvirker oppfatning av eksportbarriere (Burton&Schlegelmilch, 1987;Reid, 1984;Culpan, 1989), og se om dette er teori vi kunne overføre til fiskeindustrien i Norge. Vi ønsket samtidig å se på internasjonal erfaring som en pådrivende faktor for økt oppfatning av eksportbarrierer som tidligere er hevdet av Leonidou, Katsikeas og Piercy (1998) og Al-Aali, Lim og Al-Aali (2012). Ut i fra resultatene vi fikk fra regresjonsanalysen, vil vi ikke overføre denne teorien til fiskeindustrien i Norge da hverken størrelse eller internasjonal erfaring ga signifikante utslag i analysen vår. Det eneste som her kan nevnes, er at erfaring hadde en liten effekt på de kulturelle barrierene.

Som en forklarende faktor på at internasjonal erfaring, målt i hvor lenge virksomheten har drevet med eksport, ville vi også undersøke om eksportbedrifter i den norske fiskeindustrien går under det teoretiske begrepet «born globals». Ut i fra korrelasjonsanalysen mellom alder på virksomhet og internasjonal erfaring, konkluderer vi at dette er sant, og at disse bedriftene starter med eksport mer eller mindre fra dag en. Dette antyder at for eksempel ledere og oppstartere av denne typen virksomheter allerede har internasjonal erfaring før de begynner med eksport av sjømat. Dette kan bety at det allerede foreligger et godt nettverk i utlandet, eller at de allerede vet hva som møter dem ved internasjonal handel, og derfor ikke blir noe nevneverdig påvirket av dette.

I den siste hypotesen vår foreslo vi at det ikke var noen forskjell i oppfatning av eksportbarrierer om man eksporterer til land med eller uten handelsavtale. Dette viste seg å være sant. Vi sammenlignet gjennomsnittet av oppfatningen av de forskjellige konseptene for eksportbarrierer med og uten handelsavtale. Den prosentmessige forskjellen på disse to tallene var såpass liten at vi konkluderer med at det ikke er forskjell på oppfatning av eksportbarrierer som problem for land med og uten handelsavtale.

5.2 Implikasjoner

Denne studien har potensielt mange forskjellige implikasjonsnivåer da vi har forsket på flere forskjellige hypoteser. For det første har vi definert nye konsepter når det kommer til eksportbarrierer i fiskeindustrien i Norge der vi kommer fram til at tidligere litteratur ikke kan overføres til fiskeindustrien. Dette vil forhåpentligvis gi utslag på fremtidig forskning på eksportbarrierer, da vi ser at eksportbarrierene er differensiert fra forskning der all næring er tatt med.

På et bedriftsorganisatorisk nivå er det noe å hente fra denne studien. Det at størrelse og erfaring ikke har noe nevneverdig å si for oppfatning av eksportbedrifter, kan fortelle små og mellomstore bedrifter at de ikke trenger å strebe etter å ansette folk, da den teorien som påpekte dette, ikke kan videreføres over til fiskeindustrien. Internasjonal erfaring hadde en liten effekt på kulturelle barrierer. Dette kan fortelle bedrifter at det kan være lønnsomt å ansette noen med internasjonal erfaring fra de områdene de ønsker å eksportere til.

For offentlige myndigheter gir denne studien godt grunnlag for å trekke implikasjoner. Det kommer klart frem at selv om de nasjonale myndighetene jobber hardt for å begrense toll rundt om i verden, samt forhandle til seg tollfrie kvoter, ser vi at toll fortsatt blir sett på som et stort problem for eksportbedriftene. Dette kan være en indikasjon på at det ikke jobbes hardt nok, eller at taktikken må endres for å oppnå bedre tariffere vilkår. De veterinære barrierene ble også ansett som et stort problem for bedriftene og her var det helt klart Brasil som skilte seg ut. Dette kan bety at proteksjonistiske tiltak i Brasil fører til at produkter ikke blir godkjent for import. Denne barrieren scorer også veldig høyt både på landene med og uten avtale. Dette er noe mattilsynet også må ta til seg, da det er de som er ansvarlige for utarbeiding av de veterinære eksportdokumentene. Dette kan også være en sak for utenriksdepartementet, for å se om det blir gjort proteksjonistiske tiltak ut over det som er lovlig i henhold til avtalene som foreligger, eller at handelsavtalene rett og slett må fornyes og forbedres, der man tar hensyn til dette.

Det at vi konkluderte med at det ikke er forskjell i oppfatning av eksportbarriere uavhengig om det eksisterer handelsavtale eller ikke, stiller spørsmålstegn ved at de eksisterende handelsavtalene ikke fungerer helt slik de er ment å gjøre, eller om det kun blir brukt som et politisk virkemiddel. Dette området er det gjort lite forskning på, der man spør bedriftene

hvordan de selv oppfatter aspektene rundt handelsavtaler. Det kan hende at en implikasjon på denne studien er at flere velger å forske på hvordan bedriftene som handelsavtalene er ment for å legge til rette for, oppfatter de faktiske forholdene.

5.3 Videre forskning

Dette er et forskningsfelt med veldig mye potensiale og vi føler at det er mye forskning som kan gjøres videre. Vi ønsket å se på størrelse og erfaring som faktorer som påvirker oppfatningen av eksportbarrierer. Her kan man også bruke eksportandel som påvirkende faktor på eksportbarriere. I fiskeindustrien er det også store forskjeller i de tariffene omstendighetene om i hvilken grad produktet er prosessert, eller hvilken fiskeart som blir eksportert. Vi har i denne studien lagt fokuset i å se på de eksterne eksportbarrierene. Her kan man også se på de interne eksportbarrierene som bedriftene i fiskeindustrien møter.

For oss var det mest relevant å se på om det var forskjell i oppfatning basert på om det eksisterer handelsavtale eller ikke. Her kan det være interessant å gå mer i dybden for hvert land og be respondentene rangere eksportbarrierer for hvert av dem. Dette valgte vi å ikke gjennomføre av tids – og plasshensyn, men kan være en god ide å forske isolert sett på. Et annet aspekt som også kan være relevant å se på, er om det er forskjell på hvordan bedriftene i nord og sør i landet oppfatter eksportbarrierer, noe som kan være relevant forskning for nordområdestrategien som skal legge til rette for næringen i Nord-Norge.

6 Litteraturliste

Aaby, N.-E. & Slater, S. F. (1989) Management influences on export performance: a review of the empirical literature 1978-1988. *International marketing review*, 6 (4).

Abassi, M. R. et al. (2012) Identifying the most important export barriers in Iran case study: auto-part industry. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 1 (1), s. 63.

Ahmed, Z. U. et al. (2004) Export barriers and firm internationalisation: a study of Lebanese entrepreneurs. *Journal of management & world business research*, 1 (1), s. 11-22.

Ahmed, Z. U., Julian, C. C. & Jumaat Mahajar, A. (2008) Export barriers and firm internationalisation from an emerging market perspective. *Journal of Asia Business Studies*, 3 (1), s. 33-41.

Al-Aali, A., Lim, J.-S. & Al-Aali, H. (2012) Perceived export barrier differences among exporters: Less developed economy evidence. *African Journal of Business Management*, 6 (36), s. 9945.

Azzi da Silva, P. & da Rocha, A. (2001) Perception of export barriers to Mercosur by Brazilian firms. *International Marketing Review*, 18 (6), s. 589-611.

Barrett, N. J. & Wilkinson, I. F. (1985) Export stimulation: A segmentation study of the exporting problems of Australian manufacturing firms. *European Journal of Marketing*, 19 (2), s. 53-72.

Burton, F. N. & Schlegelmilch, B. B. (1987) Profile Analyses of Non-Exporters versus Exporters Grouped by Export Involvement. *Management International Review*, 27 (1), s. 38-49.

Cavusgil, S. T. (1984) Differences among exporting firms based on their degree of internationalization. *Journal of Business Research*, 12 (2), s. 195-208.

Christensen, C. H., Da Rocha, A. & Gertner, R. K. (1987) An empirical investigation of the factors influencing exporting success of Brazilian firms. *Journal of International Business Studies*, 18 (3), s. 61-77.

Cohen, L. & Holliday, M. (1982) *Statistics for social scientists: an introductory text with computer programs in basic*, Harper and Row.

Culpan, R. (1989) Export behavior of firms: relevance of firm size. *Journal of Business Research*, 18 (3), s. 207-218.

- Davidsson, P., Lindmark, L. & Olofsson, C. (1994) New firm formation and regional development in Sweden. *Regional Studies*, 28 (4), s. 395-410.
- Dominguez, L. V. & Sequeira, C. G. (1993) Determinants of LDC exporters' performance: A cross-national study. *Journal of International Business Studies*, s. 19-40.
- Easterby-Smith, M., Thorpe, R. & Jackson, P. R. (2015) *Management and business research*, Sage.
- Ghuri, P. N. & Kumar, P. (1989) An empirical investigation of factors influencing export behaviour of smaller Swedish firms. *Marketing Thought and Practice in the 1990s, EMAC Proceedings, Athens*, s. 355-72.
- Gripsrud, G. (1990) The determinants of export decisions and attitudes to a distant market: Norwegian fishery exports to Japan. *Journal of International Business Studies*, 21 (3), s. 469-485.
- Hall, R. H. (1972) *Organizations: Structure and Process*. Englewood Cliffs, NJ.
- Hirsch, S. & Adar, Z. (1974) Firm size and export performance. *World Development*, 2 (7), s. 41-46.
- Hollensen, S. (2016) *Global Marketing*, Pearson Education Limited.
- Jacobsen, D. I. (2015) *Hvordan gjennomføre undersøkelser?: innføring i samfunnsvitenskapelig metode*, Cappelen Damm akademisk.
- Jalali, S. H. (2012) Export barriers and export performance: empirical evidence from the commercial relationship between Greece and Iran. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 10 (1), s. 53-66.
- Johannessen, A. & Christoffersen, L. o. P. A. T. (2011) *Forskningsmetode for Økonomisk og administrative fag*. Oslo, Abstrakt forlag AS.
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (1977) The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8 (1), s. 23-32.
- Julian, C. C. & Ahmed, Z. U. (2005) The impact of barriers to export on export marketing performance. *Journal of Global Marketing*, 19 (1), s. 71-94.
- Kahiya, E. T. (2013) Export barriers and path to internationalization: A comparison of conventional enterprises and international new ventures. *Journal of International Entrepreneurship*, 11 (1), s. 3-29.

- Katsikeas, C. S. & Morgan, R. E. (1994) Differences in perceptions of exporting problems based on firm size and export market experience. *European Journal of Marketing*, 28 (5), s. 17-35.
- Khattak, J. K., Arslan, M. & Umair, M. (2011) SMEs' export problems in Pakistan. *E3 Journal of Business Management and Economics*, 2 (5), s. 192-199.
- Kimberly, J. R. (1976) Organizational size and the structuralist perspective: A review, critique, and proposal. *Administrative Science Quarterly*, s. 571-597.
- Koed Madsen, T. (1989) Successful export marketing management: some empirical evidence. *International Marketing Review*, 6 (4).
- Korneliussen, T. & Blasius, J. (2008) The effects of cultural distance, Free Trade Agreements, and protectionism on perceived export barriers. *Journal of Global Marketing*, 21 (3), s. 217-230.
- Korneliussen, T. & Øwre, I. (1998) Hvilke eksportbarrierer møter norske eksportbedrifter? *Magma, Econas tidsskrift for økonomi og ledelse*.
- Leonidou, L. C. (1995) Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis. *Journal of International Marketing*, 3 (1), s. 29-43.
- Leonidou, L. C. (2000) Barriers to export management: an organizational and internationalization analysis. *Journal of International Management*, 6 (2), s. 121-148.
- Leonidou, L. C. (2004) An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development. *Journal of Small Business Management*, 42 (3), s. 279-302.
- Leonidou, L. C. & Katsikeas, C. S. (1996) The export development process: an integrative review of empirical models. *Journal of international business studies*, 27 (3), s. 517-551.
- Leonidou, L. C., Katsikeas, C. S. & Piercy, N. F. (1998) Identifying Managerial Influences on Exporting: Past Research and Future Directions. *Journal of International Marketing*, 6 (2), s. 74-102.
- Low, P. (1993) Trading free. *The GATT and US Trade Policy. The Twentieth Century Fund Press, New York*.
- Madsen, T. K. & Servais, P. (1997) The internationalization of born globals: an evolutionary process? *International business review*, 6 (6), s. 561-583.
- McWilliams, R. D., Naumann, E. & Napier, N. K. (1993) Patterns of non-tariff barriers in the Pacific Rim. *Journal of Global Marketing*, 6 (1-2), s. 7-30.

Melchior, A. (2007) WTO eller EU-medlemskap? *Norwegian, WTO or EU membership*.

Moen, Ø. (2002) The born globals: a new generation of small European exporters. *International Marketing Review*, 19 (2), s. 156-175.

Nazari, M., Hasangholipour, T. & Khalili, F. (2012) Identifying and ranking of Iran tractor manufacturing company's export problems and obstacles. *African Journal of Business Management*, 6 (17), s. 5702.

Okpara, J. O. (2009) Strategic export orientation and internationalization barriers: evidence from SMEs in a developing economy. *Journal of International Business and Cultural Studies*, 1, s. 1.

Ramaseshan, B. & Soutar, G. N. (1996) Combined effects of incentives and barriers on firms' export decisions. *International Business Review*, 5 (1), s. 53-65.

Regjeringen. (26.05.20092009) *EU/EØS - Handel mellom Norge og EU*. [Internett]. Tilgjengelig fra: <<https://www.regjeringen.no/no/dep/nfd/ryddemappe/rydde/eueos---handel-mellom-norge-og-eu/id449710/>> [Lest 21.01].

Regjeringen. (29.092016a) *Fisk og EU*. [Internett]. Tilgjengelig fra: <<https://www.regjeringen.no/no/tema/mat-fiske-og-landbruk/fiskeri-og-havbruk/fisk1/id685828/>> [Lest 21.01].

Regjeringen. (03.06.20162016b) *Norges frihandelsavtaler*. [Internett]. Tilgjengelig fra: <<https://www.regjeringen.no/no/tema/naringsliv/handel/nfd---innsiktsartikler/frihandelsavtaler/partner-land/id438843/>> [Lest 05.03].

Reid, S. (1984) Information acquisition and export entry decisions in small firms. *Journal of Business Research*, 12 (2), s. 141-157.

Rennie, M. W. (1993) Born global. *The McKinsey Quarterly*, (4), s. 45-53.

Richardson, C. J. (2011) Perception of export barriers in a high-tech sector in a less developed country: the case of ICT SMEs in Malaysia. *The South East Asian Journal of Management*, 5 (2), s. 91.

Schuman, H. & Presser, S. (1996) *Questions and answers in attitude surveys: Experiments on question form, wording, and context*, Sage.

Sharkey, T. W., Lim, J.-S. & Kim, K. I. (1989a) Export Development and Perceived Export Barriers: An Empirical Analysis of Small Firms. *Management International Review*, 29 (2), s. 33-40.

Sharkey, T. W., Lim, J.-S. & Kim, K. I. (1989b) Export development and perceived export barriers: an empirical analysis of small firms. *Management International Review*, s. 33-40.

Shoham, A. & Albaum, G. S. (1995a) Reducing the Impact of Barriers to Exporting: A Managerial Perspective. *Journal of International Marketing*, 3 (4), s. 85-105.

Shoham, A. & Albaum, G. S. (1995b) Reducing the impact of barriers to exporting: A managerial perspective. *Journal of International Marketing*, s. 85-105.

Silva, J. R., Franco, M. & Magrinho, A. (2016) Empirical investigation of the effects of industry type and firm size on export barriers. *Journal of Business Economics and Management*, 17 (6), s. 1052-1065.

Sjømatalliansen. (01.10.20142014) *Rammeverket for handelen med EU*. [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://www.sjomatalliansen.no/rammeverket-for-handelen-med-sjomat-til-eu/>> [Lest 04.02.].

Sjømatråd, N. (14.11.20162016) *Om Norges Sjømatråd*. [Internett]. Tilgjengelig fra: <<http://seafood.no/om-norges-sjomatrad/om-oss/>> [Lest 16.03].

Sjømatråd, N. (2017) *Månedssrapport med årstall desember 2016*. Norsk. Tilgjengelig fra: <<http://seafood.no/globalassets/markedsinnsikt/rapporter/desember-2016-med-arstall.pdf>> [15.03].

Sullivan, D. & Bauerschmidt, A. (1989a) Common Factors Underlying Barriers to Export: A Comparative Study in the European and U.S. Paper Industry. *Management International Review*, 29 (2), s. 17-32.

Sullivan, D. & Bauerschmidt, A. (1989b) Common factors underlying barriers to export: a comparative study in the European and US paper industry. *Management International Review*, s. 17-32.

Sverdrup Thygeson, B. (2016) Norden og Kina: «Forbrytelse og straff» Forholdet mellom Norge og Kina. 2016, 74 (3).

Sjøvik, E. H. (2015) *Hvilke eksterne barrierer møter norske bedrifter ved eksport?*, Universitetet i Nordland.

Tesfom, G. & Lutz, C. (2006) A classification of export marketing problems of small and medium sized manufacturing firms in developing countries. *International Journal of Emerging Markets*, 1 (3), s. 262-281.

Toften, K. (2004) Hvordan lederfaktorer påvirker eksportadferd og eksportprestasjon. *Økonomisk Fiskeriforskning*, 14, s. 49-57.

Uner, M. M. et al. (2013) Do barriers to export vary for born globals and across stages of internationalization? An empirical inquiry in the emerging market of Turkey. *International Business Review*, 22 (5), s. 800-813.

Vernon, R. (1966) International investment and international trade in the product cycle. *The quarterly journal of economics*, s. 190-207.

Wheeler, C., Ibeh, K. & Dimitratos, P. (2008) UK export performance research: review and implications. *International Small Business Journal*, 26 (2), s. 207-239.

Wiedersheim-Paul, F., Olson, H. C. & Welch, L. S. (1978) Pre-export activity: The first step in internationalization. *Journal of international business studies*, s. 47-58.

Wilkinson, T. & Brouters, L. E. (2006) Trade promotion and SME export performance. *International Business Review*, 15 (3), s. 233-252.

Yaprak, A. (1985) A empirical study of the differences between small exporting and non-exporting US firms. *International Marketing Review*, 2 (2), s. 72-83.

Zain, Z. M., Khalili, J. & Mokhtar, M. Export Problems among Small and Medium Scale Industries in Klang Valley: A Preliminary Finding. The 4th SMEs in a Global Economy Conference, 2007.

Özkanlı, Ö., Benek, S. & Akdeve, E. (2006) Export barriers of small firms in Turkey: A study of Ankara-Ivedik Industrial District. *Problems and Perspectives in Management*, 4 (3), s. 78-90.

Vedlegg 1

Eksportbedrifters oppfatning av eksportbarrierer innen fiske - og havbruksnæringen

Hei,

i forbindelse med vår avsluttende masteroppgave ved Nord Universitet ønsker vi å kartlegge hvordan eksportbedrifter i fiske - og havbruksnæringen oppfatter eksportbarrierer. Derfor hadde vi satt stor pris på om du kunne satt av 3 minutter til å gjennomføre denne spørreundersøkelsen. Svaret vil være helt anonymt og bidra til relevant forskning for fiskeri og havbruksnæringen.

Med vennlig hilsen Halvard Ursin og Aleksander Torvanger

***Må fylles ut**

1. Selger din virksomhet sjømat til utlandet? * Markér

bare én oval.

- Ja
 Nei

2. Hvor mange ansatte i din virksomhet jobber med salg av fisk til utlandet? * Markér bare én oval.

- Ingen ansatte
 1-4
 5-9
 10-19
 20-49
 50-99
 100-249

over 250 ansatte

3. Hvor lenge har din virksomhet eksistert? * Markér

bare én oval.

- 1-2 år
- 3-5 år
- 6-10 år
- 11-15 år
- 16-20 år
- 21-30 år
- Over 30 år

4 I hvor mange år har din virksomhet eksportert fisk til utlandet? * Markér bare én oval.

- 1-2 år
- 3-5 år
- 6-10 år
- 11-15 år
- 16-20 år
- 21-30 år
- over 30 år

5. Hvilke land eksporterer din virksomhet sjømat til som Norge har handelsavtale med? *
Merk av for alt som passer

- Land i EU
- Hong Kong
- Canada
- Tyrkia
- Egypt
- Island
- Singapore
- Sveits

Andre

6. Hvilke land eksporterer din virksomhet sjømat til som Norge IKKE har en handelsavtale med? *

Merk av for alt som passer

- USA
- Kina
- Japan
- Vietnam
- Thailand
- Taiwan
- Brasil
- Nigeria
- Australia
- Uruguay
- Andre

Prosessuelle barrierer

7 I hvilken grad føler du følgende barrierer er et hinder for din virksomhets handel i utlandet? *

Markér bare én oval per rad

	1 i svært liten grad	2	3	4	5 i svært stor grad
Kundenes manglende kjennskap til handelsavtaler	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Uklare regler og prosedyrer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kundens betalingsdyktighet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Problemer med betaling	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fysisk avstand til kunde	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Statlige barrierer

8. I hvilken grad føler du følgende barrierer er et hinder for din virksomhets handel i utlandet? *

Markér bare én oval per rad

	1 i svært liten grad	2	3	4	5 i svært stor grad
Manglende gjennomføring av handelsavtaler	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Utilbørlig (unfair) konkurranse fra tredjeland	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nasjonale tilleggskrav	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mengdebegrensning (kvoter)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tol	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

9. Barrierer i Norge*

Markér bare én oval per rad

	1 i svært liten grad	2	3	4	5 i svært stor grad
Ugunstige regler og reguleringer i Norge	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Manglende assistanse fra staten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Veterinære vanskeligheter (Mattilsynet)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Oppgaverelaterte barrierer

10. I hvilken grad føler du følgende barrierer er et hinder for din virksomhets handel i utlandet? *

Markér bare én oval per rad

	1 i svært liten grad	2	3	4	5 i svært stor grad
Produktkrav	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kvalitetskrav	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mangel på utenlandske markedskontakter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Problemer med å finne pålitelige distributører	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vanskeligheter ved grenseovergang	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Miljømessige barrierer

11 Økonomiske barrierer *

Markér bare én oval per rad

	1 i svært liten grad	2	3	4	5 i svært stor grad
Valutasvingninger	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prissvingninger (på produkt)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Minstepris	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Miljøavgifter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. Politiske barrierer*

Markér bare én oval per rad

	1 i svært liten grad	2	3	4	5 i svært stor grad
Manglende anerkjennelse av norske tester	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Miljømerking	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Miljøstandard	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. Sosiokulturelle barrierer * Markér

bare én oval per rad

1 i svært liten grad 2 3 4 5 i svært stor grad

Nødvendigheten av å tilpasse produktet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Språklige/verbale forskjeller	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ikke - verbal kommunikasjon	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Vedlegg 2

Rotated Component Matrix^a

	Component							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Politiske barrierer [Miljøstandard]	,878							
Politiske barrierer [Miljømerking]	,871							
Politiske barrierer [Manglende anerkjennelse av norske tester]	,695							
Oppgaverelaterte barrierer [Vanskeligheter ved grenseovergang]	,464							
Statlige barrierer [Manglende gjennomføring av handelsavtaler]		,711						
Økonomiske barrierer [Minstepris]		,636						
Statlige barriere [Utilbørlig (unfair) konkurranse fra tredjeland]		,626		,454				
Økonomiske barrierer [Prissvingninger på produkt]		,614						
Økonomiske barrierer [Miljøavgifter]		,581						
Statlige barriere [Nasjonale tilleggskrav]	,403	,426						
Kulturelle barrierer [Språklige/verbale forskjeller]			,773					
Kulturelle barrierer [Ikke - verbal kommunikasjon]	,451		,678					
Oppgaverelaterte barrierer [Problemer med å finne pålitelige distributører]			,675					
Oppgaverelaterte barrierer [Mangel på utenlandske markedskontakter]			,589					
Barrierer i Norge [Ugunstige regler og reguleringer i Norge]				,809				
Barrierer i Norge [Manglende assistanse fra staten]				,742				
Statlige barriere [Toll]				,526				
Kulturelle barrierer [Nødvendigheten av å tilpasse produktet]	,413			,462				
Oppgaverelaterte barrierer [Kvalitetskrav]					,833			

Oppgaverelaterte barrierer [Produktkrav]					,762			
Statlige barrierer [Mengdebegrensing (kvoter)]		,489			,510			
Prosessuelle barrierer [Uklare regler og prosedyrer]						,794		
Prosessuelle barrierer [Kundenes manglende kjennskap til handelsavtaler]						,731		
Prosessuelle barrierer [Kundens betalingsdyktighet]							,834	
Økonomiske barrierer [Valutasvingninger]		,432					,617	
Prosessuelle barrierer [Problemer med overføring/betaling]							,556	,502
Prosessuelle barrierer [Fysisk avstand til kunde]								,638

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 19 iterations.

Vedlegg 3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Statlige barrierer [Manglende gjennomføring av handelsavtaler]	5,59	6,288	,514	,757
Økonomiske barrierer [Minstepris]	5,89	5,580	,684	,657
Økonomiske barrierer [Miljøavgifter]	6,10	6,604	,631	,695
Økonomiske barrierer [Prissvingninger på produkt]	6,01	7,215	,500	,757

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,774	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Politiske barrierer [Miljømerking]	4,19	3,103	,843	,772
Politiske barrierer [Miljøstandard]	4,23	3,235	,837	,781
Politiske barrierer [Manglende anerkjennelse av norske tester]	3,98	3,182	,658	,947

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,882	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Kulturelle barrierer [Språklige/verbale forskjeller]	6,50	5,586	,665	,764
Kulturelle barrierer [Ikke - verbal kommunikasjon]	6,55	5,927	,673	,764
Oppgaverelaterte barrierer [Mangel på utenlandske markedskontakter]	6,49	5,715	,560	,817
Oppgaverelaterte barrierer [Problemer med å finne pålitelige distributører]	6,47	5,456	,690	,752

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,821	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Barrierer i Norge [Ugunstige regler og reguleringer i Norge]	4,77	4,138	,625	,679
Barrierer i Norge [Manglende assistanse fra staten]	4,86	4,120	,665	,638
Statlige barriere [Utilbørlig (unfair) konkurranse fra tredjeland]	4,93	4,134	,546	,771

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,774	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Oppgaverelaterte barrierer [Produktkrav]	7,13	6,478	,468	,654
Oppgaverelaterte barrierer [Kvalitetskrav]	7,18	6,193	,567	,607
Statlige barriere [Toll]	6,33	5,385	,457	,661
Statlige barriere [Mengdebegrensing (kvoter)]	6,81	4,823	,514	,628

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,701	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Prosessuelle barrierer [Kundenes manglende kjennskap til handelsavtaler]	2,33	1,234	,633	.
Prosessuelle barrierer [Uklare regler og prosedyrer]	1,90	,926	,633	.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,771	2

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Prosessuelle barrierer [Kundens betalingsdyktighet]	5,23	3,084	,571	,505
Prosessuelle barrierer [Problemer med overføring/betaling]	5,82	3,784	,523	,588
Økonomiske barrierer [Valutasvingninger]	4,67	3,256	,439	,693

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,724	3