



UNIVERSITETET I
NORDLAND

HANDELSHØGSKOLEN I BODØ • HHB

MASTEROPPGAVE

Hvilke eksterne barrierer møter norske bedrifter ved eksport?

Elisabeth Hansen Sjøvik
Kandidat Nr. 14

International Business and Marketing
BE334E



Abstract

This report describes which external barriers to trade Norwegian export companies meet. In addition this report describes in which foreign markets exporters meet export barriers. This report also describes which export barriers Norwegian exporters meet in relation to some of the associations in NHO.

Furthermore this report shows that external barriers can be grouped into eight different categories: standards and product requirements, environmental barriers, customs, tax and border-related barriers, economic barriers, political / legal obstacles, socio-cultural barriers, lack of state assistance and other types of obstacles.

For each group of export barriers the report indicates which of the barriers are a problem for Norwegian export companies.

Forord

Denne mastergradsavhandlingen er den avsluttende oppgaven på studiet Siviløkonom/Master of Science in Business ved Handelshøgskolen i Bodø. Oppgaven utgjør 30 studiepoeng og er skrevet på grunnlag av min fordypning i International Business and Marketing.

Arbeidet med denne oppgaven har vært en krevende prosess, men også svært lærerik og spennende. Det har vært inspirerende å skrive om et tema som er av stor interesse. Prosessen har gitt meg verdifull erfaring som jeg føler jeg kan ta med meg videre inn i arbeidslivet.

Jeg ønsker først og fremst å uttrykke min takknemlighet til min veileder Tor Korneliussen for hans inspirasjon, veiledning og tålmodighet. Han har vært betydelig til hjelp og gitt nyttige og konstruktive tilbakemeldinger underveis i hele prosessen. Jeg har lært mye av hans faglige kunnskap.

Jeg ønsker også å takke Tommy Høyvarde Clausen for svært god hjelp med SPSS. Videre vil jeg takke Ole Kristian Kjellbakk i Polar Quality og Roger Kristensen i Restech Norway for at de tok seg tid til pretesting og meddeling av nyttig informasjon angående oppgavens spørreskjema.

Til slutt vil jeg rette en stor takk til NHO som er samarbeidspartner i denne oppgaven. Takk for at dere ønsket å bidra med utarbeidelse av spørreskjema, følgebrev og utvalg av respondenter. Det har vært spennende å samarbeide med dere. Samtidig vil jeg takke alle respondenter som bidro med besvarelse av spørreundersøkelsen.

Bodø, 18. mai 2015

Elisabeth Hansen Søvik

Sammendrag

Eksportbarrierer bli definert som: *“De holdningsmessige, strukturelle, operasjonelle og andre problemene som hindrer en bedrift i å utvikle eller opprettholde internasjonale aktiviteter”* (Leonidou, 1995, s.31; Craig & Zafar, 2005, s. 3). Eksterne eksportbarrierer som jeg ser nærmere på i denne oppgaven innebærer de hindringene som finner sted utenfor bedriften (Leonidou, 2004). Formålet med denne oppgaven er å kartlegge hvilke barrierer norske bedrifter møter ved eksport. Oppgavens tilnærming er basert på et ønske om å gi norske eksportbedrifter ny innsikt og informasjon om dominerende eksportbarrierer. Den overordnede problemstillingen som oppgaven søker å besvare lyder derfor som følger: *Hvilke eksterne barrierer møter norske bedrifter ved eksport?*

Etter en gjennomgang og innsnevring av tidligere litteratur blir ulike klassifiseringer av eksportbarrierer til underveis i mitt arbeid med oppgaven. Eksportbarrierene klassifiseres etter tema og oppfattet innhold og inkluderer følgende åtte ulike klassifiseringer: standarder og produktkrav, miljørelaterte hindringer, toll, avgifter og grensepasseringrelaterte hindringer, økonomiske hindringer, politiske/rettslige hindringer, sosiokulturelle hindringer, mangel på statlig assistanse og andre typer hindringer.

For å tjene oppgavens formål blir denne oppgaven utformet til å være en kvantitativ studie med et beskrivende forskningsdesign. En elektronisk spørreundersøkelse blir utarbeidet gjennom Questback. NHO som er samarbeidspartner i denne studien hjelper til med å finne et utvalg av respondenter i tillegg til å bidra med en kvalitetssikring av spørsmålene i spørreskjema og utarbeidelse av følgebrev. Innsamlet data blir validert og analysert ved hjelp av SPSS versjon 22. Statistiske analyser som blir benyttet inkluderer en univariat analyse (ANOVA), beskrivende statistikk for en sammenligning av gjennomsnitt og standardavvik, faktoranalyse og enveis variansanalyse.

Resultatet i denne oppgaven viser at norske bedrifter møter alle de ulike klassifiseringene av eksportbarrierer i noen grad, men noen barrierer er mer fremtredende enn andre. Videre viser denne studien at norske bedrifter møter ulike eksportbarrierer i forhold til importland og i forhold til hvilken landsforening bedriftene tilhører. Et viktig funn i denne oppgaven er at norske bedrifter møter mange eksportbarrierer i større grad i noen land innenfor EU i forhold til land utenfor EU.

Innholdsfortegnelse

Abstract.....	i
Forord.....	ii
Sammendrag.....	iii
Innholdsfortegnelse	iv
Figuroversikt	vi
Tabelloversikt	vi
Vedleggsoversikt.....	vii
1 Innledning	1
1.1 Problemstilling	2
1.2 Oppgavens oppbygging	3
2 Teoretisk forankring	4
2.1 Eksportbarrierer	4
2.2 Klassifisering av eksterne eksportbarrierer	5
2.3 Oppsummering.....	14
3 Forskningsmetode.....	15
3.1 Forskningsdesign.....	15
3.2 Samarbeidspartner.....	16
3.3 Populasjon og utvalg.....	17
3.4 Datainnsamlingsmetode.....	18
3.5 Målinger.....	20
3.5.1 Eksportbarrierer.....	20
3.6 Pretesting.....	24
3.7 Databeskrivelse og datakvalitet.....	25
3.8 Reliabilitet.....	26
3.9 Validitet.....	27
4 Analyse og diskusjon.....	29
4.1 Eksportbarrierer og viktigste importland.....	29
4.1.1 Kartlegging av viktigste importland.....	29
4.1.2 Kartlegging av eksportbarrierer.....	31
4.1.3 Oppsummering.....	37
4.2 Klassifisering av eksportbarrierer.....	38
4.3 Eksportbarrierer i forhold til importland.....	43
4.3.1 Oppsummering.....	50

4.4 Eksportbarrierer i forhold til landsforeninger.....	51
4.4.1 Oppsummering.....	56
5 Konklusjon.....	57
5.1 Implikasjoner.....	60
5.2 Videre forskning.....	61
Litteraturliste.....	63
Vedlegg.....	66

Figuroversikt:

Figur 1: Leonidou's klassifisering av eksportbarrierer – s. 6.

Tabelloversikt:

Tabell 1: Oversikt over publiserte studier om eksportbarrierer – s. 12.

Tabell 2: Eksportbarrierer og måleinstrument – s. 21.

Tabell 3: Oversikt over landsforeninger og svarprosent – s. 26.

Tabell 4: Oversikt over viktigste importland – s. 30.

Tabell 5: Oversikt over svarfordeling standarder og produktkrav i prosent – s. 31.

Tabell 6: Oversikt over svarfordeling miljørelaterte hindringer i prosent – s. 32.

Tabell 7: Oversikt over svarfordeling toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i prosent – s. 33.

Tabell 8: Oversikt over svarfordeling økonomiske hindringer i prosent -s. 34.

Tabell 9: Oversikt over svarfordeling politiske/rettslige hindringer i prosent – s. 35.

Tabell 10: Oversikt over svarfordeling sosiokulturelle hindringer i prosent – s. 35.

Tabell 11: Oversikt over svarfordeling mangel på statlig assistanse i prosent – s. 36.

Tabell 12: Oversikt over svarfordeling andre typer hindringer i prosent – s. 37.

Tabell 13: Faktoranalyse eksportbarrierer – s. 39.

Tabell 14: Standarder og produktkrav i forhold til importland -s. 43.

Tabell 15: Miljørelaterte hindringer i forhold til importland – s. 44.

Tabell 16: Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i forhold til importland – s. 45.

Tabell 17: Økonomiske hindringer i forhold til importland – s. 46.

Tabell 18: Politiske/rettslige hindringer i forhold til importland – s. 47.

Tabell 19: Sosiokulturelle hindringer i forhold til importland – s. 48.

Tabell 20: Mangel på statlig assistanse i forhold til importland – s. 49.

Tabell 21: Andre typer hindringer i forhold til importland – s. 50.

Tabell 22: Standarder og produktkrav i forhold til landsforeninger – s. 52.

Tabell 23: Miljørelaterte hindringer i forhold til landsforeninger – s. 52.

Tabell 24: Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i forhold til landsforeninger – s. 53.

Tabell 25: Økonomiske hindringer i forhold til landsforeninger – s. 53.

Tabell 26: Politiske /rettslige hindringer i forhold til landsforeninger – s. 54.

Tabell 27: Sosiokulturelle hindringer i forhold til landsforeninger – s. 55.

Tabell 28: Mangel på statlig assistanse i forhold til landsforeninger – s. 55.

Tabell 29: Andre typer hindringer i forhold til landsforeninger – s. 56.

Vedleggsoversikt:

Vedlegg 1: Spørreskjema – s. 65

1 Innledning

Globalisering og internasjonal handel har økt betraktelig de siste tiårene og eksport er et viktig fenomen for verdensøkonomien. Eksport er en viktig økonomisk aktivitet og bidrar til økonomisk utvikling for nasjoner. Eksportbedrifter blir imidlertid utsatt for en rekke ulike eksportbarrierer (Leonidou, 2004).

Eksportbarrierer består av interne og eksterne hindringer som blant annet har som hensikt å begrense handelen mellom nasjoner (Leonidou, 2004). Eksterne barrierer som jeg vil se nærmere på i denne oppgaven innebærer de hindringene som finner sted utenfor bedriften (Leonidou, 2004). Eksterne eksportbarrierer påvirker ikke bare nåværende eksportbedrifter, men også potensielle eksportører. Mangel på kunnskap og informasjon om eksportbarrierer påvirker bedriftens eksportatferd (Jalali, 2012; Shoham & Albaum, 1995).

Som et resultat av mangelen på kunnskap og informasjon om eksportbarrierer har tidligere studier forsøkt og identifisere de ulike barrierene ved eksport. Eksportbarrierer er et viktig forskningsområde som kan gi meningsfulle implikasjoner til eksportteori (Sullivan & Bauerschmidt, 1989). Noen av studiene har rangert de viktigste barrierene i graden de påvirker eksportbedrifter (Zafar et al. 2004; Nazari et al. 2012). Studiene beskriver ulike barrierer og kategoriserer dem etter barrierenes styrke. De fleste studier gir innsiktsfulle analyser og informasjon om barrierer (Leonidou, 2000; Craig & Zafar, 2005). Andre studier analyserer sammenhengen mellom eksportbarrierer og konkurranse mellom eksportører, med hensikt i å belyse hvorfor noen bedrifter oppfatter noen barrierer sterkere enn andre (Craig & Zafar, 2005; Zafar et al. 2008).

Barrierer ved internasjonal handel er noe som forandrer seg over tid, da det stadig iverksettes nye restriksjoner på handel mellom land (Leonidou, 2004). Tidligere studier som har identifisert eksportbarrierer for bedrifter kan derfor være mindre relevant i dag. Flere tidligere studier identifiserer imidlertid også eksportbarrierer for utviklingsland (Zafar et al. 2008). Eksportbarrierer i utviklingsland og utviklede land vil stå i kontrast. Eksportbarrierer vil generelt variere mellom land på tvers av landegrenser. Tidligere studier vil derfor ikke gi alle eksportører et riktig bilde av hvilke viktige barrierer de står ovenfor i dag.

Tidligere forskning får kritikk for å være for isolert og fragmentert, og gir kun et delvis bilde av eksportbarrierer (Leonidou, 2004). Noen studier har analysert sammenhengen mellom eksportbarrierer og ulike industrier (Da Silva & Da Rocha, 2001). Og noen studier har analysert hvorfor eksportører oppfatter eksportbarrierer ulikt (Sharkey et al. 1989; Al-Ali et al. 2012).

Det eksisterer et hull i forskningslitteraturen ettersom det ikke finnes en klar oversikt over hvilke eksportbarrierer norske bedrifter møter i dag. I denne oppgaven velger jeg derfor å studere eksterne eksportbarrierer hos norske eksportører. Målet med oppgaven er å identifisere de viktigste eksportbarrierene for norske bedrifter i EUs indre marked.

1.1 Problemstilling

Som nevnt innledningsvis møter eksportbedrifter ulike eksterne handelshindringer. Få studier har identifisert eksterne eksportbarrierene for norske eksportører, og i dag finnes det ingen nyere oversikt over hvilke barrierer norske bedrifter møter ved eksport. Det er for øvrig heller ingen tidligere studier som har utført en systematisk litteraturgjennomgang og faktoranalyse av eksportbarrierer for norske bedrifter.

For å besvare problemstillingen i denne oppgaven vil jeg snevre inn den litteraturen som er aktuell, og dermed sammenligne de aktuelle eksportbarrierene jeg finner i litteraturgjennomgangen, med hva et utvalg av norske eksportbedrifter mener er aktuelle eksterne barrierer for internasjonal handel. For en identifisering av de eksterne barrierene hos norske eksportører benyttes følgende problemstilling:

"Hvilke eksterne barrierer møter norske bedrifter ved eksport?"

En omfattende studie som dette vil gi eksportbedrifter ny innsikt og informasjon om dominerende handelsbarrierer. En undersøkelse som identifiserer hvilke eksportbarrierer norske eksportører står ovenfor identifiserer også hvilke eksportbarrierer som er kritisk for norsk eksport. En kartlegging av hvilke eksportbarrierer norske eksportører møter vil gi norske myndigheter en ny innsikt i hvordan de kan påvirke omfanget av eksportbarrierer.

Oppgaven gir tre ulike bidrag: For det første gir oppgaven et praktisk bidrag til norske bedrifter og bedriftsledere, fordi den identifiserer hvilke eksterne eksportbarrierer norske eksportørene står

ovenfor. Oppgaven gir også et teoretisk bidrag fordi den bidrar til ny teori angående hvilke eksportbarrierer som dominerer ved eksport fra Norge. Til slutt vil jeg påpeke at oppgaven gir ny innsikt og kunnskap om barrierer ved norsk eksport til næringslivsorganisasjoner som NHO, og gir derfor også et bidrag til næringspolitikken.

Det finnes et mangfold av litteratur om ulike barrierer for norsk eksport. I denne oppgaven har jeg derfor valgt å innsnevre litteraturen, for deretter å kartlegge de ulike eksterne handelshindringene for norske eksportartikler. Når det gjelder avgrensning av litteraturen har jeg inkludert både nye og eldre studier. De fleste nye studier finner ikke så mye nytt angående eksterne handelshindringer, og er ofte en gjennomgang av tidligere litteratur. På grunn av dette er det ofte bare de eldste studiene fra 1980 og 1990 - tallet som er publisert i prestisjefulle journaler.

Eksportbarrierer blir delt inn i to grupper: Interne barrierer og eksterne barrierer (Leonidou, 1995). På grunn av oppgavens omfang velger jeg å bare studere en av gruppene nærmere. Jeg velger å fokusere på de eksterne eksportbarrierene da en betydelig mengde eksportbarrierer består av eksterne barrierer. Denne studien vil forhåpentligvis vil gi norsk næringsliv en oversikt over hvilke eksterne eksportbarrierer som er nødvendig å bekjempe for å fremme norsk eksport.

Hovedgrunnen for at jeg valgte temaet eksportbarrierer er at jeg mener barrierer for norsk eksport er veldig aktuelt i dag, da for eksempel handelsboikotten mellom Russland og EU truer norske eksportartikler. Barrierer for norsk eksport er noe som endrer seg fra tid til annen, og jeg ser derfor på dette som et veldig interessant forskningsområde. Jeg mener det kan være til fordel for norske eksportbedrifter å kartlegge hvilke barrierer som finnes i dag.

1.2 Oppgavens oppbygging

Denne oppgaven består av kapitler med flere underkapittel. I kapittel 1 vil jeg først gi en introduksjon av oppgaven. Deretter vil jeg presentere oppgavens problemstilling og oppbygging. I kapittel 2 vil det presenteres teori som brukes som grunnlag for problemstillingen. I kapittel 3 vil jeg gjøre rede for oppgavens metodiske tilnærming som benyttes for å nå oppgavens mål. Videre vil jeg i kapittel 4 presentere, analysere og diskutere oppgavens funn. I kapittel 5 vil jeg gjøre rede for oppgavens konklusjon i tillegg til oppgavens implikasjoner og noen eksempler til videre forskning.

2 Teoretisk forankring

2.1 Eksportbarrierer

Studier angående eksportbarrierer kan spores helt tilbake til midten av 1960-tallet, da Groke og Kreidle startet sin forskning, som gikk ut på å identifisere ulike barrierer ved eksport (Nazari et al. 2012). Forskning rundt eksportbarrierer startet imidlertid ikke for alvor før 1980, og 1990-tallet spesielt, da behovet for mer informasjon og kunnskap om eksportbarrierer økte som følge av rask globaliseringen (Nazari et al. 2012).

En av de viktigste avgjørelsene en bedrift gjør er å velge eksport-markedsførings strategi. Formålet med strategien er selvfølgelig blant annet å overkomme eksportbarrierene. Ulike oppfatninger av eksportbarrierer vil avgjøre valget av eksportstrategi. Uavhengig om en barriere blir vurdert som viktig eller ikke vil den likevel påvirke eksportøren (Jensen & Davis, 1998).

Eksportbarrierer bli definert som: *“De holdningsmessige, strukturelle, operasjonelle og andre problemene som hindrer en bedrift i å utvikle eller opprettholde internasjonale aktiviteter”* (Leonidou, 1995, s.31; Craig & Zafar, 2005, s. 3). Tidligere litteratur definerer også eksportbarrierer som eksportproblemer, handelshindringer og disincentiver for eksport (Leonidou, 1995). I denne oppgaven vil jeg bruke definisjonene eksportbarrierer og handelshindringer.

Som tidligere nevnt kategoriserer de fleste nye studier eksportbarrierer som interne og eksterne eksportbarrierer (Leonidou, 2004; Nazari et al. 2012; Al-Ali et al. 2012). Noen studier kategoriserer imidlertid eksportbarrierer i fire ulike grupper: Eksport erfaring, begrensing av interne ressurser, prosessuelle barrierer og eksterne variabler (Abassi et al. 2012). Andre studier kategoriserer eksportbarrierer inn i fire andre grupper: Eksterne barrierer, operasjonelle barrierer, interne barrierer og informative barrierer (Ozkanli et al. 2006).

Eksterne eksportbarrierer er ofte årsaken til mange svikt og finansielle tap i eksportaktiviteter. Slike svikt gir nåværende og potensielle eksportører en negativ atferd angående internasjonal handel (Leonidou, 1995). En større mengde små og mellomstore bedrifter våger derfor ikke å krysse nasjonale grenser for eksportaktiviteter. Handelshindringer på tvers av landegrenser har mye av skylden for at mange eksportører ser på eksport med stor skepsis (Leonidou, 2004).

Den voldsomme effekten eksportbarrierer har på nåværende og potensielle eksportører, gjør eksportbarrierer til et attraktivt studie for mange forskere (Leonidou, 1995). Identifisering av eksportbarrierer er imidlertid viktig av flere grunner. En oversikt over eksportbarrierer gir eksportører og offentlige myndigheter en fordel ved planleggingen av pro-aktive tiltak.

Ekспортproblemer identifiseres og assistanse tilrettelegges deretter. Eksporthforskere kan bruke kunnskapen til å lage ny teori rundt ekportsbarrierer, og spesielle utdanningsprogrammer kan utvikles og implementeres for å imøtekomme ekportsbarrierene (Leonidou, 2004).

2.2 Klassifisering av eksterne ekportsbarrierer

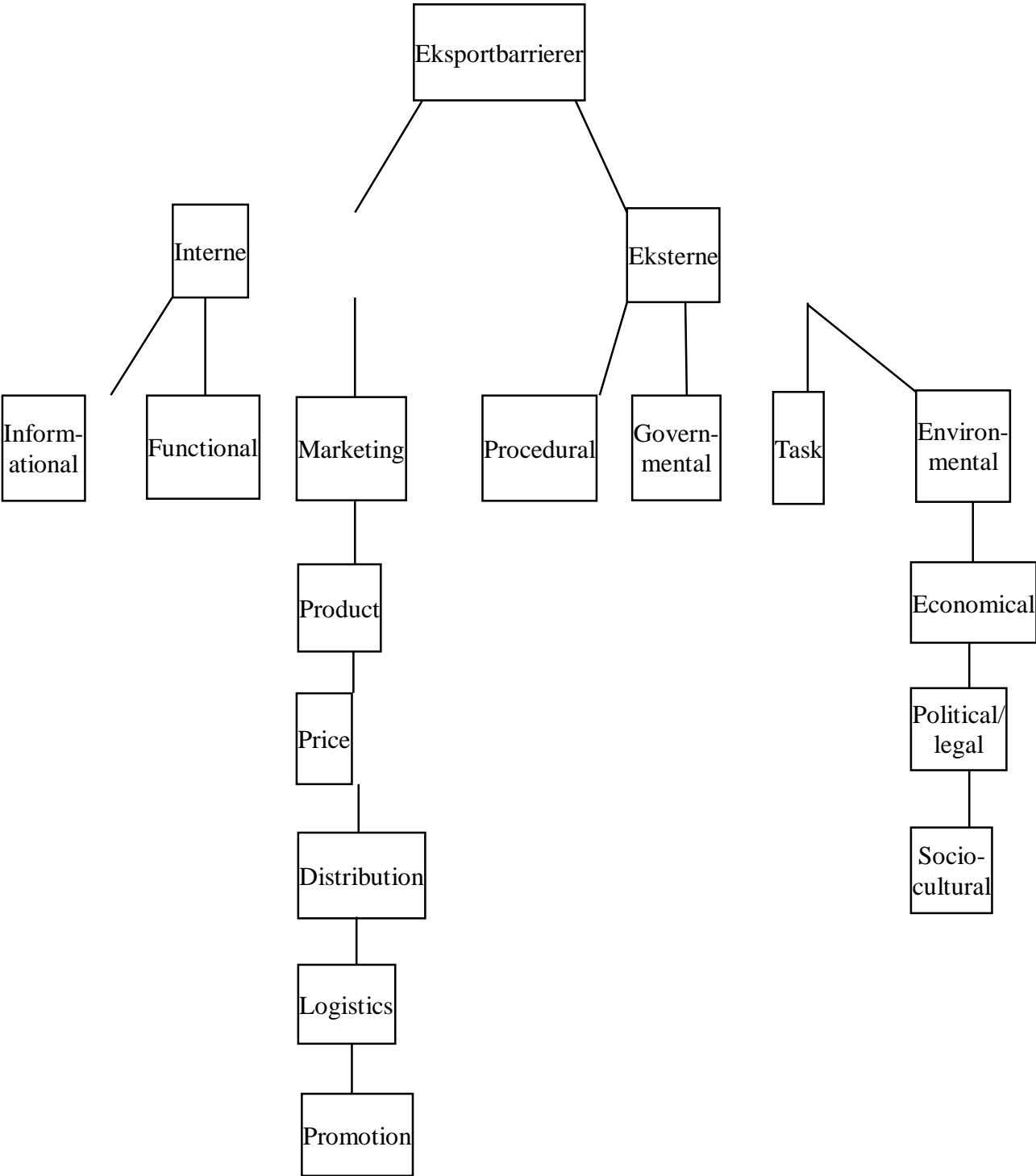
Shoham & Albaum, (1995) fant at antall handelshindringer kan rangeres mellom så få som 5 til så mange som 49 ulike hindringer. Av dem er det imidlertid bare 39 hindringer som har blitt betraktet som felles og meningsfulle handelshindringer hos ekportsører, og de eksterne handelshindringer består bare av mellom 10 og 20 hindringer (Shoham & Albaum, 1995). Studier indikerer likevel at en betydelig mengde handelshindringer består av eksterne handelshindringer (Uner et al. 2013). Prosentvis består de eksterne handelshindringer av 32 % av handelshindringer (Jamshed et al. 2011). De viktigste eksterne handelshindringer varierer imidlertid mellom studier, avhengig av ekportsørens erfaring i utenlandsk marked, organisasjonell størrelse, ekports destinasjon, ekports involvering og stadiet i internasjonaliseringsprosessen (Leonidou, 1995).

Eksterne ekportsbarrierer blir kategorisert i fire ulike grupper: Oppgaverelaterte, statlige, prosessuelle og miljørelaterte barrierer (Leonidou, 2004; Al-Ali et al. 2012). Leonidou, (2004) klassifiserer de eksterne miljømessige ekportsbarrierer inn i tre ulike grupper: Økonomiske, politiske/rettslige og sosiokulturelle barrierer. Dette er ekportsbarrierer på et makro-nivå som kan være ekstremt fiendtlig mot ekports og som gjør internasjonal handel komplisert (Katsikeas & Morgan, 1994). De ulike eksterne ekportsbarrierene er ansvarlige for at mange små og mellomstore bedrifter ser på ekports med stor skeptisk og ikke ønsker å delta i internasjonal handel (Leonidou, 2004).

Tidligere forskning peker imidlertid også på at potensielle ekportsører, nåværende ekportsører og tidligere ekportsører ikke bør føle seg hemmet av ekportsbarrierer. De burde søke etter muligheter for å unngå eksisterende og potensielle ekportsproblemer ved internasjonal handel.

Nedenfor viser jeg en figur av Leonidou's klassifisering av ekportsbarrierer. Figuren viser en oversikt over klassifiseringen av interne og eksterne barrierer der de eksterne ekportsbarrierene består av prosessuelle, statlige, oppgaverelaterte og miljørelaterte barrierer. De miljørelaterte barrierene blir kategorisert i tre ulike grupper: ulike økonomiske, politiske/rettslige og sosiokulturelle barrierer.

Figur 1: Leonidou's klassifisering av eksportbarrierer.



Prosessuelle barrierer

Prosessuelle barrierer fokuserer på driftsaspekter ved internasjonal handel som inkluderer blant annet kommunikasjonsfeil, eksportprosedyrer og transaksjoner som langsomme innbetalinger fra kunder (Uner et al. 2013).

Kommunikasjon med utenlandske kunder er essensielt for en vellykket eksportoperasjon. Kommunikasjon er imidlertid i mange tilfeller utilstrekkelig eller dårlig på grunn av store geografiske og psykologiske avstander mellom kjøper og selger i eksportmarkedet. Spesielt i mange utviklingsland uteblir en god kommunikasjons-infrastruktur. Slike situasjoner kan skape alvorlige situasjoner for eksportbedrifter (Leonidou, 2004). Begrenset med informasjon om utenlandske markeder blir identifisert som et alvorlig problem for eksportører (Uner et al. 2013). Misforståelser av informasjon, mindre kontroll over aktiviteter i utenlandske markeder og forsinkelser av viktige strategiske og taktiske eksportavgjørelser er noen av ulempene som kan oppstå av fraværende eller dårlig kommunikasjon (Leonidou, 2004).

Eksportprosedyrer og dokumentasjon varierer mellom landegrenser. Flere eksportører finner derfor kundedokumentasjoner, forsendelser og andre eksportprosedyrer vanskelig å håndtere (Craig & Zafar, 2005). Eksportører forbinder ofte prosedyrene med høye kostnader, tids-tap og byråkrati, noe som resulterer i en negativ eksportatferd. Selv om eksportprosedyrer er mer kompliserte ved internasjonal handel kan assistanse imidlertid erholdes fra konsultasjonstjenester, finansielle institusjoner og offentlige etater (Leonidou, 2004).

Langsomme innbetalinger skyldes mangel på umiddelbar kontakt med utenlandsk marked, kombinert med at mange utenlandske markeder ønsker flere kredittfasiliteter. Spesielt små eksportører som benytter flere distribusjonskanaler opplever dette. Problemet kan imidlertid reduseres ved innføring av betalingsbetingelser som gir eksportøren garanti for innbetaling (Leonidou, 2004). Andre studier konkluderer imidlertid med at langsomme innbetalinger betraktes som kontantstrømmer fra kunder, og knapt kan betraktes som en barriere for eksportaktiviteter (Craig & Zafar, 2005).

Statlige barrierer

Statlige barrierer gjelder handlinger som gjerne uteblir fra regjeringen i eksportørens hjemland. Dersom regjeringen har en begrenset interesse for assistanse og oppretting av incentiver for nåværende og potensielle eksportører blir dette sett på som en stor hindring for eksport. I noen land klager eksportører på mangelen av assistanse eller en utilstrekkelig assistanse. I noen tilfeller blir imidlertid assistanse gitt, men eksportører er ikke klar over hvordan de skal benytte seg av assistansen (Leonidou, 2004). Statlig assistanse i form av eksportsubsidier kan hjelpe bedrifter å komme seg inn i utenlandske markeder, spesielt når det utenlandske markedet har reguleringer for å beskytte egen industri (Craig & Zafar, 2005). Libanesiske eksportører oppfatter for eksempel mangelen på assistanse fra staten som en viktig barriere og tror at deres eksportaktiviteter i utenlandsk marked er avhengig av beskyttelse av staten (Zafar et al. 2004).

Noen studier konkluderer med at mangelen på statlig assistanse er en av de viktigste handelshindringene, men incentiver og assistanse fra staten imøtekommer altså ikke alltid kravene til eksportøren (Leonidou, 2000). Kravene fra eksportøren vil imidlertid variere avhengig av hvilket stadiet i internasjonaliseringsprosessen bedriften befinner seg i. Staten må altså ikke bare tilby incentiver og assistanse for eksportører, men den må også skreddersy eksportprogrammer til de ulike eksportstadiene (Craig & Zafar, 2005). Statlige initiativ som eksport-assistanse og eksportprogrammer må derfor tilrettelegges for eksportører (Katsikeas & Morgan, 1994).

Ugunstige reguleringer og kontroller fra staten blir sett på som viktige barrierer. Dette inkluderer for eksempel restriksjoner på eksport til enkelte fiendtlige land, slik at eksport av enkelte komponenter blir forhindret. Dette gir eksportøren tap av noen salgs komponenter i land der det er etablert en nasjonal sikkerhet av utenrikspolitisk betydning (Leonidou, 2004).

Oppgaverelaterte barrierer

Oppgaverelaterte barrierer gjelder eksportørens kunder og konkurrenter i utenlandsk marked som kan ha en umiddelbar effekt på eksportoperasjonene. Eksportører er ofte mer bekymret for problemer angående konkurransepress enn kundesæregenheter, selv om dette imidlertid er barrierer som allerede har tilstrekkelig med forskning (Leonidou, 2004). Intens konkurranse i utenlandske markeder har nemlig en sterk effekt på eksportører, og blir derfor identifisert som en viktig eksportbarriere (Leonidou, 2000).

Sterk konkurranse i utenlandsk marked fører til at man mister noen av forventede fordeler ved

eksport som økt salg og profitt. Nasjonale grenser gir mer komplisert og intens konkurranse. Ulike land kan ha ulike markedsføringsstrategier, det vil si defensiv, angrep eller nisjestrategier. Ulike posisjoner varierer også fra land til land, det vil si posisjoner som leder, utfordrer eller følger (Leonidou, 2004).

Atferd og vaner hos kunder er noe som varierer mellom landegrenser. Dette skyldes variasjoner i topografiske og klimatiske forhold, men også ulike størrelser og struktur på bolig, teknisk forståelse, inntektsnivå, distribusjon og utdanningstandard. De ulike variasjonene leder til ulike preferanser og bruksmønster. Variasjonene leder også til ulikheter når det gjelder prisnivåer, distribusjonssystemer og kommunikasjonsmetoder. Justeringer av eksportørens strategi for å imøtekomme disse variasjonene medfører store kostnader og forsinkelser i eksportaktivitetene (Leonidou, 2004).

Miljømessige barrierer

Miljømessige barrierer inkluderer åtte ulike hindringer som gjelder det økonomiske, politiske og sosiokulturelle miljøet i det utenlandske markedet. Dette er barrierer som vanligvis svarer til raske endringer og som er veldig vanskelige å forutse og kontrollere (Leonidou, 2004).

Dårlig/forverret økonomiske forhold utenlands: Kunder i utenlandske markeder som opplever stor utenlandsgjeld, høyt inflasjonsnivå og høye nivåer av arbeidsledighet er ofte nøye med valg av produkter og ønsker ofte å kjøpe økonomiske produkter (Leonidou, 2004). Studier konkluderer imidlertid med at dårlige økonomiske forhold i utenlandsk marked blir sett på som mindre viktige eksportbarrierer av mange eksportører (Leonidou, 2000).

Valutarisiko: Ustabile valutakurser leder til fluktuerende eksportpriser. En revaluering av eksportørens valuta resulterer i mindre attraktive priser for kunden. Valutarisiko er derfor en felles risiko for eksportører og blir sett på som en viktig barriere for internasjonal handel. Ustabile valutakurser skaper tap ved aktiviteter som vanligvis er lønnsomme når valutaen er devaluert (Craig & Zafar, 2005). For å takle de utenlandske valutaene kan eksportøren imidlertid benytte en metode som går ut på å kjøpe valuta ved å bruke "spot-priser", og dermed bli enig med den utenlandske kjøperen om å bruke en valuta som er mer stabil. Det lar seg likevel ikke alltid gjennomføre (Leonidou, 2004).

Ustabilitet i eksportmarkeder: Noen utenlandske markeder blir forstyrret av ustabilitet på grunn av økonomiske grunner som blant annet lav inntekt per innbygger, inflasjon og stor gjeld. Ustabilitet kan også skyldes sosiale årsaker som blant annet religiøs fundamentalisme, etnisk spenning og høy grad av korrupsjon. Politiske årsaker som konflikter med naboland og militære faktorer gir også ustabilitet i eksportmarkedet. Ustabilitet forstyrrer eksportørens operasjoner i utenlandske markeder på flere måter. Suspendering/lukking av aktiviteter og hjemsendelse av inntjening er noen av dem (Leonidou, 2004).

Strengt reguleringer i eksportmarkeder: Dette inkluderer blant annet reguleringer som inngangs restriksjoner som forsinker eller hindrer flyten av eksportørens produkt i markedet. Priskontroller kan hindre eksportørens lønnsomhet i markedet spesielt i inflasjonsøkonomier. Skattesatser øker eksportprisen på produktet i det utenlandske markedet og valutakontroller skaper vanskeligheter når det gjelder salg og profitt (Leonidou, 2004). Det utenlandske markedet kan altså ha barrierer som hindrer utenlandske forretningsmuligheter, generering av nye salg, tilgang på distribusjonskanaler og kontroll over mellomledd (Kahiya, 2013).

Høy tariff og ikke-tariffer: Import tariffer skaper et stort problem for eksportører fordi de øker eksportprisen. Import tariffer kan imidlertid håndteres ved bruk av ulike prosedyrer. Ikke-tariffer som består av vilkårlige tariffklassifikasjoner, kvoter og handelsforbud og oppløftende fakturaverdier kan imidlertid ikke håndteres like enkelt. Ulike tariffer har imidlertid i stor grad blitt håndtert av WTO de siste årene i et forsøk på å liberalisere internasjonal handel (Leonidou, 2004). Høye kvoter og tariffer avgjør eksportmarkedets attraktivitet (Craig og Zafar, 2005). Noen studier har imidlertid konkludert med at tariff og ikke-tariffer har en moderat innvirkning på eksportører (Leonidou, 2000).

Ukjent forretningspraksis i eksportmarkedet: Forretningspraksis varierer mellom landegrensene og setter derfor eksportøren i en stressende situasjon. For eksempel er etableringen av en personlig rapport i noen land mindre avgjørende, mens den i andre land må følge mer formelle prosedyrer (Craig og Zafar, 2005).

Ulike sosiokulturelle trekk: Ulikheter når det gjelder religion, verdier, atferd, utdanning og sosiale organisasjoner fremmer alvorlige vanskeligheter for eksportører siden de i stor grad påvirker kundens atferd. Situasjonen blir mer komplisert når det utenlandske markedet består av mange subkulturer og ulike kulturelle kontekster (Leonidou, 2004). Ulik forretningspraksis kompliserer

også eksportaktiviteter. Kultur former ikke bare hverdagslige aktiviteter, men også motivasjon og atferdsmønstre hos bedrifter. Forretningspraksis i utenlandske marked kan derfor være vanskelig å forstå (Craig & Zafar, 2005).

Bedrifter eksporterer ofte til utenlandske markeder med kort geografisk avstand fra hjem-markedet. Dersom den geografiske avstanden mellom eksportøren og eksportmarked øker, vil som oftest også den kulturelle avstanden øke. Studier indikerer at dersom den kulturelle avstanden øker så blir det også vanskeligere for eksportører å identifisere og tolke det utenlandske markedet. Det er altså en positiv relasjon mellom kulturell avstand og eksportbarrierer (Korneliussen & Blasius, 2008).

Kulturell avstand mellom markeder inkluderer ulikheter blant annet når det gjelder språk, historie, verdier og vaner. Dersom den kulturelle avstanden er stor mellom markeder, jo større er også den psykologiske avstanden som innebærer ulikheter i verdier og tankemønstre. Det blir derfor argumentert for at bedrifter bør eksporterer til markeder som er geografisk nært. Bedriften kan imidlertid øke eksporten til markeder med større avstand, etterhvert som de får erfaring innenfor eksport. Med eksporterfaring vil nemlig den kulturelle og psykiske avstanden oppleves som en mindre viktig barriere for eksportøren (Shoham & Albaum, 1995). Studier har konkludert med at kulturell avstand mellom markeder blir oppfattet som en av de viktigste eksportbarrierene (Shoham & Albaum, 1995).

Verbale/ikke-verbale språkforskjeller: Språk er en viktig del av kulturen og bidrar med forståelsen av kulturen. Språk bidrar også med forståelsen av ulike behov i det internasjonale markedet og forenkler kommunikasjonsprosessen med flere målgrupper i eksportmarkedet. I tillegg bidrar også språk med forenklingen av eksportinformasjon og markedsevaluering. Eksportører bør også være kjent med det ikke-verbale språket for å kunne tolke kroppsspråk og tidsoppfatninger (Leonidou, 2004).

Høy risiko ved internasjonal handel: Store kostnader som logistikkavgifter, forsikring, bankavgifter og sjøfrakt betraktes som en del av risikoen ved internasjonal handel. Risiko ved internasjonal handel inkluderer altså en del finansielle problemer som er av avgjørende betydning (Zain et al. 2008).

For en oversikt over hvilke eksportbarrierer som blir nevnt i tidligere litteratur lager jeg en tabell.

Tabell 1: Oversikt over publiserte studier om eksportbarrierer

Eksterne barrierer	Artikkel/forfatter
<i>Prosessuelle barrierer:</i>	
Ukjente eksportprosedyrer i eksportmarkedet (dokumentasjoner, krav)	Tesfom og Lutz, 2006; Leonidou, 1995 2000 og 2004; Abassi et al. 2012; Zafar et al. 2008; Kahiya, 2013; Shoham & Albaum, 1995; Korneliussen & Blasius, 2008; Al-Ali et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Jamshed et al. 2011; Okpara & Koumbiadis; Sharkey et al.1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989
Langsomme innbetalinger fra kunder i eksportmarkedet	Tesfom og Lutz, 2006; Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Jalali, 2012; Zafar et al. 2004; Craig og Zafar, 2005; Uner et al. 2013; Jamshed et al. 2011; Zain et al. 2008; Da Silva & Da Rocha, 2001
Dårlig kommunikasjon med eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Tesfom og Lutz, 2006; Katsikeas & Morgan, 1994; Shoham & Albaum, 1995; Uner et al. 2013
<i>Statlige barrierer:</i>	
Mangel på statlig assistanse/incentiver i hjemland	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Abassi et al. 2012; Tesfom og Lutz, 2006; Zafar et al. 2008; Kahiya, 2013; Katsikeas & Morgan, 1994; Jalali, 2012; Zafar et al. 2004; Shoham & Albaum, 1995; Craig og Zafar, 2005; Nazari et al. 2012; Al-Ali et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Zain et al. 2008; Okpara & Koumbiadis; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Ramaseshan & Soutar, 1996
Ugunstige/restriktive regler og reguleringer i hjemland	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Tesfom og Lutz, 2006; Kahiya, 2013; Jalali, 2012; Craig og Zafar, 2005; Uner et al. 2013; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Ramaseshan & Soutar, 1996
Kulturelle ulikheter som vaner og atferd	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Tesfom og Lutz, 2006; Shoham & Albaum, 1995; Zafar et al. 2004;

	Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Gripsrud, 1990
Sterk konkurranse i eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Tesfom og Lutz, 2006; Katsikeas & Morgan, 1994; Zafar et al. 2008; Jalali, 2012; Zafar et al. 2004; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Zain et al. 2008; Jamshed et al. 2011; Okpara & Koumbiadi; Wheeler et al. 2008; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Gripsrud, 1990; Ramaseshan & Soutar, 1996
<i>Økonomiske barrierer:</i>	
Dårlige økonomiske forhold i eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Ozkanli et al. 2006; Uner et al. 2013; Wheeler et al. 2008
Valutarisiko i eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Abassi et al. 2012; Craig & Zafar, 2005; Nazari et al. 2012; Al-Ali et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Zain et al. 2008; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Ramaseshan & Soutar, 1996
<i>Politiske/rettslige barrierer:</i>	
Politisk ustabilitet i eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Ozkanli et al. 2006; Zafar et al. 2008; Jamshed et al. 2011; Da Silva & Da Rocha, 2001
Strengt reguleringer og krav i eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Tesfom og Lutz, 2006; Kahiya, 2013; Richardson, 2011; Sullivan & Bauerschmidt, 1989
Høy tariff og ikke-tariff (øker eksportprisen)	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Kahiya, 2013; Jalali, 201; Zafar et al. 2004; Shoham & Albaum, 1995; Craig og Zafar, 2005; Korneliussen & Blasius, 2008; Al-Ali et al. 2012; Uner et al. 2013; Jamshed et al. 2011; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Gripsrud, 1990
<i>Sosiokulturelle barrierer:</i>	

Ukjent forretningspraksis	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Zafar et al. 2008; Kahiya, 2013; Jalali, 2012; Nazari et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Gripsrud, 1990
Verbal og ikke-verbale språkforskjeller	Ozkanli et al. 2006; Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Zafar et al. 2004; Nazari et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Zain et al. 2008; Okpara & Koumbiadis; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Gripsrud, 1990; Ramaseshan & Soutar, 1996
Ulike sosiokulturelle trekk (kulturell avstand)	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Jalali, 2012; Zafar et al. 2004; Korneliussen & Blasius, 2008; Uner et al. 2013; Gripsrud, 1990; Ramaseshan & Soutar, 1996

Tabellen viser tydelig at det er femten eksterne eksportbarrierer som blir nevnt gjentatte ganger i tidligere litteratur. Eksportbarrierene kan derfor være interessante å studere nærmere hos norske eksportører, på grunn av deres omfang. Det er imidlertid seks av eksportbarrierene som skiller seg ut fordi de blir nevnt hos flesteparten av studiene. Dette gjelder de eksterne eksportbarrierene: ukjente eksportprosedyrer i eksportmarkedet, mangel på statlig assistanse/incentiver i hjemland, sterk konkurranse i eksportmarkedet, høy tariff og ikke-tariffer (øker eksportprisen), valutarisiko, og verbale og ikke-verbale språkforskjeller.

2.3 Oppsummering

I denne oppgaven velger jeg å studere hvilke eksterne eksportbarrierer norske eksportører møter. Eksportbedrifter blir utsatt for en rekke ulike eksportbarrierer (Leonidou, 2004). Eksportbarrierer blir definert som: *"De holdningsmessige, strukturelle, operasjonelle og andre problemene som hindrer en bedrift i å utvikle eller opprettholde internasjonale aktiviteter"* (Leonidou, 1995, s. 31; Craig & Zafar, 2005, s. 3). Eksterne eksportbarrierer som jeg har sett nærmere på i denne oppgaven innebærer de hindringene som finner sted utenfor bedriften (Leonidou, 2004). Leonidou, (2004) klassifiserer de eksterne eksportbarrierer i fire ulike grupper: Oppgaverelaterte, statlige, prosessuelle og miljørelaterte barrierer. De miljørelaterte eksportbarrierene blir kategorisert i tre ulike grupper: Økonomiske, politiske/rettslige og sosiokulturelle barrierer (Leonidou, 2004; Al-Ali et al. 2012).

Etter en gjennomgang og innsnevring av tidligere litteratur fant jeg at femten eksterne eksportbarrierer blir nevnt gjentatte ganger i tidligere forskning. Eksportbarrierene kan derfor være interessante å studere nærmere hos norske eksportører, på grunn av deres omfang. Det er seks av eksportbarrierene som skiller seg ut fordi de blir nevnt hos flesteparten av studiene. Dette gjelder de eksterne eksportbarrierene: ukjente eksportprosedyrer i eksportmarkedet, mangel på statlig assistanse/incentiver i hjemland, sterk konkurranse i eksportmarkedet, høy tariff og ikke-tariffer (øker eksportprisen), valutarisiko, og verbale og ikke-verbale språkforskjeller.

3 Forskningsmetode

I dette kapittelet vil den metodiske tilnærmingen i oppgaven bli presentert. Valg av metode kan forstås som en overordnet plan for hvordan man løser oppgavens problemstilling (Easterby-Smith et al. 2008). Den metodiske tilnærmingen vil avklare valg av forskningsdesign (Easterby-Smith et al. 2008). Følgende kapittel vil også øke forståelsen for valg av samarbeidspartner, populasjon og utvalg, datainnsamlingsmetode, målingen av de ulike variablene i spørreskjema, pretesting, databeskrivelse og datakvalitet, reliabilitet og validitet.

3.1 Forskningsdesign

Forskningsdesign involverer organisering av forskningsaktiviteten, herunder at innsamlingen av data blir utført på en hensiktsmessig måte for å oppnå forskningens mål (Easterby-Smith et al. 2008). Denne studien er en kvantitativ studie med et beskrivende forskningsdesign. En kvantitativ analyse der man samler inn egen data gir fordeler som kontroll over utvalg i tillegg til at dataen vil svare til forskningens mål (Easterby-Smith et al. 2012). En kvantitativ studie der man benytter spørreundersøkelse som innsamlingsmetode kan samle data angående meninger og atferd hos en større mengde av populasjon (Easterby-Smith et al. 2008).

Beskrivende forskningsdesign dominerer i akademisk forskning, spesielt innenfor områder som strategi, markedsføring og organisatorisk psykologi (Easterby-Smith et al. 2012). Et beskrivende forskningsdesign studerer forholdet mellom ulike variabler og konsepter (Easterby-Smith et al. 2008). Formålet med denne undersøkelsen innebærer å kartlegge hvilke barrierer norske bedrifter møter ved eksport. Ettersom denne studien ønsker å beskrive sammenhengen mellom variabler vil et beskrivende forskningsdesign være riktig valg av forskningsmetode for å oppnå forskningens mål.

3.2 Samarbeidspartner

I løpet av mitt arbeid med teoridelen som ble ferdigstilt i desember 2014, tok jeg skriftlig kontakt med NHO angående et samarbeid, da jeg vet at de har bidratt i en lignende undersøkelse i 1995. NHO ga rask tilbakemelding angående min henvendelse. NHO ga uttrykk for at organisasjonen deres har en stor interesse for et slikt samarbeid og ønsker å foreta en undersøkelse da handelshindringer er et viktig tema å kartlegge på grunn av videre tilrettelegging av tiltak. NHO vil benytte resultatet av undersøkelsen til å spille inn til regjeringens EU/EØS-arbeid for å skape bedre konkurransevilkår for norske bedrifter. NHO vurderte like før min henvendelse til dem å utføre en undersøkelse angående handelshindringer, men kom til kort i dette arbeidet på grunn av manglende kapasitet. Min henvendelse til dem var derfor svært beleilig da de ønsket en ekstern samarbeidspartner.

I løpet av kort tid etter min henvendelse til NHO avtalte vi et møte i Bodø for en nærmere prat angående oppgavens formål og problemstilling. Dette møtet ble avholdt i Bodø den 27 november. Jeg ble mottatt av to representanter fra NHO inkludert avdelingsdirektør for Internasjonalisering og Europapolitikk, Tore Myhre og seniorrådgiver for Internasjonalisering og Europapolitikk, Anne Louise Aartun Bye. Vi diskuterte muligheter for vinkling av oppgaven i tillegg til hvordan gjøre et best mulig utvalg av respondenter. Jeg la frem mine synspunkter angående oppgavens problemstilling i forhold til oppgavens omfang og tidsskjema. NHO var åpen for mine innspill, men la vekt på at en undersøkelse utover EUs indre marked var interessant for deres organisasjon. Et par uker etter avholdt møte med NHO i Bodø fikk jeg bekreftet avtalen om et samarbeid. Vi ble videre enige om å opprettholde en dialog underveis i mitt arbeid angående utarbeidelsen av spørreskjema. NHO ønsket å hjelpe til med utvalg av respondenter i tillegg til å bidra med en kvalitetssikring av spørsmålene i spørreskjema og utarbeidelse av følgebrev.

Innovasjon Norge ble kontaktet på samme tidspunkt som min henvendelse til NHO, da jeg hadde formodninger om at de for en kort stund siden utførte en lignende undersøkelse angående handelshindringer. I tilfelle en lignende undersøkelse var blitt utført av Innovasjon Norge var det interessant å studere undersøkelsen nærmere til fordel for mitt videre arbeid. Tilbakemeldingen fra Innovasjon Norge var imidlertid at en slik undersøkelse ikke var blitt utført i nyere tid. Jeg fikk likevel gode forslag fra organisasjonen til hvor jeg kunne finne nyttig informasjon angående mitt videre arbeid. Jeg ble for eksempel anbefalt å besøke Innovasjon Norges nettsider og deres

eksportåndbok hvor nyttig stoff angående norske eksportbedrifters rammebetingelser verden over er tilgjengelig.

3.3 Populasjon og utvalg

Begrepet populasjon referer til den totale populasjonen forskeren ønsker å rette undersøkelsen mot (Easterby-Smith et al. 2008). Begrepet utvalg referer til den delmengden av befolkningen som faktisk blir observert og som representerer den innsamlede dataen (Easterby-Smith et al. 2008). Jeg har lagt vekt på at populasjonen og utvalget i denne studien bør være representativt, det vil si at utvalget og populasjonen som inkluderes i forskningen er korrekt sammensatt (Easterby-Smith et al. 2008). Å vurdere om utvalget er representativt eller ikke er å sammenligne ulike karakteristikk og deretter velge noen viktige utvalgskriterier for forskningens mål (Easterby-Smith et al. 2008).

I forbindelse med denne studien var det i utgangspunktet ønskelig å utføre en landsdekkende undersøkelse, der alle norske bedrifter som selger sine produkter og tjenester i utenlandske markeder vil utgjøre populasjonen og utvalget. NHO ønsket imidlertid å snevre inn undersøkelsen mot eksportbedrifter i EUs indre marked da dette i høyere grad var et interessant forskningsområde for deres organisasjon. For å imøtekomme NHOs behov og interesser blir spørreundersøkelsen utformet til å kartlegge eksterne handelshindringer hos norske bedrifter innenfor EUs indre marked.

Utvalget av bedrifter blir i denne studien gjort av NHO på bakgrunn av noen utvalgskriterier for å sikre et korrekt sammensatt utvalg. Utvalgskriteriene består av: Bedrifter med en viss grad av eksportandel, hovedenheter og bedrifter med over 20 ansatte. Bedrifter med høy eksportandel blir inkludert som et av utvalgskriteriene fordi ikke alle bedriftene i NHOs Landsforeninger har eksport. Hovedenheter ble valgt som et av utvalgskriteriene fordi det ofte er disse som har best kunnskap om eksportvirksomhet. Bedrifter med over 20 ansatte er valgt for å få et best mulig utvalg.

I denne studien benyttes en systematisk utvalgsmetode der NHO systematisk har plukket ut respondenter som er relevante for undersøkelsen. Utvalget av bedrifter ble utført ved og først involvere NHOs landsforeninger slik at alle foreningene var informerte om undersøkelsen. Videre ble såkalte naserkoder i NHO benyttet for å finne et utvalg bedrifter fra adresselistene til de fire landsforeningene Abelia, Byggenæringens Landsforening (BNL), Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL) og Norsk Industri. Naserkodene har som formål å spore bedrifter som inneholder valgte utvalgskriterier.

NHO består av totalt 19 landsforeninger (NHO.no, 2015). Det endelige utvalget består imidlertid av totalt 811 medlemmer fordelt på de fire landsforeningene Abelia, Byggenæringens Landsforening (BNL), Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL) og Norsk Industri. Det var sistnevnte landsforeninger som hadde høyest andel av bedrifter som oppfylte de ulike utvalgskriteriene. Det var i tillegg sistnevnte landsforeninger som ønsket å være med i undersøkelsen.

Utvalget av bedrifter var for NHO en krevende prosess da de ikke jobber med dette til vanlig. Organisasjonen ble nødt til å trekke på ressursene i avdelingen for Internasjonalisering og Europapolitikk under utvalgsprosessen og utvalget tok derfor noe tid. Når NHO fikk tak i de riktige nøkkelpersonene som hadde kunnskap om området ble det imidlertid enklere å gjøre et utvalg som er best antatt å tjene undersøkelsen. Når NHO hadde ferdigstilt bedriftsutvalget gikk de grundig gjennom sine adresselister for en kvalitetssikring av utvalget og for å sjekke at alle e-post adressene var korrekt.

3.4 Datainnsamlingsmetode

Datainnsamlingsmetoden i denne studien innebærer å samle inn relevant data gjennom en spørreundersøkelse for å nå oppgavens mål. En elektronisk spørreundersøkelse blir utarbeidet ved bruk av Questback. Questback er en avansert programvare som gir muligheter for å samle inn en større mengde tilbakemeldinger fra virksomheter så vel som enkeltpersoner ved bruk av deres teknologiske plattform. Questback er et nyttig verktøy for å sette sammen en spørreundersøkelse. Programvaren er lett tilgjengelig og forenelig med analyseverktøy som SPSS. Jeg valgte Questback foran andre lignende verktøy fordi jeg fikk tilgang til Questback-lisens gjennom IT-senteret ved UIN.

En spørreundersøkelse kan i stor grad avdekke hvilke handelshindringer norske bedrifter møter i fordi spørreundersøkelsen samler data fra et større antall respondenter (Easterby-Smith et al. 2012). Elektroniske spørreundersøkelser inkluderer fordeler som lave kostnader og enkel utarbeidelse selv for dem uten teknisk trening (Easterby-Smith et al. 2012). Internett-baserte undersøkelser inkluderer i tillegg fordeler som at de er enkle å tilpasse respondentene. Man kan for eksempel benytte ulike verktøy som pop-up instruksjoner og dynamisk feilsjekking underveis som sørger for at respondentene svarer konsekvent gjennom hele undersøkelsen (Easterby-Smith et al. 2012). Den endelige dataen kan enkelt eksporteres direkte til analyseprogrammer som SPSS (Easterby-Smith et

al. 2012).

Jeg legger vekt på at spørreskjemaet skal være så kort og konsist som mulig. Spørreundersøkelsen blir inndelt i to deler, del A og del B. Den første delen, del A, ønsker å kartlegge hvilke handelshindringer norske bedrifter møter i EUs indre marked. Den andre delen, del B, ønsker å kartlegge generelle opplysninger angående bedriftene som deltar i undersøkelsen. Spørreundersøkelsen inkluderer totalt 17 spørsmål. NHO bidro med en testing av reel tidsbruk angående besvarelsen av spørreundersøkelsen. Estimert tidsbruk for besvarelse ble anslått til å være 5-10 minutter.

Gjennom en dialog med NHO ble det utarbeidet et følgebrev til spørreskjemaet. Følgebrevet har til hensikt å gi respondentene insentiver for deltakelse i undersøkelsen. Følgebrevet poengterer viktigheten angående kartleggingen av eksportbarrierer og tilrettelegging av tiltak. I tillegg understreker følgebrevet respondentenes rett til anonymitet og konfidensialitet når det gjelder det endelige resultatet. Å tilby en garanti for anonymitet og konfidensialitet er viktig for etiske grunner, men vil i tillegg øke tilliten hos respondentene og dermed også svarprosenten (Easterby-Smith et al. 2008). E-post adressen til seniorrådgiver for Internasjonalisering og Europapolitikk i NHO, Mari Owren, blir lagt ved i følgebrevet slik at respondentene har muligheten til å ta kontakt dersom uklarheter eller spørsmål angående spørreundersøkelsen.

Spørreundersøkelsen med følgebrev blir utsendt til 811 bedrifter i de fire landsforeningene Abelia, Byggenæringens Landsforening (BNL, Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL) og Norsk Industri. Datainnsamlingen foregikk mellom 17 Mars, 2015 og 31 Mars, 2015.

Spørreundersøkelsen blir tilsendt respondentene på mail gjennom Questback slik at de kan svare på undersøkelsen ved å klikke på medfølgende link. Når respondenter har muligheten til å klikke på en link gjennom mail øker ofte svarprosenten da undersøkelsen blir lett tilgjengelig for respondentene (Easterby-Smith et al. 2008). Respondentene kan videresende linken til kollegaer eller andre enheter dersom ønskelig (Easterby-Smith et al. 2012).

En purring angående spørreundersøkelsen blir utført tre ganger da dette vil øke responsen fra respondentene. Mange bedrifter har hektiske hverdager der en deltakelse i en spørreundersøkelse vil inntreffe på et ubeleilig tidspunkt (Easterby-Smith et al. 2008). Den første purringen ble utsendt

etter 24 timer. Den andre purringen ble utsendt etter 120 timer. Den tredje og siste purringen ble utsendt etter ni dager.

3.5 Målinger

Spørreskjemaet blir konstruert ved hjelp av allerede validerte måleinstrument hentet fra litteraturen. De ulike variablene som skal måles i denne oppgaven er ulike eksportbarrierer. Videre vil jeg gjøre rede for hvilke indikatorer jeg benytter for å måle de ulike variablene.

3.5.1 Eksportbarrierer

Tidligere studier har vurdert og evaluert eksportbarrierer. Et utvalg studier ber respondentene angi viktigheten av eksportbarrierene (Katsikeas & Morgan, 1994; Korneliussen & Blasius, 2008; Shoham & Albaum, 1995; Nazari et al. 2012). Ovennevnte studier ber respondentene om å indikere på en fem poengs skala (1=Svært lite viktig; 5=Svært viktig) i hvilken grad de ulike eksportbarrierene er et viktig problem for bedriftens internasjonale aktiviteter.

Andre studier som Katsikeas & Morgan (1994) og Leonidou (1995) presiserer at en spesifikk eksportbarriere kan oppleves hyppig, men vil ikke nødvendigvis oppfattes som viktig. Likeledes kan en annen eksportbarriere oppfattes som viktig, men sjeldent som et problem. Sistnevnte studier har derfor i tillegg til ovennevnte skala bedt respondentene om å angi frekvensen av eksportbarrierene på en 5 poengs skala (1=veldig viktig, 5=ikke et veldig viktig problem).

For å kartlegge hvilke eksportbarrierer norske eksportbedrifter møter på det internasjonale markedet har det som tidligere nevnt i teorikapittelet blitt utviklet et klassifiseringssystem for eksportbarrierer. I denne studien skal følgende klassifiserte eksportbarriere måles: standarder og produktkrav, miljørelaterte hindringer, toll, avgifter og grensepasseringrelaterte hindringer, økonomiske hindringer, politiske/rettslige hindringer, sosiokulturelle hindringer, hindringer i Norge og andre typer hindringer.

For målingen av ovennevnte eksportbarrierer adopterer jeg en måleskala benyttet av Zafar et al. (2008); Zain et al. (2008); Richardson (2011). Respondentene blir bedt om å angi på en fem poengs

skala (1=Svært uenig; 5= Svært enig) i hvilken grad de er enig i at bedriften møter forskjellige typer eksportbarrierer.

For en oversikt over de eksportbarrierene som benyttes for målingen av ovennevnte eksportbarrierer lager jeg en tabell:

Tabell 2: Eksportbarrierer og måleinstrument

Handelshindringer:	Referanser:
Standarder og produktkrav	
Produktkrav	Wilkinson & Brouthers, 2006
Kvalitetskrav	Gjønnnes, 1994
Sertifiseringskrav	Forsberg, 1993
Nasjonale tilleggskrav	Forsberg, 1993
Lang saksbehandlingstid	Forsberg, 1993
Manglende anerkjennelse av norske tester og sertifikater	Forsberg, 1993
Ukjente eksportprosedyrer i eksportmarkedet	Tesfom og Lutz, 2006; Leonidou, 1995, 2000, 2000; Abassi et al. 2012; Zafar et al. 2008; Kahiya, 2013; Shoham & Albaum, 1995; Korneliussen & Blasius, 2008; Al-Ali et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Jamshed et al. 2011; Okpara & Koumbiadis; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989
Miljørelaterte hindringer	
Avfallsbehandling	Knutsen et al. 1995
Transport av farlig avfall	Knutsen et al. 1995
Emballasjelovgivning	Forsberg, 1993
Krav til gjennvinning	Forsberg, 1993
Miljømerking	Knutsen et al. 1995
Miljøstandarder	Knutsen et al. 1995
Miljøavgifter	Knutsen et al. 1995
Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer	
Toll	Sullivan & Bauerschmidt, 1989
Veterinærattester	Knutsen et al. 1995
Opprinnelsesregler	Regjeringens informasjonsutvalg for Europasaker, 1994

Kostnader ved dokumentasjon	Regjeringens informasjonsutvalg for Europasaker, 1994
Kostnader ved grensepassering	Knutsen et al. 1995
Proteksjonisme (Importforbud)	Sullivan & Bauersmidt, 1989
Importregler og prosedyrer	Wilkinson & Brouthers, 2006
Importavgifter	Knutsen et al. 1995
Mengdebegrensning (importkvoter)	Sullivan & Bauersmidt, 1989
Minstepris	Low, 1993
Trussel om anti-dumping tiltak	Low, 1993
Økonomiske hindringer	
Ugunstige økonomiske forhold i eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Ozkanli et al. 2006; Uner et al. 2013; Wheeler et al. 2008
Valutarisiko i eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Abassi et al. 2012; Craig og Zafar. 2005; Nazari et al. 2012; Al-Ali et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Zain et al. 2008; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Ramaseshan & Soutar, 1996
Utfordringer pga valutasvingninger	Sullivan & Bauersmidt, 1989
Høy verdi på norsk valuta i forhold til valutaen i eksportmarkedet	Sullivan & Bauersmidt, 1989
Risiko forbundet med kundenes betalingsdyktighet	Tesfom og Lutz, 2006; Leonidou, 1995, 2000, 2004; Jalali, 2012; Zafar et al. 2004; Craig og Zafar, 2005; Uner et al. 2013; Jamshed et al. 2011; Zain et al. 2008; Da Silva & Da Rocha, 2001
Utfordringer med overføring av betaling	Sullivan & Bauersmidt, 1989
Politiske/rettslige barrierer	
Strengt reguleringer og krav i eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000 og 2004; Tesfom og Lutz, 2006; Kahiya, 2013; Richardson, 2011; Sullivan & Bauerschmidt, 1989
Høy tariff og ikke-tariff barrierer	Leonidou, 1995, 2000, 2004; Kahiya, 2013; Jalali, 2012; Zafar et al. 2004; Shoham & Albaum, 1995; Craig og Zafar, 2005; Korneliussen & Blasius, 2008; Al-Ali et al. 2012; Uner et al. 2013; Jamshed et al. 2011; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Gripsrud, 1990
Sosiokulturelle hindringer	
Nødvendigheten av å måtte tilpasse produktet	Sullivan & Bauersmidt, 1989
Ukjent forretningspraksis	Leonidou, 1995, 2000, 2004; Zafar et al. 2008; Kahiya, 2013; Jalali, 2012; Nazari et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Gripsrud, 1990

Verbale og ikke-verbale språkforskjeller	Ozkanli et al. 2006; Leonidou, 1994, 2000, 2004; Zafar et al. 2004; Nazari et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Zain et al. 2008; Okpara & Koumbiadis; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Gripsrud, 1990; Ramaseshan & Soutar, 1996
Ulike sosiokulturelle trekk (vaner og atferd)	Leonidou, 1995, 2000, 2004; Jalali, 2012; Zafar et al. 2004; Korneliussen & Blasius, 2008; Uner et al. 2013; Gripsrud, 1990; Ramaseshan & Soutar, 1996
Mangel på statlig assistanse i hjemland	
Mangel på statlig assistanse i Norge	Leonidou, 1995, 2000, 2004; Abassi et al. 2012; Tesfom og Lutz, 2006; Zafar et al. 2008; Kahiya, 2013; Katsikeas & Morgan, 1994; Jalali, 2012; Zafar et al. 2004; Shoham & Albaum, 1995; Craig og Zafar, 2005; Nazari et al. 2012; Al-Ali et al. 2012; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Zain et al. 2008; Okpara & Koumbiadis; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Ramaseshan & Soutar, 1996
Ugunstige regler og reguleringer i Norge	Leonidou, 1995, 2000, 2004; Tesfom og Lutz, 2006; Kahiya, 2013; Jalali, 2012; Craig og Zafar, 2005; Uner et al. 2013; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Ramaseshan & Soutar, 1996
Utfordrende å skaffe finansiering til eksportaktiviteter	Zafar et al. 2004; Uner et al. 2013; Sullivan & Bauerschmidt, 1989
Andre typer hindringer	
Utelukkelse fra det offentlige innkjøpsmarkedet	Knutsen et al. 1995
Manglende kunngjøring/informasjon om anbud på det offentlige innkjøpsmarkedet	Knutsen et al. 1995
Kundenes manglende kjennskap til EØS-avtalen	Knutsen et al. 1995
Diskriminering på grunn av nasjonalitet	Knutsen et al. 1995
Sterk konkurranse i eksportmarkedet	Leonidou, 1995, 2000, 2004; Tesfom og Lutz, 2006; Katsikeas & Morgan, 1994; Zafar et al. 2008; Jalali, 2012; Zafar et al. 2004; Richardson, 2011; Uner et al. 2013; Zain et al. 2008; Jamshed et al. 2011; Okpara & Koumbiadi; Wheeler et al, 2008; Sharkey et al. 1989; Sullivan & Bauerschmidt, 1989; Da Silva & Da Rocha, 2001; Gripsrud, 1990; Ramaseshan & Soutar, 1996

Tabell 2 viser at eksportbarrierene blir klassifisert i åtte ulike grupper. Tabellen viser også hvilke tidligere studier som har benyttet de ulike målene. De ulike kategoriseringene av eksportbarriere har

blitt til underveis i mitt arbeid med spørreskjema. Kategoriene danner grunnlag fra tidligere litteratur i tillegg til tilbakemeldinger fra eksportbedrifter og NHO. Eksportbarrierene kategoriseres etter tema og oppfattet innhold.

3.6 Pretesting

Jeg valgte å utføre en pretest på to ulike grupper. Dette inkluderer NHO i tillegg til to eksportbedrifter i Bodø: Restech Norway og Polar Quality. Innovasjon Norge og en tredje eksportbedrift i Bodø ble også kontaktet for en pretesting. Sistnevnte ga imidlertid beskjed om at de ikke hadde verken anledning eller kapasitet til å kvalitet sikre spørreskjemaet mitt.

Gjennom et halvstrukturert intervju ble det gitt muntlige tilbakemeldinger fra begge eksportbedriftene. Bedriftene ble bedt om å fylle ut spørreskjema i tillegg til å gi kommentarer vedrørende skjemaets spørsmål og spørsmålsformuleringer underveis. Jeg fikk nyttige innspill og tilbakemeldinger angående spørreskjema. Begge bedriftene presiserte blant annet viktigheten med å tydeliggjøre i informasjonsteksten i skjemaet at spørreundersøkelsen ønsker å kartlegge eksportbarrierer bedriftene møter i det viktigste importlandet. Dette for å unngå misforståelser for respondentene. I tillegg fikk jeg forslag til flere relevante handelshindringer som burde inkluderes i spørreskjema. Dette inkluderer blant annet handelshindringer vedrørende proteksjonisme og økonomiske hindringer som utfordringer på grunn av valutasvingninger. En korrigerende av spørreskjema ble utført etter hver av intervjuene.

Gjennom en dialog med NHO ble hvert av spørsmålene i spørreskjema gjennomgått slik at resterende svakheter og feil ble eliminert. NHO ønsket blant annet å fjerne enkelte handelshindringer som ikke ville være relevante for det indre marked. Dette inkluderer handelshindringer som utfordringer med etablering av markedskontakter og ugyldig valuta. NHO ønsket i tillegg å inkludere andre spørsmål vedrørende generelle opplysninger i bedriften som de mente kunne være relevant for undersøkelsen. Dette inkluderer for eksempel spørsmål angående produksjonen og lager i bedriften. Sistnevnte forslag ble imidlertid ikke tatt med i spørreskjema da spørsmålene ikke vil tjene oppgavens problemstilling. NHO ønsket også å endre på noen av spørsmålsformuleringene da en konsistent ordbruk vil øke svarprosenten. Ved siden av kommentarer fra eksportbedriftene og NHO fikk jeg nyttige innspill fra veileder.

3.7 Databeskrivelse og datakvalitet

Ettersom denne undersøkelsen angående eksportbarrierer er av kvantitativ karakter blir kvantitative metoder benyttet i dataanalysen. Statistical Package for Social Science (SPSS) versjon 22 blir benyttet til å utføre en univariat analyse (ANOVA), beskrivende statistikk for en sammenligning av gjennomsnitt og standardavvik, faktoranalyse og variansanalyse.

Når innsamlingen av data er avsluttet blir det endelige materialet eksportert til SPSS. Antall respondenter som besvarte spørreskjema blir kontrollert. I utgangspunktet var det 811 bedrifter som fikk tilsendt spørreundersøkelsen. Totalt 57 bedrifter ga imidlertid tilbakemelding om at de ikke har eksport og derfor ikke er representativ for å tjene undersøkelsen. Sistnevnte bedrifter ble derfor i løpet av datainnsamlingsperioden eliminert fra respondentlisten.

Av et gjenstående utvalg på 754 bedrifter var det 120 bedrifter som besvarte spørreskjema. Det tilsvarer en svarprosent på ca. 16 %. Det er imidlertid rimelig å anta at svarprosenten er noe høyere ettersom så mange som 57 bedrifter av et utvalg på totalt 811 bedrifter har gitt tilbakemelding om at de ikke har eksport. Det er nemlig grunn til å tro at kanskje flere bedrifter i utvalget ikke har eksport. Det er imidlertid vanskelig å vite hvor mange bedrifter dette gjelder.

Når det gjelder variasjonen i representativitet for svarprosenten angående de ulike landsforeningene lager jeg en tabell. Det totale utvalget av eksportbedrifter var i utgangspunktet 811 bedrifter. Videre finnes det imidlertid ingen oversikt over hvor mange bedrifter fra hver landsforening som var med i utvalget. Ettersom noen bedrifter varslet om at de ikke har eksport og derfor ikke er relevant for undersøkelsen er det noe vanskelig å si noe om det totale utvalget per landsforening.

Tabell 3: Oversikt over landsforeninger og svarprosent

Landsforening	Antall bedrifter	Prosentandel
Abelia	5	4,20%
BNL	10	8,30%
FHL	11	9,20%
Norsk Industri	90	75,00%
Andre LF	4	3,30%
Totalt:	120	100,00%

Tabell 4 viser en oversikt over hvor mange bedrifter fra de ulike landsforeningene som besvarte spørreskjema. Av de fire landsforeningene som ble inkludert i studien var det 5 bedrifter fra Abelia som hadde utfyllt spørreskjema, 10 bedrifter fra Byggenæringens Landsforening (BNL), 11 bedrifter fra Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL), 90 bedrifter fra Norsk Industri og 4 bedrifter fra andre landsforeninger.

Ettersom Norsk Industri er den landsforeningen som har høyest prosentandel for besvarelse av spørreskjema kan dette indikere at sistnevnte landsforening er en bransje med høy andel av eksport. Det kan imidlertid også bety at de fleste bedriftene fra utvalget kom fra denne landsforeningen. Den høye prosentandelen kan i tillegg være en indikasjon på at færre bedrifter tilhørende de andre landsforeningene tok seg tid til å besvare undersøkelsen og at sammensettingen av svar fra de ulike landsforeningene er noe tilfeldig. Det kan altså eksistere flere grunner for en variasjon i svarfordelingen fra de ulike landsforeningene. Det er derfor vanskelig å si noe om hva variasjonen i svarfordelingen faktisk skyldes.

3.8 Reliabilitet

Reliabilitet betyr pålitelighet og defineres som konsistensen eller stabiliteten av målingene (Easterby-Smith et al. 2012). Ved målingen av reliabilitet kan man vurdere om et mål kan reflektere den konstruksjonen det er meningen at det skal måle (Field, 2013). Når gjentatte målinger med samme måleprosedyre gir samme resultat forekommer en høy reliabilitet. Dette er imidlertid også en forutsetning for å oppnå god validitet (Ringdal, 2013).

Målene som benyttes i denne studien baseres på tidligere litteratur. Dette er en indikasjon på

reliabilitet. Som tidligere nevnt blir spørreskjemaet sendt ut via mail der respondentene kan trykke på medfølgende link. Dette sikrer i tillegg reliabiliteten ettersom elektronisk utfylling og innsamling av spørreskjema reduserer risiko for feil og intervju-effekt (Bryman og Bell, 2007).

Reliabiliteten måles i denne studien ved hjelp av cronbach's alpha som er den mest benyttede målingen av pålitelighetens skala (Field, 2013). Den mest benyttede metoden for å rapportere en reliabilitets-analyse er å rapportere verdiene av cronbach's alpha som en del av faktoranalysen. Reliabilitetsanalysen tester samvariansen mellom variablene. Verdien av cronbach's alpha kan være mellom 0 og 1. Verdien bør imidlertid ligge et sted mellom 0.7 og 0.8 for at det skal regnes som en akseptabel verdi. Verdien nær 1 indikerer høy konsistens (Field, 2013). Det kan være grunn til å anta at det eksisterer en overnaturlig høy reliabilitet dersom cronbach's alpha ligger over 0,95. Cronbach's alpha øker imidlertid når antall variabler øker. Det vil si at jo flere variabler jo bedre reliabilitet (Ringdal, 2013).

Tabell 14 viser en oversikt over faktoranalysen i tillegg til reliabiliteten av skalaen. Av tabellen framgår det at cronbach's alpha har en variasjon fra 0,85 til 0,97. Cronbach's alpha ligger altså et godt stykke over det som er anbefalt, noe som indikerer en god reliabilitet for målingene.

3.9 Validitet

Etttersom denne studien er positivistisk og innebærer et beskrivende forskningsdesign med elektronisk spørreundersøkelse så følger også en positivistisk tilnærming for validitet og reliabilitet. Validitet defineres som den graden forskningsresultatene kan gi en nøyaktig representasjon av det forskningen har til hensikt å måle (Easterby-Smith et al. 2012). Det vil si at innsamlet data gir et relevant svar på den problemstillingen som er formulert (Easterby-Smith et al. 2012). Validiteten i denne studien kan også beskrives som operasjonaliseringen av begrepsvariablene og hvor godt spørsmålene er definert (Bryman og Bell, 2007). Det eksisterer ulike former for validitet. I denne studien er det relevant å vurdere innholdsvaliditet og begrepsvaliditet i tillegg til intern og ekstern validitet.

Begrepsvaliditet innebærer å teste sammenhengen mellom et teoretisk begrep og operasjonaliseringen av begrepet (Gripsrud et al. 2010). Begrepsvaliditet består av ulike former: overflatevaliditet, konvergent og diskriminant validitet (Gripsrud et al. 2010). I denne oppgaven blir

konvergent validitet testet ut ved en faktoranalyse. Høye faktorladninger impliserer om den konvergente validiteten er god. En faktoranalyse i tabell 14 viser at tildeles alle spørsmålene lader høyt på de faktorene de er tildelt. Faktorladningene har en variasjon på mellom 0,43 og 0,88 i analysen. En god sammenheng mellom spørsmålene og de teoretiske begrepene i denne studien indikerer god begrepsvaliditeten.

Innholdsvaliditet innebærer i hvilken grad målemetoden som benyttes dekker alle sider ved begrepet (Gripsrud et al. 2010). Spørreskjemaet blir utarbeidet på bakgrunn av tidligere litteratur angående handelshindringer. I tillegg ble spørreskjemaet testet på to utvalgte grupper. Det er derfor rimelig å anta at undersøkelsen innebærer høy grad av validitet da testingen inkluderer en grundig gjennomgang og evaluering av spørreskjemaets variabler.

Intern validitet innebærer mulighetene en studie gir til at resultatene kan forklares gjennom den antatte hypotesen (Easterby-Smith et al. 2012). Det vil si at resultatet i studien kan tilskrives den antatte problemstillingen som innebærer hvilke eksportbarrierer norske bedrifter møter (Easterby-Smith et al. 2012). Denne studien inneholder høy grad av intern validitet. Studien ønsker å kartlegge eksportbarrierer og respondenten blir derfor bedt om å angi hvilke eksportbarriere de møter ved eksport. Det er derfor mulig å anta at ikke andre variabler kan forårsake resultatet av undersøkelsen og at studien kan tilskrives problemstillingen og oppgavens formål.

Ekstern validitet innebærer i hvilken grad vi kan generalisere resultatene til andre populasjoner og utvalg enn dem undersøkelsen gjelder (Easterby-Smith et al. 2012). Resultatene i denne studien er lik resultater fra andre studier, noe som tyder på ekstern validitet. En relativt lav svarprosent på 16 % indikerer imidlertid at den eksterne validiteten er noe lav. Et noe skjevt utvalg med mange bedrifter som gir tilbakemelding om at de ikke har eksport indikerer også at den eksterne validiteten er noe lav. Problemet kan skyldes at adresselister fra NHO ikke var gode nok. Man kan i alle fall anta at utvalget av bedrifter ikke var korrekt sammensatt i forhold til spørreundersøkelsen formål. Det er derfor ikke sikkert at resultatet i denne undersøkelsen kan generaliseres.

4 Analyse og diskusjon

I dette kapitlet vil innsamlet data bli presentert, analysert og diskutert. Jeg vil starte med å presentere en univariat analyse av de ulike variablene i undersøkelsen for en oversikt. For å besvare problemstillingen som ønsker å kartlegge hvilke eksportbarrierer norske bedrifter møter vil jeg knytte eksportbarrierene opp mot bedriftens viktigste importland i tillegg til landsforeningene. Jeg vil derfor gi en presentasjon av de viktigste importlandene. En presentasjon av landsforeningene ble for øvrig utført i kapittel 3.7. Deretter vil en faktoranalyse bli presentert for å avdekke i hvilken grad variablene i spørreskjema henger sammen. Videre vil jeg benytte beskrivende statistikk for en sammenligning av gjennomsnitt og standardavvik for eksportbarrierer i forhold til importland og landsforeninger. Jeg vil også utføre en enveis variansanalyse for å undersøke dersom resultatene av analysen er statistisk signifikant.

4.1 Eksportbarrierer og viktigste importland

I dette delkapitlet vil jeg presentere en frekvensfordeling av hvordan respondentene har besvart spørreskjemaet ulike spørsmål angående det viktigste importlandet og eksportbarrierer. Det innebærer altså en enkel univariat analyse for en oversikt over hver enkelt variablers fordeling. Det er fordelaktig å studere hver enkelte variabel i en univariat analyse slik at man kan ta stilling til hvilke variabler som er hensiktsmessig å ta med i den videre analysen (Field, 2013).

4.1.1 Kartlegging av viktigste importland

Nedenfor vil jeg presentere en univariat analyse angående bedriftenes viktigste importland. Jeg lager en tabell angående svarfordelingen for bedriftene som besvarte spørreundersøkelsen.

Tabell 4: Oversikt over viktigste importland

Importland	Antall	Prosentandel
Sverige	26	21,70%
Storbritannia	20	16,70%
Tyskland	18	15,00%
Danmark	11	9,20%
Nederland	6	5,00%
Frankrike	5	4,20%
Østerrike	3	2,50%
Finland	2	1,70%
Polen	2	1,70%
Spania	2	1,70%
Ungarn	2	1,70%
Belgia	1	0,80%
Estland	1	0,80%
Irland	1	0,80%
Italia	1	0,80%
Kroatia	1	0,80%
Litauen	1	0,80%
Romania	1	0,80%
Andre land (utenfor EU)	16	13,30%
Totalt:	120	100,00%

Tabell 4 viser en oversikt over hvilket land respondentene har oppgitt som sitt viktigste importland. Av totalt 31 inkluderte importland i spørreskjema var det 19 av landene som ble valgt som et av bedriftenes viktigste importland. Totalt 26 bedrifter har valgt Sverige som det viktigste importlandet, 20 bedrifter har valgt Storbritannia som det viktigste importlandet, 18 bedrifter har valgt Tyskland som det viktigste importlandet, 16 bedrifter har valgt andre land (land utenfor EU) som det viktigste importlandet og 11 bedrifter har valgt Danmark som det viktigste importlandet. Land der under 10 respondenter har oppgitt landet som sitt viktigste importland blir ikke tatt med i den videre analysen.

4.1.2 Kartlegging av eksportbarrierer

For en oversikt over hvilke eksportbarrierer bedriftene møter lager jeg en tabell som viser den prosentvise andelen av svar fordelt på de ulike måleskalaene (1=Svært uenig; 5=Svært enig).

Tabell 5: Oversikt over svarfordeling standarder og produktkrav i prosent

Handelshindringer	1	2	3	4	5
	Svært uenig				Svært enig
Standarder og produktkrav					
Produktkrav n = 103	31,1	23,3	25,2	14,6	5,8
Kvalitetskrav n = 105	32,4	21,9	22,9	15,2	7,6
Sertifiseringskrav n = 104	26,9	22,1	22,1	16,3	12,5
Nasjonale tilleggskrav n = 103	31,1	20,4	26,2	13,6	8,7
Lang saksbehandlingstid n = 101	28,7	24,8	33,7	10,9	2
Manglende anerkjennelse av norske tester og sertifikater n = 103	35	28,2	21,4	9,7	5,8
Ukjente eksportprosedyrer i eksportmarkedet n = 102	33,3	22,5	30,4	7,8	5,9

Tabell 5 viser at en veldig lav prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er enig og svært enig i at de møter barrierer klassifisert under standarder og produktkrav. Sertifiseringskrav er imidlertid den eksportbarrieren som har høyest prosentandel på skalaen "enig" og "svært enig" innenfor kategorien standarder og produktkrav. Videre er en høy prosentandel av bedriftene uenig og svært uenig i at de møter handelshindringer som produktkrav og kvalitetskrav. De fleste av bedriftene er også tildeles uenig i at de møter handelshindringer som nasjonale tilleggskrav, lang saksbehandlingstid, manglende anerkjennelse av norske tester og sertifikater og ukjente eksportprosedyrer. En høy prosentandel av bedriftene mener imidlertid også at de verken eller møter sistnevnte handelshindringer.

Tabell 6: Oversikt over svarfordeling miljørelaterte hindringer i prosent

Handelshindringer	1	2	3	4	5
	Svært uenig				Svært enig
Miljørelaterte hindringer					
Avfallsbehandling n = 91	28,6	34,1	25,3	7,7	4,4
Transport av farlig avfall n = 80	31,3	35	26,3	3,8	3,8
Emballaselovgivning n = 91	28,6	36,3	22	8,8	4,4
Krav til gjenvinning n = 93	28	30,1	31,2	6,5	4,3
Miljømerking n = 98	25,5	30,6	27,6	14,3	2
Miljøstandarder n = 100	25	30	28	14	3
Miljøavgifter n = 96	26	32,3	31,3	9,4	1

Tabell 6 viser at en veldig lav prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er enig og svært enig i at de møter barrierer klassifisert under miljørelaterte hindringer. Miljømerking og miljøstandarder er imidlertid de barrierene som har høyest svarprosent på skalaen enig og svært enig innenfor kategorien miljørelaterte hindringer. Videre er en høy prosentandel av bedriftene uenig og svært uenig i at de møter handelshindringer som avfallsbehandling, transport av farlig avfall og emballaselovgivning. En høy prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er også svært uenig og uenig i at de møter handelshindringer som krav til gjenvinning, miljømerking, miljøstandarder og miljøavgifter. En relativt høy prosentandel av bedriftene mener også at de verken eller møter sistnevnte handelshindringer.

Tabell 7: Oversikt over svarfordeling toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i prosent

Handelshindringer	1 Svært uenig	2	3	4	5 Svært enig
Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer					
Toll n = 106	23,6	21,7	24,5	16	14,2
Veterinærattester n = 63	34,9	27	33,3	4,8	0
Opprinnelsesregler n = 97	20,6	26,8	27,8	20,6	4,1
Kostnader ved dokumentasjon n = 104	19,2	23,1	30,8	25	1,9
Kostnader ved grensepassering n = 102	24,5	14,7	32,4	22,5	5,9
Proteksjonisme (Importforbud) n = 100	29	25	27	15	4
Importregler og prosedyrer n = 99	28,3	26,3	27,3	4,8	2,4
Importavgifter n = 81	32,5	28,9	31,3	4,8	2,4
Mengdebegrensning (Importkvoter) n = 81	33,3	33,3	25,9	6,2	1,2
Minstepris n = 80	36,3	30	30	2,5	1,3
Trussel om anti-dumping tiltak n = 98	25,5	22,4	30,6	14,3	7,1

Tabell 7 viser at en lav prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er enig og svært enig i at de møter barrierer klassifisert under toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer. Opprinnelsesregler, kostnader ved dokumentasjoner og grensepassering er imidlertid de barrierene som har høyest prosentandel på skalaen enig og svært enig innenfor kategorien toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer. Videre mener en høy prosentandel av bedriftene at de verken eller møter toll som en handelshindring. En stor prosent av bedriftene er svært uenig i at de møter handelshindringer som veterinærattester. En høy prosentandel av bedriftene er svært uenig i at de møter handelshindringer som proteksjonisme. En høy prosentandel av bedriftene er også svært uenig i at de møter handelshindringer som importregler og importavgifter. En stor prosent av bedriftene er svært uenig i at de møter handelshindringer som mengdebegrensning, minstepris og

trussel om anti-dumping.

Tabell 8: Oversikt over svarfordeling økonomiske hindringer i prosent

Handelshindringer	1	2	3	4	5
	Svært uenig				
					Svært enig
Økonomiske hindringer					
Ugunstige økonomiske forhold i eksportmarkedet n = 101	13,9	21,8	34,7	22,8	6,9
Valutarisiko i eksportmarkedet n = 105	3,8	7,6	29,5	41,9	17,1
Utfordringer pga valutasvingninger n = 105	1	4,8	23,8	44,8	25,7
Høy verdi på norsk valuta n = 104	1	21,2	34,6	31,7	11,5
Risiko forbundet med kundenes betalingsdyktighet n = 107	10,3	23,4	33,6	26,2	6,5
Utfordringer med overføring av betaling n = 105	23,8	37,1	27,6	8,6	2,9

Tabell 8 viser at en relativt høy prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er enig i at de møter de fleste barrierene klassifisert under økonomiske hindringer. Derav er en stor prosent av bedriftene først og fremst enige i at de møter handelshindringer som valutarisiko og utfordringer pga valutasvingninger. En stor prosentandel av bedriftene er også enige i at de møter handelshindringer som høy verdi på norsk valuta og risiko forbundet med kundenes betalingsdyktighet, men i noe mindre grad. Videre er en høy prosentandel av bedriftene uenig i at de møter handelshindringer som utfordring med overføring av betaling. En høy prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen mener at de verken eller møter handelshindringer som ugunstige økonomiske forhold.

Tabell 9: Oversikt over svarfordeling politiske/rettslige hindringer i prosent

Handelshindringer	1	2	3	4	5
	Svært uenig				Svært enig
Politiske/rettslige hindringer					
Strengt reguleringer og krav i eksportmarkedet n = 100	27	32	32	7	2
Høy tariff og ikke-tariff barrierer n = 95	25,3	33,7	33,7	5,3	2,1

Tabell 9 viser at en veldig lav prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er enig og svært enig i at de møter politiske/rettslige hindringer. Strengt reguleringer og krav i eksportmarkedet er imidlertid den barrieren som har høyest prosentandel på skalaen enig og svært enig innenfor kategorien politiske/rettslige hindringer. En høy prosentandel av bedriftene er imidlertid uenig i at de møter handelshindringer som strengt reguleringer og krav i eksportmarkedet i tillegg til høy tariff og ikke-tariff. En stor prosent av bedriftene mener også at de verken eller møter sistnevnte handelshindringer.

Tabell 10: Oversikt over svarfordeling sosiokulturelle hindringer i prosent

Handelshindringer	1	2	3	4	5
	Svært uenig				Svært enig
Sosiokulturelle hindringer					
Nødvendigheten av å måtte tilpasse produktet n = 99	22,2	38,4	21,2	13,1	5,1
Ukjent forretningspraksis n = 101	25,7	33,7	28,7	10,9	1
Verbale og ikke-verbale språkforskjeller n = 103	22,3	31,1	27,2	15,5	3,9
Ulike sosiokulturelle trekk n = 103	21,4	31,1	31,1	13,6	2,9

Tabell 10 viser at en lav prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er enig og svært enig i at de møter sosiokulturelle hindringer. Verbale og ikke-verbale språkforskjeller er imidlertid den barrieren som har høyest prosentandel på skalaen enig og svært enig innenfor kategorien

sosiokulturelle hindringer. En høy prosentandel av bedriftene er uenig i at de møter handelshindringer som nødvendigheten av å måtte tilpasse produktet og ukjent forretningspraksis. En høy prosentandel av bedriftene er også uenig i at de møter handelshindringer som ulike sosiokulturelle trekk.

Tabell 11: Oversikt over svarfordeling mangel på statlig assistanse i prosent

Handelshindringer	1	2	3	4	5
	Svært uenig				Svært enig
Mangel på statlig assistanse					
Mangel på statlig assistanse i Norge n = 101	7,9	38,6	32,7	16,8	4
Ugunstige regler og reguleringer i Norge n = 103	10,7	33	32	15,6	7,8
Utfordrende å skaffe finansiering til eksportaktiviteter n = 100	10	23	43	13	11

Tabell 11 viser at en lav prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er enig og svært enig i at de møter mangel på statlig assistanse i hjemland. Mangel på statlig assistanse i Norge og ugunstige regler og reguleringer i Norge er imidlertid de barrierene som har høyest prosentandel på skalaen enig og svært enig innenfor kategorien mangel på statlig assistanse. En høy prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er imidlertid også uenig i at de møter handelshindringer som mangel på statlig assistanse og ugunstige regler og reguleringer i Norge. En stor prosent av bedriftene mener at de verken eller møter handelshindringer som utfordrende å skaffe finansiering til eksportaktiviteter.

Tabell 12: Oversikt over svarfordeling andre typer hindringer i prosent

Handelshindringer	1	2	3	4	5
	Svært uenig				Svært enig
Andre typer hindringer					
Utelukkelse fra det offentlige innkjøpsmarkedet n = 59	11,9	25,4	44,1	15,3	3,4
Manglende kunngjøring/informasjon n = 60	10	18,3	56,7	13,3	1,7
Kundenes manglende kjennskap til EØS-avtalen n = 84	9,5	22,6	52,4	11,9	3,6
Diskriminering på grunn av nasjonalitet n = 90	5,8	6,7	24,2	38,3	25
Sterk konkurranse i eksportmarkedet n = 104	2,9	4,8	25	41,3	26

Tabell 12 viser at en lav prosentandel av bedriftene som besvarte undersøkelsen er enig og svært enig i at de møter de fleste barrierene klassifisert under andre typer hindringer. En høy prosentandel av bedriftene er imidlertid enig i at de møter handelshindringen sterk konkurranse i eksportmarkedet. En høy prosentandel av bedriftene er også enig i at de møter barrieren diskriminering på grunn av nasjonalitet. Videre mener en høy prosentandel av bedriftene at de verken eller møter handelshindringer som utelukkelse fra det offentlige innkjøpsmarkedet og manglende kunngjøring og informasjon. En stor prosent av bedriftene mener også at de verken eller møter handelshindringer som kundenes manglende kjennskap til EØS-avtalen. En stor prosent av bedriftene mener imidlertid også at de verken eller møter sistnevnte handelshindring.

4.1.3 Oppsummering

En total oppsummering av tabellene i forrige delkapittel tilsier at en høy prosentandel av bedriftene som har besvart spørreskjemaet er uenig i at de møter mange av eksportbarrierene. Videre er det imidlertid noen eksportbarrierer som er mer fremtredende i forhold til andre barrierer. Når det gjelder klassifiseringen standarder og produktkrav er sertifiseringskrav mest fremtredende for bedriftene. Når det gjelder miljørelaterte hindringer er miljømerking og miljøstandarder mest fremtredende for bedriftene. Opprinnelsesregler, kostnader ved dokumentasjon og grensepassering

er de hindringene som er mest fremtredende innenfor klassifiseringen toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer. Videre møter bedriftene i stor grad økonomiske hindringer. Spesielt gjelder dette hindringer som valutarisiko og utfordringer pga valutasvingninger. Bedriftene møter også tildeles i stor grad barrierer som høy verdi på norsk valuta, risiko forbundet med kundenes betalingsdyktighet og ugunstige økonomiske forhold i eksportmarkedet klassifisert under økonomiske hindringer. Strengt reguleringer og krav i eksportmarkedet er den mest fremtredende barrieren innenfor kategorien politiske/rettslige hindringer. Verbale og ikke-verbale språkforskjeller er mest fremtredende innenfor klassifiseringen sosiokulturelle hindringer. Når det gjelder mangel på statlig assistanse er mangel på statlig assistanse i Norge og ugunstige regler og reguleringer i Norge de mest fremtredende handelshindringene. Sterk konkurranse i eksportmarkedet og diskriminering på grunn av nasjonalitet er de mest fremtredende hindringene innenfor klassifiseringen andre typer hindringer.

Det ser altså ut til at det finnes forskjeller mellom de ulike eksportbarrierene ettersom noen barrierer har høyere svarprosent på skalaen "enig" og "svært enig" i forhold til andre eksportbarrierer. Dette gjelder imidlertid hovedsakelig barrierene valutarisiko i eksportmarkedet, utfordringer pga valutasvingninger og sterk konkurranse i eksportmarkedet. Sistnevnte barrierer har nemlig en svarprosent på over 35 prosent.

4.2 Klassifisering av eksportbarrierer

Spørsmål 2- 9 i spørreskjema ønsker å kartlegge hvilke handelshindringer norske bedrifter møter ved eksport til EUs indre marked. For en vurdering av validiteten til målene på eksportbarrierene utføres en eksplorerende faktoranalyse. Faktoranalysen måler enkeltvis begrep og viser i hvilken grad de ulike variablene henger sammen. En faktoranalyse tar sikte på å redusere ett sett av variabler til et mindre sett av dimensjoner (Field, 2013). Varimax rotation er benyttet for en vurdering av hvilke spørsmål som hører sammen. Faktorladninger under 0,4 inkluderes ikke i denne prinsipale komponentanalysen. Tabell 13 nedenfor viser at alle spørsmålene lader forholdsvis høyt på sine respektive faktorer, noe som antyder en konvergent validitet (Field, 2013).

Tabell 13: Faktoranalyse eksportbarrierer

Eksterne handelshindringer	Faktorladninger								Kommunalitet
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Standarder og produktkrav									
Produktkrav	0,41								0,86
Kvalitetskrav	0,75								0,92
Sertifiseringskrav	0,71								0,80
Nasjonale tilleggskrav	0,59		0,43						0,80
Lang saksbehandlingstid	0,55								0,76
Manglende anerkjennelse	0,74								0,79
Ukjente eksportprosedyrer	0,83								0,92
Miljørelaterte hindringer									
Avfallsbehandling		0,78							0,89
Transport av farlig avfall		0,81							0,87
Emballasjelovgivning		0,79							0,90
Krav til gjenvinning		0,86							0,95
Miljømerking		0,77							0,83
Miljøstandarder		0,87							0,90
Miljøavgifter		0,86							0,94
Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer									
Toll			0,75						0,68
Veterinærattester			0,51						0,92
Opprinnelsesregler			0,49		0,45				0,80
Kostnader dokumentasjon			0,63						0,85
Kostnader grensepassering			0,52						0,84
Proteksjonisme			0,80						0,91
Importregler og prosedyrer			0,67		0,47				0,84
Importavgifter		0,45	0,41						0,87
Mengdebegrensing			0,45						0,93
Minstepris			0,84						0,96
Trussel om anti-dumping			0,89						0,93
Økonomiske hindringer									
Ugunstige forhold		0,42		0,47					0,77
Valutarisiko				0,82					0,82
Utfordringer v.svingninger				0,88					0,80
Høy verdi på norsk valuta				0,50					0,81
Risiko betalingsdyktighet				0,81					0,78
Utfordringer med betaling	0,41			0,68					0,83
Politiske/rettslige hindringer									
Strengt reguleringer					0,73				0,85
Høy tariff og ikke-tariff					0,53		0,55		0,76

Sosiokulturelle hindringer									
Nødvendigheten å tilpasse	0,47								0,69
Ukjent forretningspraksis									0,79
Verbale og ikke-verbale									0,84
Ulike sosiokulturelle trekk									0,85
									0,84
Hindringer i Norge									
Mangel statlig assistanse	0,45								0,84
Ugunstige regler									0,86
Utfordrende finansiering									0,89
									0,81
Andre typer hindringer									
Utelukkelse i markedet	0,44								0,77
Manglende kunngjøring									0,90
Manglende kjennskap									0,84
Diskriminering nasjon.									0,86
Sterk konkurranse									0,87
				0,42					0,45
									0,71
									0,76
Eigenverdier	21,8	3,9	3,1	2,7	2,4	1,7	1,3	1,1	
Forklart varians %	48,5	8,7	6,9	5,9	5,4	3,8	3	2,4	
Cronbach's alpha	0,96	0,97	0,96	0,9	0,92	0,95	0,88	0,85	

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Faktor 1: Standarder og produktkrav

En systematisk litteraturgjennomgang av eksportbarrierer har dannet ulike klassifiseringer av barrierene. En av klassifiseringene er navngitt standarder og produktkrav. Tabell 13 viser at alle barrierene klassifisert under standarder og produktkrav lader på mellom 0,41 og 0,83 på faktor 1. I tillegg er kommunaliteten god med en variasjon fra 0,76 til 0,92. Etersom alle barrierene lader høyt på faktor 1 som er navngitt standarder og produktkrav viser dette at de enkeltvise barrierene måler og representerer det enkeltvise begrepet standarder og produktkrav slik som tiltenkt.

Eksportbarrieren nasjonale tilleggskrav lader imidlertid også på faktor 3 som er navngitt toll, avgifter og grensepasseringrelaterte hindringer med 0,43. Nasjonale tilleggskrav lader likevel noe lavere på faktor 3 i forhold til faktor 1. Nasjonale tilleggskrav hører i tillegg logisk nok til faktor 1 som er navngitt standarder og produktkrav. Cronbach's alpha på 0,96 impliserer høy reliabilitet.

Faktor 2: Miljørelaterte hindringer

En annen klassifisering av eksportbarrierer som er blitt til etter en systematisk litteraturgjennomgang er navngitt miljørelaterte hindringer. Tabell 13 viser at alle barrierene klassifisert under miljørelaterte hindringer lader høyt på mellom 0,78 og 0,89 på faktor 2.

Kommunaliteten er i tillegg god med en variasjon på 0,83 til 0,95. Alle faktorene lader i sin helhet

på faktor 2 som de i utgangspunktet ble tildelt. Ettersom alle barrierene lader høyt på faktor 2 som er navngitt miljørelaterte hindringer viser dette at de enkeltvise barrierene måler og representerer det enkeltvise begrepet miljørelaterte hindringer. Cronbach's alpha på 0,97 impliserer høy reliabilitet.

Faktor 3: Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer

En annen klassifisering av eksportbarrierer som er blitt til etter en systematisk litteraturgjennomgang er navngitt toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer. Tabell 13 viser at alle barrierene klassifisert under toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer lader på mellom 0,41 og 0,84 på faktor 3. Kommunaliteten har en variasjon på mellom 0,68 og 0,96. Eksportbarrierene opprinnelsesregler og importregler og prosedyrer har imidlertid også en ladning på faktor 5 som er navngitt politiske/rettslige hindringer med 0,45 og 0,47. Barrieren mengdebegrensning lader i tillegg på faktor 2 navngitt miljørelaterte hindringer med 0,45. Sistnevnte faktorer har imidlertid en lavere faktorladning på faktor 5 og 2 i forhold til faktor 3 navngitt toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer. Cronbach's alpha på 0,96 impliserer høy reliabilitet.

Faktor 4: Økonomiske hindringer

En annen klassifisering av eksportbarrierer som er blitt til etter en systematisk litteraturgjennomgang er navngitt økonomiske hindringer. Tabell 13 viser at alle barrierene klassifisert under økonomiske hindringer lader på mellom 0,47 og 0,88 på faktor 4. Kommunaliteten har en variasjon på mellom 0,77 og 0,83. Dette viser at de enkeltvise barrierene måler og representerer det enkeltvise begrepet økonomiske hindringer slik som tiltenkt. Eksportbarrierene ugunstige økonomiske forhold i eksportmarkedet og utfordringer med overføring av betaling lader imidlertid også på faktor 2 navngitt miljørelaterte hindringer med 0,42 og faktor 1 navngitt standarder og produktkrav med 0,41. Barrierene gir imidlertid lite mening på faktor 1 og 2 ettersom disse spørsmålene er navngitt standarder og produktkrav og miljørelaterte hindringer. Sistnevnte faktorer har i tillegg høyest score på faktor 4 navngitt økonomiske hindringer som de i utgangspunktet ble tildelt. Cronbach's alpha på 0,9 impliserer høy reliabilitet.

Faktor 5: Politiske/rettslige hindringer

En annen klassifisering av eksportbarrierer som er blitt til etter en systematisk litteraturgjennomgang er navngitt politiske/rettslige hindringer. Tabell 13 viser at alle barrierene klassifisert under politiske/rettslige hindringer lader på mellom 0,53 og 0,73 på faktor 5.

Kommunaliteten har en variasjon på mellom 0,76 og 0,85. Barrieren høy tariff og ikke-tariff lader imidlertid også på faktor 7 navngitt mangel på statlig assistanse i hjemland med 0,55. Sistnevnte faktor lader noe høyere på faktor 7 i forhold til faktor 5 som det i utgangspunktet ble tildelt. Høy tariff og ikke-tariff har imidlertid en større forklaringsvariabel på faktor 5 som er navngitt politiske/rettslige hindringer. Cronbach's alpha på 0,92 impliserer høy reliabilitet.

Faktor 6: Sosiokulturelle hindringer

En annen klassifisering av eksportbarrierer som er blitt til etter en systematisk litteraturgjennomgang er navngitt sosiokulturelle hindringer. Tabell 13 viser at alle barrierene klassifisert under sosiokulturelle hindringer lader på mellom 0,69 og 0,72 på faktor 6.

Kommunaliteten har en variasjon på mellom 0,79 og 0,85. Spørsmålene ukjent forretningspraksis og verbale og ikke-verbale språkforskjeller lader imidlertid også på faktor 1 navngitt standarder og produktkrav med 0,47 og 0,43. Sistnevnte faktorer lader likevel noe lavere på faktor 1 i forhold til faktor 6. Barrierene ukjent forretningspraksis og verbale og ikke-verbale språkforskjeller gir i tillegg større forklaring til faktor 6 som er navngitt sosiokulturelle hindringer. Cronbach's alpha på 0,95 impliserer høy reliabilitet.

Faktor 7: Mangel på statlig assistanse

En annen klassifisering av eksportbarrierer som er blitt til etter en systematisk litteraturgjennomgang er navngitt mangel på statlig assistanse. Tabell 13 viser at alle spørsmålene klassifisert under mangel på statlig assistanse lader på mellom 0,55 og 0,84 på faktor 7.

Kommunaliteten har en variasjon på mellom 0,81 og 0,85. Barrieren ugunstige regler og reguleringer i Norge lader imidlertid også på faktor 2 navngitt miljørelaterte hindringer med 0,45. Ugunstige regler og reguleringer i Norge lader høyere på faktor 7 i forhold til faktor 2. Faktoren har i tillegg en større forklaringsvariabel på faktor 7 ettersom denne faktoren er navngitt mangel på statlig assistanse. Cronbach's alpha er på 0,88.

Faktor 8: Andre typer hindringer

En annen klassifisering av eksportbarrierer som er blitt til etter en systematisk litteraturgjennomgang er navngitt andre typer hindringer. Denne klassifiseringen av eksportbarrierer inkludere ulike barrierer som ikke egentlig hører logisk sammen. Tabell 13 viser at alle barrierene klassifisert under andre typer hindringer lader på mellom 0,45 og 0,86 på faktor 8. Kommunaliteten har en variasjon på mellom 0,71 og 0,90. Dette viser at de enkeltvise barrierene måler og

representerer det enkeltvise begrepet andre typer hindringer. Barrieren diskriminering på grunn av nasjonalitet lader imidlertid også på faktor 3 navngitt toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer med 0,44 og faktor 5 navngitt politiske/rettslige med 0,42. Sistnevnte barrierer lader likevel noe lavere på faktor 3 og 5 i forhold til faktor 8 som barrierene i utgangspunktet ble tildelt. Diskriminering på grunn av nasjonalitet er i tillegg en større forklaringsvariabel på faktor 8 som er navngitt andre typer hindringer. Crohnbach's alpha er på 0,85.

4.3 Eksportbarrierer i forhold til importland

I dette delkapittelet vil jeg presentere og analysere eksportbarrierene i forhold til det viktigste importlandet. Som tidligere nevnt vil land der under 10 respondenter har oppgitt landet som sitt viktigste importland ekskluderes i den videre analysen. Land som inkluderes i analysen er følgende: Danmark, Tyskland, Storbritannia, Sverige, land i EU (alle land innenfor EU) og land utenfor EU. Ved bruk av gjennomsnitt og standardavvik kan man finne tyngdepunktet for svaralternativene og dermed si noe om hvilke handelshindringer bedriftene møter i forhold til det viktigste importlandet (Field, 2013). Middelerdiene tilsvarer en måleskala på mellom en og fem. Måleskalaen ble til ved å legge sammen barrierene innenfor de ulike klassifiseringene for så å dele på antall barrierer. Enveis variansanalyse (ANOVA) blir benyttet for å sammenligne gjennomsnittet mellom barrierene. Kriteriet for signifikansnivå er $p < 0,05$ (Field, 2013).

Nedenfor lager jeg en tabell for en oversikt over middelerdi, standardavvik og signifikansnivå (p).

Tabell 14: Standarder og produktkrav i forhold til importland

Importland	D	T	ST	SV	LIE	LUE	P
Middelerdi	2,8	2,6	2,2	2	2,3	2,6	0,56
(Standardavvik)	(0,6)	(1,2)	(0,9)	(0,8)	(0,9)	(1,2)	

D = Danmark, T = Tyskland, ST = Storbritannia, SV = Sverige, LIE = Land innenfor EU, LUE = Land utenfor EU

Tabell 14 viser at handelshindringer som standarder og produktkrav er mest fremtredende ved eksport til Danmark. Ved eksport til Tyskland og land utenfor EU møter bedriftene også standarder og produktkrav, men i noe mindre grad. Bedrifter som har eksport til land i EU og Storbritannia

møter også handelshindringer som standarder og produktkrav, men i enda mindre grad.

Handelshindringer som standarder og produktkrav er minst fremtredende for bedrifter som har eksport til Sverige. En variasjon i middelerverdiene indikerer altså at bedrifter møter eksportbarrierer som standarder og produktkrav i ulik grad i forhold til importland. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom standarder og produktkrav og importland ettersom $p = 0,56$.

Det er interessant å merke seg at bedrifter som har eksport til Danmark møter standarder og produktkrav i større grad i forhold til bedrifter som har eksport til land utenfor EU. Norske bedrifter har nemlig som følge av frihandelsavtalen mellom Norge og EU fri tilgang til EU-markeder (Korneliussen & Blasius, 2008). Ettersom standarder og produktkrav imidlertid er mest fremtredende ved eksport til Danmark indikerer dette at utfallet av handelsavtalen er noe usikkert. Man skulle nemlig tro at barrierer som standarder og produktkrav er mindre fremtredende for bedrifter som har eksport til land innenfor EU der frihandelsavtalen er gjeldende.

Videre kan det imidlertid være flere årsaker til at bedrifter møter standarder og produktkrav i stor grad ved eksport til Danmark. Tidligere litteratur presiserer at mange små bedrifter møter eksportbarrierer klassifisert under standarder og produktkrav i større grad i forhold til store bedrifter (Leonidou, 2004). Grunnen til dette er at små bedrifter har mindre tilgang på ressurser (Leonidou, 2004). Kanskje dette impliserer at mange små bedrifter har eksport til Danmark. Følgelig er dette imidlertid vanskelig å vite noe om. Tidligere litteratur presiserer videre at enkelte bedrifter mangler viktig informasjon angående importlandets krav og prosedyrer (Jalali, 2012). Det betyr at bedrifter som har eksport til Danmark riktig nok kanskje bare mangler viktig informasjon angående importlandets ulike krav og standarder (Leonidou, 2004). Følgelig er imidlertid dette også vanskelig å vite noe om.

Tabell 15: Miljørelaterte hindringer i forhold til importland

Importland	D	T	ST	SV	LIE	LUE	P
Middelerverdi	2,4	2,3	2	2	2,1	2,5	0,33
(Standardavvik)	(0,9)	(0,9)	(1,1)	(0,9)	(0,9)	(1,2)	

D = Danmark, T = Tyskland, ST = Storbritannia, SV = Sverige, LIE = Land innenfor EU, LUE = Land utenfor EU

Tabell 15 viser at miljørelaterte hindringer er mest fremtredende for bedrifter som eksporterer til land utenfor EU. Bedrifter som eksporterer til Danmark og Tyskland møter imidlertid også miljørelaterte hindringer, men i noe mindre grad. Ved eksport til land i EU møter bedriftene i enda mindre grad miljørelaterte hindringer. Miljørelaterte hindringer er minst fremtredende for bedrifter som har eksport til Sverige. En variasjon i middelveidene indikerer altså at bedrifter møter miljørelaterte hindringer i ulik grad i forhold til importland. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom miljørelaterte hindringer og importland ettersom $p = 0,33$.

Miljørelaterte hindringer som krav til gjenvinning og miljømerking er ofte dominerende hindringer ved eksport til importland med stor geografisk avstand (Craig og Zafar, 2005). Dette kan være årsaken til at miljørelaterte hindringer er mest fremtredende ved eksport til land utenfor EU. Kulturell avstand mellom markeder inkluderer ulikheter blant annet når det gjelder verdier og vaner (Craig og Zafar, 2005). Dersom den geografiske avstanden er stor mellom markeder, jo større er også den kulturelle avstanden (Shoham & Albaum, 1995). Det er derfor kanskje ikke overraskende at miljørelaterte hindringer er mest fremtredende ved eksport til land utenfor EU ettersom dette inkluderer land som har lengre avstander fra Norge. Det er imidlertid vanskelig å si noe om hvorfor bedrifter i stor grad også møter miljørelaterte hindringer til Danmark og Tyskland. Kanskje dette impliserer at geografisk avstand ikke er avgjørende.

Tabell 16: Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i forhold til importland

Importland	D	T	ST	SV	LIE	LUE	P
Middelveid	2,4	2,2	2,9	1,9	2,3	2,7	0,66
(Standardavvik)	(0,9)	(1,1)	(0,7)	(0,9)	(0,9)	(1,3)	

D = Danmark, T = Tyskland, ST = Storbritannia, SV = Sverige, LIE = Land innenfor EU, LUE = Land utenfor EU

Tabell 16 viser at handelshindringer som toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer er mest fremtredende for bedrifter som eksporterer til Storbritannia. Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer er også fremtredende for bedrifter som eksporterer til land utenfor EU, men i noe mindre grad. Bedrifter som har eksport til Danmark, land i EU og Tyskland møter også miljørelaterte hindringer, men i enda mindre grad. Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer er minst fremtredende for bedrifter som har eksport til Sverige.

En variasjon i middelverdiene indikerer altså at bedrifter møter toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i ulik grad i forhold til importland. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer og importland ettersom $p = 0,66$.

Ettersom Norge har frihandelsavtale med land innenfor EU er det overraskende at toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer er mest fremtredende ved eksport til Storbritannia. Dette kan indikere at utfallet av frihandelsavtalen antakeligvis ikke er godt nok ettersom handelsavtalen skal fremme flyten av varer mellom Norge og land i EU (Korneliussen & Blasius, 2008). Bedriftene møter imidlertid også i stor grad toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer ved eksport til land utenfor EU. Årsaken til dette kan være at kostnader ved dokumentasjon og grensepassering ofte er vanskelig å håndtere for bedrifter generelt (Al-Ali et al. 2012). Barrierer som trussel om anti-dumping tiltak er i tillegg ofte vanskelig å forstå og evaluere for eksportbedrifter når det eksisterer store forskjeller angående kulturelle verdier mellom eksportland og importland (Korneliussen & Blasius, 2008). Dette kan videre være årsaken til at bedrifter møter toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer ved eksport til både Storbritannia og land utenfor EU.

Tabell 17: Økonomiske hindringer i forhold til importland

Importland	D	T	ST	SV	LIE	LUE	P
Middelverdi	3	3,2	3,1	3,2	3,1	2,8	0,32
(Standardavvik)	(0,7)	(0,5)	(0,6)	(0,6)	(0,6)	(1,1)	

D = Danmark, T = Tyskland, ST = Storbritannia, SV = Sverige, LIE = Land innenfor EU, LUE = Land utenfor EU

Tabell 17 viser at økonomiske hindringer er mest fremtredende for bedrifter som har eksport til Tyskland og Sverige. Bedrifter som har eksport til Storbritannia, land i EU og Danmark møter også økonomiske hindringer, men i noe mindre grad. Økonomiske hindringer er minst fremtredende for bedrifter som har eksport til land utenfor EU. En variasjon i middelverdiene indikerer altså at bedrifter møter økonomiske hindringer i ulik grad i forhold til importland. Resultatene fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom økonomiske hindringer og importland ettersom $p = 0,32$.

Økonomiske hindringer er ofte dominerende ved eksport til land med stor geografisk avstand (Da Silva & Da Rocha, 2001). Det er derfor interessant å merke seg at bedrifter som har eksport til land innenfor EU og da spesielt Sverige og Tyskland, i større grad møter økonomiske hindringer i forhold til land utenfor EU. Dette kan indikere at utfallet av frihandelsavtalen ikke er godt nok ettersom handelsavtalen skal fremme flyten av varer mellom Norge og EU (Korneliussen & Blasius, 2008). Økonomiske hindringer som valutarisiko og utfordringer på grunn av valutasingninger er imidlertid ofte dominerende barrierer for de fleste bedrifter ved eksport (Craig & Zafar, 2005). Resultatet av analysen indikerer at dette også gjelder for norske bedrifter. Tabell 18 viser nemlig generelt høye middelveidier når det gjelder økonomiske hindringer i forhold til importland.

Tabell 18: Politiske/rettslige hindringer i forhold til importland

Importland	D	T	ST	SV	LIE	LUE	P
Middelveidi	2,4	2,2	2,4	1,9	2,1	2,8	0,21
(Standardavvik)	(0,8)	(0,9)	(0,9)	(0,8)	(0,9)	(1,3)	

D = Danmark, T = Tyskland, ST = Storbritannia, SV = Sverige, LIE = Land innenfor EU, LUE = Land utenfor EU

Tabell 18 viser at politiske/rettslige hindringer er mest fremtredende for bedrifter som har eksport til land utenfor EU. Ved eksport til Danmark og Storbritannia møter bedriftene også politiske/rettslige hindringer, men i noe mindre grad. Bedrifter som har eksport til land i EU og Tyskland møter i enda mindre grad politiske/rettslige hindringer. Politiske/rettslige hindringer er minst fremtredende for bedrifter som har eksport til Sverige. En variasjon i middelveidene indikerer altså at bedrifter møter politiske/rettslige hindringer i ulik grad i forhold til importland. Resultatene fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom politiske/rettslige hindringer og importland ettersom $p = 0,21$.

Eksportbarrierer klassifisert under politiske/rettslige hindringer dominerer ofte ved eksport til land med stor geografisk avstand (Da Silva & Da Rocha, 2001). Dette kan være årsaken til at bedrifter som har eksport til land utenfor EU møter politiske/rettslige hindringer i stor grad. Først og fremst indikerer imidlertid dette at frihandelsavtalen mellom Norge og EU har et positivt utfall ettersom bedriftene møter færre politiske/rettslige hindringer innenfor EU i forhold til utenfor EU. Tidligere litteratur presiserer videre at bedrifter med lite eksporterfaring møter politiske/rettslige hindringer i større grad (Da Silva & Da Rocha, 2001). Det kan derfor antas at bedrifter som har eksport til

Danmark og Storbritannia har lite erfaring angående eksportaktiviteter ettersom bedrifter i stor grad møter politiske/rettslige hindringer ved eksport til disse landene også. Følgelig er imidlertid dette vanskelig å vite noe om.

Tabell 19: Sosiokulturelle hindringer i forhold til importland

Importland	D	T	ST	SV	LIE	LUE	P
Middelverdi	3	2,7	2,3	1,9	2,4	2,8	0,35
(Standardavvik)	(0,9)	(1,1)	(0,8)	(0,8)	(0,9)	(1,3)	

D = Danmark, T = Tyskland, ST = Storbritannia, SV = Sverige, LIE = Land innenfor EU, LUE = Land utenfor EU

Tabell 19 viser at sosiokulturelle hindringer er mest fremtredende for bedrifter som har eksport til Danmark. Ved eksport til Tyskland og land utenfor EU møter bedriftene også sosiokulturelle hindringer, men i noe mindre grad. Bedrifter som eksporterer til Storbritannia og land i EU møter også sosiokulturelle hindringer, men i enda mindre grad. Sosiokulturelle hindringer er minst fremtredende for bedrifter som har eksport til Sverige. En variasjon i middelverdiene indikerer altså at bedrifter møter sosiokulturelle hindringer i ulik grad i forhold til importland. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom sosiokulturelle hindringer og importland ettersom $p = 0,35$.

Eksportbarrierer klassifisert under sosiokulturelle hindringer er ofte dominerende ved eksport til land med stor geografisk avstand (Leonidou, 2000). Dette kan være årsaken til at bedrifter i stor grad møter sosiokulturelle hindringer ved eksport til land utenfor EU. Det er imidlertid overraskende at bedrifter som eksporterer til Danmark i større grad møter sosiokulturelle hindringer i forhold til land utenfor EU. Man skulle nemlig tro at sosiokulturelle hindringer er mindre fremtredende ved eksport innenfor EU i forhold til land utenfor EU. Kulturelle kontekster varierer i stor grad mellom hjemland og utenlandske markeder med stor geografisk avstand (Leonidou, 2004). Sosiokulturelle hindringer som nødvendigheten av å måtte tilpasse produktet er for eksempel en dominerende barriere i land med stor geografisk avstand (Craig & Zafar, 2005). Det er derfor vanskelig å si noe om hvorfor sosiokulturelle hindringer er mest fremtredende ved eksport til Danmark.

Tabell 20: Mangel på statlig assistanse i forhold til importland

Importland	D	T	ST	SV	LIE	LUE	P
Middelverdi	2,8	3,2	2,8	2,8	2,8	2,7	0,75
(Standardavvik)	(0,7)	(0,9)	(0,8)	(0,9)	(0,9)	(1,2)	

D = Danmark, T = Tyskland, ST = Storbritannia, SV = Sverige, LIE = Land innenfor EU, LUE = Land utenfor EU

Tabell 20 viser at mangel på statlig assistanse er mest fremtredende for bedrifter som har eksport til Tyskland. Bedrifter som har eksport til Storbritannia, Danmark, Sverige og land i EU møter også mangel på statlig assistanse, men i noe mindre grad. Ved eksport til land utenfor EU er mangel på statlig assistanse minst fremtredende for bedriftene. En liten variasjon i middelverdiene indikerer altså at bedrifter møter mangel på statlig assistanse i noen ulik grad i forhold til importland. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom mangel på statlig assistanse og importland ettersom $p = 0,75$.

Det er vanskelig å si noe om hvorfor bedrifter som har eksport til Tyskland i større grad møter mangel på statlig assistanse. Noen bedrifter mangler imidlertid tilstrekkelig informasjon angående hvilken statlig assistanse de har tilgang på i sitt hjemland (Leonidou, 2004). Dette kan indikere at bedrifter som har eksport til Tyskland aldeles ikke vet at de har tilgang på assistanse ved eksportaktiviteter. Noen bedrifter vet heller ikke hvordan de skal benytte seg av slik assistanse (Leonidou, 2004). Kanskje dette er årsaken til at mangel på statlig assistanse er mest fremtredende for bedrifter ved eksport til Tyskland. Videre eksisterer det imidlertid ikke betydelige variasjoner mellom middelverdiene i tabell 21. Resultatet av analysen indikerer muligens at den statlige assistansen antakeligvis ikke er tilstrekkelig og at nasjonale eksportprogrammer bør prioriteres av myndighetene (Al-Ali et al. 2012).

Tabell 21: Andre typer hindringer i forhold til importland

Importland	D	T	ST	SV	LIE	LUE	P
Middelverdi	3,8	2,8	2,9	3,1	2,9	2,6	0,36
(Standardavvik)	(0,4)	(0,8)	(0,6)	(0,5)	(0,7)	(1,2)	

D = Danmark, T = Tyskland, ST = Storbritannia, SV = Sverige, LIE = Land innenfor EU, LUE = Land utenfor EU

Tabell 21 viser at andre typer hindringer er mest fremtredende for bedrifter som har eksport til Danmark. Bedrifter som har eksport til Sverige møter også andre typer hindringer, men i noe mindre grad. Ved eksport til Storbritannia, Tyskland og land i EU møter bedriftene også andre typer hindringer, men i enda mindre grad. Andre typer hindringer er minst fremtredende for bedrifter som har eksport til land utenfor EU. En variasjon i middelverdiene indikerer altså at bedrifter møter andre typer hindringer i ulik grad i forhold til importland. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom andre typer hindringer og importland ettersom $p = 0,36$.

Det er interessant å merke seg at andre typer hindringer er mest fremtredende for bedrifter ved eksport til land i EU i forhold til land utenfor EU. I utgangspunktet dominerer nemlig andre typer hindringer som for eksempel diskriminering på grunn av nasjonalitet ved eksport til land med stor geografisk avstand (Leonidou, 2004). Det er derfor overraskende at andre typer hindringer er mest fremtredende ved eksport til Danmark. Ettersom bedrifter i større grad møter andre typer hindringer innenfor EU i forhold til utenfor EU indikerer dette videre at utfallet av frihandelsavtalen antakeligvis ikke er godt nok, da handelsavtalen mellom Norge og EU skal fremme flyten av varer og tjenester mellom land (Korneliussen & Blasius, 2008).

4.3.1 Oppsummering

Tabell 14-21 i forrige delkapittel viser at bedriftene møter ulike eksportbarrierer avhengig av importland. En total oppsummering tilsier at bedrifter som har eksport til Danmark møter handelshindringer som standarder og produktkrav, sosiokulturelle hindringer og andre typer hindringer i større grad i forhold til de andre landene. Bedrifter som har eksport til land utenfor EU møter i større grad handelshindringer som miljørelaterte hindringer og politiske/rettslige hindringer i forhold til de andre landene. Bedrifter som har eksport til Storbritannia møter hindringer som toll,

avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i større grad i forhold ved eksport til de andre landene. Bedrifter som har eksport til Sverige og Tyskland møter i større grad økonomiske hindringer. Bedrifter som har eksport til Tyskland møter i større grad mangel på statlig assistanse. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom eksportbarrierer og importland.

Det kan være flere årsaker til at bedrifter møter ulike eksportbarrierer i forhold til importland. Bedrifter som har eksport til Danmark møter muligens standarder og produktkrav, sosiokulturelle hindringer og andre typer hindringer i stor grad på grunn av bedriftsspesifikke forhold som størrelse (Leonidou, 2004), mangel på informasjon (Jalali, 2012) eller på grunn av en mindre fungerende handelsavtale mellom Norge og EU (Korneliussen & Blasius, 2008). Det er imidlertid vanskelig å vite noe om den virkelige årsaken til at bedrifter møter mange barrierer ved eksport til Danmark. Videre kan det være flere årsaker til at bedrifter møter eksportbarrierer som miljørelaterte hindringer og politiske/rettslige hindringer i stor grad ved eksport til land utenfor EU. Det kan for eksempel skyldes stor geografisk avstand (Craig og Zafar, 2005), manglende eksporterfaring hos bedriftene (Da Silva & Da Rocha, 2001) eller at utfallet av frihandelsavtalen har en positiv effekt. Det kan videre være flere årsaker til at bedrifter ved eksport til Tyskland og Sverige i stor grad møter økonomiske hindringer. Det kan for eksempel skyldes en mindre fungerende handelsavtale (Korneliussen & Blasius, 2008) eller at økonomiske hindringer generelt er krevende for mange bedrifter (Craig & Zafar, 2005). Det kan også være flere årsaker til at mangel på statlig assistanse er mest fremtredende ved eksport til Tyskland. Det kan for eksempel skyldes mangel på tilstrekkelig informasjon (Leonidou, 2004) eller at bedrifter som har eksport til Tyskland aldeles ikke vet at de har tilgang på assistanse ved eksportaktiviteter (Leonidou, 2004).

4.4 Eksportbarrierer i forhold til landsforeninger

I dette delkapittelet vil jeg presentere og analysere handelshindringene i forhold til de ulike landsforeningene Abelia, Byggenæringens Landsforening (BNL), Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL) og Norsk Industri. Ved bruk av gjennomsnitt og standardavvik kan man finne tyngdepunktet for svaralternativene og dermed si noe om hvilke handelshindringer de ulike landsforeningene møter (Field, 2013). Middelerverdiene tilsvarer en måleskala på mellom en og fem. Måleskalaen ble til ved å legge sammen barrierene innenfor de ulike klassifiseringene for så å dele på antall barrierer. Enveis variansanalyse (ANOVA) blir benyttet for å sammenligne gjennomsnittet mellom barrierene. Kriteriet for signifikansverdi er $p < 0,05$ (Field, 2013).

Tabell 22: Standarder og produktkrav i forhold til landsforeninger

LF	A n= 4	FHL n= 11	BNL n= 7	NI n= 68	P
Middelverdi	1,1	2,2	2,6	2,4	0,54
(Standardavvik)	(0,1)	(1,2)	(0,4)	(1)	

LF = Landsforening, A = Abelia, FHL = Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening, BNL = Byggenæringens landsforening, NI = Norsk Industri

Tabell 22 viser at bedrifter som tilhører Byggenæringens Landsforening møter handelshindringer som standarder og produktkrav i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Norsk Industri og Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening møter også standarder og produktkrav, men i noe mindre grad. Bedrifter som tilhører Abelia møter i minst grad handelshindringer som standarder og produktkrav, noe en betydeligere lavere middelvei viser. En variasjon i middelveiene indikerer altså at bedrifter møter standarder og produktkrav i ulik grad i forhold til hvilken landsforening bedriftene tilhører. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom standarder og produktkrav og landsforeninger ettersom $p = 0,56$.

Tabell 23: Miljørelaterte hindringer i forhold til landsforeninger

LF	A n = 5	FHL n = 9	BNL n = 4	NI n = 59	P
Middelverdi	1,4	2	2,6	2,2	0,46
(Standardavvik)	(0,9)	(1,1)	(0,5)	(0,9)	

LF = Landsforening, A = Abelia, FHL = Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening, BNL = Byggenæringens landsforening, NI = Norsk Industri

Tabell 23 viser at bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening møter miljørelaterte handelshindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Norsk Industri og Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening møter også miljørelaterte hindringer, men i noe mindre grad. Bedrifter som tilhører Abelia møter i minst grad miljørelaterte hindringer, noe en betydeligere lavere middelvei viser. En variasjon i middelveiene indikerer altså at bedrifter møter miljørelaterte hindringer i ulik grad i forhold til hvilken landsforening bedriftene tilhører. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom

miljørelaterte hindringer og landsforeninger ettersom $p = 0,46$.

Tabell 24: Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i forhold til landsforeninger

LF	A n = 1	FHL n = 9	BNL n = 5	NI n = 44	P
Middelverdi	1	2,5	2,4	2,4	0,48
(Standardavvik)	(0)	(1,1)	(0,9)	(0,9)	

LF = Landsforening, A = Abelia, FHL = Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening, BNL = Byggenæringens landsforening, NI = Norsk Industri

Tabell 24 viser at bedrifter som tilhører Fiskeri - og Havbruksnæringens landsforening møter toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening og Norsk Industri møter også toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer, men i noe mindre grad. Bedrifter som tilhører Abelia møter toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i langt mindre grad, noe en betydelig lavere middelverdi viser. En variasjon i middelverdiene indikerer altså at bedrifter møter toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i ulik grad i forhold til hvilken landsforening bedriftene tilhører. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer og landsforeninger ettersom $p = 0,48$.

Tabell 25: Økonomiske hindringer i forhold til landsforeninger

LF	A n = 5	FHL n = 10	BNL n = 9	NI n = 72	P
Middelverdi	2,6	3,1	3,7	3	0,02
(Standardavvik)	(0,9)	(0,5)	(0,4)	(0,6)	

LF = Landsforening, A = Abelia, FHL = Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening, BNL = Byggenæringens landsforening, NI = Norsk Industri

Tabell 25 viser at bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening møter økonomiske hindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter fra Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening og Norsk Industri møter også økonomiske hindringer, men i

mindre grad. Bedrifter som tilhører Abelia møter i minst grad økonomiske hindringer. En variasjon i middelveidene indikerer altså at bedrifter møter økonomiske hindringer i ulik grad i forhold til hvilken landsforening bedriftene tilhører. Resultatet fra variansanalysen viser en statistisk signifikant forskjell mellom økonomiske hindringer og landsforeninger ettersom $p = 0,02$. En multippel analyse (Bonferroni-metoden) mellom landsforeningene viser videre at Byggenæringens landsforening statistisk signifikant møter flere økonomiske hindringer i forhold til Abelia ettersom $p = 0,02$. Det eksisterer imidlertid ingen statistisk signifikante forskjeller mellom Byggenæringens landsforening og Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening ettersom $p = 0,42$. Det eksisterer heller ingen statistisk signifikant forskjell mellom Byggenæringens landsforening og Norsk Industri ettersom $p = 0,06$.

Tabell 26: Politiske/rettslige hindringer i forhold til landsforeninger

LF	A n = 4	FHL n = 10	BNL n = 8	NI n = 69	P
Middelveidi	1,8	2,6	2,5	2,1	0,46
(Standardavvik)	(0,9)	(0,9)	(0,5)	(0,9)	

LF = Landsforening, A = Abelia, FHL = Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening, BNL = Byggenæringens landsforening, NI = Norsk Industri

Tabell 26 viser at bedrifter fra Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening møter politiske/rettslige hindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening møter også politiske/rettslige hindringer, men i noe mindre grad. Bedrifter som tilhører Norsk Industri møter politiske/rettslige hindringer, men i enda mindre grad. Bedrifter som tilhører Abelia møter i minst grad politiske/rettslige hindringer. En variasjon i middelveidene indikerer altså at bedrifter møter politiske/rettslige hindringer i ulik grad i forhold til hvilken landsforening bedriftene tilhører. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom politiske/rettslige hindringer og landsforeninger ettersom $p = 0,46$.

Tabell 27: Sosiokulturelle hindringer i forhold til landsforeninger

LF	A n = 5	FHL n = 10	BNL n = 8	NI n = 72	P
Middelverdi	1,6	2,4	2,7	2,4	0,39
(Standardavvik)	(0,9)	(0,9)	(0,7)	(0,9)	

LF = Landsforening, A = Abelia, FHL = Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening, BNL = Byggenæringens landsforening, NI = Norsk Industri

Tabell 27 viser at bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening møter sosiokulturelle hindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Norsk Industri og Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening møter også sosiokulturelle hindringer, men i noe mindre grad. Bedrifter som tilhører Abelia møter i minst grad sosiokulturelle hindringer, noe vi ser av en betydelig lavere middelvei. En variasjon i middelveiene indikerer altså at bedrifter møter sosiokulturelle hindringer i ulik grad i forhold til hvilken landsforening bedriftene tilhører. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom sosiokulturelle hindringer og landsforeninger ettersom $p = 0,39$.

Tabell 28: Mangel på statlig assistanse i forhold til landsforeninger

LF	A n = 5	FHL n = 11	BNL n = 8	NI n = 72	P
Middelverdi	2,7	2,8	3	2,9	0,87
(Standardavvik)	(1,2)	(0,8)	(0,8)	(0,9)	

LF = Landsforening, A = Abelia, FHL = Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening, BNL = Byggenæringens landsforening, NI = Norsk Industri

Tabell 28 viser at bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening møter mangel på statlig assistanse i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Norsk Industri og Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening møter også mangel på statlig assistanse, men i noe mindre grad. Bedrifter som tilhører Abelia møter i minst grad mangel på statlig assistanse. En variasjon i middelveiene indikerer altså at bedrifter møter mangel på statlig assistanse i ulik grad i forhold til hvilken landsforening bedriftene tilhører. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom mangel på statlig assistanse i hjemland og landsforeninger ettersom $p = 0,87$.

Tabell 29: Andre typer hindringer i forhold til landsforeninger

LF	A n = 3	FHL n = 7	BNL n = 3	NI n = 42	P
Middelverdi	2,2	2,7	2,7	3	0,39
(Standardavvik)	(1,3)	(0,6)	(0,6)	(0,7)	

LF = Landsforening, A = Abelia, FHL = Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening, BNL = Byggenæringens landsforening, NI = Norsk Industri

Tabell 29 viser at bedrifter som tilhører Norsk Industri møter andre typer hindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening og Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening møter også andre typer hindringer, men i noe mindre grad. Bedrifter som tilhører Abelia møter i minst grad andre typer hindringer. En variasjon i middelverdiene indikerer altså at bedrifter møter andre typer hindringer i ulik grad i forhold til hvilken landsforening bedriftene tilhører. Resultatet fra variansanalysen viser imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom andre typer hindringer og landsforeninger ettersom $p = 0,39$.

4.4.1 Oppsummering

Tabell 22-29 viser at bedriftene møter ulike eksportbarrierer avhengig av hvilken landsforening bedriftene tilhører. En total oppsummering av eksportbarrierene i forhold til landsforeninger tilsier at bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening møter hindringer som standarder og produktkrav, miljørelaterte hindringer, økonomiske hindringer, sosiokulturelle hindringer og mangel på statlig assistanse i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening møter toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer og politiske/rettslige hindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Norsk industri møter andre typer hindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Videre viser resultatet fra variansanalysen at Byggenæringens landsforening statistisk signifikant møter flere økonomiske hindringer i forhold til Abelia ettersom $p = 0,02$. Det er imidlertid ingen statistisk signifikant forskjell mellom de andre eksportbarrierene og landsforeningene.

Bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening møter altså flere eksportbarrierer i forhold til de andre landsforeningene. Det er imidlertid vanskelig å vite noe om årsaken til dette. Tidligere litteratur impliserer at produksjonsbedrifter ofte møter mange eksportbarrierer (Zafar et al. 2004).

Dersom bransjeforeningene i Byggenæringens landsforening inkluderer mange produksjonsbedrifter kan dette implisere hvorfor Byggenæringens landsforening møter flest eksportbarrierer. Det er imidlertid vanskelig å vite noe om dette.

Videre indikerer tidligere studier at eksportører med lite eksporterfaring ser på eksportbarrierer som mindre håndterbare enn eksportører med mye erfaring (Katsikeas & Morgan, 1994; Al-Ali et al. 2012). Dersom en stor andel av medlemsbedriftene i Byggenæringens landsforening har lite erfaring angående eksportaktiviteter kan dette implisere hvorfor bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening møter mange eksportbarrierer. Dette er imidlertid bare antakelser om hvorfor bedrifter fra Byggenæringens landsforening møter flere eksportbarrierer i forhold til de andre landsforeningene. Det er nemlig vanskelig å vite noe om den virkelige årsaken.

5 Konklusjon

Formålet med denne oppgaven er å kartlegge hvilke barrierer norske bedrifter møter ved eksport. Oppgavens tilnærming er basert på et ønske om å gi norske eksportbedrifter ny innsikt og informasjon om dominerende eksportbarrierer. En undersøkelse som identifiserer hvilke eksportbarrierer norske eksportører står ovenfor identifiserer også hvilke eksportbarrierer som er kritisk for norsk eksport. Med dette som grunnlag har jeg arbeidet ut fra følgende problemstilling:

Hvilke eksterne barrierer møter norske bedrifter ved eksport?

Etter en gjennomgang og innsnevring av tidligere litteratur har ulike klassifiseringer av eksportbarrierer blitt til underveis i mitt arbeid med oppgaven. Klassifiseringene av eksportbarrierer danner også grunnlag av tilbakemeldinger fra eksportbedrifter og NHO. Eksportbarrierene kategoriseres etter tema og oppfattet innhold, og inkluderer følgende åtte ulike klassifiseringer: standarder og produktkrav, miljørelaterte hindringer, toll, avgifter og grensepasseringrelaterte hindringer, økonomiske hindringer, politiske/rettslige hindringer, sosiokulturelle hindringer, mangel på statlig assistanse og andre typer hindringer.

For å tjene oppgavens formål blir denne oppgaven utformet til å være en kvantitativ studie med et beskrivende forskningsdesign. En elektronisk spørreundersøkelse blir utarbeidet gjennom Questback basert på tidligere mål angående eksportbarrierer. NHO som er samarbeidspartner i denne studien hjelper til med å finne et utvalg av respondenter i tillegg til å bidra med en

kvalitetssikring av spørsmålene i spørreskjema og utarbeidelse av følgebrev. Innsamlet data blir validert og analysert ved hjelp av SPSS versjon 22. Statistiske analyser som blir benyttet inkluderer en univariat analyse (ANOVA), beskrivende statistikk for en sammenligning av gjennomsnitt og standardavvik, faktoranalyse og enveis variansanalyse. Av et totalt utvalg på 754 eksportbedrifter var det 120 bedrifter som besvarte spørreskjema. Det tilsvarer en svarprosent på 16 %.

Resultatet i denne oppgaven viser at norske bedrifter møter alle de ulike klassifiseringene av eksportbarrierer i noen grad. Det er imidlertid enkelte barrierer innenfor de ulike klassifiseringene som er mer fremtredende for bedriftene enn andre. Følgelig møter bedriftene hovedsakelig sertifiseringskrav klassifisert under standarder og produktkrav. Videre er miljømerking og miljøstandarder klassifisert under miljørelaterte hindringer fremtredende for bedriftene. Bedriftene møter hovedsakelig opprinnelsesregler, kostnader ved dokumentasjon og grensepassering klassifisert under toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer. Når det gjelder barrierer klassifisert under økonomiske hindringer er mange av barrierene fremtredende for bedriftene. Dette gjelder hovedsakelig barrierer som valutarisiko og utfordringer pga valutasingninger, men også høy verdi på norsk valuta, risiko forbundet med kundenes betalingsdyktighet og ugunstige økonomiske forhold i eksportmarkedet. Videre møter bedriftene hovedsakelig strenge reguleringer og krav i eksportmarkedet klassifisert under politiske/rettslige hindringer. Når det gjelder barrierer klassifisert under sosiokulturelle hindringer er verbale og ikke-verbale språkforskjeller fremtredende for bedriftene. Når det gjelder barrierer klassifisert under mangel på statlig assistanse er mangel på statlig assistanse i Norge og ugunstige regler og reguleringer i Norge de mest fremtredende handelshindringene. Bedriftene møter hovedsakelig sterk konkurranse i eksportmarkedet innenfor klassifiseringen andre typer hindringer, men diskriminering på grunn av nasjonalitet er også fremtredende for bedriftene.

Videre er det noen av overnevnte eksportbarrierene som skiller seg spesielt ut fra andre barrierer. Dette gjelder barrierene valutarisiko i eksportmarkedet, utfordringer pga valutasingninger og sterk konkurranse i eksportmarkedet. Resultatet av analysen viser nemlig at en særlig stor prosentandel av bedriftene møter sistnevnte barrierer i forhold til andre barrierer.

Resultatet av analysen viser videre at norske bedrifter møter ulike eksportbarrierer avhengig av importland. Følgelig møter bedrifter som har eksport til Danmark flest eksportbarrierer. Bedrifter som har eksport til Danmark møter nemlig standarder og produktkrav, sosiokulturelle hindringer og andre typer hindringer i større grad i forhold ved eksport til andre land. Videre viser det seg at

bedrifter som har eksport til land utenfor EU i større grad møter handelshindringer som miljørelaterte hindringer og politiske/rettslige hindringer. Bedrifter som har eksport til Storbritannia møter hindringer som toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i større grad. Bedrifter som har eksport til Sverige og Tyskland møter i større grad økonomiske hindringer. Bedrifter som har eksport til Tyskland møter i større grad mangel på statlig assistanse.

Resultatet av analysen viser videre at norske bedrifter møter ulike eksportbarrierer avhengig av hvilken landsforening bedriftene tilhører. Følgelig møter bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening flest eksportbarrierer. Bedrifter som tilhører Byggenæringens landsforening møter nemlig hindringer som standarder og produktkrav, miljørelaterte hindringer, økonomiske hindringer, sosiokulturelle hindringer og mangel på statlig assistanse i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Fiskeri- og Havbruksnæringens landsforening møter toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer og politiske/rettslige hindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Bedrifter som tilhører Norsk industri møter andre typer hindringer i større grad i forhold til de andre landsforeningene. Videre viser resultatet fra variansanalysen at Byggenæringens landsforening statistisk signifikant møter flere økonomiske hindringer i forhold til Abelia.

Et viktig funn i denne oppgaven er at norske bedrifter møter mange eksportbarrierer i større grad i noen land innenfor EU i forhold til land utenfor EU. Følgelig møter bedrifter som har eksport til Danmark standarder og produktkrav i større grad i forhold til land utenfor EU. Bedrifter som har eksport til Storbritannia møter toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer i større grad i forhold til land utenfor EU. Bedrifter som har eksport til Sverige og Tyskland møter økonomiske hindringer i større grad i forhold til land utenfor EU. Bedrifter som har eksport til Danmark møter sosiokulturelle hindringer i større grad i forhold til land utenfor EU. Bedrifter som har eksport til Tyskland møter mangel på statlig assistanse i større grad i forhold til land utenfor EU. Bedrifter som har eksport til Danmark møter andre typer hindringer i større grad i forhold til land utenfor EU.

Det er uventet at norske bedrifter møter mange eksportbarrierer i større grad innenfor EU i forhold til utenfor EU da frihandelsavtalen mellom Norge og EU har som formål å oppnå liberalisering av varer og tjenester mellom land i EUs indre marked. Resultatet i denne oppgaven indikerer med andre ord at handelsavtalen mellom Norge og EU ikke tjener sitt formål i den grad handelsavtalen bør gjøre. Følgelig indikerer dette videre at utfallet av frihandelsavtalen bør undersøkes nærmere, heller enn å ta for gitt at utfallet av frihandelsavtalen gir positive effekter. Alt tatt i betraktning kan

man likevel anta at handelsavtalen mellom Norge og EU har en positiv effekt. Det er nemlig uvisst hvilke eksportbarrierer bedriftene ville ha møtt dersom frihandelsavtalen ikke eksisterte.

5.1 Implikasjoner

Denne oppgaven har ulike implikasjoner. En svakhet med denne oppgaven gjelder blant annet oppgavens populasjonen og utvalg. Ettersom flere bedrifter ga tilbakemelding om at de ikke har eksport indikerer dette at utvalget ikke ble godt nok gjennomført av NHO. Ved en senere tid og ved videre forskning bør utvalgsmetoden utføres på en langt mer systematisk måte. Dersom utvalget hadde vært korrekt sammensatt kan man anta at svarprosenten ville vært høyere enn 16 prosent. Populasjonen og utvalget burde med andre ord inkludert flere eksportbedrifter som kunne tjent undersøkelsens formål. Utvalgsmetoden burde blitt utført på en langt mer korrekt og systematisk måte for å sikre oppgavens eksterne validitet.

Hensikten med denne oppgaven er å kartlegge hvilke barrierer norske bedrifter møter ved eksport. En systematisk litteraturgjennomgang og faktoranalyse av eksportbarrierene blir utført og resulterer i ny teori angående eksportbarrierer. Selv om faktorstrukturen ser ut til å fungere i denne oppgaven, vil en svakhet imidlertid være at man ikke vet om faktorstrukturen vil fungere i andre kontekster. Det er for eksempel nødvendig å utføre en lignende studie i andre land for å se om faktorstrukturen vil fungere også der. Faktorstrukturen vil heller ikke nødvendigvis være den samme over tid. Barrierer ved internasjonal handel er noe som forandrer seg over tid, da det stadig iverksettes nye restriksjoner på handel mellom land (Leonidou, 2004).

Videre vil en svakhet med denne oppgaven være at oppgaven avgrenser seg til bedriftens viktigste importland. Oppgaven belyser av den grunn ikke hvilke eksportbarrierer bedriftene møter i andre land. Noen bedrifter har kanskje til og med flere viktige importmarkeder, men informasjon angående hvilke eksportbarrierer bedriftene møter i disse landene blir ikke belyst. Det kan være at bedriftene møter noen eksportbarrierer i andre land som jeg mister muligheten til å kartlegge ettersom respondentene blir bedt om å tenke kun på det viktigste importlandet.

Denne oppgaven analyser ikke hvilke eksportbarrierer norske bedrifter møter i forhold til bransje. Landsforeningene som blir inkludert i denne studien består av medlemsbedrifter fra en rekke ulike bransjer. Dersom denne oppgaven hadde kartlagt hvilke eksportbarrierer bedriftene møter i forhold til bransjenivå ville det kanskje belyst hvorfor de ulike landsforeningene møter ulike eksportbarrierer.

Videre belyser ikke denne oppgaven sammenhengen mellom eksportbarrierer og interne forhold i bedriftene. En kartlegging av hvilke interne forhold som påvirker hvilke eksportbarrierer bedriftene møter kunne gitt norske eksportører ny innsikt i hvordan de selv kan påvirke omfanget av eksportbarrierer. Ulike bedrifter møte nemlig ulike eksportbarrierer avhengig av bedriftenes eksporterfaring, stadiet i internasjonaliseringsprosessen, bedriftsstørrelse og eksportintensitet (Da Silva & Da Rocha, 1989; Leonidou, 1995). Etersom denne studien ikke har kartlagt sistnevnte interne forhold i bedriftene er det vanskelig å si noe om hvorfor bedriftene møter ulike eksportbarrierer.

5.2 Videre forskning

Denne oppgaven har et fokus på eksportbarrierer for norske bedrifter. Det ville imidlertid vært interessant å studere hvilke eksportbarrierer bedrifter møter også i andre land. Det kan nemlig være nyttig å studere dersom funn angående eksportbarrierer i Norge kan replikeres i utenlandske markeder. Det vil videre også være interessant å kartlegge hvilke eksportbarrierer bedriftene møter i ulike importland, og ikke bare i forhold til bedriftens viktigste importland. Ved en kartlegging av eksportbarrierer i forhold til flere importland kan viktig informasjon angående eksportbarrierer belyses.

Denne oppgaven kartlegger hvilke eksportbarrierer norske bedrifter møter i sin helhet, men også i forhold til importland og landsforeninger. En nærmere analyse av hvilke eksportbarrierer norske bedrifter møter på bransjenivå blir imidlertid ikke utført. Medlemsbedrifter i NHOs landsforeningene er fordelt på en rekke ulike bransjer. En nærmere analyse angående eksportbarrierer på bransjenivå vil være viktig for det handelsliberaliserende arbeidet. En analyse angående eksportbarrierer i forhold til bransjenivå kan muligens også belyse hvorfor de ulike landsforeningene møter ulike eksportbarrierer. Eksportbarrierer i forhold til bransje vil være et interessant område å studere ettersom dette gir et viktig bidrag til næringspolitikken.

Et annet område for videre forskning angående eksportbarrierer bør være å inkludere interne forhold i bedrifter. Dette innebærer forhold som bedriften selv kan påvirke og som består av blant annet: internasjonaliseringsprosessen, bedriftsstørrelse, eksport erfaring og eksport involvering (Da Silva & Da Rocha, 1989; Leonidou, 1995). En kartlegging av hvilke interne forhold som påvirker

hvilke eksportbarrierer bedriftene møter vil gi norske eksportører ny innsikt i hvordan de selv kan påvirke omfanget av eksportbarrierer.

Litteraturliste

- Abassi, Dr. M. R., Shakhshian, F., Fayyazi, J. M., & Rezaie, M. 2012. *Identifying the most important export barriers in Iran. Case study: Auto-Part Industry*. International journal of academic research in economics and management sciences, Vol 1, No 1, 63-81
- Al-Ali, A., Lim, J. & Al-Ali, H. 2012. *Perceived export barrier differences among exporters: Less developed economy evidence*. Journal of business management, Vol 6, No 36, 9945-9956
- Bryman, A. Bell, E. 2007. *Business research methods*. Oxford University Press, New York
- Craig, C.J. & Zafar, U. A. 2005. *The impact of barriers to export on export marketing performance*. Journal of global marketing, Vol 19, No 1, 71-94
- Da Silva, P. A. & Da Rocha, A. 2001. *Perception of export barriers to Mercosur by Brazilian firms*. International Marketing Review, Vol 18, No 6, 589-611
- Easterby-Smith, M. Thorpe, R & Jackson, P. R. 2008. *Management research*. Utg. 3. London. Sage publications Ltd
- Easterby-Smith, M. Thorpe, R & Jackson, P. R. 2012. *Management research*. Utg. 4. London. Sage publications Ltd
- Field, A. 2013. *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*. Utg. 4. London Sage Publications Ltd
- Forsberg, J. 1993. *Tekniske handelshindringer: Undersøgelser utført for ervervsfremme styrelsen*. Dansk Teknologisk Institutt, Virksomhedsledelse
- Gjønnnes, A. D. 1994. *Håndbok for offentlige anskaffelser i EØS/EØ*. Universitetsforlaget
- Gripsrud, G. 1990. *The determinants of export decisions and attitudes to a distant market: Norwegian fishery exports to Japan*. Journal of international business studies, Vol 21, No 3, 469-485
- Gripsrud, G. Olsson, U. H. & Silkoset, R. 2010. *Metode og dataanalyse*. Høgskoleforlaget AS, Kristiansand
- Jalali, H. S. 2012. *Export barriers and export performance: Empirical evidence from the commercial relationship between Greece and Iran*. South-Eastern Europe journal of economics, Vol 1, No 1, 53-66
- Jamshed, K. K., Arslan, M. & Umair, M. 2011. *SME's export problems in Pakistan*. Journal of Business Management and Economics, Vol 2, No 1, 192-199
- Jensen, K. & Davis, G. 1998. *An analysis of export market strategies and barriers perceptions by U.S. Agricultural HVP exporters*. International food and agribusiness management review, Vol 1, No 4, 509-524

- Kahiya, T. E. 2013. *Eksport barriers and path to internationalization: A comparison of conventional enterprises and international new ventures*. Journal of international entrepreneurship, Vol 11, No 3, 3-29
- Katsikeas, S., C. & Morgan, E., R. 1994. *Differences in perceptions of exporting problems based on firm size and export market experience*. European journal of marketing, Vol 28, No 5, 17-35
- Knutsen, I. Moholt, G. & Nylund, R. 1995. *Hvilke handelshindringer møter norske eksportbedrifter på det internasjonale markedet? Siviløkonomutdanningen i Bodø*
- Korneliussen, T. & Blasius, J. 2008. The effects of cultural distance, free trade agreements and protectionism on perceived export barriers. Journal of global marketing, Vol 21, No 3, 217-229
- Leonidou, C. L. 1995. *Empirical research on export barriers: Review, assesment and synthesis*. Journal of international marketing, Vol 3, No 1, 29-43
- Leonidou, C. L. 2000. *Barriers to export management: An organizational and internationalization analysis*. Journal of international management, Vol 6, No 2, 121-148
- Leonidou, C. L. 2004. *An analysis of the barriers hindering small business export developement*. Journal of small business management, Vol 42, No 3, 279-302
- Low, P. 1993. *Trading free: the GATT and US trade policy*. The twentieth century fund press, New York
- Nazari, M., Hasangholipour, T. & Khalili., F. 2012. *Identifying and ranking of Iran tractor manufacturing company`s export problems and obstacles*. Journal of business management, Vol 6, No 17, 5702-5709
- Okpara, O. J. & Koumbiadis. J. N. *Strategic export orientation and internationalization barriers: Evidence from SME's in a developing economy*. Journal of International Business and Cultural studies, Vol 1, No 1, 1- 10
- Ozkanli, O. Benek, S. & Akdeve, E. 2006. *Export barriers of small firms in Turkey: A study of Ankara-Ivedik industrial district*. Problems and Perspectives in Management, Vol 4, No 3, 78-90
- Ramaseshan, B. & Soutar, N. G. 1996. *Combined effects of incentives and barriers on firm's export decisions*. International busienss review, Vol 5, No 1, 53-65
- Regjeringens informasjonsutvalg for Europasaker. 1994. *Informasjon om EØS-avtalen. 3 opplag*
- Richardson, J. R. C. 2011. *Perception of export barriers in a high-tech sector in a less developed country: The case of ICT SME's in Malaysia*. The South-East Asian journal of management, Vol 5, No 2, 91-106
- Ringdahl, K. 2013. *Enhet og mangfold*. Fagbokforlaget, Bergen

- Sharkey, T. W., Lim, J. S., Kim, K. I. 1989. *Export development and perceived export barriers: An empirical analysis of small firms*. Management international review, Vol 29, No 2, 33-39
- Shoham, A. & Albaum, S. G. 1995. *Reducing the impact of barriers to exporting: A managerial perspective*. Journal of international marketing, Vol. 3, No 4, 85-105
- Sullivan, D. & Bauerschmidt, A. 1989. *Common factors underlying barriers to export: A comparative study in the European and U.S paper industry*. Management international review, Vol 29, No 2, 17-31
- 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, Vol 1, No 3, 262-281
- Uner, M. M., Kocak, A., Cavusgil, E. & Cavusgil, T. S. 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, Vol 22, No 5, 800-813
- Wheeler, C. N., Ibeh, K. I. N. & Dimitratos, P. 2008. *Uk export performance research*. International Small Business Journal, Vol 26, No 2, 207-239
- Wilkinson, T. & Brouthers, L. E. 2006. *Trade promotion and SME export performance*. International business review, Vol 15, No 3, 233-252
- Zafar U. A., Craig C. J., Imad, B. & Hadidian, V. T. 2004. *Export barriers and firm internationalization: A study of Lebanese entrepreneurs*. Journal of management & world business research, Vol. 1, No 1, 11- 22
- Zafar U. A., Craig, C. J. & Mahajar, J. A. 2008. *Export barriers and firm internationalization from an emerging market perspective*. Journal of asian business studies, Vol 3, No 1, 1-31
- Zain, M. Z., Khalili, J. & Mokhtar, M. 2008. *Export problems among small and medium scale industries in Klang Valley: A preliminary finding*. Business and management Journal, Vol 12, No 1, 23-39

<https://www.nho.no/Om-NHO/Landsforeninger/> URL nedlastet 13.05.2015

Handelshindringer for norske bedrifter i det indre marked

DEL A:

Handelshindringer er et hvert hinder som gjør det vanskelig å selge bedriftens produkter eller tjenester i et fremmed marked

I spørreskjemaets del A ønsker vi å kartlegge hvilke eksterne handelshindringer Deres bedrift møter. Vi vil at dere skal tenke på bedriftens viktigste eksportland i EUs indre marked når dere besvarer spørsmålene 1-9.

Dersom Deres bedrift ikke eksporterer til EUs indre marked vennligst velg "annet" for å oppgi bedriftens viktigste eksportland.

1) * Hvilket land er bedriftens viktigste eksportland i EUs indre marked?

- Belgia
- Bulgaria
- Danmark
- Estland
- Finland

- Frankrike
- Hellas
- Irland
- Island
- Italia
- Kroatia
- Kypros
- Latvia
- Liechtenstein
- Litauen
- Luxemburg
- Malta
- Nederland
- Polen
- Portugal
- Romania
- Slovakia
- Slovenia
- Spania

- Storbritannia
- Sverige
- Tjekkia
- Tyskland
- Ungarn
- Østerrike
- Annet

Hvilke eksterne handelshindringer møter Deres bedrift i bedriftens viktigste eksportland i EUs indre marked?

For hver handelshindring ber vi deg om å velge den ruten som best beskriver i hvilken grad Deres bedrift møter handelshindringen i det viktigste eksportlandet i EUs indre marked.

2) * Standarder og produktkrav

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært Enig	Ikke relevant
Produktkrav	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kvalitetskrav	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sertifiseringskrav	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nasjonale tilleggskrav	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lang saksbehandlingstid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manglende anerkjennelse av norske tester og sertifikater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ukjente eksportprosedyrer i eksportmarkedet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3) * Miljørelaterte hindringer

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig	Ikke relevant
Avfallsbehandling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transport av farlig avfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Emballasjelovgivning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Krav til gjenvinning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Miljømerking	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Miljøstandarder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Miljøavgifter

4) * Toll, avgifter og grensepasseringsrelaterte hindringer

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig	Ikke relevant
Toll	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Veterinærattester	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Opprinnelsesregler	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kostnader ved dokumentasjon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kostnader ved grensepassering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proteksjonisme (Importforbud)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Importregler og prosedyrer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Importavgifter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mengdebegrensning (importkvoter)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Minstepris	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trussel om anti-dumping tiltak	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5) * Økonomiske hindringer

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig	Ikke relevant
Ugunstige økonomiske forhold i eksportmarkedet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Valutarisiko i eksportmarkedet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utfordringer pga valutasingninger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Høy verdi på norsk valuta i forhold til valutaen i eksportmarkedet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risiko forbundet med kundenes betalingsdyktighet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utfordringer med overføring av betaling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6) * Politiske/rettslige hindringer

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig	Ikke relevant
Strengt reguleringer og krav i eksportmarkedet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Høy tariff og ikke-tariff barrierer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7) * Sosiokulturelle hindringer

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig	Ikke relevant
Nødvendigheten av å måtte tilpasse produktet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ukjent forretningspraksis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbale og ikke-verbale språkforskjeller	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ulike sosiokulturelle trekk (vaner og atferd)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



8) * Hindringer i Norge

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig	Ikke relevant
Mangel på statlig assistanse i Norge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ugunstige regler og reguleringer i Norge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utfordrende å skaffe finansiering til eksportaktiviteter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9) * Andre typer hindringer

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig	Ikke relevant
--	-------------	-------	--------------	------	------------	---------------

Utelukkelse fra det offentlige innkjøpsmarkedet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manglende kunngjøring/informasjon om anbud på det offentlige innkjøpsmarkedet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kundenes manglende kjennskap til EØS-avtalen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diskriminering på grunn av nasjonalitet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sterk konkurranse i eksportmarkedet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Del B: Generelle opplysninger

I denne delen av spørreskjemaet, del B, ønsker vi å innhente informasjon om den enkelte bedrift.

Besvarelse av spørsmål 10 er frivillig

10) Internasjonalisering i bedriften

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig
Den nåværende organisasjonskulturen i vår bedrift er aktiv i utforskningen av nye forretningsmuligheter i utlandet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ledelsen kommuniserer kontinuerlig sin misjon til de faste ansatte for å lykkes i internasjonale markeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Toppledelsen har en tendens til å se verden, og ikke bare Norge som en markeds plass	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ledelsen utvikler kontinuerlig menneskelige og andre ressurser for å nå våre mål i internasjonale markeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriften benytter oppdatert teknologi for å inntre internasjonale markeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriften benytter avanserte ledelsesmessige ferdigheter for å inntre i internasjonale markeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



11) * Bedriftsstørrelse

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig
Bedriften har stor tilgang til finansielle ressurser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

12) * Språkkompetanse

	Svært uenig	Uenig	Verken eller	Enig	Svært enig
Bedriften har svært høy språkkompetanse i forhold til det viktigste eksportlandet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13) * Hvilken landsforening er bedriften tilknyttet?

- Abelia
- Byggenæringens Landsforening (BNL)
- Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL)
- Norsk Industri
- Annet

14) * Hvor mange land eksporterer bedriften til?

15) * Hvor mange fulltidsansatte har bedriften?

16) * Hvor mange år har bedriften drevet med eksport?

17) * Hvor stor prosentandel utgjør eksporten av bedriftens totale salg?

