



**UiT** Norges arktiske universitet

Biovitenskap, Fiskeri og Økonomi

## **Markedsadgang for atlantisk laks fra Chile til USA**

Joakim Berntsen

Masteroppgave i Fiskeri og Havbruksvitenskap

Mai 2020

## **Førord**

Denne masteroppgaven er den avsluttende delen av mastergradstudiet mitt ved Norges Fiskerihøgskole ved Universitetet i Tromsø. Det har vært fem lærerike år, med flere krevende utfordringer. Gjennom studietiden har jeg dannet meg et kunnskapsgrunnlag som vil hjelpe meg når jeg skal ut i arbeidslivet. Jeg har jobbet mye ved siden av studiet og det har til tider vært mye å gjøre.

Før jeg gikk løs på arbeidet med masteroppgaven, var min kunnskap til markedsadgang og internasjonal handel relativt begrenset. Norge er en av verdens største eksportører av sjømat med atlantisk laks i spissen. Norge dominerer EU-markedet, men møter tøff konkurranse om markedsandeler i andre markeder fra Chile, Færøyene og Island. Dette gjorde at jeg landet på temaet markedsadgang, og har sett på Chiles og Norges posisjon i det amerikanske markedet med atlantisk laks som eksportvare.

Jeg vil rette en stor takk til min veileder, Alf Håkon Hoel, for utmerket veiledning, for gode råd og kritiske tilbakemeldinger. Jeg vil også takke Silje Gjerp Solstad i Norges Sjømatråd for muligheten til å skrive masteroppgave i samarbeid med dem, og bistand rundt tall, statistikk og spørsmål i forbindelse med oppgaven. Til slutt vil jeg takke familien min, og alle mine medstudenter for at de har gjort studieløpet til en opplevelse jeg ikke ville vært foruten.

## **Sammendrag**

Norge eksporterte laks for 72,5 milliarder kroner i 2019 og i verdiskapning er laks den største og viktigste arten for Norge innen sjømat. Til sammenligning eksporterte Chile atlantisk laks for 32,8 milliard i 2019. En stor del av den norske eksporten går til EU-markedene, mens Chiles viktigste eksportmarked er USA.

Formålet med denne oppgaven er å se om Chile har bedre markedsadgang inn til USA enn Norge med hovedfokus på atlantisk laks som eksportvare. Vilkår og eksportbarrierer Chile og Norge forholder seg til og hvilken innvirkning dette har på handel med USA belyses. Frihandelsavtalen mellom Chile og USA er en vesentlig faktor i denne oppgaven og har fått mye fokus. I tillegg er det lagt litt vekt på hva Norge kan gjøre for enda bedre markedsadgang i det amerikanske markedet.

Problemstillingen besvares gjennom både kvalitative og kvantitative studier, hvor det er tatt utgangspunkt i eksisterende forskning og statistikk. Herav ulike artikler som omhandler markedsadgang og internasjonal handel, samt en dokumentanalyse av Frihandelsavtalen mellom Chile og USA. Verdens handelsorganisasjon (WTO) er sentral i internasjonal handel, og et dypdykk i deres historie og hva de vektlegger i når det gjelder handel presenteres. Resultatene som blir presentert drøftes i analysen sett i sammenheng med teori, eksportbarrierer og vilkår for handel.

Det har vært nødvendig å begrense oppgaven til å omhandle eksport av et produkt og et marked, da det hadde blitt innviklet med et større omfang siden Chile og Norge er store eksportører av sjømat. Resultatet av analysen viser at toll og avgifter ikke påvirker handel inn til USA i stor grad. Det er andre faktorer som er årsaker til Chile sin dominans i det amerikanske markedet rundt eksport av atlantisk laks. Norge har en sterk posisjon i flere av dagens største markeder, men sammenlignet med Chile er markedsandelen i USA beskjeden.

# Innholdsfortegnelse

1	Innledning.....	1
1.1	Bakgrunn .....	1
1.2	Problemstilling .....	2
1.3	Metode.....	4
1.4	Disposisjon .....	6
2	Teori – Hvorfor handel? .....	8
2.1	Innledning.....	8
2.2	Verdens handelsorganisasjon WTO .....	9
2.3	Makt .....	10
2.4	Handel med sjømat.....	11
2.5	Eksportbarrierer.....	12
3	Chile som oppdrettsnasjon .....	14
3.1	Produksjon av atlantisk laks .....	14
3.2	Chile som eksportør av laks .....	16
4	Norge som eksportør av sjømat.....	19
4.1	Eksport .....	19
4.2	Handelsavtaler .....	21
4.3	Norge, EFTA og EØS .....	22
4.4	WTO og Norge.....	23
5	USA-markedet for laks.....	24
6	Frihandelsavtalen mellom Chile og USA.....	27
6.1	WTO og prinsipper for handel .....	27
6.2	Frihandelsavtale mellom Chile og USA.....	30
6.2.1	Formål .....	30
6.2.2	Geografisk virkefelt.....	31
6.2.3	Bilaterale og regionale avtaler.....	31

6.2.4	Reguleringer .....	31
6.2.5	Sjømat.....	33
6.2.6	Tvisteløsning .....	33
6.2.7	Sanitære og fytosanitære (veterinære) tiltak .....	34
7	Analyse og konklusjoner .....	35
7.1	Oppsummering .....	35
7.2	Er Chiles markedsadgang for atlantisk laks inn til USA bedre enn Norges?.....	36
7.3	Hvis det er slik, hva er årsakene til dette? .....	40
8	Konklusjon .....	45
8.1	Konklusjon .....	45
8.2	Svakheter og videre forskning.....	46
	Referanseliste .....	48

## Figurliste:

<b>Figur 1:</b> Eksport atlantisk laks til USA fra Norge og Chile i 2019.....	4
<b>Figur 2:</b> De 10 største eksportørene og importørene av sjømat (FAO, 2018).....	12
<b>Figur 3:</b> Veksten i lakseindustrien i Chile på produksjon og eksport fra 2001-2011 (Alviol et.al, 2012).....	14
<b>Figur 4:</b> Reguleringen i Chile fra 1991-2010 (Alviol et.al, 2012). ....	15
<b>Figur 5:</b> Chiles eksport av laks og ørret i 2018. ....	17
<b>Figur 6:</b> Chiles eksportverdi av laks og ørret i USD i 2018.....	17
<b>Figur 7:</b> Utvikling i produksjon, pris og kostnader i Chile fra 2005-2019 (Ulltveit-Moe et.al, 2019).....	18
<b>Figur 8:</b> 10 Største eksportmarkedene for Norge målt i verdi for 2019.....	19
<b>Figur 9:</b> Norges 10 største eksportmarkeder for laks målt i verdi.....	20
<b>Figur 10:</b> Eksportverdien for norsk laks de siste 10 årene. ....	20
<b>Figur 11:</b> Verdien av ulike arter Norge eksporterte i 2019. ....	21
<b>Figur 12:</b> Oversikt over Norges handelsavtaler. ....	22
<b>Figur 13:</b> Trender i USAs import av atlantisk laks, verdi og volum (Singh, 2018).....	24
<b>Figur 14:</b> Markedsandel (Verdivilkår) for USAs import av atlantisk laks (Singh, 2018).....	26

# 1 Innledning

## 1.1 Bakgrunn

Chile ligger i sør-vest delen av Sør-Amerika og har siden 1970 hatt en enorm utvikling innen akvakultur. Landet har en gunstig plassering med en lang kystlinje og optimale klimatiske forhold som er til stor fordel for akvakulturaktiviteter (Bjørndal & Aarland, 1999). Oppturen for Chile startet i 1979 og i 1992 var de verdens nest største produsent av oppdrettslaks, kun bak Norge (Hersoug, 2010). Dette selv om laks ikke er en innfødt art i landet. En robust kystlinje gir god beskyttelse, god salinitet og vanntemperatur, samt at det ikke er elver som fryser gjennom vinteren. Alt dette gjør at Chile har ferskt, ikke forurenset vann til produksjon av smolt hele året. Laksenæringen i Chile omfatter produksjon av tre arter; atlantisk laks, coho og regnbueørret, hvor atlantisk laks er den dominerende arten.

Oppdrettsnæringen i Chile og da særlig lakseoppdrett har lenge blitt sett på som en viktig del av «det chilenske mirakel» med sterk økonomisk vekst. Innen akvakultur gikk Chile fra null produksjon i 1980-årene, til en produksjon på 655 000 tonn i 2007 (Hersoug, 2014). Den enorme økningen i produksjonen av laks bidro til Chiles eksportinntekter, og lettet avhengigheten av kopper som har vært en av Chiles viktigste eksportprodukter i lang tid. Konkurrenter over hele verden fikk med seg den enorme veksten i Chile og spurte hvordan dette var mulig, og hva som var hovedfaktorene bak en slik suksess (Hersoug, 2014). Chile skilte seg fra andre lakseeksporterende land ved at mer enn 70% av laksen ble videreforedlet på en eller annen måte før den ble eksportert. Norske produsenter derimot, eksporterer i hovedsak råvarer som blir videreforedlet i et annet land.

Eksport av sjømat er en betydelig del av den internasjonale handelen med matvarer i dag og er av historisk betydning en viktig inntektskilde for mange land. For den norske sjømatnæringen har det vært essensielt å sikre markedsadgang gjennom internasjonale handelsavtaler (Melchior, 2016). Sjømatnæringen er global, det eksporteres til rundt 140 land og en viktig del av rammevilkårene til dette er markedsadgang. Sjømatnæringen består av tre delnæringer: Fangstnæringen/det tradisjonelle fiske, havbruksnæringen og bearbeidingsindustrien (Melchior, 2016). Alle er viktige og har høy verdiskapning, men når det kommer til eksport er havbruksnæringen den viktigste og stod for 71% av eksporten i 2019<sup>9</sup>. Handelsavtaler som sikrer markedsadgang og ellers stabile vilkår for handel er en viktig forutsetning for at sjømatnæringen skal opprettholde rollen som en betydningsfull eksportsektor (Backe, 2019). Toll er en sentral faktor i internasjonal handel og sjømateksporten møter fortsatt tollbarrierer i

internasjonale markeder. Derfor er handelsavtaler viktig og gir muligheter for å oppnå nulltoll eller redusert toll (Melchior, 2016).

Et viktig element når det gjelder mattrygghet er sporbarhet, for å sikre trygg handel og mindre juks. Sporbarhet viser opprinnelsen til et spesifikt produkt gjennom hele verdikjeden, og i internasjonal handel er dette essensielt for å håndtere risiko og sikre best mulig kvalitet på produktene. Med økt kompleksitet er det avgjørende med synlighet i verdikjeden gjennom sporing av opprinnelse og råvarer<sup>1</sup>. I 2018 kom det en ny standard for europeiske land til merking av distribusjonsheter og paller i handel med sjømatprodukter for bedre sporbarhet<sup>1</sup>. Denne standarden gir forbrukerne bedre informasjon om produktet, samt at produsentene reduserer driftskostnadene. En stor del av sjømat går til eksport og felles krav til merking og sporbarhet bidrar ikke bare til bedre mattrygghet, effektivitet og leveranse kvalitet. Det blir også enklere å overholde nasjonale og europeiske regelverk for sporbarhet av sjømatprodukter. Forbrukerne er opptatt av opphavssted og ved hjelp av sporbarhet får de den nødvendige informasjonen som fører til økt handel<sup>1</sup>.

USA krever at både innenlandske og utenlandske anlegg som driver produksjon av næringsmidler i USA er registrert hos Food and Drug Administration (FDA)<sup>21</sup>. Registreringen skjer elektronisk og inneholder alle elementer som er relevant for import til USA. I tillegg må produsenter ha en HACCP-erklæring for å få importtillatelse til USA<sup>21</sup>. Dette for å vise at produktene har blitt produsert og bearbeidet under et fullverdig HACCP-og renholdsprogram<sup>21</sup>. Sporbarhet i fiskerinæringen har fått mer oppmerksomhet den siste tiden og flere land etterspør sporbarhetsinformasjon ved import for bedre kvalitet og trygghet. Kravene gjelder også for produksjon av atlantisk laks.

## 1.2 Problemstilling

Norge og Chile er land som disponerer betydelige sjømatressurser, og eksporterer sjømat til hele verden. En enorm produksjon, kombinert med et beskjedent hjemmemarked, har gjort at fisk og sjømat har vært blant deres fremste eksportvarer i lang tid. Veksten i begge landene har vært positiv og det er ventet at sjømathandelen blir enda viktigere i årene som kommer (Backe, 2019). Chile og Norge konkurrerer på det internasjonale eksportmarkedet og dominerer i ulike markeder, blant annet det amerikanske markedet. USA har stor innenlands

---

<sup>1</sup> Tungt.no. (2017). «Bedre sporbarhet av sjømatprodukter».



produksjon av sjømat, men sammenligner vi produksjon med folketall (330 millioner) er den liten, og spesielt produksjon av atlantisk laks. De importerer opp til 90% av all sjømat og er et godt betalende marked i at de er et av verdens største eksportmarkeder for sjømat. I tillegg er atlantisk laks blant sjømatproduktene som konsumeres mest, noe som er bra da atlantisk laks er et voksende produktsegment på verdensbasis<sup>9</sup>. I tillegg har laksen positive assosiasjoner blant den amerikanske befolkningen.

Målet med denne oppgaven er å finne ut om Chile har bedre markedsadgang inn til USA enn Norge, og hva som er årsakene til at Chile har betydelig større markedsandel i det amerikanske markedet når det gjelder eksport av atlantisk laks. I tillegg legger jeg litt vekt på hva Norge kan gjøre for å styrke sin posisjon i USA. Problemstillingen til denne oppgaven er todelt:

**1. Er Chile sin markedsadgang for atlantisk laks inn til USA bedre enn Norge sin?**

**2. Hvis det er slik, hva er årsakene til dette?**

Første del av problemstillingen stiller spørsmål om Chiles markedsadgang inn til USA er bedre enn Norges. Her med fokus på atlantisk laks, da dette er Chile og Norges største eksportvare innen sjømat. Norge dominerer EU markedet, mens Chile har en betraktelig større andel av det amerikanske markedet. Utenfor EU er USA det landet som importerer mest norsk sjømat og i 2019 eksporterte vi 67 988 tonn atlantisk laks til en verdi rundt 5 milliard til USA. Til sammenligning eksporterte Chile 271 198 tonn atlantisk laks til en verdi rundt 15 milliard til USA i 2019<sup>2</sup>.

YEAR ▼					
Exporting countries▲		1. Norway		2. Chile	
Region ▼	Volume (WFE)	Volume change % (WFE)	Volume (WFE)	Volume change % (WFE)	
USA	67 988	2 %	271 198	6 %	

*Figur 1: Eksport atlantisk laks til USA fra Norge og Chile i 2019<sup>2</sup>.*

Fra figur 1 ser vi den totale eksporten Norge og Chile hadde for atlantisk laks til USA i 2019. Videre kan vi se at Norge hadde en økning på 2% i volum fra 2018, mens Chile hadde en økning på 6% og fortsetter å styrke sin posisjon som den største eksportøren av atlantisk laks inn til USA.

Andre del av problemstillingen – «om Chile har bedre markedsadgang, hva er årsakene til det» - sammenlignes vilkårene Chile har oppnådd gjennom frihandelsavtalen med USA med vilkårene Norge har for handel med sjømat til USA. Markedet for laks i USA er et av verdens største og laks er et av produktene som forbrukerne etterspør når det gjelder restaurant, take-away eller til tilberedning hjemme. Amerikanerne finner den god på smak, den er sunn og enkel å tilberede.

### 1.3 Metode

Problemstillingen i oppgaven styrer valg av metode, og vil til slutt avgjøre om spørsmålet som er stilt blir besvart eller ikke. Det er derfor viktig å utforme en bra problemstilling som er aktuell, da dette viser om oppgaven er vellykket til slutt (Johannesen et.al, 2010).

Her vil mine metodiske valg for oppgaven, samt argumenter for og imot bli presentert. Metode dreier seg om «å samle inn, analysere og tolke data» på en systematisk og etterprøvbar måte (Johannessen et.al, 2010). Valgene som tas i en forskningsprosess er ifølge Jacobsen (2005) viktig å være klar over, og spesielt hvilke konsekvenser de kan ha for resultatene. Ingen forskningsprosesser er perfekte, da alle vil være beheftet med svakheter og manglende presisjon eller andre feil. Hele poenget med metode er ikke å unngå feiltakelser,

---

<sup>2</sup> Norges Sjømatråd. (2020). «Insight eksport av atlantisk laks SASReportViewer».

men å gjøre rede for fremgangsmåter og dermed eventuelle feil som kan knyttes til resultatene som kommer frem i en undersøkelse.

Det skilles mellom to ulike former for forskningsdesign; kvantitativ eller kvalitativ.

*“Quantitative is predominantly used as a synonym for any data collection technique (such as a questionnaire) or data analysis procedure (such as graphs or statistics) that generates or uses numerical data. In contrast, qualitative is used predominantly as a synonym for any data collection technique (such as an interview) or data analysis procedure (such as categorising data) that generates or use non-numerical data”* (Saunders et.al, 2009, S. 151).

Kvalitativ metode kan bygge på innsamling av data gjennom observasjoner, intervjuer og analyser av dokumenter eller tekster. Når det kommer til valg av forskningsdesign, er det avgjørende om dataen som samles inn er numerisk og kvantifisert eller ikke-numerisk. Forskjellen på de to tilnærmingene kan være begrenset, og forskningsdesign kan være en kombinasjon av begge. (Saunders et.al, 2009). Kvalitativ metode omfatter blant annet dokumentanalyse, en av de mest brukte forskningsmetodene<sup>3</sup>. En del av materialet i denne oppgaven består av tekst og en dokumentanalyse er dermed sentral. Det finnes ulike måter å gjennomføre en dokumentanalyse på, men felles for alle er at de skal prøve å lage en systematisk beskrivelse av tekstinholdet<sup>3</sup>. Analysen av frihandelsavtalen mellom Chile og USA som er gjort i oppgaven er et eksempel på en dokumentanalyse, og går systematisk gjennom innholdet i avtaleverket.

All informasjon som er samlet inn i denne oppgaven, er hentet fra eksterne kilder i form av rapporter, analyser og andre akademiske tekster. Dataene som er hentet inn slik er grunnlaget for analysen i denne oppgaven. Tidligere rapporter som har basert seg på ulike teorier og problemstillinger, men som omhandler markedsadgang som er relevant for denne oppgaven, er viktige kilder her. (Kvalvik et.al, 2016), (Alviol et.al, 2012) og (Elvestad, 2014) som eksempler. Mye av datagrunnlaget i denne oppgaven kommer fra slike sekundærkilder, det vil si kilder som gjengir opplysninger fra en eller flere primærkilder og tolker denne/disse<sup>4</sup>. Som nevnt er mange av de vitenskapelige rapportene gjort for å belyse et problem eller et fenomen

---

<sup>3</sup> Estudie.no. (2019). «Dokumentanalyse».

<sup>4</sup> Mylder.no. (2010). «Primær og sekundærkilder».

som har vært og fortsatt er relevant, og for å støtte opp under deres teori og konklusjon har de benyttet seg av tidligere forskning.

I denne oppgaven er dataene både kvantitative og kvalitative. Det er derfor en kombinasjon av begge tilnærmingene i denne oppgaven, men i størst grad er dette en kvalitativ oppgave. En del av datainnsamlingen er grunnlaget for analysen av de generelle forholdene Chile og Norge har for eksport av atlantisk laks inn til USA, og er en av hoveddelene til oppgaven. Chile har som nevnt en frihandelsavtale med USA, og vilkårene i denne avtalen vil bli redegjort for, og sammenliknet med de vilkårene Norge har. På denne måten er det mulig å si noe om hva årsakene til Chiles dominans i det amerikanske markedet er, og hvordan Norge eventuelt kan utfordre den.

En del av dataen som presenteres vil være tall og statistikk, i form av kvantum og økonomi når det kommer til eksport av atlantisk laks. De store tallene for begge landene, altså total eksport, verdi og tonn blir presentert. Begge landenes viktigste handelspartnere nevnes og hvor mye som eksporteres til de ulike markedene redegjøres også for.

Prosessen med å hente inn relevant data har vist seg å by på problemer, spesielt når det gjelder nye oppdaterte tall. Det er særlig i forbindelse med USA at en del statistikk strekker seg noen år tilbake, altså at de ikke er av nyere dato. Dataene som blir presentert er derimot gode og relevante selv om de er litt gamle, og det er lett å se hvilken retning det går. Dette støttes også når vi ser på de store tallene for hver nasjon. Antakelsene man gjør seg og trendene som var i den perioden tallene strekker seg til, viser at til dags dato har pilene pekt i rett retning med tanke på økning i eksport av laks inn til USA.

## **1.4 Disposisjon**

Opgaven starter med en innledning som redegjør for forløpet til Chiles posisjon i dag som en av verdens største eksportører av atlantisk laks. I tillegg belyses generell eksport av sjømat og hvorfor dette er viktig i internasjonal handel.

Videre kommer det teoretiske grunnlaget i oppgaven i kapittel 2, hvor handelslitteraturen redegjøres for. Det er fokus på hvorfor land driver handel, og den historiske betydningen av dette. Et sentralt element i handelsrelasjoner er makt, og dens betydning og ulike former innen handel er viktig. Makt kan også knyttes opp mot forhandlinger og prosessen med å komme frem til handelsavtaler. Så vektlegges betydningen av handel med sjømat, andelen land som eksporterer og posisjonen til sjømat som eksportvare. I internasjonal handel er handelsavtaler

og andre retningslinjer for å drive handel sentralt, derfor blir også WTO (World Trade Organization) som håndterer reglene for handel mellom nasjoner diskutert her.

Kapittel 3 omhandler Chile og landets vei fra null produksjon av atlantisk laks til å bli en av verdens fremste. Hvor de eksporterer, hvor mye og deres viktigste markeder blir nevnt, samt hvilke utfordringer de har møtt i forbindelse med akvakultur. Det blir gitt en redegjørelse for hvorfor Chile har lyktes med produksjon av atlantisk laks og forutsetningene deres for dette.

Kapittel 4 omhandler Norge som eksportør av sjømat, hvor det blir gått inn på handelsavtaler, EU og EØS-avtalen. Norges viktigste handelspartnere og hva de eksporterer kommer frem, samt at det legges vekt på Norges handel med USA.

Kapittel 5 beskriver USAs marked for laks, og sier noe om etterspørselen av sjømat, deres viktigste eksportører, forbrukerkonsum og laksens posisjon i markedet. Det legges vekt på hvor stort marked USA har vært og fortsatt er for sjømat, og det kommer frem hvorfor det er et attraktivt marked for sjømatnasjoner.

Kapittel 6 tar for seg frihandelsavtalen mellom Chile og USA og gir en beskrivelse av selve avtalen. Alt fra formål, virkeområde, handel med sjømat, sanitære forhold, tollsatser og eventuelle former for tvisteløsning blir redegjort i dette kapittelet.

Kapittel 7 består av analysen, hvor vilkårene Chile har for handel med USA blir sett i forhold til Norges vilkår for sjømathandel med USA. Det blir også diskutert hva årsakene til de ulike vilkårene er, og hva Norge kan gjøre for en enda bedre markedsadgang inn i det amerikanske markedet.

Til slutt kommer kapittel 8 og konklusjon, hvor det skal bli gitt et svar på om Chile har en bedre markedsadgang inn til USA og hva de eventuelle årsakene til dette er. Det vil også bli gitt oppmerksomhet til hva Norge eventuelt kan gjøre for å styrke sin posisjon i det amerikanske markedet.

## 2 Teori – Hvorfor handel?

### 2.1 Innledning

Internasjonal handel har eksistert i lang tid, men den siste tiden har det økonomiske, sosiale og politiske aspektet rundt handelen fått mye oppmerksomhet. I dag er internasjonal handel ansvarlig for mye av utviklingen og velstanden til den moderne industrielle verden<sup>5</sup>. Land velger å forhandle med hverandre, når de ikke har ressurser eller kapasitet for å tilfredsstille sine egne behov og ønsker<sup>6</sup>. Ved å utvikle og utnytte innenlandske begrensede ressurser, kan land produsere et overskudd, og importere de ressursene de trenger<sup>5</sup>. Det er flere grunner til at varer og tjenester ofte importeres fra utlandet, blant annet fordi det ofte er billigere og av bedre kvalitet. I mange tilfeller er det bedre tilgang utenlandsk, og mer tiltrekkende enn produkter som er produsert lokalt<sup>6</sup>. Ofte finnes det ingen lokale alternativer, og derfor blir importering essensielt.

Internasjonal handel bringer en rekke verdifulle fordeler til ulike land, blant annet utnyttelsen av et lands komparative fordeler. Det vil si at handel oppmuntrer et land til å spesialisere seg i å produsere kun de varene og tjenestene som de kan produsere mer effektivt, og til lavest mulig kostnad<sup>6</sup>. De kan produsere en smal rekke produkter og tjenester for det innenlandske - og eksportmarkedet. Det vil si at et land kan produsere større kvantum, som gir ytterligere kostnadsfordeler i form av stordriftsfordeler. Handel gir økt konkurranse og lavere priser på verdensbasis, noe som gir fordeler til forbrukere ved å heve kjøpekraften, og fører til en økning i forbrukeroverskuddet<sup>5</sup>. Handel kan også bidra til å bryte ned innenlandske monopoler, som møter konkurranse fra mer effektive fremmede firmaer. Kvaliteten på produkter og tjenester vil sannsynlig øke da konkurranse oppmuntrer til innovasjon, design og søknad til ny teknologi. Handel oppmuntrer også til overføring av teknologi mellom land. Internasjonal handel fører også til arbeid, gitt at arbeidet er nært knyttet til produksjonen. Flere vil bli ansatt i eksportsektoren, og flere jobber vil forekomme på tvers av hele økonomien<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Economicsonline.co.uk. (Ukjent årstall). «Hvorfor handel?».

<sup>6</sup> Opentextbc.ca/businessopenstax. (2018). «Introduction to business. Why Nations Trade, kapittel 18»

På tross av fordelene, kan det også forekomme noen ulemper med handel. Det fører ofte til over-spesialisering, med arbeidere som står i fare for å miste jobben dersom etterspørselen i verden skulle falle, eller når produkter for innenlandsk forbruk kan bli produsert billigere utenlands<sup>6</sup>. Enkelte industrier får ikke muligheten til å vokse, da de møter tøff konkurranse fra mer etablerte ukjente selskap. Lokale produsenter, som kan levere et unikt produkt skreddersydd for å møte behovene til det innenlandske markedet, kan lide fordi billigere import kan ødelegge deres markeder. Over tid, kan mangfoldet av produksjonen i økonomien avta, da lokale produsenter forlater markedet<sup>5</sup>.

## 2.2 Verdens handelsorganisasjon WTO

Handel har spilt en viktig rolle i å støtte økonomisk utvikling og fremme fredelige forhold mellom nasjoner. Dette skyldes i stor grad opprettelsen av den generelle avtalen om toll og handel (GATT), samt tilblivelsen av WTO.

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) var en internasjonal handelsavtale som ble undertegnet i 1947<sup>7</sup>. Fra 1948 til 1994 var det GATT som sørget for reglene for store deler av verdenshandelen. GATT bidro til å etablere et sterkt og velstående multilateralt handelssystem som ble mer og mer liberalt gjennom runder med handelsforhandlinger. I 1994 var det behov for en grundig overhaling av systemet og avtalen ble da revidert, og Verdens handelsorganisasjon (WTO) ble opprettet<sup>7</sup>.

Verdens handelsorganisasjon (WTO) ble opprettet 1 januar 1995 og markerte den største reformen av internasjonal handel siden slutten av andre verdenskrig<sup>7</sup>. WTO er den globale internasjonale organisasjonen som håndterer reglene for handel mellom nasjoner gjennom WTO avtalen. Den er forhandlet frem og signert av alle land som driver internasjonal handel, og er ratifisert i deres parlamenter. Målet med denne avtalen er å sikre at all handel flyter så jevnt, forutsigbart og fritt som mulig<sup>7</sup>.

Det er en rekke forhold som også påvirker internasjonal handel, for eksempel veterinære spørsmål. Matsikkerhet er høyt prioritert i verden, og det er vilkår knyttet til veterinære forhold i handelsavtaler. Verdens handelsorganisasjon WTO har en egen avtale, SPS-avtalen (The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures) som tar

---

<sup>7</sup> WTO.org. (2020). «GATT og WTO historie».

for seg alt innen helseforskrifter, samt at mat som det drives internasjonal handel med skal være uten sykdommer<sup>16</sup>. SPS-avtalen sitt formål er å sikre helsen til mennesker, dyr og planter. Her er det ulike tiltak som må følges for forbrukernes beste, inkludert å unngå mulige sykdomsutbrudd som kan forekomme i handel med sjømat.

## 2.3 Makt

Makt er å finne i de fleste menneskelige forhold. Makt er definert på mange ulike måter, men en enkel definisjon som er gitt av Robert A. Dahl (1915-2014) sier at «A har makt over B i den grad A får B til å gjøre noe han/hun ellers ikke ville gjort» (Engelstad, 2019). A og B antyder her aktører i form av individer, grupper, organisasjoner eller stater. Makt blir ofte brukt der det er konkurranse om ressursene.

I internasjonal handel og forhandlinger har makt en viktig posisjon, spesielt åpen maktbruk som observeres med synlig adferd (Jacobsen & Thorsvik, 2013). Byttemakt vil si når et land har en ressurs/gode som et annet land ønsker, får landet som innehar ressursen makt overfor det landet som ønsker ressursen. Jo mer en nasjon ønsker ressursen, jo større makt får landet som har den. Byttemakt er basert på kontroll over goder/ressurser som andre har nytte av (Jacobsen & Thorsvik, 2013).

Utgangspunktet for en handelsavtale er veldig enkel. Når noen ønsker noe andre har, og begge parter ser seg tjent med en avtale med gjensidige forpliktelser, ender det ofte opp med en handelsavtale. Slike avtaler gjør det billigere og enklere for ulike aktører å importere og eksportere varer. Maktforhold får da en sentral rolle, for om et land som sitter på en ressurs et land ønsker og vet at dette kan bli et marked av stor verdi, gir dette fordeler for landet som innehar ressursen. Et eksempel er at verden trenger mat, og sjømat er sett på som et sunt og friskt alternativ og det er ikke alle land som har mulighet til å bedrive innenlandsk produksjon. Dette gjør at flere må importere fra aktører som driver sjømatproduksjon, noe som gir produserende land mulighet til å inngå handelsavtaler, som er svært gunstig for dem. En handelsavtale er gunstig for begge parter, importerende land oppnår vilkår som er tilfredsstillende, og eksporterende land får en ny handelspartner. Etter all sannsynlighet blir landet som eksporterer, ledende på markedsandelen av goder de leverer gjennom en handelsavtale. Derfor søker flere land alltid til avtaler med markeder hvor den økonomiske gevinsten blir størst mulig.



## 2.4 Handel med sjømat

Handel med fisk og fiskeprodukter spiller en stor rolle når det gjelder å øke fiskekonsumet og oppnå global matsikkerhet ved å koble produsenter til markeder som er utilstrekkelig dekket av lokale leverandører (FAO, 2018). Det skaper arbeidsplasser og genererer inntekt for millioner av mennesker som jobber innenfor industrien. Eksport av fisk og fiskeprodukter er essensiell for økonomien til mange land (FAO, 2018).

Fisk og fiskeprodukter er blant andre matvarer det som blir eksportert og importert mest av i verden i dag, og de fleste land rapporterer noe handel med fisk (FAO, 2018). I 2016 gikk rundt 35% av den globale fiskeproduksjonen inn i internasjonal handel (FAO, 2018). Andelen fisk og fiskeprodukter til konsum alene har hatt en oppadgående trend, fra 11% i 1976 til 27% i 2016 (FAO, 2018). I 2016 var den totale eksporten av fisk og fiskeprodukter på 59 millioner tonn (levende vekt) (FAO, 2018). Dette var en økning på 242% fra 1976, og ser man kun på fisk til konsum tilsvarende det en økning på 510% (FAO, 2018). I denne perioden økte også verdien av den internasjonale handelen rundt fisk og fiskeprodukter i verden. Den samlede eksportverdien gikk fra 8 milliarder USD i 1976, til 142 milliarder USD i 2016 (FAO, 2018).

Den raske ekspansjonsraten for internasjonal handel av fisk og fiskeprodukter i løpet av de siste tiårene har forekommet i sammenheng med en bredere globaliseringsprosess.

Verdensøkonomien har også gjennomgått en stor transformasjon i form av handelsliberalisering og teknologiske fremskritt (FAO, 2018). Utviklingsland har spilt en stor rolle når det kommer til verdien rundt handel av sjømat, og har sett en raskere økning enn de utviklede landene. De utviklede landene stod for 54% av den totale verdien i 2016, og 59% av den totale mengden (levende vekt) av eksporten av sjømat (FAO, 2018).

Den største fiskeprodusenten i verden er Kina og siden 2002 har de også vært den største eksportøren av sjømat (FAO, 2018). Etter Kina, kommer Norge som den nest største eksportøren av fisk og fiskeprodukter. På tredje plass kommer Vietnam, som i 2016 eksporterte sjømat for 7.3 milliarder USD (FAO, 2018). Mesteparten av deres inntekter kommer fra oppdrettet malle (*Pangasius spp.*) og reker, i tillegg til en betydelig handel med foredlede og re-eksporterte produkter.

TABLE 16  
TOP TEN EXPORTERS AND IMPORTERS OF FISH AND FISH PRODUCTS

Country	2006		2016		APR <sup>a</sup> (%)
	Value (million USD)	Share (%)	Value (million USD)	Share (%)	
<b>Exporters</b>					
China	8 968	10.4	20 131	14.1	8.4
Norway	5 503	6.4	10 770	7.6	6.9
Viet Nam	3 372	3.9	7 320	5.1	8.1
Thailand	5 267	6.1	5 893	4.1	1.1
United States of America	4 143	4.8	5 812	4.1	3.4
India	1 763	2.0	5 546	3.9	12.1
Chile	3 557	4.1	5 143	3.6	3.8
Canada	3 660	4.2	5 004	3.5	3.2
Denmark	3 987	4.6	4 696	3.3	1.7
Sweden	1 551	1.8	4 418	3.1	11.0
<b>Top ten subtotal</b>	<b>41 771</b>	<b>48.4</b>	<b>74 734</b>	<b>52.4</b>	<b>6.0</b>
<b>Rest of world total</b>	<b>44 523</b>	<b>51.6</b>	<b>67 796</b>	<b>47.6</b>	<b>4.3</b>
<b>World total</b>	<b>86 293</b>	<b>100.0</b>	<b>142 530</b>	<b>100.0</b>	<b>5.1</b>
<b>Importers</b>					
United States of America	14 058	15.5	20 547	15.1	3.9
Japan	13 971	15.4	13 878	10.2	-0.1
China	4 126	4.5	8 783	6.5	7.9
Spain	6 359	7.0	7 108	5.2	1.1
France	5 069	5.6	6 177	4.6	2.0
Germany	4 717	5.2	6 153	4.5	2.7
Italy	3 739	4.1	5 601	4.1	4.1
Sweden	2 028	2.2	5 187	3.8	9.8
Republic of Korea	2 753	3.0	4 604	3.4	5.3
United Kingdom	3 714	4.1	4 210	3.1	1.3
<b>Top ten subtotal</b>	<b>60 533</b>	<b>66.6</b>	<b>82 250</b>	<b>60.7</b>	<b>3.1</b>
<b>Rest of world total</b>	<b>30 338</b>	<b>33.4</b>	<b>52 787</b>	<b>39.3</b>	<b>5.7</b>
<b>World total</b>	<b>90 871</b>	<b>100.0</b>	<b>135 037</b>	<b>100.0</b>	<b>4.0</b>

<sup>a</sup> APR: average annual percentage growth rate for 2006–2016.

Figur 2: De 10 største eksportørene og importørene av sjømat (FAO, 2018).

## 2.5 Eksportbarrierer

Bedre informasjon og kunnskap rundt eksportbarrierer har blitt et større behov den siste tiden, da dette har stor innvirkning på internasjonal handel. Eksportbarrierer er definert under:

«De holdningsmessige, strukturelle, operasjonelle og andre problemer som hindrer en bedrift/nasjon i å initiere, utvikle eller opprettholde internasjonale aktiviteter.» (Leonidou, 1995, S. 31)

Nasjonale myndigheter og eksportbedrifter har den siste tiden blitt veldig oppmerksom på ulike faktorer som kan hindre eksportmuligheter for bedrifter og nasjoner. Eksportbarrierer blir kategorisert i to deler, interne og eksterne barrierer (Meyer, 2019). I denne oppgaven har

jeg valgt å ta for meg noen av de de eksterne barrierene på nasjonalt nivå som er mest relevant for min oppgave og problemstilling.

Eksporthører blir påvirket av rettslige og politiske reguleringer i eksportmarkedet, og er avgjørende når det gjelder tilgangen til et marked og graden av stabilitet. Ulike myndigheters krav til reguleringer og restriksjoner, i kombinasjon med konflikter som fører til usikkerhet i markedet, er alle faktorer som kan forstyrre eller stoppe eksportoperasjoner (Meyer, 2019). Under politiske eksportbarriere finner vi toll og ikke-tariffære handelshinder.

Toll er betegnet som en skattelegging av en vare eller tjeneste som importeres til et land. Satsen beregnes enten ved spesifikk toll som for eksempel 10 kr per kilo laks, eller ved «ad valorem»-toll, som er en prosentsats av verdien på varen som importeres. Det er to hovedfaktorer når det gjelder toll; staten får inntekt gjennom toll på importvarer, og økt pris på produktet med toll beskytter innenlands produksjon av samme produkt mot konkurranse (Meyer, 2019).

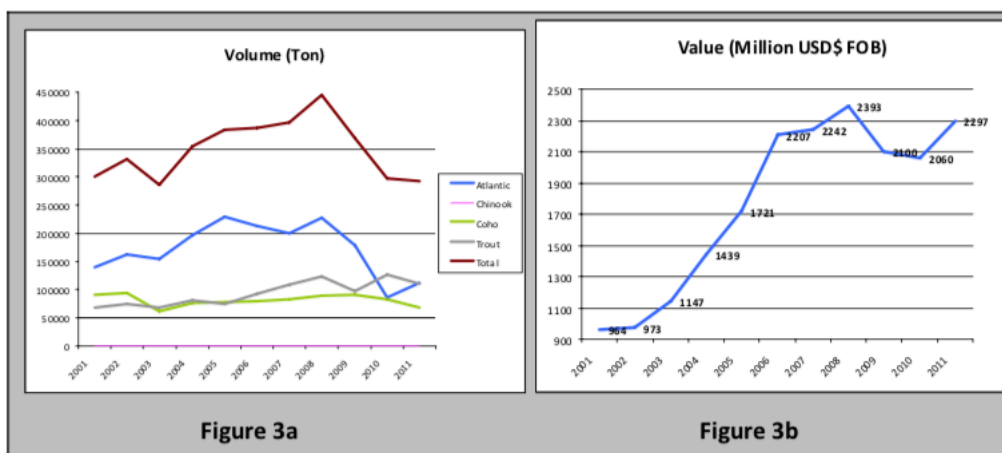
Ikke-tariffære barrierer tilsvarer politiske restriksjoner eller reguleringer. De betegnes ikke gjennom økonomiske mål, men betegnes som krav eller standarder forbundet med kvalitet eller dokumentasjon. Det forekommer ofte i eksportmarkeder reguleringer som forhindrer tilgjengeligheten i distribusjonsledd og salgskanaler. Under dokumentasjonskrav ligger opprinnelse, veterinærkrav og andre faktorer rettet mot kvalitet, og for effekten på markedsadgangen er nevnte barrierer veldig relevant (Meyer, 2019).

Under politiske eksportbarrierer finner vi også miljømessige barrierer som kan være utfordrende i internasjonal handel. Dette er faktorer som er vanskelig å kontrollere, da det ofte skjer endringer over kort tid, og påvirker de økonomiske og politiske forholdene. De eksterne miljømessige eksportbarrierene kan ses på fra et globalt perspektiv, og på mindre geografiske områder (Meyer, 2019). Alle faktorene som har blitt redegjort for her er sentral i internasjonal handel og betydningen av dem kommer frem når vilkårene til Chile og Norge skal analyseres.

### 3 Chile som oppdrettsnasjon

#### 3.1 Produksjon av atlantisk laks

På 80-tallet opplevde Chile en dramatisk økning i produksjon av atlantisk laks, fra 1119 tonn i 1985 til 259 000 i 1998 (Bjørndal & Aarland, 1999). I 2007 produserte de 655 000 tonn (Hersoug, 2010) og derfra ble den chilenske oppdrettsindustrien beskrevet som et mirakel. Oppdrettlaksen forbedret Chiles posisjon i verden betraktelig med tanke på økonomisk vekst, eksport og sysselsetting.

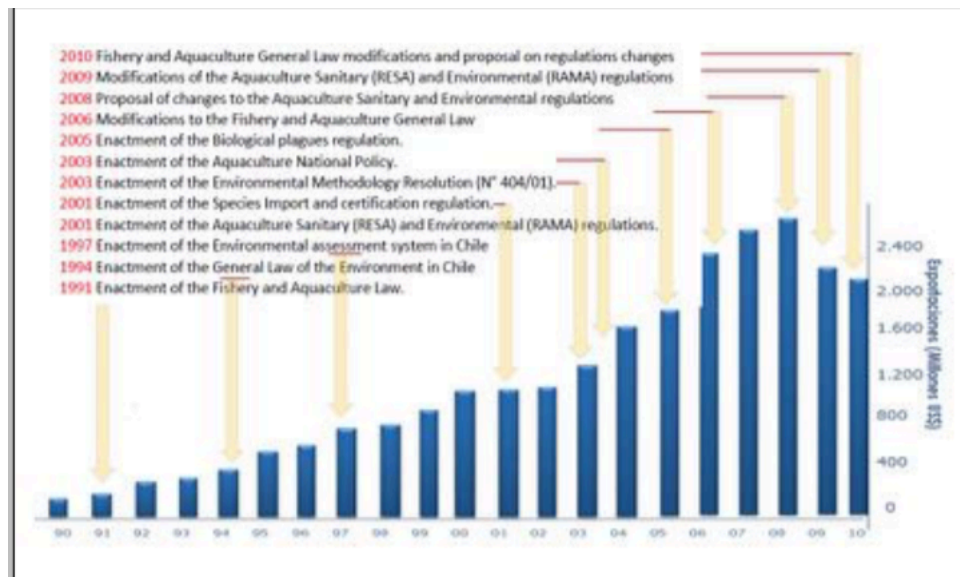


**Figur 3:** Veksten i lakseindustrien i Chile på produksjon og eksport fra 2001-2011 (Alviol et.al, 2012).

Som figur 3 viser hadde Chile en enorm vekst både i volum og verdi over en lengre periode. Den enorme veksten for Chile fikk til slutt en forventet og dramatisk krasj i 2008/2009, som førte til at hele industrien kollapset (Hersoug, 2010). Katastrofen Chile opplevde blir sett på som en av de største innen akvakultur, da den berørte alle dimensjoner, både biologisk, økonomisk, sosialt og administrativt (Alviol et.al, 2012). Det ble sagt at hovedårsaken til katastrofen var infeksiøs lakseanemi (ILA), et virus som påvirker laksens immunforsvar og fører til at fisken dør (Alviol et.al, 2012). Etter nøye evaluering i ettertid, viste det seg at det var svikt i den chilenske ledelsen, samt at den raske veksten og utviklingen i industrien, i tillegg til ILA bidro til katastrofen (Alviol et.al, 2012).

Ledelsen av den chilenske akvakulturindustrien er det to offentlige etater som har ansvaret for:

- The undersecretariat of Fisheries – har ansvaret for å utvikle reguleringer og regler som styrer de vannlevende dyreressursene i Chile i sammenheng med den generelle loven for fiskeri og akvakultur (General Law on Fisheries and Aquaculture, GLFA) og dens påfølgende endringer. En av oppgavene til nevnte etat er å fremme bærekraftig utvikling av fiskeri og akvakultur.
- The National Fisheries Service – har ansvaret for å se at kravene og reguleringene fastsatt i GLFA blir fulgt og at lover overholdes (Alviol et.al, 2012).



**Figur 4:** Reguleringen i Chile fra 1991-2010 (Alviol et.al, 2012).

Figur 4 gir et klart bilde av hvorfor Chile ble rammet hardt av katastrofen med sykdomsutbrudd, i kombinasjon med den raske utviklingen i 2008. Det er kun etter 2000 at reguleringene har vært fornuftig integrert og fullstendig.

Akvakulturindustrien i Chile er konsentrert rundt et relativt lite område, nærmere bestemt Puerto Montt og øya Chiloe (Bjørndal & Aarland, 1999). Den store nærheten og høye tettheten av akvakulturindustri kombinert med svak sikkerhet rundt målinger knyttet til biologi førte til enorm smittefare av ILA viruset. Dette kom som et resultat av liten til ingen oppfølging rundt tetthet og reguleringer. Alt dette resulterte i at området ble svært sårbart for sykdomsutbrudd. Den store «Klyngen» av oppdrettsanlegg, som veldig lenge hadde blitt sett på som et konkurransefortrinn, var da blitt en stor ulempe for Chile. Denne krisen fikk store konsekvenser, spesielt økonomisk. De aller fleste aktiviteter relatert til lakseoppdrett i landet

ble rammet og innen et par måneder hadde regionen en av Chiles høyeste prosent av arbeidsledige.

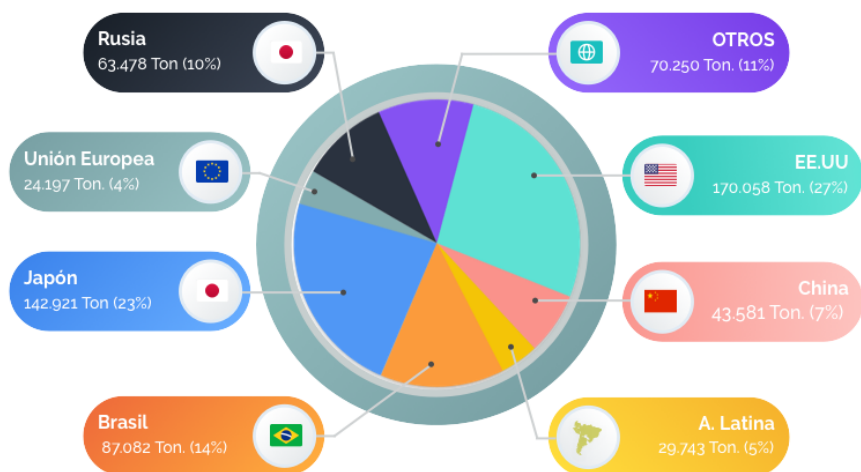
Ifølge SalmonChile er det ikke noe annet land i verden som kan måle seg med «Lakseklusteret» i Chile, altså et knippe enheter som hører sammen. Lakseindustrien i Chile ble skapt i Los Lagos regionen, med byen Puerto Montt i senter (Hersoug, 2014). Mer enn 70% av lakseproduksjon i Chile var og er fortsatt konsentrert rundt en kyststrekning på mindre enn 300 km, på innsiden av Isla de Chiloe (Hersoug, 2014). Dette resulterte i at flere selskaper plasserte seg i samme område og spesialiserte seg på å levere innsatsvarer og tjenester til oppdrettsnæringen. Dette var firmaer som deltok i laksenæringen, hvor noen leverte innsatsvarer som merder, tanker, flåter og fôr som eksempler. Andre leverte tjenester som var alt fra bank og finans til vedlikehold, renhold, vakthold, dykking og transport. Det viktige her var at dette var selskaper som konkurrerte og samarbeidet, og bidro til økt produktivitet, innsparinger og bedre tilgang og informasjonsflyt. Helt fra starten av «laksemirakelet» og frem til 2007 var dette sett på som Chiles fremste komparative fortrinn sammenliknet med andre land med produksjon av laks (Hersoug, 2014). Chiles situasjon ble sammenliknet med Norges, hvor de ulike produsentene av laks er spredt over 1700 km (Hersoug, 2014). Det er en enorm fordel med eksistensen av en dynamisk klynge av lakseprodusenter, som er administrert fra en by (Puerto Montt).

### **3.2 Chile som eksportør av laks**

Til daglig forsyner lakseindustrien i Chile over 100 internasjonale markeder<sup>8</sup>. Alle produktstadiene i Chilensk lakseindustri er integrert, for å overholde den høyeste standarden av fiskehelse, god praksis og kvalitet til forbrukerne. De tre artene som er av høyest verdi for Chile er atlantisk laks, stillehavslaks og ørret<sup>8</sup>.

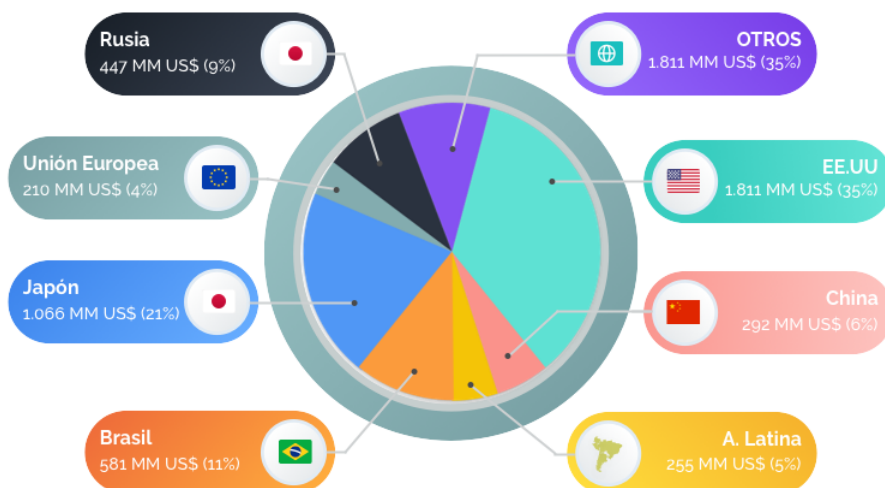
---

<sup>8</sup> SalmonChile.cl/en/markets. (2020). «Eksport av atlantisk laks Chile».



**Figur 5:** Chiles eksport av laks og ørret i 2018<sup>8</sup>.

Figur 5 viser at det viktigste markedet for Chile er USA, hvor de eksporterte 170 058 tonn i 2018 (27%). Andre viktige markeder er Japan, hvor Chile eksporterte 142 921 tonn (23%). Brasil hvor det i 2018 ble eksportert 87 082 tonn (14%). Russland med 63 478 tonn (10%) og Kina 43 581 tonn (7%). Tall for 2019 er gitt i oppgaven, og Chile eksporterte 271 198 tonn atlantisk laks til USA<sup>2</sup>.

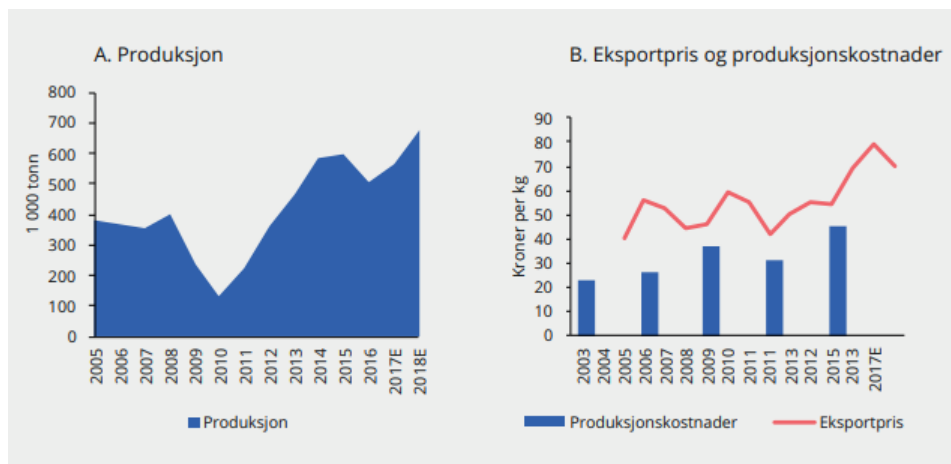


**Figur 6:** Chiles eksportverdi av laks og ørret i USD i 2018<sup>8</sup>

Ut ifra figur 6 ser vi at det er USA som har mest verdi for Chile. I 2018 eksporterte de laks og ørret til en verdi av 1 811 millioner dollar (35%). Japan importerte laks og ørret fra Chile til

en verdi rundt 1 066 millioner dollar (21%). Tall fra Norges Sjømatråd viser at Chile eksporterte atlantisk laks til en verdi av 1 760 millioner dollar<sup>2</sup>.

Når vi ser på både volum og verdi, er det enkelt og skjønne hvorfor USA er så viktig for Chile. De er deres største marked, og Chile er USAs største leverandør. En viktig faktor i henhold til dette er frihandelsavtalen mellom Chile og USA som trådte i kraft 1 januar 2004.



**Figur 7:** Utvikling i produksjon, pris og kostnader i Chile fra 2005-2019 (Ulltveit-Moe et.al, 2019).

Figur 7 viser at det har vært stor variasjon i produksjon og kostnadene i Chile. Det samme har eksportverdien, men den har en klart positiv trend. Årsaker til den store variasjonen er sykdomsutbrudd, vulkanutbrudd og andre utfordringer som har inntruffet.

I dette kapittelet har jeg redegjort for Chiles historie som oppdrettsnasjon og sett på deres vei til en av verdens største eksportører av atlantisk laks. I neste kapittel skal vi se på Norge som eksportør av sjømat og deres vilkår knyttet til dette.

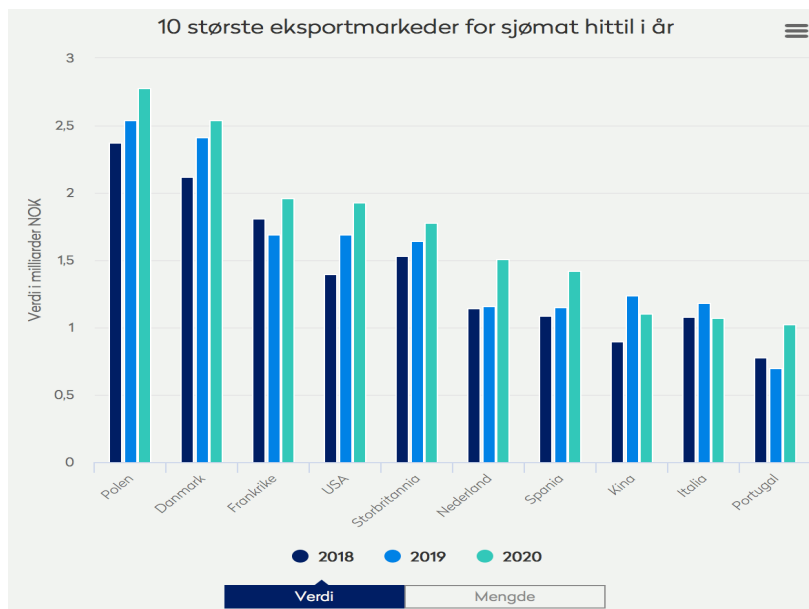


## 4 Norge som eksportør av sjømat

Helt siden vikingtiden har Norge drevet handel med sjømatprodukter til andre land, og i dag er vi verdens nest største eksportør av sjømat etter Kina, målt i verdi (FAO, 2018). 2019 ble nok et rekordår for norsk sjømateksport, og den totale verdien var på 107,3 milliarder kroner<sup>9</sup>.

### 4.1 Eksport

EU er det viktigste eksportmarkedet for Norge. I 2019 eksporterte Norge 1,6 million tonn sjømat til EU for 68 milliarder kroner<sup>9</sup>. En gunstig valutasisuasjon og lavere konkurranse har gjort at sjømateksporten til EU-markedet har økt. Det største enkeltmarkedet for Norge er Polen, hvor vi eksporterte 228 000 tonn sjømat til en verdi av 10,2 milliarder kroner<sup>9</sup>. Polen er

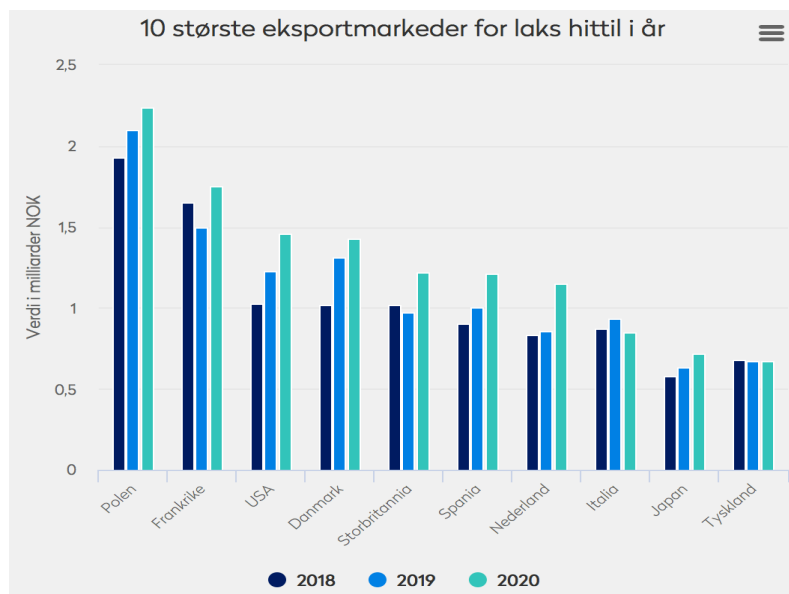


viktig for Norge da mye av fisken eksporteres dit for videre bearbeiding, før det går videre ut i andre markeder. Deretter følger Danmark og Frankrike med henholdsvis 9,22 milliarder og 7,12 milliarder. Totalt eksporterer Norge sjømat til over 140 markeder rundt om i verden<sup>9</sup>.

**Figur 8:** 10 Største eksportmarkedene for Norge målt i verdi for 2019<sup>9</sup>

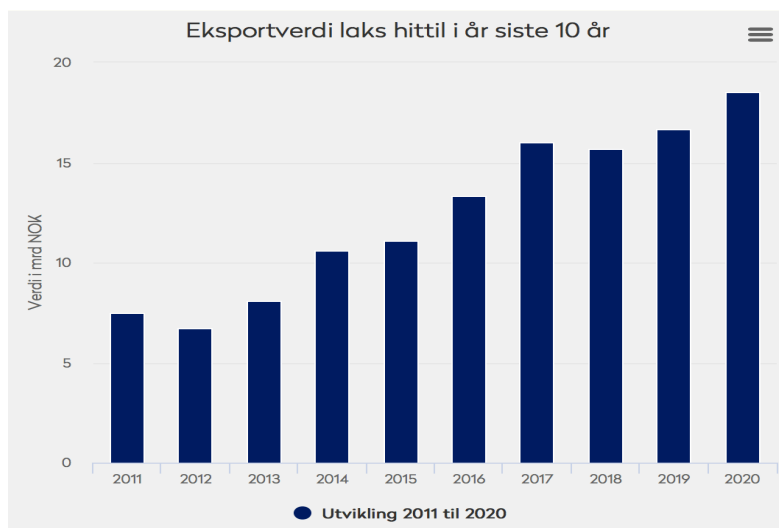
For Norge er det laks som har den største eksportverdien, både når det gjelder volum og verdi. I 2019 eksporterte Norge 1,12 million tonn laks for 72,5 milliarder<sup>9</sup>. Laks står for rundt 67% av den totale eksportverdien til Norge. Sett bort i fra laks, er ørret den andre store oppdrettsarten i Norge, hvor vi i 2019 eksporterte 59 585 tonn for 3,68 milliarder<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Norges Sjømatråd. (2020). «Sjømateksport».



**Figur 9:** Norges 10 største eksportmarkeder for laks målt i verdi<sup>10</sup>.

I figur 9 ser vi at Polen også er Norges største marked når det gjelder eksport av laks, mye grunnet at store deler av laksen blir bearbeidet og eksportert videre fra Polen. Det kommer også frem at Danmark som er Norges andre viktigste markedet for eksport av sjømat, kommer bak både Frankrike og USA i forbindelse med laks. Figuren viser at trendene i de aller fleste markedene har vært bra siden 2018, og for utenom en liten nedgang i Frankrike i 2019 er det god vekst å se.



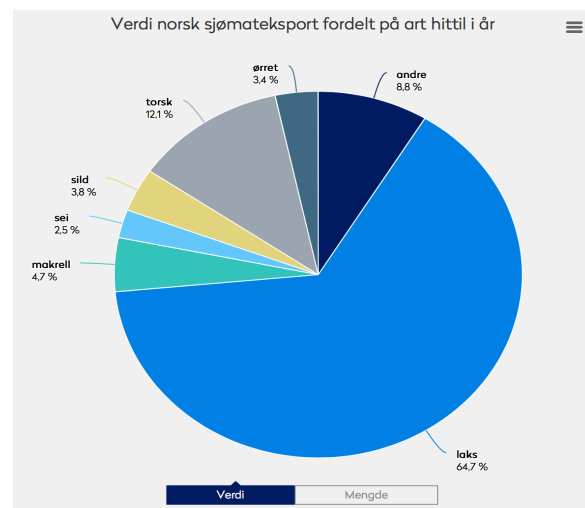
**Figur 10:** Eksportverdien for norsk laks de siste 10 årene<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Norges Sjømatråd. (2020). «Nøkkeltall norsk eksport».

Fra figur 10 ser vi at utviklingen i Norsk eksport av laks har vært positiv de siste 9 årene, og viser godt hvorfor laksen har så stor betydning for norsk eksport av sjømat. Det som er viktig å ta med i vurderingen fra figurene som er presentert i dette kapitlet, er at tallene kan bli annerledes for 2020 grunnet situasjonen med COVID-19 som rammer hele verden. Det er full flystopp i store deler av verden, noe som rammer eksporten hardt. Derimot er den norske kronen svekket, noe som gjør det billigere for land å kjøpe norsk laks og sjømat. Verden trenger mat, så det er ikke sikkert at utslagene blir så store. Det er uansett en viktig faktor å ta i betraktning når tallene for 2020 skal oppsummeres.

Ser vi på fiskeri- og fangstsektoren, er den største arten for Norge torsk, målt i verdi. Norge eksporterte i 2019 180 600 tonn torsk for 10,07 milliarder kroner<sup>9</sup>. Innen hvitfisksektoren var 2019 også et rekordår. Eksporten av torsk økte med 7% i verdi som en konsekvens av økte priser. Makrell er den nest største arten i fangstsektoren etter torsken. Norge eksporterte 255 000 tonn makrell til en verdi av 3,8 milliarder i 2019. Den nest største hvitfiskarten er sei, og i 2019 eksporterte Norge 106 000 tonn sei for 2,1 milliarder<sup>9</sup>.

Reker er den viktigste arten i skalldyrsektoren, og i 2019 eksporterte Norge 10 700 tonn til en verdi av 831 millioner. Den nest største er kongekrabbe, med volum på 2000 tonn til en verdi på 579 millioner<sup>9</sup>.



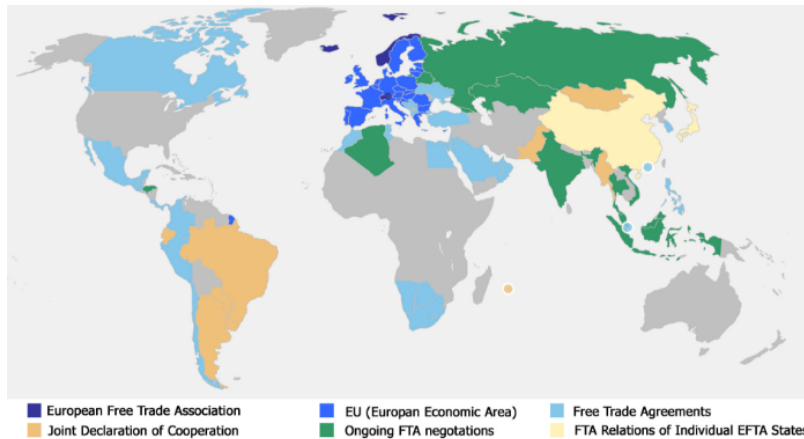
**Figur 11:** Verdien av ulike arter Norge eksporterte i 2019<sup>10</sup>.

## 4.2 Handelsavtaler

Norge har inngått totalt 29 bilaterale handelsavtaler med 41 land. Norge er medlem av EFTA, og 27 av disse avtalene er inngått gjennom dette samarbeidet, mens frihandelsavtalene med Færøyene og Grønland er inngått bilateralt<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Regjeringen.no (2018). «Norges frihandelsavtaler».

Fra figur 12 kan vi se hvilke land Norge har avtaler med, og hvilke som er under



forhandlinger. Per 2020 er det Kina, India, Malaysia, Vietnam og MERCOSUR som er under forhandlinger. MERCOSUR-avtalen ble ferdigforhandlet i 2019, men den er ikke signert enda<sup>11</sup>.

Forhandlingene rundt avtaler med Thailand, Algerie og Russland er satt på vent. Norges viktigste handelspartnere er EU, USA og Kina og status i 2020 er at vi kun har oppnådd handelsavtale med EU.

*Figur 12: Oversikt over Norges handelsavtaler<sup>11</sup>.*

### 4.3 Norge, EFTA og EØS

I 1960 ble Det Europeiske Frihandelsforbund (EFTA) etablert mellom da syv land for å fremme økonomisk vekst og fri handel mellom landene. Det er en mellomstatlig organisasjon og i dag er det Norge, Liechtenstein, Sveits og Island som er medlem<sup>12</sup>. Hovedoppgavene til EFTA er å opprettholde og utvikle EFTA-konvensjonen, som regulerer de økonomiske forbindelsene mellom medlemsstatene. Forvalte Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet (EØS-avtalen), som samler EU-landene og tre av EFTA-statene (Island, Norge og Liechtenstein) i et enkelt marked, også referert til «det indre marked». I tillegg utvikle EFTAs verdensomspennende nettverk av frihandelsavtaler<sup>12</sup>.

I 1994 trådte avtalen om det europeiske økonomiske samarbeidsområdet (EØS) i kraft, noe som Norge også er en del av. Avtalen omfatter 27 EU-land samt EFTA-landene Norge, Island og Liechtenstein. Formål med avtalen er å gi et felles reglement rundt økonomi og handel<sup>11</sup>. Norge ble en del av EUs indre marked, hvor det er fri flyt av varer og tjenester, noe som har vært en fordel for Norge.

For at Norge skal ha fri handel med andre deler av verden og ikke bare EU, forhandles det om frihandelsavtaler gjennom EFTA-samarbeidet selv om Norge er med i EØS. Det har vært viktig for Norge å prøve å få de samme avtalene som EU forhandlet seg frem til, med tanke

---

<sup>12</sup> EFTA.int (2019). «Det Europeiske Frihandelsforbund».

på at norske eksportbedrifter ikke skal miste konkurransekraft. Norge har de siste årene sett bort fra dette, og heller fokusert på handelsavtaler med land av økonomisk betydning, uavhengig av EUs prioriteringer. Å få markedsadgang i land som er interessant med tanke på industrivarer, fisk og tjenester er høyt prioritert i dag<sup>11</sup>.

Norges handel med EU når det gjelder fisk og fiskeprodukter styres av protokoll 9 som er regulert gjennom EØS – avtalen (Torvanger & Ursin, 2017). Gjennom denne avtalen har Norge oppnådd tollfri handel på en rekke hvitfiskprodukter, samt tollreduksjoner på andre fiskeprodukter til EU. Norge har ikke oppnådd tollfrihet på laks, her avgjøres tollsatsen ut ifra hvilken grad produktet er bearbeidet. Dette vil si at røkt laks gir høyere tollsats en for eksempel fersk laks, da importland oppnår mindre verdiskapning av bearbeidet fisk (Torvanger & Ursin, 2017).

#### **4.4 WTO og Norge**

Siden opprettelsen av Verdens handelsorganisasjon (WTO) i 1995 har Norge vært medlem<sup>13</sup>. Norge har stor handel med andre land og er en aktiv bidragsyter i WTO, noe som har hatt stor betydning for vår velstandsutvikling. Mye av norsk næringsliv er rettet mot eksport, og dermed er felles og forutsigbare kjøreregler for handel på tvers av landegrenser viktig for Norge. Alle medlemmene assisteres av WTO-sekretariatet som ligger i Geneve og har om lag 600 ansatte<sup>13</sup>. De fleste medlemmene har egne nasjonale delegasjoner i Geneve. Det er utenriksdepartementet som har det overordnede ansvaret for handelspolitikken i Norge. Norges delegasjon i Geneve rapporterer om nyheter til utenriksdepartementet. Det er også andre etater og departement som engasjerer seg i WTO-arbeidet i ulike fagområder som Landsorganisasjonen i Norge (LO), nærings- og fiskeridepartementet, tollvesenet og mattilsynet og andre omfattende nettverk<sup>13</sup>.

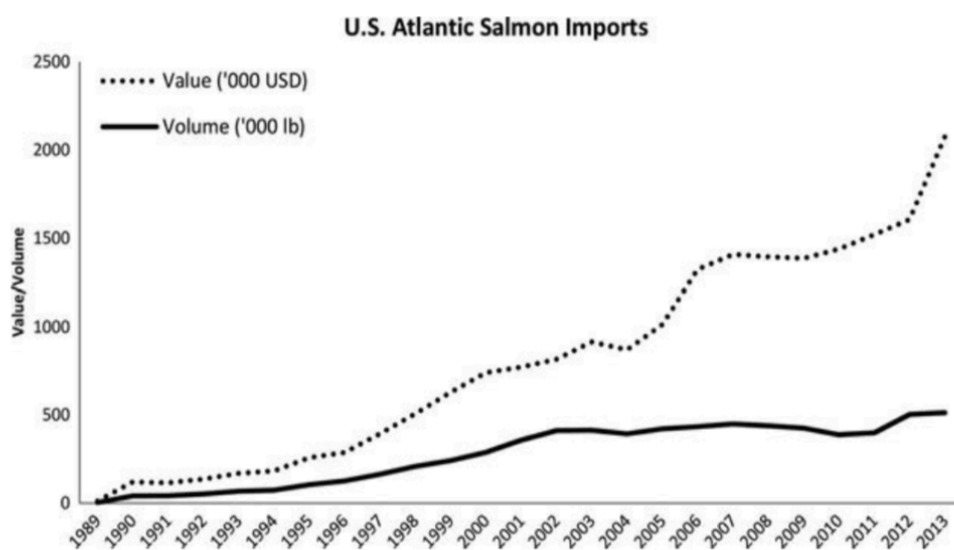
---

<sup>13</sup> Regjeringen.no (2019) «WTO: Forutsigbar og enklere handel».

## 5 USA-markedet for laks

I dag er det mange land som importerer fisk fra andre grunnet underskudd på sjømat. Et av landene som importerer mye fisk og spesielt laks er USA. Importen av atlantisk laks i USA har økt kontinuerlig siden 1989, og krysset grensen på 250 tusen tonn i 2013 (Singh, 2018). USA importerer rundt 90% av all sjømat som konsumeres i landet, hvor ca. 50% kommer fra akvakultur (Singh, 2018). Laks er den mest ettertraktede arten, men har bare den nest største markedsandelen på 16%. Det er reker som har den desidert største andelen på hele 36% (Sundheim, 2018). Laks dominerer ferskfiskkategorien, fryste reker og tunfisk dominerer de hermetiske produktene (Sundheim, 2018). Både reker og laks er å finne i flere arter, og for laks er det en blanding av ulike typer stillehavslaks og oppdrettet atlantisk laks fra en rekke produsentland. I 2013 sto atlantisk laks for 21% og stillehavslaks for 3% av USA sin totale akvakultur-import, dette fordi USA har en stor produksjon av stillehavslaks og trenger ikke importere det i samme grad som atlantisk laks (Singh, 2018).

USA importerer stort sett atlantisk laks fra Chile, Canada, Norge og UK. Chile er den desidert største eksportøren til USA, med en markedsandel på hele 47%. Deretter kommer Canada på 29%, mens Norge har bare en markedsandel på 8% av markedet for atlantisk laks i USA, og UK en markedsandel på 5% (Singh, 2018). Canada var det største eksportlandet til USA fra 1991-2000, bortsett fra i 1998 da Chile var størst. Chile sin eksport av atlantisk laks til USA økte fra 3% i 1991, til 47% i 1998, før den falt ned til 38% i 1999 (Singh, 2018).



**Figur 13:** Trender i USAs import av atlantisk laks, verdi og volum (Singh, 2018).

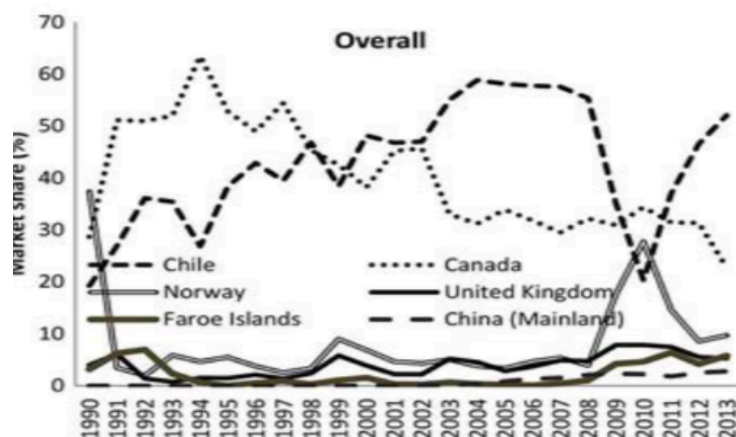
Sjømatkonsumet i USA er relativt beskjedent med 16,1 pounds, noe som tilsvarer rundt 7,3 kg per innbygger<sup>14</sup>. Dette er uansett det høyeste snittet USA har hatt i forbruk per innbygger siden 2007<sup>14</sup>. De er med andre ord et stykke bak Europa som ligger på 21,8 kg per innbygger. De er under land som Norge, Frankrike, Spania og Portugal når det gjelder sjømatkonsum (Sundheim, 2018). En betydelig del av sjømaten som blir konsumert i USA er tilberedt i restauranter, eller av typen «take-away» fra ulike serveringssteder. USA spiser mindre sjømat enn en gjennomsnittlig europeer, og statistikk viser at det kun er 36 % av den amerikanske befolkningen som oppgir at de spiser sjømat mer enn en gang i uken (Sundheim, 2018). I USA er det en høy prosentandel av befolkningen (38%) som er overvektig og hjertekarsykdommer er en vanlig dødsårsak. En generell økning i sjømatkonsum kan gjøre underverker med tanke på helsen til befolkningen, og de amerikanske helsemyndighetene oppfordrer befolkningen sterkt til å øke konsumet av fisk og skalldyr (Sundheim, 2018).

Sjømatkonsumet i USA er i stor grad knyttet til varmmatmåltidene i form av lunsj og middag, hvor 40% sier de spiser sjømat til lunsj, og 70% til middag. Når det gjelder hvilken sjømatart amerikanerne foretrekker til hverdags, helg eller på restaurant, er det laks som blir nevnt oftest i alle kategoriene. I USA har laksen den klareste posisjonen som hverdagsmat, noe som har gjort at preferansen rundt atlantisk laks har økt kraftig de siste årene. Selv om prisen på laks har økt, har ikke omsetningsvolumet på laks gått ned viser tall fra 2018 (Sundheim, 2018). Det har derimot vært en endring på mindre fryst og bearbeidet laks, til fersk naturell og røkt laks. I USA er trenden med å spise mindre bearbeidet mat i fokus, noe vi også ser i sjømatsektoren.

Det største markedet for atlantisk laks er EU, med ca. 1,1 million tonn i 2019<sup>2</sup>. USA er det nest største med 490 000 tonn i 2019<sup>2</sup>. USA har bundet seg til nulltoll for fersk og fryst laks i WTO (Kvalvik et.al, 2016).

---

<sup>14</sup> Seafoodsource.com (2020). «US seafood consumption».



**Figur 14:** Markedsandel (Verdivilkår) for USA's import av atlantisk laks (Singh, 2018).

Fra figur 14 kan vi se at Chile helt siden 1990 har hatt en gradvis økning innenfor eksport av atlantisk laks til USA. Unntaket er sykdomsutbruddet i 2008/2009, hvor Chilenske oppdrettsanlegg ble hardt rammet av virus sykdommen infeksjøs lakseanemi (ILA). Chile måtte bygge seg opp igjen med bedre reguleringer og mer bærekraftig utvikling for å unngå et slikt tilfelle igjen, noe de har klart.

Chile har en portefølje av 25 frihandelsavtaler med et sekstitalles stater som et resultat av en svært effektiv handelspolitikk (Kvalvik et.al, 2016). Chile har valgt å forhandle alene, og ikke sammen med mindre frihandelsorienterte nabostater. Dette gir dem et fortrinn i form av at de har skreddersydd frihandelsavtaler etter eget behov. I 2004 inngikk Chile frihandelsavtale med USA, og med EU i 2003. Foruten dem, har Chile frihandelsavtaler med Kina (2006), Japan (2007), India (2007), Malaysia (2012), Vietnam (2014) og Thailand (2015). Chile er også part i TPP-avtalen, og vil komme til å styrke sine økonomiske relasjoner og markedsadgang dersom avtalen trer i kraft (Kvalvik et.al, 2016). Gjennom EFTA-samarbeidet sikrer Norge seg markedsfordeler på laks og oppnår samme markedsadgang som våre konkurrenter (Kvalvik et.al, 2016).



## 6 Frihandelsavtalen mellom Chile og USA

I dette kapittelet skal jeg gå inn på frihandelsavtalen mellom Chile og USA, hvor jeg går i dybden på sentrale faktorer som er viktig. Jeg velger å starte kapitlet med å si litt om WTO og hvilken rolle de har i internasjonal handel. Verdens handelsorganisasjon er en global organisasjon som er aktiv i handelsavtaler og handel mellom nasjoner.

### 6.1 WTO og prinsipper for handel

WTO-regelverket gir handlingsrom for nasjonale standarder og reguleringer, men hvordan reguleringene utformes stiller de krav til. Dette er for å sikre at regelverket som ligger til grunn ikke blir misbrukt til å innføre diskriminerende tiltak. Reguleringene utformes slik at de best mulig skal oppnå ulike målsetninger, samtidig som de skal være så lite handelshindrende som mulig.

Verdens handelsorganisasjon har flere roller enn bare å liberalisere handel. Det er også et forum hvor myndigheter kan forhandle om handelsavtaler, hvor WTO er med på å løse handelskonflikter mellom ulike land. De opererer systemet rundt reglene for handel<sup>15</sup>. For eksempel støtter WTO i enkelte tilfeller det å opprettholde handelsbarrierer for å beskytte forbrukere, forhindre spredning av sykdommer eller beskytte miljøet. Oppsummert er WTO en plass hvor myndigheter sammen kan ordne opp i handelsproblemer de møter på best mulig måte<sup>15</sup>.

WTO styres av medlemslandene. Alle viktige beslutninger blir avgjort av medlemskapet som helhet, enten av ministre (som vanligvis møtes minst en gang hvert andre år) eller av deres ambassadører eller delegater (som møtes regelmessig i Genève). WTO-avtalene er lange og sammensatte fordi de er juridiske tekster som dekker et bredt spekter av aktiviteter. Det er derimot et antall enkle, fundamentale prinsipper som går igjen i alle dokumentene. Disse prinsippene er grunnlaget for det multilaterale handelssystemet<sup>15</sup>

De ulike prinsippene er:

#### **Handel uten diskriminering (Trade without discrimination)<sup>15</sup>.**

1. **Most-favoured-nation (MFN): treating other people equally.** Under WTO avtalen, kan ikke land diskriminere mellom sine handelspartnere i de fleste tilfeller. Å gi noen en spesiell tjeneste (for eksempel lavere tollsats for ett av deres egne produkter), er man pliktig å gi det samme til alle WTO-medlemmene. Det er noen unntak som er

tillatt; Land kan opprette en frihandelsavtale som bare gjelder for varer som omsettes i gruppen det gjelder, og diskriminere varer utenfra. De kan også gi utviklingsland spesial adgang til sine markeder, eller et land kan heve barrierer mot produkter som er ansett for å bli handlet urettferdig fra spesifikke land.

2. **National treatment: Treating foreigners and locals equally**<sup>15</sup>. Importerte og lokal produserte varer bør behandles likt, også etter at de utenlandske varene har kommet inn i markedet. Dette gjelder også for utenlandske og innenlandske tjenester, utenlandske og lokale varemerker, opphavsrettigheter og patenter. Nasjonal behandling gjelder kun når et produkt, tjeneste eller en immateriell eiendom har kommet inn i markedet. Det er ikke brudd på nasjonal behandling å belaste toll på import, selv om lokalproduserte produkter ikke belastes med en tilsvarende avgift<sup>15</sup>.

**Friere handel: gradvis, gjennom forhandling (Freer trade: Gradually, through negotiation)**<sup>15</sup>.

Å Senke handelsbarrierer er et av de mest åpenbare virkemidlene for å oppmuntre til handel. Dette vil si at toll/tollsats og tiltak som importforbud eller kvoter selektivt begrenser mengdene. Fra GATT ble opprettet har det vært åtte forhandlinger rundt handel, med fokus på lavere toll på importerte varer. Ved justering kan åpne markeder være fordelaktig og WTO-avtalene lar landene innføre endringer gradvis gjennom «progressiv liberalisering».

**Forutsigbarhet: gjennom binding og åpenhet (Predictability: through binding and transparency)**<sup>15</sup>.

Noen ganger kan det å love å ikke heve en handelsbarriere være like viktig som å senke en, da en lovnad gir virksomheter et klarere bilde på deres fremtidige muligheter. Med stabilitet og forutsigbarhet oppmuntres det til investeringer, flere jobber og forbrukerne kan nyte fordelene av konkurransevalg og senke prisene deretter.

---

<sup>15</sup> WTO.org. (2020). «WTO`s prinsipper for handel».

### **Promotere rettferdig konkurranse (Promoting fair competition)<sup>15</sup>.**

WTO blir av og til forklart som en fri handelsinstitusjon, men dette er ikke helt korrekt. Systemet tillater toll og i begrensede omstendigheter andre former for beskyttelse. Mer nøyaktig er det et system med regler som er dedikert til åpen, rettferdig og forvridd konkurranse. Problemene tilknyttet rettferdig konkurranse er komplekse, og visse retningslinjer fra myndigheter prøver å få kontroll på disse ved for eksempel å kreve ekstra importtoll som er kalkulert for å kompensere for forårsaket skade gjennom urettferdig handel.

### **Oppmuntre utvikling og økonomisk reform (Encouraging development and economic reform)<sup>15</sup>.**

WTO systemet bidrar til utvikling. Utviklingsland trenger fleksibilitet i den tiden det tar å implementere avtalen. WTO-avtalene arvet de tidligere bestemmelsene i GATT som åpner for spesiell bistand og handelskonsesjon for utviklingsland. Over en tredjedel av WTO medlemmene er utviklingsland og land i overgang til markedsøkonomi.

Dette er retningslinjene WTO legger til grunn i alle handelssystem, og så fremst det lar seg gjøre skal disse bli fulgt.

Norge og andre lakseproduserende land har en felles viktig rammebetingelse, de er alle medlemmer av verdens handelsorganisasjon (WTO). Hovedanliggendet for rammen av WTO har vært å få bedre markedsadgang gjennom reduksjon og fjerning av tariffære og ikke-tariffære handelshindringer (Kvalvik et.al, 2016). Gjennom WTO har man fått på plass felles kjøreregler for internasjonal handel med industrivarer, tjenester, landbruksvarer og opphavsrettigheter med relevans for handel, pluss en rekke spesialavtaler (Kvalvik et.al, 2016). I dag er alle de store voksende økonomiene i verden medlem.

Gjennom WTO får medlemsland toll-lettelser, som betyr en generell forbedring av markedsadgang. Det vil si at vilkårene for toll-lettelser på sjømat er like for både norsk sjømatnæring og konkurrenter som er medlemmer av WTO, også referert til som bestevilkårsprinsippet (Kvalvik et.al, 2016). Det går veldig enkelt ut på dersom et medlemsland gis bedre vilkår, i form av lavere tollsats for eksempel, så skal alle medlemslandene få de samme vilkårene. Dette kommer også frem i prinsippene WTO har for handel. Fremgangen til markedsadgang på multilateralt nivå i etterkrigsperioden har vært stor. Etter Uruguay-runden som ble avsluttet i 1993, som var en av de åtte forhandlingene GATT

gjennomførte rundt handel, har den gjennomsnittlige tollsatsen på industriprodukter vært på 4% mot 38% i 1947 da GATT ble etablert (Kvalvik et.al, 2016). Graden av liberalisering er ulik i de forskjellige sektorene, men handel med industrivarer hvor sjømat går under er langt mer liberalisert enn for eksempel landbruk og tjenestesektorene.

Ser vi på sjømatsektoren, er tollnivået på sjømat høyere enn for andre industrivarer (Kvalvik et.al, 2016). Gjennomsnittstollen for sjømat er uansett lav med 4,5% i utviklede land og 4,8% i utviklingsland (Kvalvik et.al, 2016). Det er viktig å nevne at rundt 70% av all sjømateksport går til de tre største sjømatmarkedene i verden, altså EU, Japan og USA og her ligger tollnivået under det gjennomsnittlige tollnivået på verdensbasis (Kvalvik et.al, 2016). Dette er altså de ulike tollsatsene Norge operer med og som blir grunnlaget i analysen hvor markedsadgangen til Norge og Chile inn til USA skal sammenlignes.

## **6.2 Frihandelsavtale mellom Chile og USA**

### **6.2.1 Formål**

Frihandelsavtalen mellom Chile og USA ble signert 6 juni 2003, og trådte i kraft fra 1 Januar 2004 (Valenzuela & Zoellick, 2014). Formålet med denne avtalen er å sikre nulltoll/frihandel på varer og tjenester som blir eksportert og importert mellom USA og Chile. I tillegg er dette en avtale som har som mål å styrke bånd i form av vennskap og samarbeid mellom nasjonene. Avtalen er med på å skape et utvidet marked og sikre et marked for produkter og tjenester som blir produsert i sine territorier, samt å forsikre et forutsigbart rammeverk rundt forretninger og investeringer.

Partene i avtalen er Chile og USA og avtalen er handlet frem av myndighetene i disse landene.

Generelt omhandler avtalen all handel. Avtalen sørger for frihandel på varer mellom partene, i tillegg dekkes de fleste tjenestesektorene, investeringer, immaterialrett, konkurransepolitikk, offentlige innkjøp, tollprosedyrer, opprinnelsesregler, midlertidig migrasjon og arbeids- og miljøstandarder (Medin, 2003). Innen 2014 ble alle varer tollfrie. I dag er USA det nest viktigste markedet for chilensk laks, kun bak Japan. Chile har bedre markedsadgang inn til USA enn Norge, takket være denne avtalen. Ca. 70% av laksen eksporteres tollfritt (Medin, 2003).

## 6.2.2 Geografisk virkefelt

Det geografiske virkefeltet for denne avtalen omhandler territoriet til både USA og Chile. I avtalen spesifiseres det at «territory» betyr; for Chile, hele landet, maritime, og luftrommet under sin suverenitet, samt den eksklusive økonomiske sonen og kontinentalsokkelen innenfor hvilken den utøver suverene rettigheter og jurisdiksjon i samsvar med internasjonale og nasjonale lover. USA; tollområdet til USA, som inkluderer alle de 50 statene, District of Columbia og Puerto Rico. De utenlandske handelssonene plassert i USA og Puerto Rico, samt eventuelle områder utenfor det territoriale hav av USA, i samsvar med internasjonale og nasjonale lover, kan USA utøve rettigheter med hensyn til havbunnen, undergrunnen og deres naturlige ressurser. I avtalen spesifiseres det også at den gjelder for en vanlig person som har nasjonalitet fra enten Chile eller USA, «Chileno» og «national of the United States» for begge parter (Valenzuela & Zoellick, 2014).

## 6.2.3 Bilaterale og regionale avtaler

Frihandelsavtalen er en bilateral handelsavtale mellom USA og Chile. Dette er avtaler mellom to eller flere stater innen et regionalt område. Alle WTO-medlemslandene kan være involvert i slike avtaler utenom rammevilkårene i WTO. Ved å inngå slike avtaler oppnår land ofte bedre handelsvilkår på utvalgte områder enn det som er etablert gjennom WTO. USA har nulltoll på fersk og fryst gjennom WTO, så i dette tilfellet er det snakk om andre ting som ikke-tariffere handelshindringer og «safeguards» som blir regulert under egne kapitler.

## 6.2.4 Reguleringer

USA og Chile hadde som hovedmål med denne avtalen å oppnå nulltoll på varer og tjenester seg imellom, og ved en gradvis overgang etter avtalens ikraftsettelse har de klart dette. Det som derimot hindrer handel i dag og som har fått mer fokus de siste årene, er ikke-tariffere handelshindringer. Ikke-tariffere handelshindringer omfatter en rekke ulike tiltak som er med på å begrense handel, utenom toll (Elvestad, 2014). Eksempler på typiske ikke-tariffere handelshindringer er anti-dumping, mottiltak mot subsidier og ulike beskyttelsestiltak «Safeguards» (Elvestad, 2014). Felles for nevnte handelshindringer er at alle brukes som tiltak for å redusere konkurranse.

I frihandelsavtalen mellom Chile og USA er det to kapitler som omhandler «technical barriers to trade» og «safeguards» som kan betegnes som ikke-tariffere handelshindringer. Det kommer frem i avtalen at fremmede tekniske reguleringer som tilsvarer en bestemt teknisk regulering av sitt eget, ikke blir godkjent av den ene parten, så skal det ved forespørsel

forklares hvorfor den ene parten ikke aksepterer tekniske reguleringer fra den andre parten (Valenzuela & Zoellick, 2014). TBT-avtalen gir land rett til å etablere ulike beskyttelsestiltak på nivåer som er hensiktsmessige med tanke på mennesker, dyr, planter, eller helse og miljø. TBT-avtalen oppfordrer alle land til å bruke internasjonale standarder så lenge det er fornuftig, men tillater og krever ikke at nasjoner endrer sine beskyttelsesnivå som følge av standardisering<sup>17</sup>.

Ifølge avtalen kan den ene parten pålegge et beskyttelsestiltak «Safeguard» om;

«a Good originating in the territory of the other Party is being imported into the Party's territory in such increased quantities, in absolute terms or relative to domestic production, and under such conditions as to constitute a substantial cause of serious injury, or threat thereof, to a domestic industry producing a like or directly competitive good».

«Good» i denne sammenhengen betyr handelsvarer, produkter eller materiale (Valenzuela & Zoellick, 2014 S. 56).

Dette vil si at om et produkt, tjeneste eller materiale som har opprinnelse fra territoriet til en av partene, blir importert til den andre parten i store mengder, i absolutte vilkår eller relativt til innenlandsk produksjon. I tillegg under slike forhold at det utgjør en seriøs skade eller trussel til en innenlands industri som produserer samme eller direkte konkurrerende produkt. Kriterier og faktorer for «alvorlig skade» vurderes og fastsettes for å bestemme virkningen av importen. Sikringstiltak skal kun brukes i den grad det er nødvendig for å forhindre skade og for å lette tilpasning<sup>17</sup>.

Beskyttelsestiltaket kan kun pålegges i en overgangsperiode og kan ikke vare lenger enn tre år (Valenzuela & Zoellick, 2014). Om forholdene nevnt ovenfor inntreffer, kan gjeldende part enten suspendere den ytterligere reduksjonen av tollsatsen som er forutsatt under avtalen til varen, eller øke tollsatsen på varen til et nivå som ikke overskrider det som er lov i avtalen.

Når det gjelder antidumping beholder hver part sin rett og forpliktelser under WTO (World Trade Organization) avtalen med hensyn til anvendelse av antidumping og utligningsplikter. Ingen bestemmelser skal tolkes som å pålegge noen rettigheter eller plikter på partene av respekt for antidumping eller utligningstiltak (Valenzuela & Zoellick, 2014). Artikkel VI i WTO gir medlemmer rett til å anvende antidumpingtiltak. Dette vil si tiltak mot import av et

produkt som er under den normale verdien i henhold til eksportpris (vanligvis prisen på produktet i det innenlandske markedet for eksporterende land)<sup>17</sup>. Med forbehold om at import av gjeldende produkt fører til skade for en innenlandsk industri på territoriet til den importerende avtalepart.

### **6.2.5 Sjømat**

Avtalen gikk i kraft fra 1 januar 2004 og 12 år etter at den ble gjeldende skulle alt som går under kategorien «Good» være tollfritt (Valenzuela & Zoellick, 2014). Grunnen til at det tok 12 år var for å få en gradvis overgang og tilpasning, slik at alt ble gjort bærekraftig. Når det gjelder sjømat er det ikke lagt mye fokus på dette, annet enn at det skal være tollfritt mellom partene. Sjømat går under kategorien «Good» som definert tidligere. Avtalen sier at produkter som er hentet fra eller produsert i et av partenes territorier, altså fisk, skalldyr, og andre marine arter eksporteres tollfritt. Gjennom WTO har USA bundet seg til nulltoll på fersk og fryst laks, men Chile oppnår også nulltoll på laks som er bearbeidet gjennom denne avtalen, samt andre varer det drives handel med.

### **6.2.6 Tvisteløsning**

Kapittel 22 forklarer hvordan partene skal gå frem for å løse tvister som oppstår. Partene skal til enhver tid prøve etter beste evne å bli enig om tolkning rundt denne avtalen, og de skal alltid forsøke å samarbeide for å komme frem til et gjensidig vedtak som tilfredsstillende for begge sider (Valenzuela & Zoellick, 2014). Med mindre annet er bestemt i denne avtalen, skal tvisteløsningsbestemmelser i dette kapitlet gjelde;

- a) Med hensyn til unngåelse eller ordning av alle tvister mellom partene angående tolkningen eller applikasjonen av denne avtalen
- b) Uansett når den ene parten vurderer at et tiltak av den andre parten er inkonsekvent med forpliktelsene til avtalen, eller at den andre parten har mislyktes å utføre sine forpliktelser til avtalen; og
- c) Uansett hvor en part vurderer at et tiltak av den andre parten forårsaker ugyldighet eller svekkelse (Valenzuela & Zoellick, 2014, S. 207).

Når en tvist om eventuelle saker oppstår under avtalen, og under andre frihandelsavtaler begge parter er del av, eller WTO avtalen, kan klagende part velge forum for å løse tvisten. Når den klagende parten har forespurt et panel under en henvist avtale som nevnt, skal forumet som er valgt benyttes utelukkende om det er andre alternativer (Valenzuela & Zoellick, 2014).

## 6.2.7 Sanitære og fytosanitære (veterinære) tiltak

Kapittel 6 i avtalen omhandler veterinære-bestemmelser.

«Further to Article 1.3 (Relation to Other Agreements), the Parties affirm their existing rights and obligations with respect to each other under the SPS Agreement» (Valenzuela & Zoellick, 2014, S. 50).

Artikkel 6.2.1 over refererer til SPS-avtalen (The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures) og dette er en vanlig måte å skrive veterinære reguleringene på i en frihandelsavtale (Valenzuela & Zoellick, 2014). Det vil si at alt som står i selve avtalen normalt kommer i tillegg til det som står i SPS-avtalen. Det som er regulert er kun det som er annerledes eller mer ambisiøst, og man har ikke anledning til å regulere seg til en mindre ambisiøs avtale enn SPS-avtalen.

SPS-avtalen trådte i kraft med etableringen av WTO-avtalen 1 januar 1995<sup>16</sup>. Avtalen tar for seg matvaretrygghet og helseforskrifter i forbindelse med dyr og planter. Den tillater land å sette egne standarder, men er veldig klar på at reguleringer skal være basert på vitenskap<sup>16</sup>. De skal bare brukes til å beskytte mennesker, dyr, planteliv og helse. Medlemsland er oppfordret til å bruke internasjonale standarder, retningslinjer og anbefalinger der det er mulig, men medlemmer kan bruke tiltak som resulterer i høyere standarder om det er vitenskapelig begrunnelse for det<sup>16</sup>.

Det viktigste i SPS-avtalen er at alle land skal opprettholde tiltak for å forsikre seg at maten er trygg for forbrukerne, og for å forhindre spredning av pester og sykdommer blant dyr og planter.

I denne beskrivelsen av avtalen og informasjonen presentert i de andre kapitlene kan jeg i neste kapittel begynne å analysere det jeg har kommet fram til<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> WTO.org. (2020). «SPS-avtalen».

<sup>17</sup> WTO.org. (2020). «Juridiske tekster: WTO-avtaler».



## 7 Analyse og konklusjoner

I dette kapittelet skal jeg analysere det jeg har kommet frem til, problemstillingen har vært som følger:

**1. Er Chiles markedsadgang for atlantisk laks inn til USA bedre enn Norges?**

**2. Hvis det er slik, hva er årsakene til dette?**

Dette er et viktig tema, fordi norsk næring møter stor konkurranse om markedsadgang fra andre land som er stor på akvakultur. USA er verdens andre største eksportmarked, noe som gjør det svært gunstig for mange lands økonomi å ha en betydelig markedsandel der. Det er også viktig å forstå hvordan handel foregår, hvilke vilkår ulike land forholder seg til og i denne sammenheng betydningen av en handelsavtale. Det gir en bedre forståelse av hvordan situasjonen er og hva som kan gjøres for å oppnå bedre markedsadgang i markeder som er av stor økonomisk interesse.

### 7.1 Oppsummering

Internasjonal handel er en stor del av mange lands økonomi, og varer og tjenester eksporteres og importeres over hele verden. Sjømat er en av matvarene det handles mest med i internasjonal handel. I denne oppgaven har jeg tatt et dypdykk i forhold til to av verdens fremste land når det gjelder eksport av atlantisk laks. Chile og Norge er dominerende i ulike markeder med hensyn til eksport av atlantisk laks. Norge har sin store dominans i EU, mens Chile er størst i andre deler av verden som USA, Japan og Brasil. Forutsetningene for å lykkes med oppdrett av atlantisk laks er relativt lik hos begge parter, da de er beriket med lang kystlinje i kombinasjon med andre forhold som er avgjørende for å drive oppdrett av atlantisk laks.

I denne oppgaven har jeg sett på markedsadgangen Chile og Norge har inn til USA, med hovedfokus på atlantisk laks. Situasjonen i dag er at Chile dominerer det amerikanske markedet og til sammenligning har Norge en beskjeden markedsandel. For å kunne svare på hvordan dette har utviklet seg har jeg vært nødt til å gå inn på begge land som eksportør av sjømat, viktige handelspartnere og vilkårene de forholder seg til i forbindelse med eksporten av sjømat til USA.

Et sentralt tema i denne oppgaven er handelsavtaler, og som nevnt tidligere inngikk Chile og USA en frihandelsavtale som trådte i kraft fra 1. januar 2004. Med denne avtalen oppnådde

Chile nulltoll på varer og tjenester som eksporteres til USA. Dette har vist seg å være et bra samarbeid for Chile som nå står for nesten halvparten av markedsandelen på atlantisk laks i det amerikanske markedet. Norge har ikke en frihandelsavtale med USA, og må derfor forholde seg til toll og avgifter på varer de eksporterer dit. Det er gjort en beskrivelse av frihandelsavtalen for å fremstille hvilke forutsetninger Chile har til å drive handel med USA, for å sammenligne de med Norges.

I dag er det derimot ikke bare toll som hindrer handel mellom nasjoner, men også andre faktorer som ikke-tariffære barrierer. Dette er noe som har fått stort fokus den siste tiden, og er noe alle må ta stilling til. Slike handelshindre blir redegjort for og hvordan utgangspunktet er i Norge og Chile for dette. Dette er helt sentrale virkemiddel som blir høyt prioritert i handelspolitikken og når det kommer til forhandlinger rundt nye handelsavtaler. Med en nedgang i bruk av toll i internasjonal handel, har bruken av andre virkemidler for å regulere handel blitt mer utbredt. Det legges derfor stor vekt på å redusere ikke-tariffære handelshindringer og i nyere handelsavtaler er dette behandlet i egne kapitler.

Videre i dette kapitlet kommer det en analyse etterfulgt av en konklusjon hvor jeg skal prøve å svare på oppgavens problemstilling. Analysen vil bestå av to deler, da problemstillingen er todelt. Første del ser på om Chile har en bedre markedsadgang for atlantisk laks inn til USA, hvor det vil bli diskutert hvilke forutsetninger og utgangspunkter Norge og Chile har.

I det andre forskningsspørsmålet, skal jeg svare på om Chile har bedre markedsadgang inn til USA, å prøve å gi et godt svar på hva årsakene til det eventuelt kan være.

## **7.2 Er Chiles markedsadgang for atlantisk laks inn til USA bedre enn Norges?**

Første del av problemstillingen reiser spørsmål om Chile har bedre markedsadgang for atlantisk laks inn til USA enn Norge, og det blir derfor naturlig å ta for seg dette først. Som nevnt inngikk Chile og USA i 2003 en frihandelsavtale som trådte i kraft i 2004. Gjennom en slik avtale oppnår Chile et stort fortrinn når det kommer til handel av ulike varer og tjenester med USA. De oppnår særegne forhandlingsforhold, noe som har gitt Chile en unik posisjon til å dominere det amerikanske markedet siden avtalens ikrafttredelse. Kopper har lenge vært Chiles største eksportvare og er fortsatt en viktig økonomisk faktor for dem. Siden 1970 har også Chile vokst frem som en stor sjømateksportør, spesielt med tanke på atlantisk laks. Ser

man bort i fra det katastrofale tilfellet i 2007-08, har Chile i dag bekreftet sin posisjon som en av verdens største innen akvakultur basert på atlantisk laks.

Frihandelsavtalen sier at alt av varer og tjenester mellom USA og Chile skal eksporteres tollfritt, og etter en lengre periode (12 år) fra avtalen begynte å virke har de oppnådd det. Dette vil si at all sjømat, uansett om det er fersk eller fryst, filet eller ikke skal være uten toll. Med et slikt fortrinn er det ikke vanskelig å skjønne hvorfor Chile er den største eksportøren til USA når det kommer til atlantisk laks. Chile har i en lang periode hatt stort fokus på å jobbe alene og ikke sammen med nabostater. Ved en slik tilnærming har de klart å skreddersy flere handelsavtaler med ulike land som har vært gunstig for deres egne behov, herav er frihandelsavtalen med USA et godt eksempel.

Norge eksporterer som sagt mesteparten av sin sjømat til EU og har ikke klart å forhandle frem en frihandelsavtale med USA. Dette forklarer den beskjedne markedsandelen Norge har for atlantisk laks i USA, som er på 8% av det totale markedet for atlantisk laks. Forskjellen er enorm sammenlignet med Chiles markedsandel på 47%. USA importerer rundt 90% av all sjømat som blir konsumert, og med Norges posisjon som en av verdens største oppdrettsnasjoner er dette et marked med et stort potensial for større markedsandel.

Norge er med i EØS-avtalen, og har gjennom dette oppnådd stor grad av fri handel med EU. Likevel har Norge stor interesse av å oppnå frihandel med andre deler av verden, og dette er noe man prøver å få til gjennom EFTA-samarbeidet. Norge har den siste tiden forsøkt å oppnå handelsavtaler med land som har stor økonomisk betydning, ikke bare med tanke på sjømat, men også tjenester og industrivarer. Norge ønsker å oppnå mest mulig gevinst gjennom handelsavtaler og har derfor valgt å se litt bort i fra EU sine prioriteringer. Som vi vet har Chile valgt å forhandle mange av sine handelsavtaler alene, noe som har resultert i stor suksess for deres eget behov. Dette er noe Norge også har mer fokus på i dag, da utfallet av slike avtaler vil være veldig betydningsfull for veien videre. Her har som sagt Chile en stor fordel, da de har en frihandelsavtale med USA, noe Norge ikke har og dermed ikke har samme forutsetningene som Chile med eksport inn til USA.

Norge har noen grad av tollpreferanser til EU, men ikke full frihandel og EU er det viktigste markedet når det gjelder eksport av sjømat. Når det er sagt, har ikke Norge oppnådd avtale om tollpreferanser med USA og Japan, som sammen med EU er de tre viktigste markedene for sjømat. Gjennom EØS-avtalen har Norge oppnådd gunstige tollsatser. Tollsatsen til EU er på

2% for hel og filetert laks, noe som er MFN-satsen jfr. bestevilkårsprinsippet, altså en veldig lav tollsats (Kvalvik et.al, 2016). Det er dermed ingen tvil om at betingelsene Norge har til EU-markedene har hatt stor betydning for norsk laksenæring og vår posisjon som verdens andre største eksportør av sjømat.

Etter EU kommer det amerikanske markedet, som er det nest største for Norge når det gjelder norsk laks. USA har bundet seg til nulltoll på fersk og fryst laks gjennom WTO, noe som er bra for Norges del. Det er kun på røkt laks at norske eksportører må betale 5% toll (Kvalvik et.al, 2016). Sammenligner vi med Chile så er det kun tollsatsen på røkt laks som skiller Norge og Chiles vilkår med handel av atlantisk laks inn til USA. Det er med andre ord ikke den største forskjellen i vilkårene de har inn til det amerikanske markedet med tanke på toll, så det er andre faktorer som spiller inn på Chiles dominans i USA.

Forutsetningene for eksport av atlantisk laks er selvfølgelig ikke de samme for Norge og Chile, tatt i betraktning frihandelsavtalen. Det er uansett mye annet en toll som enten hindrer eller stopper handel, og eksempler på dette er de sanitære og fytosanitære (veterinære) tiltakene. Matvaretrygghet er av den største interesse for alle land, og all mat som importeres og eksporteres skal være trygg og frisk for forbrukerne. Her er utgangspunktet likt for både Norge og Chile. De er begge medlem av WTO og gjennom verdens handelsorganisasjon kommer man ikke utenom SPS-avtalen og TBT (Agreement on technical barriers to trade). I Frihandelsavtalen mellom Chile og USA er det et eget kapittel for de veterinære tiltakene. Her henviser avtalen direkte til SPS-avtalen som går under WTO og dermed er vilkårene lik da Norge og Chile er medlem.

Foruten de veterinære tiltakene er det de ikke-tariffære handelshindrene som kan sette en stopper for eventuell handel. Her finner vi også de veterinære tiltakene, men i tillegg er det anti-dumping, mottiltak mot subsidier og ulike beskyttelsestiltak «safeguards» som kan forekomme. For Chiles del er dette veldig klart, da det er egne kapittel i handelsavtalen for hvordan dette skal reguleres om noen av de nevnte tiltakene skulle bli benyttet. Ikke-tariffære handelshindringer har som sagt blitt mer vanlig den siste tiden, da flere land ønsker å ivareta egne ressurser og inntektskilder for å sikre langsiktig økonomisk gevinst. Tradisjonelt har tollnedsettelse fått mest oppmerksomhet i WTO og i handelsavtaler, men når tollsatsene blir forhandlet ned til et lavt nivå på mange områder, får andre reguleringer og standarder mer oppmerksomhet. Alle land som driver internasjonal handel må ta stilling til slike tiltak, da det ofte forekommer når det er behov for å bremse ned intensiteten rundt et spesifikt produkt.

Norge har et stort fokus på sjømat, og både fiskeri og havbruk er viktige eksportkilder. Chile og Norge driver oppdrett i høy skala med atlantisk laks i spissen. Det er verdt å merke seg at Norge driver oppdrett av flere forskjellige arter, som gjør at fokuset ikke bare er på laks. Chile har også oppdrett av ørret og andre arter, men er desidert størst på atlantisk laks. Norge har et stort fokus om andre næringer innenfor akvakulturindustrien, hvor det forskes på nye arter å drive oppdrett med. Chile har satset stort på atlantisk laks og lykkes med dette inn til sine hovedmarkeder. Selv om laksen står for store deler av sjømateksporten i Norge, er fokuset på mye annet også, som kan være en faktor til at Chile er ledende på atlantisk laks i USA.

Noe som har vært et stort fortrinn for både Norge og Chile når det gjelder akvakultur er beliggenheten. De er beriket med en enorm kystlinje som har gitt dem gunstige vilkår når det gjelder akvakulturindustri. Den geografiske plasseringen har lenge vært et fortrinn for Norge, og vært en viktig ressurs til at vi i dag er en av de fremste innen denne sektoren. Det samme gjelder for Chile og spesielt med tanke på USA siden de ligger på samme kontinent og har dermed kort avstand inn til det amerikanske markedet. Forutsetningene for oppdrett er litt ulik, blant annet har Chile en mer gunstig og jevn temperatur som er mer stabil, i tillegg er lysforholdene bra for drift hele året. Norge derimot er ikke utsatt for store naturkatastrofer i like stor grad som Chile, som for eksempel jordskjelv, vulkanutbrudd og andre betydningsfulle kriser som kan inntreffe.

Den siste tiden har det blitt mer vanlig å oppnå handelsavtaler med ulike land, og da spesielt land med stor økonomisk gevinst. WTO har gradvis jobbet med å få ned tollsatsene og disses innvirkning på handel er ikke like utslagsgivende som tidligere. WTO har 164 medlemsland og alle skal bli gitt de samme vilkårene for handel ut ifra bestevilkårsprinsippet, noe som har ført til at de ikke-tariffære barrierene er det som er viktigst for å hindre eller stoppe handel. Med dette som utgangspunkt, har det derfor blitt mer fokus på bilaterale handelsavtaler. Når to parter ser seg tjent med en avtale med gjensidige forpliktelser, er ofte resultatet en forhandling som resulterer i en handelsavtale. Som det har blitt nevnt, er ikke tollsatsen en årsak alene til Chiles dominans i USA. Det foreligger andre faktorer som er av større betydning til det, men i all hovedsak er det frihandelsavtalen som er avgjørende.

USA er verdens andre største sjømatmarked, bak EU og med det viktig for de store sjømateksportørene. Selv om Chile ikke oppnår noe fordeler gjennom avtalen til USA med tanke på tollsatser, har Chile og USA kommet til enighet med et samarbeid hvor begge parter ser seg tjent og er tilfreds. Handelsavtalen har bygd opp et bra forhold med stor tillit hvor

begge parter er fornøyd med tilstandene. Dagens situasjon er slik at skal man oppnå et fortrinn i ulike markeder, er det essensielt å få på plass en avtale med relevante nasjoner, for å oppnå fortrinn fremfor andre konkurrenter. Situasjonen til Norge er derfor ikke enkel, mulighetene for bedre markedsandel i det amerikanske markedet er tilstede, men når det ikke foreligger noen handelsavtale til grunn, er det vanskelig å utfordre Chile slik situasjonen er i dag.

Norsk laks er kjent som et produkt av høy kvalitet, men med høy kvalitet kommer det også høye kostnader. Norsk laks er dyrere enn chilensk laks og det har innvirkning på handel. Laksen fra Chile er av bra kvalitet den også, og med en lavere pris er den attraktiv på markedet for ulike land og spesielt USA. Her må også geografisk avstand vurderes, og chilensk laks er lett tilgjengelig for USA, den er billigere enn norsk laks og den er tilgjengelig hele året. Chile har optimal temperatur til å drive oppdrett hele året, mens i Norge er temperaturen mer ujevn noe som kan by på utfordringer i forbindelse med produksjon. Norge får også høyere transportkostnader enn Chile. Et fortrinn for Norge derimot er at laksen vi eksporterer er uten antibiotika og andre hormoner, som gjør at vi kan ta bedre betalt og trender viser at amerikanerne er villig til å betale mer for et sunt produkt.

### **7.3 Hvis det er slik, hva er årsakene til dette?**

Hvor første del av problemstillingen ga en oversikt og svar på om Chile har bedre markedsadgang til USA enn Norge med atlantisk laks som eksportvare, skal andre del av problemstillingen gi svar på hva årsakene kan være til at Chile er så dominerende i det amerikanske markedet. I tillegg skal jeg se på hvilke muligheter Norge har for å utfordre Chile og forbedre sin nåværende posisjon.

Eksportbarrierer er indikatorer til å gi svar på om Chile har en bedre markedsadgang inn til USA enn Norge på atlantisk laks. Her er det flere punkter som er verdt å merke seg som politiske, miljømessige og sosiokulturelle forhold. Kultur, religion, språk, historie og verdier og så videre, er faktorer som danner atferd i ulike nasjoner. Eksportører finner det negativt når man opplever uformelle strukturer og forretningspraksiser i det internasjonale markedet. Forståelsen handelspartnere har av hverandre og samarbeid med tanke på handel og forretningsvirksomhet blir vanskelig i land med ulik kultur. Det er derfor eksport til nærliggende markeder ofte er dominerende, fordi språk ofte er felles eller mer forstående. Språk er ikke en hovedfaktor til at Chile har størst markedsadgang i USA, derimot kan den geografiske plasseringen være det.

Geografien er en viktig faktor i forbindelse med eksport, og kan være en grunn til Chiles dominans i USA. Geografisk og kulturell avstand mellom markeder kan oppfattes som en signifikant eksportbarriere (Meyer, 2019). Store avstander gjør det vanskelig å identifisere, tolke og kontrollere eksportmarkeder, som følge av utfordringer knyttet til logistikk under eksport til markeder lokalisert langt unna. Et resultat av dette er at man tidlig etablerte handelsforhold til markeder med umiddelbar nærhet. Det er ikke slik at tilfellet er sånn bestandig, men det største markedet til Norge er EU, hvor avstanden til de viktigste markedene er liten. På samme måte er avstanden fra Chile til USA mye mindre enn fra Norge til USA, og dermed kan dette bli sett på som en signifikant barriere og forklaringsfaktor på hvorfor Chile dominerer det amerikanske markedet i dag. Norge har hatt et lengre handelsforhold for laks med Japan og USA, som er markeder med en stor geografisk avstand, så det er mulig å ha stor markedsandel og god markedsadgang i markeder selv om avstanden er stor. Det er uansett viktig å se på dette som en avgjørende faktor til den store forskjellen i markedsadgang for Chile og Norge.

For Chile er de søramerikanske og asiatiske landene sentral når det kommer til eksport av laks. De historisk viktigste markedene for Chile er USA og Brasil. Norge har hatt et lengre handelsforhold for laks med både Japan og USA, som begge er markeder hvor den geografiske avstanden er større enn til Chiles hovedmarkeder. Dette betyr at Chile er mer sensitiv for avstand til sine markeder enn hva Norge er, og viser at Norge takler bedre å drive handel med land hvor avstanden er stor sammenlignet med Chile. Som sagt eksporterer Norge laks til USA, noe vi har gjort i lang tid. Det er ikke et problem for Norge om man oppnår større markedsandel i USA, da man har vist at vi klarer å levere gode ferske produkter til land med stor avstand. Handel med markeder langt unna gir større kostnader med tanke på transport, og Norge bruker mye ressurser på å finne de beste og rimeligste løsningene for å få produktene ut i verden. Et eksempel på dette er at i Norge blir deler av fisken fraktet med passasjerfly, og med en slik ordning oppnår Norge mindre kostnader enn om man måtte ordne egne flyvninger kun for varer og tjenester.

De fleste amerikanerne har ikke noe spesielt forhold til hvor sjømaten kommer fra, det er dermed ikke en avgjørende faktor når de kjøper laks. Den generelle kjennskapen til lakseproduserende land utenom USA og Canada er liten. En undersøkelse viser at over 1/3 av amerikanere ikke har noe preferanse til opphavsland for produktene. De som har preferanser til opphavsland har det til USA/Alaska i de fleste tilfeller (Sundheim, 2018). Dette viser at om laksen er fra Chile eller Norge ikke har noe å si for forbrukerne og vil si at de begge står like

sterkt med sine produkter. Amerikanerne har heller ikke noe formening om hvilket land som produserer best laks, men undersøkelsen viser at de tenker på Norge som et land med miljøvennlig lakseproduksjon, hvor laksen blir godt ivaretatt. Lakseoppdrett kan gi negative assosiasjoner i USA, men de klarer ikke å begrunne hvorfor eller forklare hvordan lakseoppdrett gjennomføres. Her har Norge en god mulighet til å forsterke de positive assosiasjonene som er tilknyttet norsk sjømat, men det krever målrettet arbeid i en lang periode fra hele industrien om man skal øke kunnskapen om produksjon og opphavsland i USA.

Chile har vært mye plaget med ILA og andre sykdommer i produksjonen av atlantisk laks. Bruken av antibiotika i Chilensk produksjon av atlantisk laks er mye større enn i Norge og siden toppen på 80-tallet har bruken av antibiotika i norsk laks gått ned 99%<sup>18</sup>. Amerikanerne er opptatt av helse og miljø og de ønsker ren mat. Norsk laks i USA selges i dag med en etikett som er veldig synlig og sier «Produced without antibiotics»<sup>19</sup>. Etiketten er en nøkkel til at norskprodusert laks finner veien til middagsbordene og restaurantmenyene i USA. Stadig flere amerikanere er opptatt av helsefremmende mat som er produsert uten bruk av hormoner og antibiotika. «Norwegian salmon» er et varemerke blant amerikanerne, og for dem er dette synonymt med mat fra kald og ren sjø som er trygg å spise<sup>19</sup>. Lakselusen er ikke et tema for amerikanerne og ikke et problem som nødvendigvis er med å forklare hvorfor de velger norsk laks. Norge har kommet langt i bruken av effektive vaksiner mot de fleste bakterielle infeksjoner, noe som har redusert bruken av antibiotika ned til nesten null<sup>18</sup>. Norge har fortsatt problemer med lakselus, høy dødelighet og andre sykdommer, men det viser seg at den lave prosentandelen i antibiotikabruk er avgjørende for at amerikanerne velger norsk laks over laks fra Chile, selv om den er dyrere. Store varehuskjeder som Walmart og Costco har de siste årene kjøpt mer laks fra Norge, da de har sett at restauranthus og husholdninger foretrekker det<sup>19</sup>.

I Norge er det et stort fokus på omdømmet til sjømatnæringen, og en sentral faktor som knyttes til omdømme er kunnskap. De aller fleste er uvitende om det strenge regelverket oppdrettsnæringen opererer under når det gjelder flaskefôr, dyrehelse, restriksjoner og generell kunnskap om myndighetenes kontrollsystemer. I denne forbindelsen har Norge

---

<sup>18</sup> Norges Sjømatråd. (2017). «Norsk laks er helt fri for antibiotika».

<sup>19</sup> Aftenposten.no. (2016). «Antibiotika-fri norsk laks er blitt en slager i USA».



jobbet hardt med å spre kvalitetssikret kunnskap til forbrukerne. Det er viktig å få frem at Norsk oppdrettslaks er sunn, at det ikke brukes antibiotika og at fôret som fisken får er sikkert og av best mulig kvalitet. Eksempel på hvordan man har oppnådd dette er å sikre sporbarhet i produktene, og ha god merking slik at forbrukerne vet hva de får<sup>20</sup>.

Om Norge skal klare å styrke sin markedsandel i USA, er dette noe som må jobbes mer med. Amerikanerne må få rett og rikelig med informasjon for å understreke at norsk oppdrettslaks er et sunt produkt. Potensialet er stort og mulighetene for å oppnå større suksess er tilstede ved riktig markedsføring til rett tid. Den norske oppdrettslaksen som er å finne i USA, er merket som laks fra Norge for at konsumentene skal vite opprinnelsesland. For at dette skal bli et fortrinn fremfor Chile og andre aktører, er informasjon og kunnskap ut til forbrukerne et veldig viktig element for å løfte norsk oppdrettslaks. Norges gode dokumentasjon legger til rette for sporing, noe som er en fordel i markedet<sup>21</sup>. Norge jobber aktivt for å få på plass kontrollsystemer som sikrer verifiserbar dokumentasjon (Gangsø & Solstad, 2020). Dette resulterer ikke bare i god markedsadgang i årene framover, men bidrar også til omdømmebygging med at Norge fremstår som en åpen, seriøs og framtidsrettet aktør innen sjømatsektoren (Gangsø & Solstad, 2020).

Norge har den siste tiden vært aktiv på markedsføring av norsk laks i Asia, og da spesielt til Kina. 2019 var året norsk laks gjorde comeback i det kinesiske markedet, noe som har gjort Kina til det største vekstmarkedet for Norge. Norge eksporterte sjømat for 5,2 milliarder kroner i 2019, en økning på 40% fra 2018<sup>9</sup>. Kina er et stort marked for sjømat, og med god vekst og målrettet markedsføring i Kina har Norge oppnådd stor suksess økonomisk. Kina er blant verdens største økonomier og med det veldig attraktivt for store eksportører som Norge. Dette kan være en av grunnene til at Norge er bak Chile i det amerikanske markedet, da andre markeder med mulighet for stor vekst har blitt prioritert. Det er potensiale for større aktivitet i USA, men forutsetningene er vanskeligere her med tanke på Chiles ledende posisjon, og kan være en årsak til at Norge har valgt å fokusere på andre markeder hvor gevinsten kan bli større på sikt.

---

<sup>20</sup> Mattilsynet.no. (2020). «Eksport av fisk og sjømat til USA»

<sup>21</sup> Norges Sjømatråd. (2018). «Registreringskrav»

Utgangspunktet for Norge er vanskelig, i og med at eksportører og importører i Chile og USA har hatt en frihandelsavtale siden 2004. Dette har resultert i et godt samarbeid og forhold dem imellom, og viser at begge parter er gjensidig fornøyd med hverandre. Det må noe spesielt til for å styrke Norges posisjon og det er derfor viktig å få frem de argumentene som er med på å løfte norsk oppdrettslaks som et produkt av høy kvalitet. Her er forbrukerne en god mulighet, for om noen først fremmer dette synspunktet, vil det skape ringvirkninger ved at rykter sprer seg når det blir snakket om. Det er essensielt at Norge får frem hvilket unikt produkt vi produserer og understreker vår posisjon som en av verdens fremste på oppdrett av atlantisk laks.

Hjerte- karsykdommer er en av de vanligste dødsårsakene i USA og en stor del av dette skyldes dårlig kosthold (Sundheim, 2018). Amerikanske helsemyndigheter oppfordrer sterkt til økt konsum av fisk og skalldyr, og understreker at en økning i sjømatkonsum kan gjøre underverker for folkehelsen i landet. Norsk oppdrettslaks er sunn, og kan bidra til en prosentandel med tanke på helse som lenge har vært faretruende høy blant den amerikanske befolkningen. Å få tydelig fram at norsk sjømat er et bedre alternativ enn mye av kjøttproduktene som er å finne i USA, vil kunne gi et løft og større etterspørsel for atlantisk laks fra Norge. Når amerikanerne skal velge sjømat, er smak hovedgrunnen til valg, etterfulgt av helse og tilberedning. Laksen oppfyller alle kravene og til oppsummering har laks en positiv trend i USA. Den er sunn, bra for helsen og aller viktigst smaker den godt. Det er derfor viktig at Norge utnytter muligheten for en større markedsandel i USA, og mulighetene er der da den viktigste faktoren er på plass, nemlig at atlantisk laks er sunt og smaker godt.

## 8 Konklusjon

### 8.1 Konklusjon

I denne oppgaven ønsket jeg å se på vilkårene Norge og Chile har for handel inn til USA, med fokus på atlantisk laks som eksportvare. I tillegg har jeg sett på hva årsaken er til Chiles dominans og hva Norge kan gjøre for å utfordre den. Problemstillingen til oppgaven lyder som følger:

**1. Er Chiles markedsadgang for atlantisk laks inn til USA bedre enn Norges?**

**2. Hvis det er slik, hva er årsakene til dette?**

For å klare å svare på denne problemstillingen har jeg gått inn på begge landenes historier som eksportør av laks. Gitt en oversikt over Norge og Chiles viktigste markeder, og sett på hva det er som gjør at de begge er så godt egnet og har lykket med akvakultur. I oppgaven har jeg valgt å fokusere på det amerikanske markedet. USA er det nest største markedet for sjømat og med det et attraktivt område å ha en vesentlig markedsandel for de store eksportørene. Det har vært viktig å få fram hvorfor USA er et marked av stor verdi, med tanke på fremtidig eksport av laks. Norges samarbeid gjennom EFTA og EØS blir belyst og hvilke standarder de forholder seg til med handel inn til EU, som er Norges viktigste marked.

Videre har jeg sett på hvorfor land driver handel og hva som inngår som en vesentlig del under forhandlinger. To sentrale elementer i oppgaven har vært frihandelsavtalen mellom Chile og USA, samt Norges handelsvilkår sett i sammenheng med WTO. Alle de store økonomiene i verden er medlem av WTO og har gjort at de står likt når det kommer til internasjonal handel med varer og tjenester. Derfor er betydningen av handelsavtalen Chile har med USA stor og har av den grunn fått mye oppmerksomhet i denne oppgaven.

Inn under WTO og handelsavtaler har tariffære og ikke-tariffære handelshinder vært sentrale tema, hvor viktigheten har blitt veid frem og tilbake. Eksportbarrierer har vært avgjørende for å komme med noen konklusjoner om hvorfor Chile har så stor markedsandel i USA sammenlignet med Norge. Tariffære barrierer som toll og avgift har fått mindre innvirkning på handel i det siste, da WTO gradvis har jobbet med å få bort tollsatser. For å sikre innenlands produksjon og opprettholde konkurranse har ulike former for eksportbarrierer blitt mer vanlig, og jeg har prøvd å få frem hvilken grad dette spiller inn på handelen Norge og Chile har til USA.

Videre har jeg kommet med flere scenarier hvor Norge kan øke sine interesser i det amerikanske markedet. Lagt vekt på kunnskap rettet mot akvakultur med tanke på produksjon, bærekraft og miljø. Mulighetene for enda større hysteri rundt norsk oppdrettslaks er store i USA, siden det er et land med stort fokus på helse og alternativer til sunn mat. Her kan Norge markedsføre sine produkter og ved hjelp av den unike kunnskapen vi besitter, dele dette med den amerikanske befolkningen for enda bedre omdømme. Det handler om å gi forbrukerne riktig informasjon slik at de blir bevisst på alt det positive laksen faktisk gir. Sjømatkonsumet er som sagt bra i USA, og assosiasjonene rundt spesielt laks er positiv.

Selv om mulighetene er store for Norge i USA, er situasjonen fortsatt slik at Chile er den desidert største i USA når det gjelder eksport av laks og det har de vært lenge. Norge og USA har lenge hatt et godt handelsforhold, men det har fortsatt ikke resultert i noe betydelig stor gevinst for norsk eksport i samme grad som det har for Chile. Så lenge Chile har frihandelsavtalen med USA, vil det bli vanskelig for Norge å kunne konkurrere på lik linje. Mulighetene er absolutt tilstede for enda bedre og større markedsadgang til USA, men forutsetningene er vanskelig og vil bli utfordrende i framtiden. Handelsavtaler er i dag en av de viktigste fortrinnene når det gjelder internasjonal handel, og skal Norge styrke sin posisjon i det amerikanske markedet bør interessene ligge i å oppnå en slik avtale. Foruten slike rammebetingelser, vil Chile etter all sannsynlighet fortsette som den største eksportøren av atlantisk laks til USA også i årene fremover.

## **8.2 Svakheter og videre forskning**

Selv om denne oppgaven har klart å gi et svar på problemstillingen som er satt, så har den noen svakheter som må ses i lys av funnene. Det første og mest innlysende er at det ikke er gjort en egen datainnsamling i oppgaven. Det er brukt data fra tidligere rapporter som er relevant for denne oppgaven, og alt av tall og statistikk er hentet fra eksterne kilder.

Oppgaven bærer også litt preg av at det har vært vanskelig å finne nye oppdaterte tall for enkelte forhold, så dette må tas i betraktning når det gjelder informasjon og ulike resultater. Dette gjelder i hovedsak USA at det har vært litt vanskelig å få nye oppdaterte tall.

Tall fra Norges Sjømatråd er presentert, og sjømatrådet sine databaser er en sentral kilde i denne oppgaven. Dette er oppdaterte tall for Norge spesielt, men også for resten av verden. Sjømatrådet presenterer nyttig informasjon om norsk sjømateksport, produksjon, markedsadgang og jobber med å utvikle markeder for norsk sjømat. Deres oppgave er å fremme norsk sjømat som produkter av høy kvalitet, øke verdien og jobber for å identifisere

muligheter i nye og eksisterende markeder. De fremhever norsk sjømat rundt om i verden og det er derfor greit å ta dette i betraktning når man leser oppgaven. Det er ikke slik at statistikken og det de presenterer er feil, men det kan være at enkelte ting i forbindelse med for eksempel produksjon ikke blir helt tydeliggjort. For som vi vet så møter også norske oppdrettsaktører problemer under produksjon, og har ulike utfordringer de må løse. Norsk sjømat er sunt og veldig ettertraktet i verden, men det er fortsatt viktig å huske at sjømatrådet jobber for å fremheve Norge som en av verdens beste innen sjømat.

Andre svakheter i oppgaven er det som blir presentert fra Chile og USA. Som nevnt bærer en del av statistikken preg av at den ikke er helt oppdatert, men det er usikkert hvor mye Chile faktisk deler når det gjelder deres akvakulturindustri. Dette gjelder også USA, og er nødvendig å ta med som en potensiell svakhet i forbindelse med resultatene. Tall for 2020 er ikke tilgjengelig og situasjonen kan være annerledes når de endelig kommer. Hele verden blir berørt av COVID-19 og virkningen av det får vi ikke et endelig svar på før 2021. Her er derimot potensiale for videre forskning gjennom å studere og se på virkningen COVID-19 har på sjømateksporten. Det er full fly-stopp til USA og andre deler av verden, noe som gir ringvirkninger for norsk eksport da den norske laksen flys inn til USA-markedet via passasjerfly. Det er også rom for enda mer dypdykk i mulighetene Norge har i USA og hvordan de skal oppnå enda bedre markedsadgang der i årene fremover.

## Referanseliste

- Alviol, A. Kibenge, F. Forster, J. Burgos, J. M. Ibarra, R. ST-Hilaire, S. (2012). *The Recovery of the Chilean Salmon Industry. The ISA crisis and its consequences and lessons.*
- Backe, H. B. (2019). *Markedsadgang for fisk og sjømat til EUs indre marked. En komparativ casestudie av norsk og islandsk handelspolitisk posisjon.* Masteroppgave.
- Bjørndal, T., & Aarland, K. (1999). *Salmon aquaculture in Chile.* *Aquaculture Economics & Management*, 3(3), 238-253.
- Elvestad, C. (2014). *Bedre markedsadgang? Nye utfordringer, nye løsninger handelspolitikken.* Doktorgradsavhandling. Tilgjengelig fra: <https://munin.uit.no/bitstream/handle/10037/7048/thesis.pdf?sequence=9&isAllowed=y>
- Engelstad, F. (2019). *Makt. I Store norske leksikon.* Tilgjengelig fra: <https://snl.no/makt> (Hentet 07.01.2020)
- FAO (2018). *The State of World Fisheries and Aquaculture 2018 - Meeting the sustainable development goals.* Tilgjengelig fra: <http://www.fao.org/3/i9540en/i9540en.pdf>
- Hersoug, B. (2010). *Chile's salmon industry – from miracle to horror story?*
- Hersoug, B. (2014). *Over den leiken ville han rå. Norsk havbruksnæringens historie.* Kapittel 10: Borte bra, men hjemme best? Fagbokforlaget.
- Jacobsen, D. A. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode.* 2. utg. ed. Kristiansand: Høyskoleforlaget.
- Johannessen, A. Christoffersen, L & Tufte, P, A. (2010). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode.* 4. utg. ed. Oslo: Abstrakt.
- Jacobsen, D. A & Thorsvik, J. (2013). *Hvordan organisasjoner fungerer.* 4. Utgave.
- Kearns, M (2020). *US seafood consumption rises to highest level since 2007, but falls short of USDA recommendations.* Tilgjengelig fra:

<https://www.seafoodsource.com/news/supply-trade/us-seafood-consumption-rises-to-the-highest-level-seen-since-2007-but-falls-short-of-usda-recommendations> (Hentet 06.03.2020)

Kvalvik, I, Elvestad, C og Nyrud, T (2016). *Markedsadgang for laks, en vurdering av frihandelsavtalers betydning*. Rapport Nofima. (Hentet 06.03.2020)

Leonidou, Leonidas C. 1995. "Empirical research on export barriers: review, assessment, and synthesis." *Journal of international marketing* 3 (1):29-43.

Medin, H. (2003). *Regionale og bilaterale handelsavtaler i Latin-Amerika. Konsekvenser for norsk eksport*. Tilgjengelig fra:

<https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/nhd/handelsavtaler/medin.pdf>

Melchior, A. (2016). TTIP og Norge: Virkninger og handlingsvalg. NUPI-rapport. Tilgjengelig fra:

<https://www.regjeringen.no/contentassets/64b9ee9d64ae42fda7289c013d927b0c/ttip-main-report-melchior.pdf>

Meyer, K. (2019). *Eksterne eksportbarrierers betydning for laks, og hvordan dette påvirker Norges konkurransesituasjon*. Masteroppgave, Høgskolen i Molde.

Saunders, M. N. K. Lewis, P & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students, kapittel 5*. Versjon 5. Tilgjengelig fra:

[https://www.academia.edu/40208075/Research\\_methods\\_for\\_business\\_students\\_5th\\_edition\\_2009\\_Mark\\_N.K.\\_Saunders\\_Adrian\\_Thornhill\\_Philip\\_Lewis](https://www.academia.edu/40208075/Research_methods_for_business_students_5th_edition_2009_Mark_N.K._Saunders_Adrian_Thornhill_Philip_Lewis) (Hentet

04.03.2020)

Singh, K. (2018). *Price transmission among different Atlantic salmon products in the U.S. import market*.

Sundheim, E. O. (2018). *Fiskemarked USA, offentlig rapport fra Norges Sjømatråd*.

Tilgjengelig fra:

<https://seafood.no/markedsinnsikt/fiskemarked-h2018/usa-h2018/> (Hentet 11.12.2019)

Gangsø, T & Solstad, S, G. (2020). *Norges sjømatråds hørings svar til NOU 2019:21 Framtidens fiskerikontroll.*

Torvanger, A & Ursin, H. (2017). *Handelsavtaler–Kun et politisk virkemiddel? En studie av hvilke eksportbarrierer norske fiske-og havbruksbedrifter møter, og hvilke faktorer som påvirker oppfatningen av disse.* Nord universitet.

Ulltveit-Moe, K, H. Andvord, G, B. Armstrong, C , W. Christiansen, V. Fossli, G. Haugen, O, L. Moen, H. Noss, A, Nøstbakken, L. (2019). *Skattlegging av havbruksvirksomhet. Norges offentlige utredninger.*

Valenzuela, M. S. A. & Zoellick, R. B. (2003). *Free Trade Agreement between the United States and Chile.* Tilgjengelig fra:

[https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/treaties/en/cl-us/trt\\_cl\\_us.pdf](https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/treaties/en/cl-us/trt_cl_us.pdf)



## Fotnoter:

- <sup>1</sup> Tungt.no. (2017). *Bedre sporbarhet av sjømatprodukter*. Tilgjengelig fra: <https://www.tungt.no/logistikk/bedre-sporbarhet-av-sjomatprodukter-2226956> (Hentet 03.02.2020).
- <sup>2</sup> Norges Sjømatråd. (2020). *Insight eksport av atlantisk laks SASReportViewer*. Tilgang gitt av Sjømatrådet. Tilgjengelig fra: <https://insight.seafood.no/SASReportViewer/?reportUri=%2Freports%2Freports%2F5614898-065e-4f47-bfda-4a19334ff228&page=vi118363&shareEnabled=false&informationEnabled=false&alertsEnabled=false&reportViewOnly=true&reportContextBar=false&sas-welcome=false#> (Hentet 20.04.2020).
- <sup>3</sup> Estudie.no. (2019). *Dokumentanalyse*. Tilgjengelig fra: <https://estudie.no/dokumentanalyse/> (Hentet 17.01.2020).
- <sup>4</sup> Mylder.no. (2010). *Primær og sekundærkilder*. Tilgjengelig fra: <https://mylder.no/guide/views/23996> (Hentet 17.11.2019).
- <sup>5</sup> Economicsonline.co.uk. (Ukjent årstall). *Hvorfor handel?* Tilgjengelig fra: [https://www.economicsonline.co.uk/Global\\_economics/Why\\_do\\_countries\\_trade.html](https://www.economicsonline.co.uk/Global_economics/Why_do_countries_trade.html) (Hentet 10.10.2019).
- <sup>6</sup> Opentextbc.ca/businessopenstax. (2018). *Introduction to business. Why Nations Trade, kapittel 18*. Tilgjengelig fra: <https://opentextbc.ca/businessopenstax/chapter/why-nations-trade/> (Hentet 05.05.2020).
- <sup>7</sup> WTO.org. (2020). *GATT og WTO historie*. Tilgjengelig fra: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/history\\_e/history\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/history_e/history_e.htm) (Hentet 04.03.2020).
- <sup>8</sup> SalmonChile.cl/en/markets. (2020). *Eksport av atlantisk laks Chile*. Tilgjengelig fra: <https://www.salmonchile.cl/en/markets/> (Hentet 08.02.2020).
- <sup>9</sup> Norges Sjømatråd. (2020). *Sjømateksport*. Tilgjengelig fra: <https://seafood.no/aktuelt/nyheter/sjomateksport-for-1073-milliarder-kroner-i-2019/> (Hentet 10.04.2020).

- <sup>10</sup> Norges Sjømatråd. (2020). *Nøkkeltall norsk eksport*. Tilgjengelig fra: <https://nokkeltall.seafood.no> (Hentet 10.04.2020).
- <sup>11</sup> Regjeringen.no (2018). *Norges frihandelsavtaler*. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/tema/naringsliv/handel/nfd---innsiktsartikler/frihandelsavtaler/partner-land/id438843/> (Hentet 05.10.2019).
- <sup>12</sup> EFTA.int (2019). *Det Europeiske Frihandelsforbund*. Tilgjengelig fra: <https://www.efta.int/about-efta/european-free-trade-association> (Hentet 08.10.2019).
- <sup>13</sup> Regjeringen.no (2019) *WTO: Forutsigbar og enklere handel*. Tilgjengelig fra: [https://www.regjeringen.no/no/tema/naringsliv/handel/ud\\_innsikt/bakgrunn\\_wto/id2076083/](https://www.regjeringen.no/no/tema/naringsliv/handel/ud_innsikt/bakgrunn_wto/id2076083/) (Hentet 13.04.2020).
- <sup>14</sup> Seafoodsource.com (2020). *US seafood consumption*. Tilgjengelig fra: <https://www.seafoodsource.com/news/supply-trade/us-seafood-consumption-rises-to-the-highest-level-seen-since-2007-but-falls-short-of-usda-recommendations> (Hentet 13.02.2020).
- <sup>15</sup> WTO.org. (2020). *WTO`s prinsipper for handel*. Tilgjengelig fra: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm) (Hentet 21.01.2020).
- <sup>16</sup> WTO.org. (1998). *SPS-avtalen*. Tilgjengelig fra: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/sps\\_e/spsund\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsund_e.htm) (Hentet 11.12.2019).
- <sup>17</sup> WTO.org. (2020). Juridiske tekster: WTO-avtaler. Tilgjengelig fra: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/ursum\\_e.htm#fAgreement](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm#fAgreement) (Hentet 02.05.2020).
- <sup>18</sup> Norges Sjømatråd. (2017). *Norsk laks er helt fri for antibiotika*. Tilgjengelig fra: <https://seafood.no/aktuelt/nyheter/norsk-laks-er-helt-fri-for-antibiotika/> (Hentet 17.04.2020).
- <sup>19</sup> Aftenposten.no. (2016). *Antibiotika-fri norsk laks er blitt en slager i USA*. Tilgjengelig fra: <https://www.aftenposten.no/okonomi/i/a24q5/antibiotika-fri-norsk-laks-er-blitt-en-slager-i-usa> (Hentet 17.04.2020).

<sup>20</sup> Mattilsynet.no. (2020). *Eksport av fisk og sjømat til USA*. Tilgjengelig fra:

[https://www.mattilsynet.no/mat\\_og\\_vann/eksport\\_utenfor\\_EU\\_EOS/eksport\\_av\\_fisk\\_av\\_sjomat/eksport\\_av\\_fisk\\_og\\_sjomat\\_til\\_usa.15324](https://www.mattilsynet.no/mat_og_vann/eksport_utenfor_EU_EOS/eksport_av_fisk_av_sjomat/eksport_av_fisk_og_sjomat_til_usa.15324) (Hentet 11.05.2020).

<sup>21</sup> Norges Sjømatråd. (2018). *Registreringskrav*. Tilgjengelig fra:

<https://seafood.no/markedsadgang/myndighetskrav-per-land/usa/registreringskrav/>  
(Hentet 11.05.2020).

