

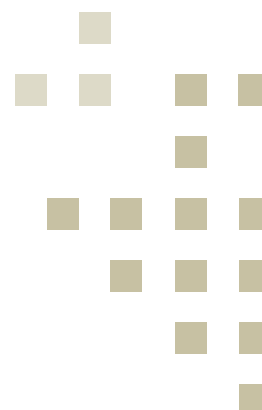


[647] Notat

Norsk utenrikshandel, markedspotensial og handelshindre

Per Botolf Maurseth

No. 647 – 2003



Utgiver: NUPI
Copyright: © Norsk Utenrikspolitisk Institutt 2003
ISSN: 0800 - 0018

Alle synspunkter står for forfatterens regning. De må ikke tolkes som uttrykk for oppfatninger som kan tillegges Norsk Utenrikspolitisk Institutt. Artiklene kan ikke reproduseres - helt eller delvis - ved trykking, fotokopiering eller på annen måte uten tillatelse fra forfatterne.

Any views expressed in this publication are those of the author. They should not be interpreted as reflecting the views of the Norwegian Institute of International Affairs. The text may not be printed in part or in full without the permission of the author.

Besøksadresse: Grønlandsleiret 25
Adresse: Postboks 8159 Dep.
0033 Oslo
Internett: www.nupi.no
E-post: pub@nupi.no
Fax: [+ 47] 22 17 70 15
Tel: [+ 47] 22 05 65 00

Norsk utenrikshandel, markedspotensial og handelshindre

Per Botolf Maurseth

Notat til Nærings- og handelsdepartementet

April 2003

[Sammendrag] Dette notatet drøfter norsk eksport og virkninger av toll som legges på norsk eksport til andre land. Notatet viser at uavhengig av toll er økonomisk størrelse og geografisk avstand viktige forklaringsvariable for norsk eksport. Derfor kan ofte betydningen av handelspolitikk overdrives. Analysen av virkningene av toll mot norsk eksport viser likevel at tollsatser bidrar til redusert eksport. Et disaggregert datasett viser klare og signifikante effekter av tollsatser i andre land. For enkelte land kan effekten av å fjerne toll være at eksporten øker med mer enn 20 prosent. Resultatene må likevel tolkes med forsiktighet: Ulike varer har ulik følsomhet for tollsatser.

1. Innledning

I den offentlige debatten om WTO har andre spørsmål enn tollsatser fått økende oppmerksomhet. Det gjelder spørsmål som konkurranseregler, ikke-tariffære handelshindre, intellektuell eiendomsrett og handel med tjenester. Til tross for dette er landenes tollsatser fremdeles viktige handelspolitiske virkemidler. Gjennomsnittlige tollsatser for 84 av Norges viktigste handelspartnere (som alle er medlemmer i WTO) er mer enn 9 prosent. Mer enn en fjerdedel av disse landene hadde likevel gjennomsnittlige tollsatser på mer enn 12 prosent. I dette notatet gis en gjennomgang av hva slags tollsatser norsk eksport møter i bestemmelseslandene. Som det vil gå fram er det ikke trivielt å fastslå hvilke virkninger toll har for norsk eksport. Virkninger av toll er avhengig av en rekke forhold. For eksempel er det av betydning om andre land møter de samme tollsatsene eller om bestemmelseslandet diskriminerer mellom handelspartnere. Toll trenger heller ikke ha lik virkning for alle varer. Konkurransforhold og bearbeidingsgrad kan virke inn. Det er også av betydning om mottakerlandet er fattig eller rikt, om det er stort eller lite eller om det er geografisk langt vekk fra Norge.

I det neste avsnittet gis en kort beskrivelse av norsk utenrikshandel. Selv om hovedstrukturene i norsk utenrikshandel er vel kjent, er en slik beskrivelse nyttig også i en handelspolitisk sammenheng. Videre gis en beskrivelse av hva slags tollsatser som møter norske eksportører i bestemmelseslandene. Generelt er det i fattige land at tollsatsene er størst. De viktigste handelspartnerne til Norge er europeiske og med de fleste av disse har Norge ulike typer avtaler som gir høy grad av frihandel, spesielt for industrivarer.

Deretter presenteres en analyse av virkningene av tollsatser for norsk eksport. Analysen er basert på en anerkjent modell for internasjonal handel som tar hensyn til handelspartnerens størrelse og geografisk avstand fra Norge. Resultatene antyder at en en prosent reduksjon i tollsatser øker handelen med omtrent 1,5 prosent. Resultatene skal likevel tolkes med forsiktighet. Virkninger av tollreduksjoner kan både være større og mindre. Det avhenger blant annet av hvilke varer det er snakk om.

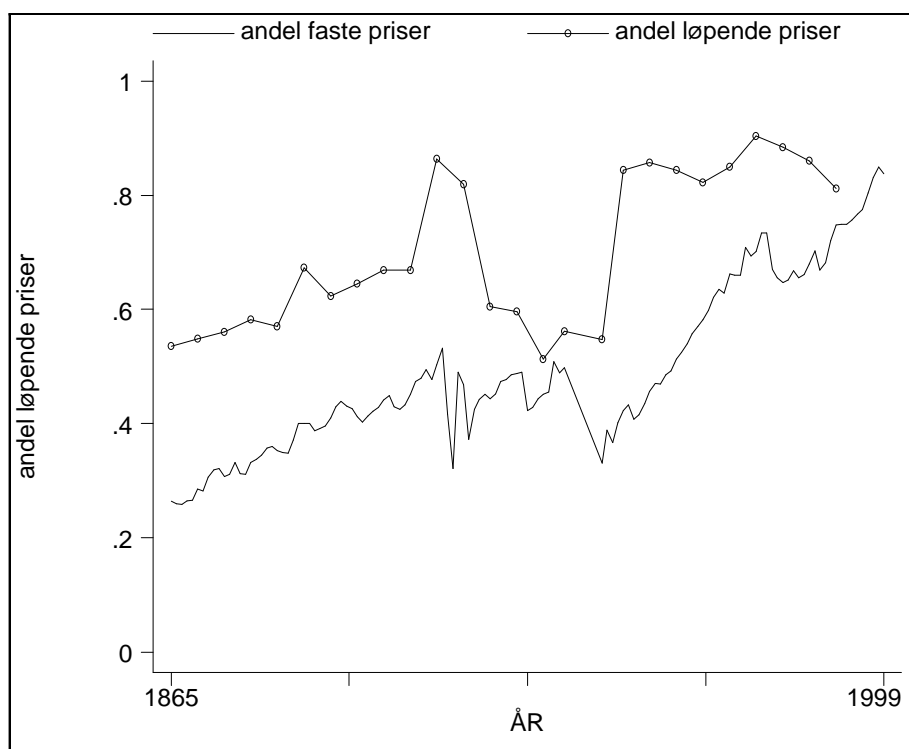
2. Norsk utenrikshandel

Norge har en svært åpen økonomi. I figur 1 går det fram at det ikke alltid har vært slik. Figuren viser summen av eksport og import som andel av totalt BNP i Norge på to forskjellige måter. Den øverste linjen viser andelen i løpende priser. Denne linjen gir det beste

uttrykket for betydningen av norsk utenrikshandel for norsk økonomi. Den nederste linjen viser de samme tallene for faste priser. Årsaken til avviket mellom de to linjene er at varer som er gjenstand for internasjonal handel har falt mer i pris enn andre varer. Den nederste linjen viser volumendringer i utenrikshandel i forhold til BNP. Den viser at det har vært en kraftigere økning i volum enn i verdi.

Uavhengig av hvilket mål en oppfatter som den beste beskrivelsen viser figuren at mens åpenheten i norsk økonomi vokste i perioden før første verdenskrig, falt den i mellomkrigstida. Etter andre verdenskrig har åpenheten i norsk økonomi blitt omtrent tredoblet. Dette innebærer at norsk økonomi er mer integrert i internasjonal økonomi nå enn før.

Figur 1 Utenrikshandel som andel av BNP, i faste og løpende priser



Kilde: Statistisk Sentralbyrå

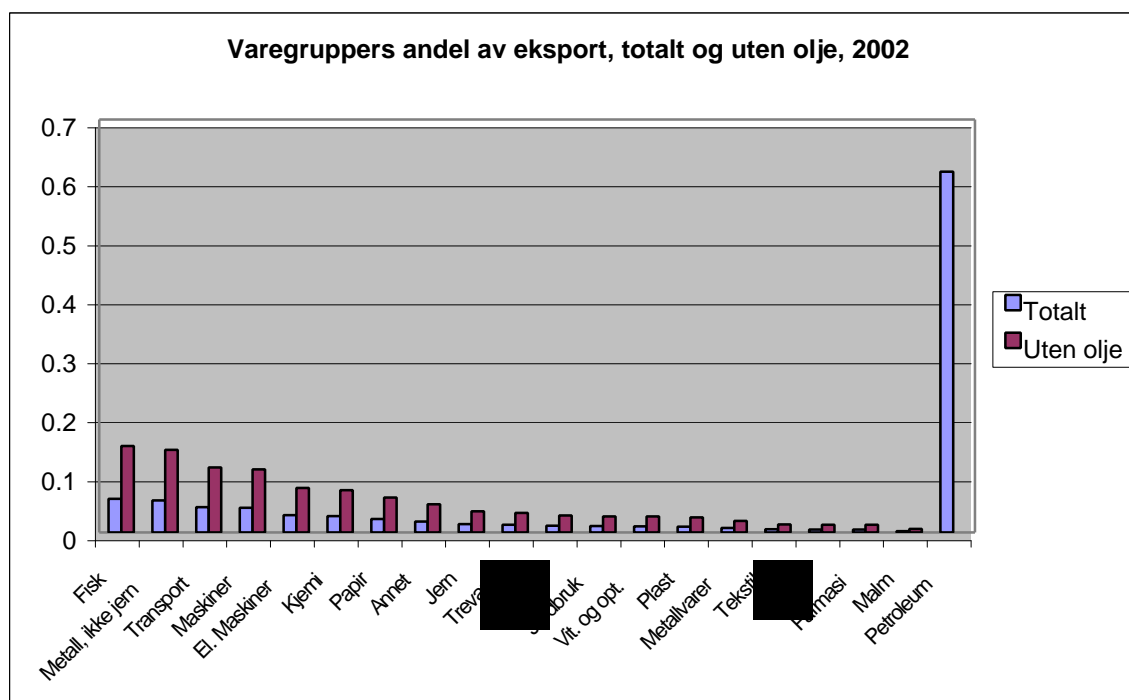
Fra slutten av 1970-tallet og fram til 1990 sank åpenheten i norsk økonomi, men fra figuren er det klart at norsk økonomi nå er mer åpen enn den tidligere har vært. Dette understreker betydningen av internasjonal handel for norsk økonomi.

I norsk eksport har petroleumsprodukter en særstilling. Eksport av olje og gass utgjør mer enn halvparten av norsk eksport.¹

¹ Siden priser for petroleumsprodukter har stor variasjon er det også stor variasjon i denne varegruppens andel av norsk eksport.

Petroleumsprodukter er i mindre grad utsatt for proteksjonisme i form av tollsatser enn andre varer. I figur 2 vises sammensetningen av norsk utenrikshandel, både totalt og uten petroleumsprodukter. Figuren viser hvordan gruppen for petroleum dominerer handelen. For øvrig er fisk, aluminium, transportvarer (i første rekke skip) og ulike maskiner viktige norske eksportvarer.²

Figur 2



Kilde: Statistisk Sentralbyrå

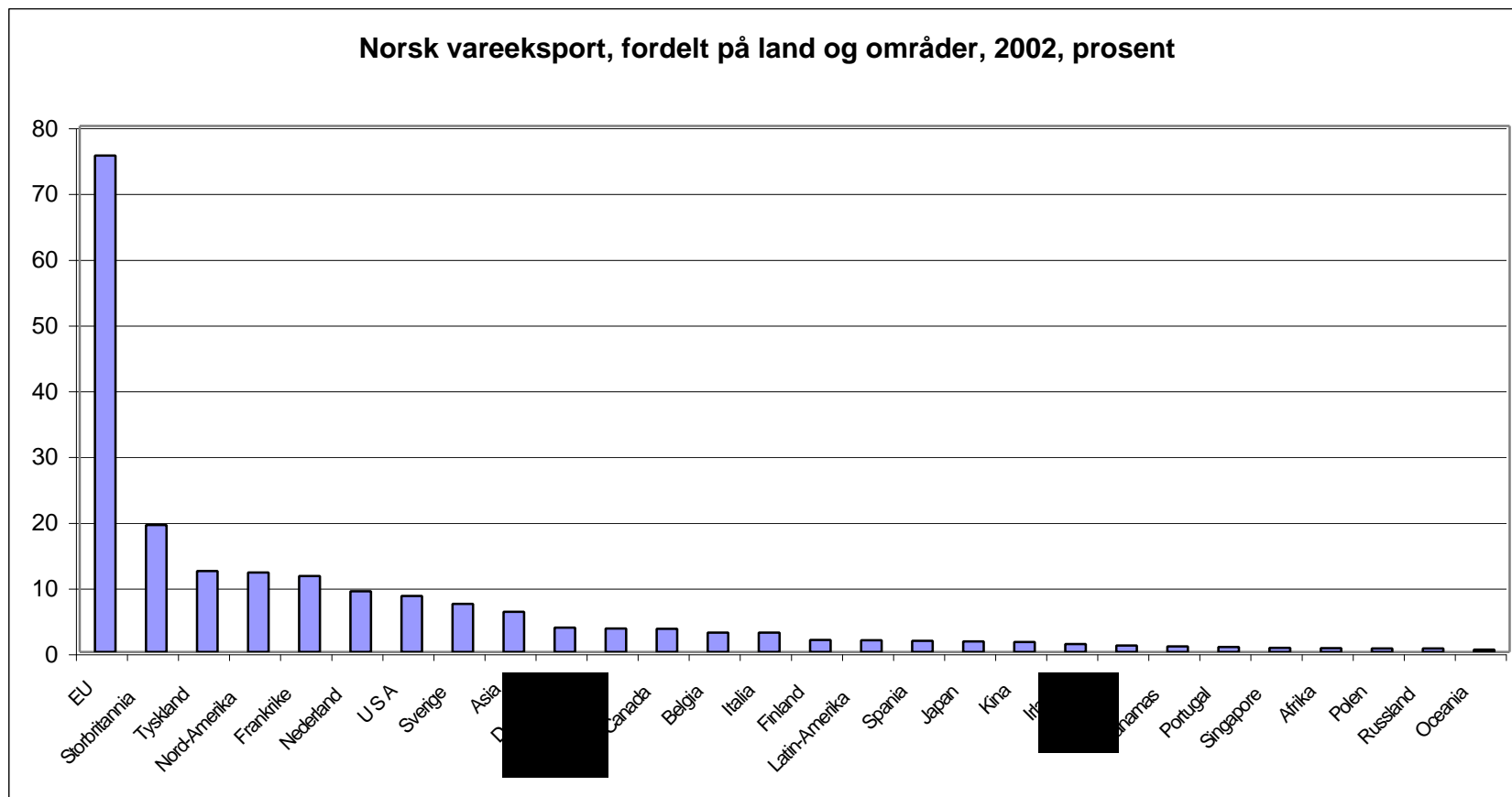
Norsk eksport er sterkt dominert av råvarer og lite bearbejdede varer. Foruten petroleumsprodukter har metalleksporten og store deler av fiskeeksporten, trevareeksporten og noe av papir- og celluloseeksporten lav bearbejdingsgrad. I en handelspolitisk sammenheng er dette viktig. Det er vanlig at tollsatser (og andre handelshindre) er høyere for bearbejdede varer enn for varer med lav bearbejdingsgrad. Det indikerer at norsk eksport kan møte lavere handelshindre enn andre land som er mer spesialisert i varer med høy bearbejdingsgrad. På den andre siden kan økende tollsatser for økende bearbejdingsgrad være med å hindre at norsk industri blir konkurransedyktig for mer bearbejdede varer. Dette har vært en viktig problemstilling i forbindelse med norsk eksport av fisk til EU-landene.

² Figuren er laget med utgangspunkt i vareklassifiseringssystemet SITC. Seinere i dette notatet benyttes statistikk som er basert på klassifiseringssystemet HS.

EU er Norges viktigste handelspartner. I 2002 var EUs andel av norsk eksport 75 prosent. I figur 3 vises andelen av norsk eksport til en del viktige land og landområder. Ved siden av den dominerende posisjonen til EU viser figuren at Norges viktigste handelspartnere er store og rike land i geografisk nær avstand til Norge. Norge eksporterer mer til Tyskland, Frankrike, Nederland, USA og Sverige enn til hele Asia til sammen, inkludert Kina. Danmark er en større mottaker av norsk eksport enn Canada er. Hele Europa utenfor EU (som inkluderer Russland) er mindre markeder for norske eksportører enn Danmark. Vi eksporterer mer til Finland enn til hele Latin-Amerika. Total eksport til Afrika utgjør 0.6 prosent av norsk eksport. Det er litt mer enn det som eksporteres til Polen eller til Russland. Oceania, som inkluderer Australia og New Zealand, er likevel et mindre marked for Norge enn det Afrika er.

Det vil gå fram av seinere avsnitt at økonomisk størrelse og geografisk avstand alene kan forklare en stor del av norsk eksport. Dette antyder også at betydningen av handelspolitikk lett kan overdrives: Selv med helt fri handel er det lite trolig at hovedmønsteret i figur 3 ville endres: Potensialet for norsk eksport til Afrika er lavt så lenge Afrika er fattig og er lokalisert langt vekk fra Norge. Derimot går det fram at av notatet at tollsatser faktisk har betydning for handel. For enkelte varer og enkelte land kan betydningen være stor.

Figur 3



Kilde: Statistisk Sentralbyrå.

3. Handelspolitikk

Toll er et viktig handelspolitisk virkemiddel. Tidligere var toll ofte motivert av fiskale hensyn. I dag er dette mindre viktig for rike land og toll ilegges oftere av proteksjonistiske hensyn. Fordi land ønsker å beskytte hjemlige produsenter av en vare, legges tollavgifter på import av tilsvarende varer. Det gir muligheter for hjemlige produsenter til å selge varen til høyere pris. Slik bedres konkurranseevnen til hjemlig næringsliv i hjemmemarkedet. Dermed er toll (og andre proteksjonistiske tiltak) med på å redusere omfanget av internasjonal handel. Selv om dette er et enkelt budskap er det ikke elementært å beregne nøyaktig hva virkningene av toll er. Det vil avhenge av en rekke forhold. I dette avsnittet beskrives noen motiver for handelspolitikk og hvilke tollsatser norske eksportører møter i noen viktige markeder. I det neste avsnittet presenteres noen resultater av beregninger av virkninger av tollsatser for norsk eksport.

3.1 Internasjonal handel

Det er bred enighet blant økonomer om at internasjonal handel bidrar til økt velferd. Her er det ikke rom for noen bred gjennomgang for teorier om internasjonal handel. Handelsteori gir likevel grunnlag for følgende hovedpunkter:³

- Når det ikke er stordriftsfordeler eller eksterne virkninger, tilsier teorien om komparative fortrinn at handel vil være til gjensidig fordel for land. Det gjelder også når ett land er mindre produktivt enn sine handelspartnere i alle markeder. Teorien indikerer at land vil spesialisere seg i de sektorene der de har minst konkurranseulemper. I en slik verden er proteksjonisme skadelig. At proteksjonisme skjer kan likevel forklares med fordelingsvirkninger av internasjonal handel: Næringer som utkonkurreres i internasjonal konkurranse taper på handel. Ofte kan fordelingsvirkningene være dramatiske. Ofte vil gevinster ved handel kunne være større enn tapene, men det være komplisert å kompensere dem som taper på handel. Ofte vil det heller ikke være aktuelt.
- Teorier om komparative fortrinn er teorier om spesialisering. Likevel observeres at en stor og økende andel av handelen mellom land er varebytte innenfor samme bransje. Dette kan ha sammenheng med at det er stordriftsfordeler i produksjonen. Når det er stordriftsfordeler synker produksjonskostnadene når omfanget av produksjonen er stor. Derfor blir enhetskostnadene ved produksjon av en vare mindre hvis færre produksjonsenheter som forsyner større markeder. Dette kan også forklare bransjeintern handel. Når det produseres flere produktvarianter av ett og samme vareslag kan stordriftsfordeler forklare at land bytter varianter av samme type vare med hverandre. I slike tilfeller er det ikke åpenbart at toll er negativt for enkeltland. Med høye tollsatser

³ En god og elementær innføring i handelsteori er Krugman og Obstfeld (1988).

kan hjemmemarkedet beskyttes og gi grunnlag for økt produksjon. Derimot vil landene ikke ha fordel av at alle beskytter seg. Derfor kan landene havne i en 'fangens dilemma'-situasjon der det er lønnsomt for hvert land med beskyttelse, men der resultatet blir dårligere for alle fordi hvert enkelt land opptrer ut i fra isolerte egeninteresser. I slike situasjoner er det fornuftig med avtaler mellom land for å begrense proteksjonisme.

- Tilsvarende kan såkalte eksterne stordriftsfordeler forklare hvordan enkeltland kan tape på internasjonal handel. Hvis en næring har lavere potensial for produktivitetsvekst på land sikt enn andre næringer, og internasjonal handel bidrar til at et land spesialiseres i denne næringen, kan landets økonomiske vekst bli lavere enn hvis det, for eksempel gjennom handelspolitiske tiltak, hadde lyktes å spesialisere seg i andre næringer. Dette er hovedideen bak såkalt 'oppfostringstoll': Gjennom en periode kan en industrinæring beskyttes før den er blitt konkurransedyktig.

3.2 Handelspolitikk

Nettopp fordi et land vil søke å stimulere verdiskapning ved hjelp av handelspolitiske tiltak kan det være fornuftig å sette tollsatser høyere for varer med høy bearbeidingsgrad enn for varer med lav bearbeidingsgrad. Virkningen av proteksjonisme vil ikke bare avhenge av tolltariffen som benyttes for produktet selv, men også av tolltariffene som benyttes på varer som er innsatsfaktorer i produksjonen av produktet. Generelt vil den effektive beskyttelsen være større dess høyere tolltariffer som gjelder for sluttproduktet og dess lavere tariffen som gjelder for innsatsfaktorer. Derfor er det også vanlig at høy bearbeidingsgrad følges av høye tollsatser, mens lav bearbeidingsgrad følges av lave tollsatser. Norsk eksport av laks til EU er et godt eksempel. Her er det lavere toll for råvarer enn for bearbeidede produkter. Tilsvarende er det forskjeller mellom den såkalte 'effektive skjermingsstøtten' til norske produsenter og de tollsatsene som faktisk anvendes. For de næringene Norge skjermer mest intensivt er den effektive skjermingsstøtten høyere enn de nominelle tollsatsene.⁴

Virkningen av tollsatser for en eksportør vil også avhenge av i hvilken grad et land diskriminerer sine handelspartnere. WTO-systemet tillater prinsipielt ikke at medlemsland diskriminerer mellom handelspartnere. En bærebjelke i WTO er bestevilkårsprinsippet. Det innebærer at alle medlemsland skal ha samme tollsatser overfor alle medlemsland som de har overfor det medlemsland som møter de laveste tollsatsene. Bestevilkårsprinsippet har lenge vært inkorporert i internasjonale handelsavtaler. På 1800-tallet ble dette prinsippet innarbeidet i bilaterale handelsavtaler for at det ikke skulle være nødvendig med reforhandling av avtaler hvis en av avtalepartnerne

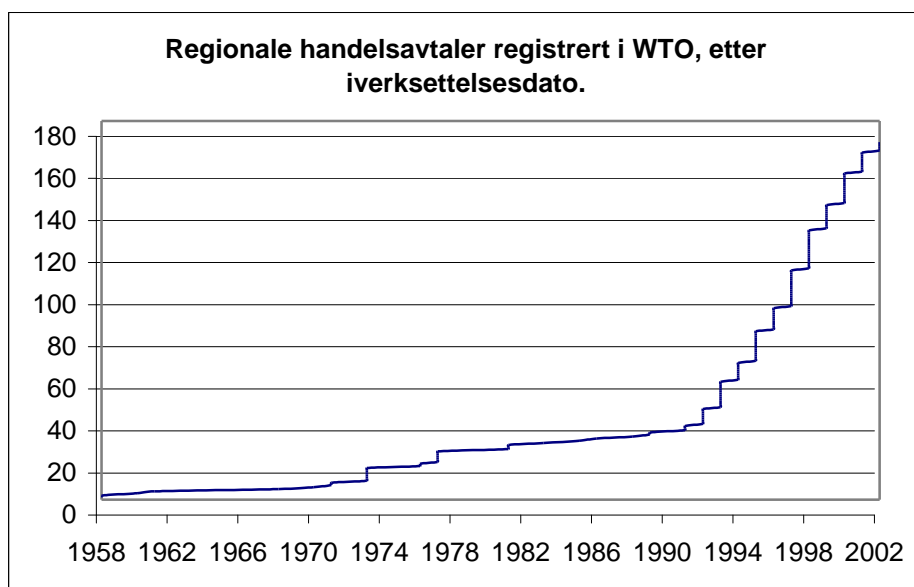
⁴ Se Fæhn (1997) for en oversikt..

inngikk avtaler med tredjeland.⁵ At bestevilkårsprinsippet er innarbeidet i GATT innebærer at tollreduksjoner kommer til anvendelse overfor alle handelspartnere som er med i WTO.

Et vesentlig unntak fra dette er likevel frihandelsavtaler. I WTO tillates det at land inngår frihandelsavtaler som på bred basis liberaliserer handelen innenfor et frihandelsområde. EF og EFTA var tidlige eksempler på slike frihandelsavtaler. Seinere har de blitt mer vanlige. I dag er det mer enn 200 frihandelsavtaler mellom land i verden.⁶ Tidligere var det oftest frihandelsavtaler mellom utviklede industriland. I dag er det også mange avtaler mellom utviklede land og utviklingsland og mellom utviklingsland. Gjennom EFTA har Norge avtaler med de fleste av de tidligere planøkonomiene i Sentral- og Øst-Europa samt med Jordan og Mexico. Det er også forhandlinger med land som Canada, Chile, Egypt og Tunisia.

Figur 4 viser utviklingen i frihandelsavtaler i verden. Figuren viser en voldsom vekst i antallet slike avtaler på 1990-tallet. Dette hadde nær sammenheng med utviklingen i Øst-Europa. For EU (og EFTA) ble det påkrevet raskt å etablere ordnede handelsforbindelser med disse landene som er i geografisk nærhet av Vest-Europa. I tillegg har det altså vært en kraftig økning i slike avtaler mellom land i den tredje verden, i første rekke i Latin-Amerika og i Asia.

Figur 4



Kilde: WTO.

⁵ Se Tenold og Norvik (1998) for en oversikt.

⁶ Se Melchior (2003) for en oversikt og Medin (2003) for en diskusjon om utviklingen i Latin-Amerika.

Når et land diskriminerer mellom handelspartnere er virkningene av toll forskjellige i forhold til når tollsatsene gjelder overfor alle land. Handelsavtaler sies å ha *handelskapende* og *handelsvridende* virkninger. De er handelskapende når ineffektiv hjemlig produksjon erstattes med mer effektiv utenlandsk produksjon fra frihandelsområdet. Handelsavtaler er derimot handelsvridende hvis de medfører at effektiv produksjon fra land utenfor frihandelsområdet erstattes med mer ineffektiv produksjon fra handelsområdet. Disse argumentene tilsier at det er en ulempe for et land om deres handelspartnere inngår en frihandelsavtale som de ikke er med i. Da utsettes eksport fra dette landet for diskriminerende regler. Generelt vil landets eksport til frihandelsområdet gå ned. Importører i det aktuelle landet vil oftere velge import fra land som deltar i frihandelsområdet enn fra land utenfor. At WTO tillater frihandelsavtaler antyder at de oppfatter de handelskapende virkningene av handelsavtaler som viktigere enn de handelsvridende.

Tidligere var de fleste frihandelsområder for geografisk avgrensede områder. Derfor bidro de til integrasjon mellom naboland. Som vi har sett ovenfor, og som det vil framgå i neste avsnitt, er handel normalt mest intens mellom land i geografisk nærhet av hverandre. Derfor er også de handelsvridende og handelskapende virkningene viktigst når en handelsavtale inngås mellom naboland. For handelsavtaler mellom land langt unna hverandre vil virkningene være mindre.

De fleste tollsatter er så kalte ad-valorem tollsatter. Det innebærer at importører av en vare må betale en bestemt prosentsats av varens verdi i toll. Alternativt kan toll ilegges som et bestemt beløp for hver importerte enhet. I praksis kombineres ofte dette. I de norske tolltariffene er det for eksempel vanlig at tollen er et bestemt beløp eller en prosentsats, der den gjeldende tollen er den som gir størst toll. To andre viktige handelspolitiske tiltak er kvoter (som enten er omsettelige eller deles ut) og importforbud. Det er videre en rekke andre typer politiske tiltak som ofte er begrunnet med proteksjonisme. Det kan være varestandarder, spesielle krav til importører eller bestemte og kompliserte rutiner for innførsel av varer. I resten av dette notatet vil det være statistikk for ad valorem tollsatter som brukes for analysen. Data for tollsatter er hentet fra WTO. Det anvendes to datasett. Det første er uveide gjennomsnitt for 84 av WTOs medlemsland. Disse er deretter justert for Norges eventuelle bilaterale handelsavtaler med de ulike landene. Her er det anvendte tollsatter som anvendes i analysen. Det brukes også et datasett for detaljerte tollsatter på 6-sifret HS nivå.⁷ Disse tallene er også hentet fra WTO for 41 land. Disse tallene er også for anvendte tollsatter.⁸ Et problem

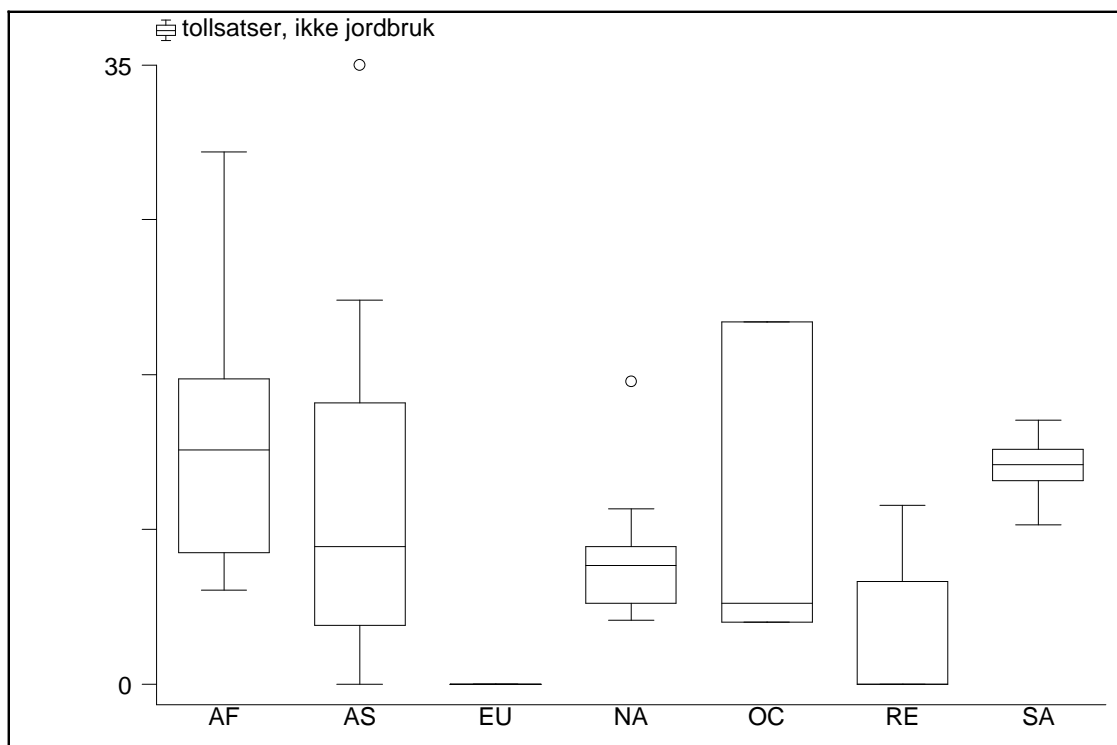
⁷ HS er et internasjonal klassifiseringssystem for varer. HS systemet klassifiserer varer i detaljerte varegrupper opp til 8 siffer. Færre siffer innebærer mindre detaljert klassifisering. De to siste sifrene i 8-tallssystemet er nasjonale. For å sammenligne tollsatter mellom land er det derfor nødvendig å aggregere dette opp til 6 siffer.

⁸ Landene som inngår i analysen er listet i appendix A. Forskjellen mellom bundne og anvendte tollsatter er at de bundne tollsattene er de maksimale tollsattene landene tillates å bruke, mens de anvendte er de som faktisk brukes. I enkelte tilfeller kan det være store forskjeller mellom disse.

med bruk bare av ad valorem tollsatser er at det generelle bildet av handelshindre i ulike land kan bli skjevt. Et land som mest bruker faste tollbeløp per vareenhet vil kunne synes mer åpent enn andre land. Sveits er et eksempel på dette. Sveits anvender bare null prosent toll, men har en rekke unntak der landet bruker et fast beløp per vareenhet. Når slike land likevel er inkludert er det fordi vi også forsøker å gi beregninger av tollsatser for enkelte vareslag. Dermed gir null tollsatser for enkelte vareslag viktig tilleggsinformasjon.

Hva slags tollsatser møter norske eksportører i andre land? Figur 5 og 6 viser gjennomsnittlige tollsatser for alle varer som ikke er jordbruksvarer i ulike kontinenter og i forhold til norsk eksport til de ulike landene.

Figur 5. **Tollsatser hos norske handelspartnere, etter kontinent.**



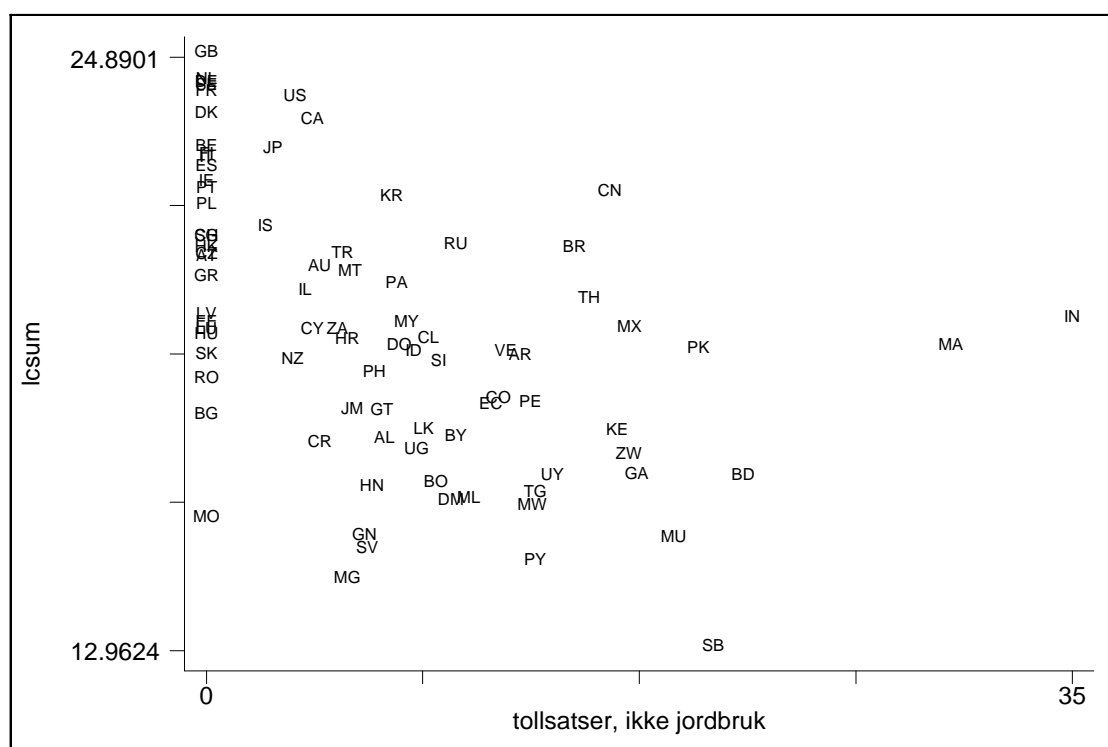
Kilde: WTO

Figur 5 er et såkalt box-plot. I figuren er det bokser. Linjen som krysser disse boksene er medianen. Det betyr at halvparten av landene på hvert kontinent har høyere tollsatser mens halvparten har lavere tollsatser enn dette. Boksene viser variansen i tollsatser. Den laveste (øverste) grensen av boksen viser tollsatsen hos det landet som har høyere (lavere) tollsatser enn den nederste (øverste) fire delen. Andre observasjoner som er mer ekstreme er vist ved "børstene" ut fra boksene (eller som enkeltplott).

Figuren viser de lave tollsatsene i EU. Figuren viser også at Norge, blant annet gjennom avtalene med de fleste tidligere planøkonomier i resten av Europa (RE), har oppnådd lave gjennomsnittlige tollsats for handel med resten av Europa. I Afrika (AF), Asia (AS) og i Oceania (OC) møter norsk eksport høyere og mer varierte tollsats. I Nord-Amerika (NA) er tollsatsene lavere, men det er større spredning enn det er i Sør-Amerika (SA). Figuren gir inntrykk av at norske eksportører møter lavere handelshindre hos våre viktigste handelspartnere enn blant andre land.

Dette inntrykket bekreftees av figur 6. Figur 6 viser gjennomsnittlige tollsats for varer som ikke er jordbruksvarer og samlet norsk eksport til disse landene (landkodene er listet opp i appendix A). Linjen av land lengst til venstre i figuren er land der norsk eksport av industrivarer ikke blir ilagt toll. Det gjelder blant annet EU og EFTA landene samt enkelte andre land som Hong Kong. Disse tollsatsene er satt lik null her, men dette gjelder bare for de fleste industrivarer. For eksempel store deler av norsk fiskeeksport (som ikke er jordbruksvarer) er det toll i blant annet EU landene.⁹ Det kommer klart fram av figuren at Norge eksporterer mer til land med lave tollsats enn til land med høye tollsats.

Figur 6. Total eksport og tollsats for ikke-jordbruksprodukter, 1999.



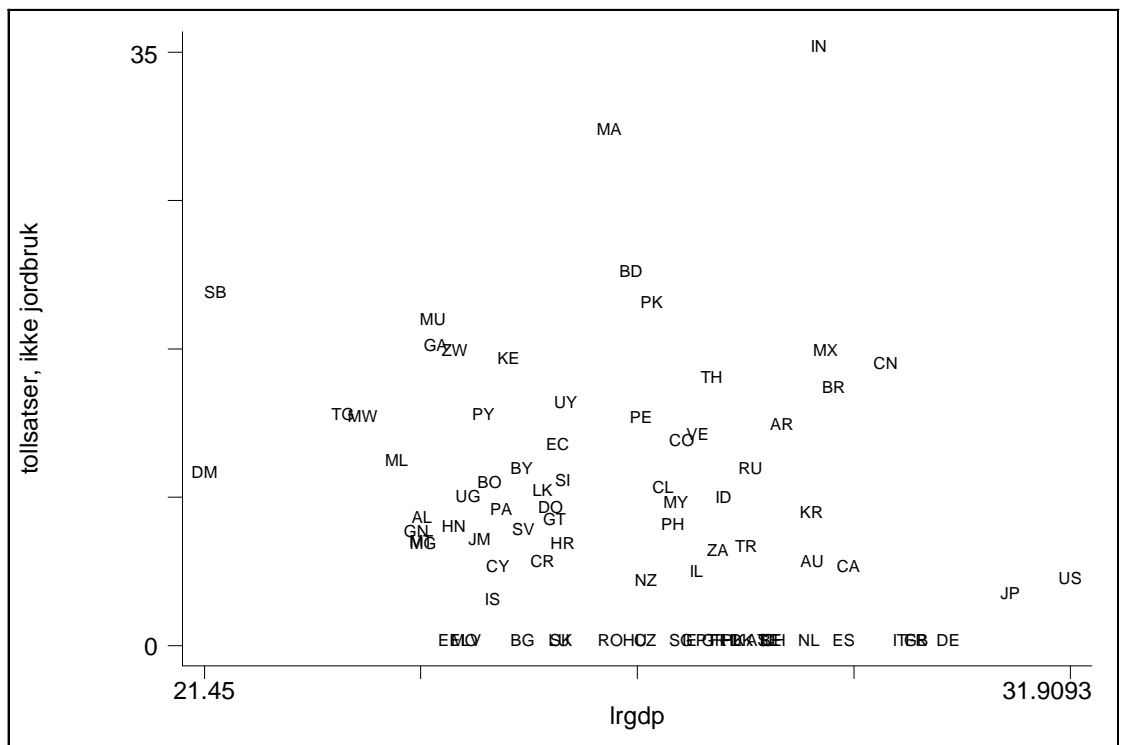
Kilde: WTO og Statistisk Sentralbyrå

⁹ Se Melchior (2003b) for en oversikt.

Figur 6 viser at likevel at viktige handelspartnere for Norge har betydelige handelshindre i form av tollsatser. Kina, Brasil, Thailand, Pakistan og ikke minst India er land som mottar forholdsvis mye norsk eksport, men som har høye tollsatser. Tallene i figuren er fra 1999. Siden da er det inngått frihandelsavtaler med Mexico og Marokko. Figuren indikerer at dette kan ha vært fornuftig. Disse landene har høye gjennomsnittlige MFN tollsatser og er viktige norske eksportland. EFTA har gjennomgående kopiert avtaler som er inngått mellom EU og tredjeland. Dette kan i mange tilfeller være fornuftig. Figuren viser likevel at en del gjenstående land har høye tollsatser og er viktige land for norske eksportører. Det gjelder Russland, Panama, Sør-Korea og de landene som nevnes ovenfor. I avsnitt 4 diskuteres handelspotensialet for Norge i enkelte markeder nærmere.

Figur 7 viser tollsatser og totalt BNP ulike land. Fordi totalt BNP indikerer størrelsen på markedene er figuren instruktiv. Figuren viser at Norge fremdeles møter betydelige handelshindre i store markeder.

Figur 7. BNP og tollsatser for ikke-jordbruksprodukter, 1999

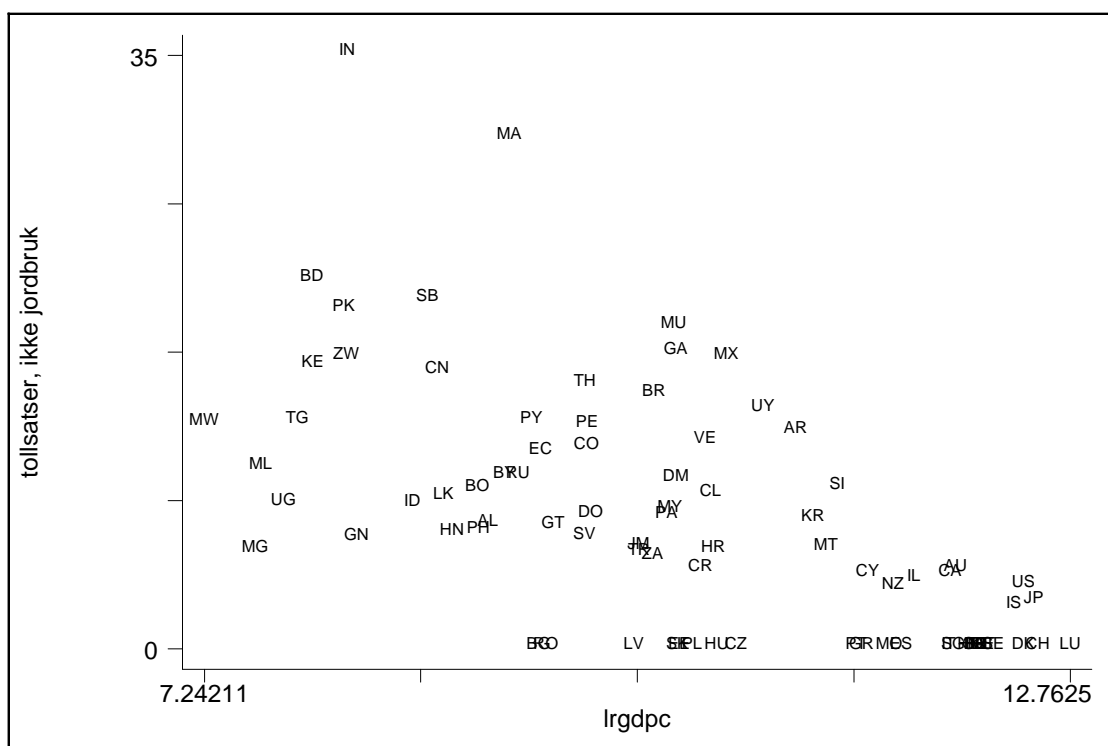


Kilde: WTO og Verdensbanken

Figur 7 indikerer for hvilke land tollreduksjoner ville være spesielt viktig. Mauritius (MU) har høye tollsatser men er et lite land. Norsk eksport ville neppe øke mye hvis tollsatsene ble redusert her. Derimot er det mye å hente på tollreduksjoner i Thailand, Brasil, India, Kina og Korea.

Figur 8 gir et litt annet bilde. Figuren viser tollsatser og BNP per innbygger. I den offentlige debatten gis det ofte inntrykk av at WTO presser fattige utviklingsland til å åpne sine markeder mens det samme ikke skjer i vestlige industriland. Figuren viser at det er fattige land som har de høyeste tollsatsene. For Norge har dette naturligvis sammenheng med at de landene vi har frihandelsavtaler med i første rekke er rike europeiske land. For øvrige land ser vi at det likevel synes å være en sammenheng mellom tollsatser og BNP per innbygger. Det er de rikeste landene som har lavest tollsatser.

Figur 8. BNP per innbygger og tollsatser for ikke-jordbruksvarer



Kilde: WTO og Verdensbanken

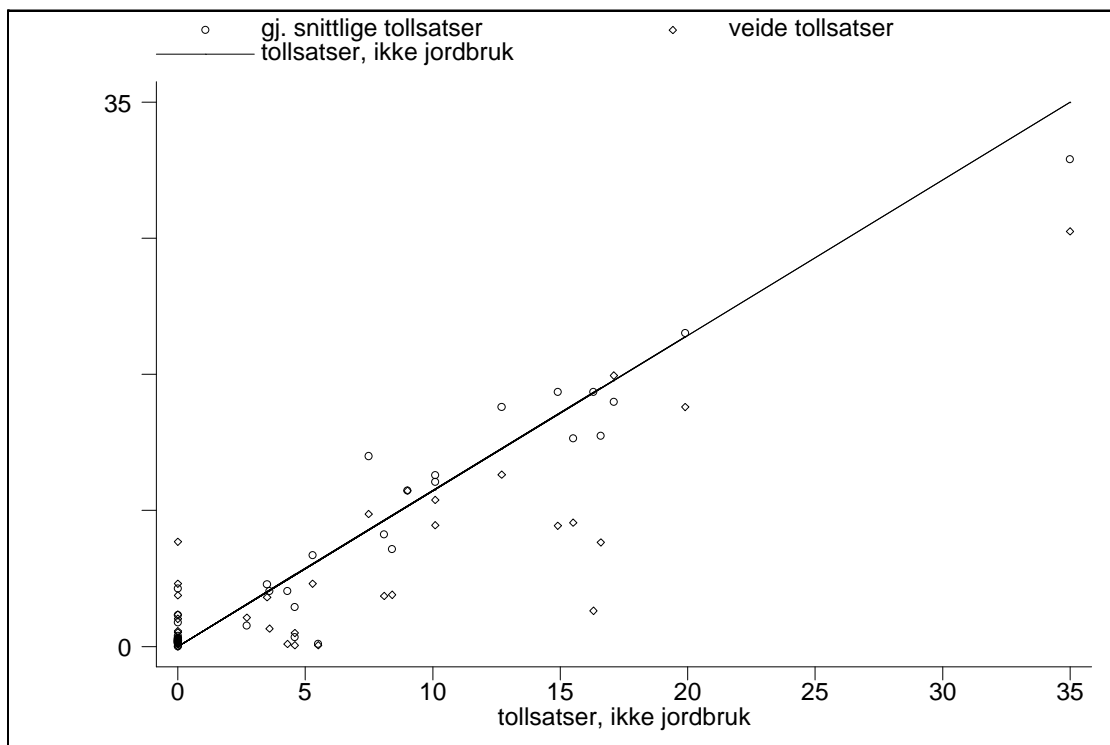
Tallene som ligger til grunn for figurene 5 til 8 er gjennomsnittlige tollsatser for ikke-jordbruksvarer. Som sådan er de ikke informative for hvilke typer toll norske produkter møter i andre land. Tollsatser varierer forholdsvis mye for ulike vareslag.

I neste avsnitt gjøres det også bruk av et annet datasett for tollsatser. Det er tall for disaggregerte tollsatser for et utvalg på 41 land. Disse landene ble valgt ut fordi de er viktige for norsk eksport. Figur 9 viser disse tollsatsene i forhold til de gjennomsnittlige tollsatsene som er rapportert til WTO. Linjen i figuren er 45 graders linje som viser de gjennomsnittlige tollsatsene. De detaljerte tollsatsenes gjennomsnitt, enten det er vektete gjennomsnitt (med handel som vekter) eller uvektede, er vist som plott i figuren.

Det kommer fram av figuren hvordan de vektete tollsatsene (markert som firkanter) synes å være lavere enn uvektede gjennomsnitt (markert som sirkler). Det er fordi Norge eksporterer varer som har lavere tollsatser enn gjennomsnittet i landet. Figuren viser også hvordan noen av landene vi har frihandelsavtaler med iligger toll for enkelte produkter. Det gjelder for eksempel for fiskeprodukter.

Til tross for avvikene i figuren synes det å være en klar sammenheng mellom de ulike observasjonene. I analysen av handel med enkelte vareslag i neste avsnitt anvendes de detaljerte tollsatsene.

Figur 9. **Vektete og uvektede gjennomsnitt for tollsatser, ikke jordbruksprodukter.**



Kilde: WTO

4. Virkninger av tollsatser på norsk eksport

Som det ble antydnet ovenfor er det en rekke forhold som påvirker virkningen av toll i andre land for norsk eksport til disse landene. Størrelsen på tollsatsene, prisfølsomheten i etterspørselen, konkurranseforhold og andre handelskostnader kan ha betydning. Det kan også ha betydning om landene forskjellsbehandler sine handelspartnere eller om de behandler alle handelspartnere likt. I dette avsnittet benyttes en enkel modell for å beregne virkninger av norsk eksport. I analysen sees det bort fra flere kompliserende forhold. Imidlertid er analysen basert på en svært vanlig modell for analyse av internasjonal handel. Modellen er en variant av den såkalte 'gravitasjonsteorien' for handel. Teorien sier i sin aller enkleste form at total handel mellom to land blir bestemt av totalt BNP i begge landene og avstanden mellom dem. Gravitasjonsmodeller har blitt hyppig benyttet i første rekke fordi de har stor empirisk forklaringskraft.¹⁰

Det har vært diskutert i hvilken grad gravity-modeller er i overensstemmelse med økonomisk teori om internasjonal handel. Som nevnt i avsnitt 3 er en viktig teori for internasjonal handel teorien om komparative fortrinn. Teorien om komparative fortrinn er en teori om at land handler med hverandre fordi de er ulike. I gravity-modellen er det ikke slike forskjeller som genererer handel, men derimot markeder og transportkostnader. For nyere teori om internasjonal handel basert på stordriftsfordeler i produksjonen er det enklere å utlede versjoner av gravity-sammenhenger.

Gravitasjonsmodeller har i første rekke vært benyttet for total handel, det vil si for aggregert handel. Gravitasjonsmodeller sier derfor at

$$A) \ln(\text{Handel}_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{BNP}_i) + \alpha_2 \ln(\text{BNP}_j) + \alpha_3 \ln(\text{distanse}_{ij})$$

Likning A sier at (logaritmen av) total handel mellom to land, i og j, vil være en funksjon av en konstant, α_0 , (logaritmen av) BNP i land i, (logaritmen av) BNP i land j og den geografiske avstanden mellom landene. For handel mellom ett land og andre land kan ikke BNP i det ene landet inkluderes i analysen. I tråd med gravity-relasjonen kunne en inkludert total handel (eksport og import) med andre land i analysen. Her formulerer vi en slik likning for norsk eksport. Da blir likningen:

$$B) \ln(\text{Eksport}_{jt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{BNP}_j) + \alpha_2 \ln(\text{distanse}_{jt})$$

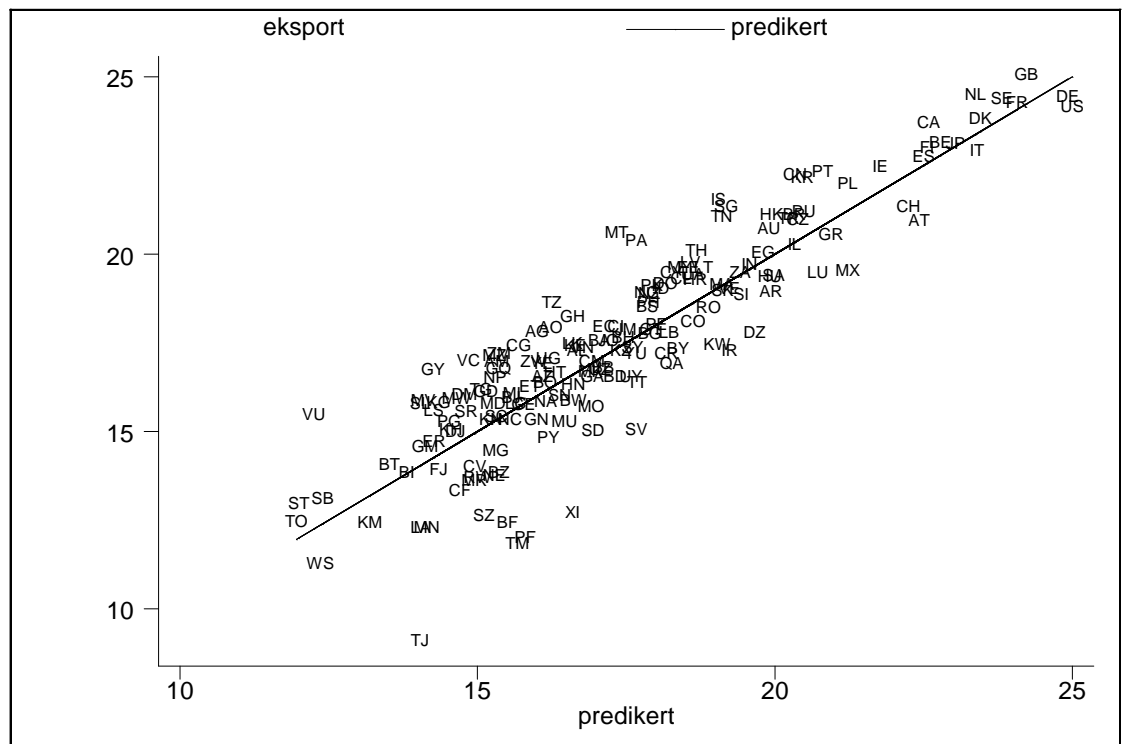
Slike regresjoner er gjort for disse variablene og for enkelte tilleggsforklaringsvariable. Resultatene er rapportert i tabell 1. Regresjonsresultatene kan anvendes til å 'predikere' norsk eksport til de ulike landene.

I figur 10 er slike prediksjoner plottet mot den faktiske handelen til de ulike landene. Figuren gir i første rekke inntrykk av at modellen er påfallende treffsikker. Den viser at faktisk eksport 'forklares' godt av forklaringsvariablene.

¹⁰ Linnemann (1966) er en pioner-studie av gravity-sammenhenger i internasjonal handel. Nyere studier er Baldwin (1994) og Brun *et al.* (2002). Handelsteori og gravity-sammenhenger er diskutert i Evenett and Keller (2002).

Variablene i tabellen er konstruert slik at deres koeffisienter kan tolkes som elastisiteter. Dermed betyr en koeffisient for BNP lik 0.88 at eksporten til land øker med 0.88 prosent når totalt BNP øker med 1 prosent. Tilsvarende er koeffisientene for BNP per innbygger positiv og omtrent 0.3. Dette innebærer at norsk eksport er høyere til rike land enn til fattige land. Distanse har negativ og signifikant koeffisient i alle regresjonene. Eksporten til land synker med omtrent en prosent når avstanden til landet øker med en prosent. Disse resultatene er i overensstemmelse med det andre har funnet.

Figur 10. Total eksport og predikert eksport



Tabell 1. Regresjonsresultater (robuste standardavvik)

Avhengig var.	Total eksport	Total eksport	Total eksport	Total eksport	Eksport uten olje	Eksport uten olje og jordb
R ² / N	0.81/ 169	0.88/ 84	0.88/ 84	0.86/ 84	0.89/ 84	0.88/ 84
BNP	0.88***	0.82***	0.82***	0.91***	0.81***	0.80***
BNP per cap.	0.40***	0.40***	0.37***		0.27**	0.31***
Distanse	-0.95***	-0.83**	-0.85**	-0.95**	-0.56*	-0.57*
Gj. toll			-1.25	-4.93**	-1.39	-0.89

Merk: Dummy-variable for kontinenter, nordiske land og EU er inkludert i regresjonen, men rapporteres ikke her. ***, ** og * indikerer signifikans på hhv 1, 5, og 10 prosents nivå.

I tabell 1 rapporteres seks regresjonsresultater. De to første kolonnene rapporterer resultater når tollsatser *ikke* inkluderes i analysen. Den første kolonnen representerer alle land vi har data for. Den andre kolonnen representerer de land vi også har tollsatser for. Den tredje kolonnen viser resultater når tollsatser inkluderes i analysen. I den fjerde kolonnen rapporteres resultater når BNP per innbygger ikke inkluderes i analysen, mens de to siste gjelder for eksport uten olje og uten olje og jordbruksprodukter.

Tollsatsene er inkludert slik at de inngår som et tillegg i prisen for varene. For tollsatsene viser estimatene at virkningen varierer fra – 4.93 til –0.89. Koeffisienten avhenger av hvilke andre variable som inkluderes i analysen og av hvilke vareslag som inkluderes i analysen. Det synes som om koeffisienten er sterkere når den avhengige variabelen er eksport uten olje. Det er rimelig fordi oljeeksporten i liten grad utsettes for proteksjonisme. Tilsvarende blir koeffisienten mindre når beskyttede landbruksvarer tas ut av dataene. De tollsatsene som benyttes her er gjennomsnittlige tollsatser for medlemsland i WTO for andre varer enn jordbruksprodukter. Derfor er det grunn til å sette størst lit til resultatene i den siste regresjonslikningen.

Det ble vist ovenfor at tollsatser er høyere i fattige land enn i rike. Når BNP per innbygger tas ut av regresjonslinjen (som i kolonne fire) viser resultatet at effekten av tollsatsene blir dramatisk mye høyere. Dette må likevel tolkes med forsiktighet: Om det er toll eller BNP per innbygger som forklarer handelen kan det ikke svares sikkert om.

Regresjonene har alle høy forklaringskraft. R² er over 80 prosent for alle regresjonene. Den er høyest for eksport uten olje.

Regresjonsresultatene kan brukes til å identifisere land vi handler relativt mye med og land vi handler relativt lite med. Fra regresjonsresultatene kan det beregnes predikert handel. Linjen i figur 10 viser predikert handel som en 45 graders linje. Rundt denne er den faktiske handelen plottet (langs den vertikale aksene). De landene som

plassert over linjen handler vi relativt mye med. De landene som er plassert under linjen handler vi mindre med enn det modellen tilsier. I tabell 2 har vi beregnet avvik mellom faktisk og predikert handel for 20 av de største mottakere av norsk eksport. Tabell 2 er basert på regresjoner uten tollsatser, men med dummyvariable for kontinenter og frihandelsområder. Tabellen viser interessante variasjoner i utnyttelse av norsk handelspotensial med en rekke land. I appendikset til dette notatet vises tilsvarende resultater for alle 169 land vi har data for. Der går det også fram for hvilke land vi har data for gjennomsnittlige tollsatser og for detaljerte tollsatser.

Den siste kolonnen i tabell viser forholdet mellom faktisk eksport og det som identifiseres som potensiell eksport i modellen. Det går fram at land Norge eksporterer relativt mye til er Island, Tunisia, Kina, Portugal, Sør-Korea, Hong Kong, Singapore og Canada. Blant disse er det bare Island, Singapore og Portugal vi har frihandelsavtale med. For flere av disse landene spiller helt sikkert fisk en hovedrolle. Land som Norge eksporterer lite til er Tyskland, USA, Italia og Sveits.

Tabell 2. **Faktisk handel og avvik fra beregnet handel, Millioner kroner. Forhold mellom faktisk handel og potensiell handel**

Land	Eksport	Avvik	Faktisk /potensiell
United Kingdom	64507.88	30956.9	1.92
Netherlands	37462.03	23382.97	2.66
Germany	35654.39	-31078.1	0.53
Sweden	33243.19	11200.89	1.51
France	29533.3	1124.706	1.04
United States	26877	-44790.8	0.38
Denmark	18964.01	3520.909	1.23
Canada	16986.96	10526.88	2.63
Belgium	9702.987	1897.482	1.24
Japan	9451.004	-742.177	0.93
Finland	8326.798	2075.606	1.33
Italy	7810.869	-6672.92	0.54
Spain	6528.118	617.1228	1.10
Ireland	4860.247	2003.833	1.70
Portugal	4221.038	3150.078	3.94
China	3999.673	3320.689	5.89
Korea, Rep.	3580.829	2811.752	4.66
Poland	3041.015	1390.772	1.84
Iceland	1951.284	1764.203	10.43
Switzerland	1607.636	-2996.53	0.35
Singapore	1589.396	1375.771	7.44
Russian Federation	1380.686	588.1219	1.74
Brazil	1286.307	613.0001	1.91
Hong Kong, China	1270.49	812.4244	2.77
Tunisia	1194.036	994.2926	5.98

Som nevnt ovenfor er det rimelig at virkningene av tollsatser varierer mellom vareslag. Etterspørselen etter enkelte vareslag er svært prisfølsomme, mens tollsatser har mindre betydning for andre vareslag. For å ta hensyn til ulike egenskaper ved hvert vareslag, kjøres tilsvarende regresjoner som de ovenfor, ikke for total handel til hvert land, men for norsk eksport av den enkelte varen til hvert land. Fordi Norge har høyst ulik eksport av de enkelte varer til hvert land, inkluderes også norsk total eksport av denne varen. Dette vil kunne

fange opp spesielle forhold på tilbudssiden (i Norge) for hvert vareslag. En slik regresjonslikning blir da:

$$C) \ln(\text{Eksport}_{jt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(\text{BNP}_j) + \alpha_2 \ln(\text{BNP per capita}_j) + \alpha_3 \ln(\text{distanse}_{jt}) + \alpha_4 \ln(\text{total eksport av vare } j)$$

I denne regresjonslikningen er det eksporten av vare t til land j som er den avhengige variabelen. I tillegg til det som inngikk i likningene ovenfor inkluderes også total eksport av denne varen i regresjonslikningen. I det datasettet som er benyttet her brukes eksport av ulike varer på 6-sifret HS nivå. Dermed blir naturligvis antallet observasjoner langt høyere. Som det går fram av tabell 3, er antallet observasjoner for disse regresjonene mer enn 30 000. Det betyr også at resultatene er mer pålitelige. Det sees ved at de fleste av koeffisientene er mer signifikante. Resultater av denne typen regresjoner er gitt i tabell 3.

Tabell 3. **Regresjonsresultater for norsk eksport, detaljerte varegrupper (robuste standardavvik).**

Avhengig var.	Eksport
R ² / N	0.47/ 32 194
BNP	0.46***
BNP per cap.	-0.06***
Distanse	-1.04***
Tollsats	-1.45***
Total eksport	0.71***
Dummy	Ja

Merk: Dummy-variable for kontinenter, nordiske land og EU er inkludert i regresjonen, men rapporteres ikke her. ***, ** og * indikerer signifikans på hhv 1, 5, og 10 prosents nivå.

Tabellen viser en sterkere effekt av tollsatsen enn resultatene ovenfor. Koeffisienten er -1,45 som indikerer at en prosentvis økning i tollsats gir 1,45 prosent reduksjon i eksporten. Koeffisienten for tollsatsen er dessuten svært signifikant.

La oss nå anta at dette er den faktiske virkningen av tollsatsen for de landene som Norge eksporter til. Hvordan kunne eksporten ha vært hvis tollsatsene ble fjernet? Dette er naturligvis et hypotetisk spørsmål der svaret vil være beheftet med mange forbehold. Likevel er det mulig å beregne et svar på dette. Det gjøres på følgende måte: For de landene og de vareslagene der vi har detaljerte tollsats og norsk handel regnes det med den nevnte virkningen av tollsatsene. Derfor kan en beregne mulig norsk handel for disse landene hvis de fjernet tollsatsene. De tallene en så kommer fram til kan brukes til å beregne en prosentvis økning i eksporten. Slike tall gjelder prinsipielt bare for

de varer vi har tollsatser for. For disse varene gjelder resultatene som er vist i tabell 4.

Tabellen viser at norsk eksport prinsipielt kan øke betraktelig til noen enkeltland. Tallene viser virkningen av tollreduksjoner med utgangspunkt i tolltariffen slik den var i 1999. Derfor viser tallene også mulige virkninger av nylige inngåtte frihandelsavtaler, som for eksempel den med Mexico. Å fjerne toll på norsk eksport til Mexico kan i prinsippet øke handelen med 26 prosent. Blant de landene der norsk eksport potensielt kan øke med mer enn 10 prosent er det flest asiatiske og latin-amerikanske land. Blant europeiske land er det bare i forhold til Russland at Norge har et slikt potensial. Dette har naturligvis sammenheng med at handelen allerede er forholdsvis liberal blant europeiske land.

I den tredje og den sjette kolonnen i tabell 4 er den prosentvise økningen i handel omregnet til økning i millioner kroner. Her er det antatt at den økningen som gjelder for de observerte tollsatsene vil være representativ for all handel. Tallene viser at det er for store handelspartnere at den potensielle økningen i handel kan være størst. Mens 41 prosent økning i handelen med India ville innebære 129 millioner kroner i økt eksport, vil 2 prosents økning i eksporten til USA innebære 442 millioner kroner i økt eksport. Summen av beregnet økt handel for landene i tabellen utgjør i underkant av seks milliarder kroner.

Tabell 4. **Mulig økning i handel ved fjerning av toll**

Land	Andel	Økning i		Land	Andel	Økning i	
		mill NOK				mill NOK	
India	1.41	129.02		Hungary	1.03	7.06	
Mexico	1.27	69.37		Italy	1.03	218.11	
Pakistan	1.23	39.91		Denmark	1.02	347.34	
China	1.19	770.50		United States	1.02	442.35	
Argentina	1.17	24.36		Spain	1.02	101.43	
Russian Fed.	1.16	226.49		Australia	1.01	13.02	
Thailand	1.15	71.79		Costa Rica	1.01	0.33	
Chile	1.15	30.80		Sweden	1.01	347.32	
Belarus	1.14	4.01		Finland	1.01	76.45	
Korea, Rep.	1.13	454.93		France	1.01	242.37	
Brazil	1.12	148.90		Luxembourg	1.01	1.93	
Kenya	1.10	3.25		Germany	1.01	225.03	
Portugal	1.10	422.98		United K.	1.01	373.80	
South Africa	1.07	16.03		Austria	1.00	4.22	
Poland	1.06	188.40		Belgium	1.00	35.15	
Malaysia	1.06	16.15		Netherlands	1.00	109.16	
Greece	1.05	35.74		Czech Rep.	1.00	2.59	
Indonesia	1.05	7.75		Canada	1.00	36.80	
New Zealand	1.05	6.34		Ireland	1.00	5.66	
Japan	1.05	425.64		Turkey	1.00	0.77	

Det gjelder viktige forbehold om disse resultatene. I regresjonene er det implisitt antatt at alle varer reagerer likt på tollsatser og på variasjoner i mottakerlandenes BNP. I tillegg antas alle varer å være like følsomme for distanse. Det er heller ikke beregnet virkninger av effektive tollsatser eller mulige virkninger av andre lands forskjellsbehandling av Norge i handelspolitikken. Forsøksvis regresjoner for disaggerte vareslag viste både større og mindre utslag av tollsatser. For enkelte viktige vareslag var koeffisienten for tollsatser langt større. Et problem ved regresjoner på mer disaggregerte vareslag er likevel at prediksjonene blir mindre treffsikre i statistisk forstand. Aggregeringsnivå i slike analyser som dette vil derfor avspeile en avveining mellom treffsikre estimater og detaljerte effekter for enkelte vareslag. I tabell 5 rapporteres resultater for et mer disaggregert datasett.¹¹ Der er vareslagene delt opp i 12 sektorer og det er utført separate regresjoner for hver enkelt vare.

Tabell 5. Regresjonsresultater for norsk eksport, separate resultater for varegrupper (robuste standardavvik).

Sektor	BNP	BNP cap	Distanse	Tollsatser	R ² (n)
Alle sektorer	0.46***	-0.06***	-1.04***	-1.45***	0.47 (32194)
Næringsmidler	0.23***	-0.31**	-1.13***	-0.71**	0.40 (1387)
Fisk	0.70***	-0.06	-0.54**	-1.42	0.38 (1153)
Petroleum	0.27	0.95	-0.84	-3.07	0.60 (22)
Mineraler	0.41***	-0.25**	-1.02***	-4.66***	0.48 (1469)
Kjemiske prod	0.39***	-0.23***	-1.09***	-6.26***	0.56 (4785)
Tekstil	0.28***	-0.39***	-1.02***	-4.08***	0.37 (4170)
Tre, tremasse	0.48***	-0.08	-1.47***	-3.084	0.52 (1827)
Metaller	0.54***	-0.16**	-1.03***	-3.69***	0.52 (4011)
Maskiner	0.53***	-0.07	-0.97***	-2.88***	0.44 (8716)
Transport	0.47***	0.03	-1.74***	0.57	0.43 (1054)
Instr. & våpen	0.53***	0.19**	-0.94***	-0.00	0.49 (2201)
Diverse	0.57***	-0.13	-1.43***	-2.78	0.52 (1399)

Merk: Dummy-variable for kontinenter, nordiske land og EU er inkludert i regresjonen, men rapporteres ikke her. Tilsvarende er total norsk eksport av den enkelte varegruppen inkludert i regresjonen, men ikke rapportert her. ***, ** og * indikerer signifikans på hhv 1, 5, og 10 prosents nivå.

I første linje i tabell 5 er resultatene som ble rapportert i tabell 3 inkludert for at resultatene skal kunne sammenlignes. Tabellen viser at koeffisientene varierer mellom varegrupper. For eksempel metaller er koeffisienten for BNP mer enn dobbelt så høy som for næringsmidler. Det kommer også fram av tabellen at koeffisientene

¹¹ I appendiks B gis en oversikt over hvilke HS-kapitler som inngår i de ulike næringsgruppene.

for tollsatser er forholdsvis variable. Fra tabellen synes det som om mineraler, kjemiske produkter, tekstilvarer, metaller og maskiner er følsomme for tollsatser. Derimot er norsk eksport av instrumenter og våpen og av transportmidler ikke sensitive for tollsatser. For petroleum er det bare 22 observasjoner. Dette er illustrerende for hvorfor det er problematisk med gravity-regresjoner for disaggreerte datasett: For petroleum er ingen av koeffisientene signifikante, og den estimerte virkningen av tollsatser er ikke rimelig.

5. Konklusjoner

Dette notatet har drøftet norsk eksport og virkninger av toll som legges på norsk eksport i andre land. Notatet viser at uavhengig av toll er økonomisk størrelse og geografisk avstand viktige forklaringsvariable for norsk eksport. Analysen av virkningene av toll mot norsk eksport viser likevel at tollsatser bidrar til redusert eksport. Et disaggregert datasett viste klare og signifikante effekter av tollsatser i andre land. For enkelte land kan effekten av å fjerne toll være at eksporten øker med mer enn 20 prosent. Regresjoner for enkelte vareslag viser at effektene kan være både større og mindre enn dette.

Resultatene fra dette notatet kan ikke anvendes til sterke konklusjoner om norsk eksport og eksportpotensial. I appendiks A er det gitt forsøkvise beregninger av forholdet mellom faktisk eksport og potensiell eksport basert på regresjonsresultater for alle handelspartnere. Enkelte land har Norge langt mindre eksport til enn deres størrelse og geografiske plassering skulle tilsi. Blant disse landene er Argentina, Østerrike, Hviterussland, Sveits, Tyskland, Ungarn, Mexico, Paraguay og USA. Dette innebærer ikke at disse landene nødvendigvis har noen spesielt proteksjonistisk politikk. Imidlertid kan undersøkelser av denne typen gi indikasjoner om i hvilke land reduserte tollsatser kan ha spesielt stor betydning.

Referanser

Baldwin, R. E. 1994. *Towards An Integrated Europe*, CEPR, London.

Brun, J.-F., C. Carrere, P. Guillaumont ad J. de Melo, 2002. *Has Distance Died? Evidence from a Panel Gravity Model*, CEPR Discussion paper No. 3500, London.

Evenett, S. J. and W. Keller, 2002. "On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation", *Journal of Political Economy*, 2, 110: 281-316.

Fæhn, T. 1997. *Non-Tariff Barriers – the Achilles' Heel of Trade Policy Analysis*, Discussion Paper No. 195, Statistics Norway, Oslo

Krugman, P. og M. Obstfeld, 1988. *International Economics – Theory and Policy*, Scot, Foresman and company, Illinois.

Linnemann, H. 1966. *An Econometric Study of International Trade Flows*, North Holland Publishing Company, Amsterdam.

Melchior, A. 2003. “The New Regionalism – Challenges for EFTA and Norway”, under utgivelse.

Melchior, A. 2003. ”Virkningen av redusert toll for norsk eksport av sjømat” under utgivelse.

Medin, H. 2003. “Regionale Handelsavtaler i Latin-Amerika”, under utgivelse.

Tenold, S. og H. W. Nordvik, 1998. ”En historisk skisse av GATT og Norges handelspolitikk 1947-1997” i Melchior, A. og V. Norman (red.) *Fra Gatt til WTO*, Norsk Utenrikspolitisk Institutt, Oslo.

Appendiks A: Land som inngår i analysen, markedspotensial for disse, eksport og forhold mellom eksport og potensial (Rate). Gjennomsnittlige tollsatser og gjennomsnittlige tollsatser (veide og uveide) basert på aggregering av disaggreerte tollsatser. Alle tall er for 1999.

Country	ID	Potensiell eksport	Faktisk eksport	Eksport/potensiell eksport	Gj.snitt. tollsatser fra WTO	Veid gj. snitt detaljerte tollsatser	Gj. snitt av detaljerte tollsatser
Antigua and Barb.	AG	8.94	47.10	5.27			
Albania	AL	17.50	27.60	1.58	7.20		
Armenia	AM	4.51	20.00	4.43			
Angola	AO	11.20	52.30	4.67			
Argentina	AR	456.00	147.00	0.32	12.70	11.05	15.38
Austria	AT	5460.00	1070.00	0.20	0.00	0.24	0.23
Australia	AU	443.00	869.00	1.96	4.60	0.06	0.59
Azerbaijan	AZ	9.79	13.00	1.33			
Bosnia/Herz.	BA	25.40	36.40	1.43			
Barbados	BB	26.90	17.20	0.64			
Bangladesh	BD	33.20	13.10	0.39	21.70		
Belgium	BE	7810.00	9700.00	1.24	0.00	0.22	0.46
Burkina Faso	BF	5.42	0.21	0.04			
Bulgaria	BG	59.20	44.50	0.75	0.00		
Bahrain	BH	37.80	40.00	1.06			
Burundi	BI	0.99	0.88	0.89			
Benin	BJ	5.75	7.36	1.28			
Bolivia	BO	10.20	11.30	1.11	9.30		
Brazil	BR	673.00	1290.00	1.92	14.90	7.75	16.33
Bahamas	BS	56.70	95.80	1.69			
Bhutan	BT	0.75	1.13	1.51			
Botswana	BW	16.60	6.74	0.41			
Belarus	BY	95.50	28.80	0.30	10.10	9.39	10.54
Belize	BZ	4.68	0.88	0.19			
Canada	CA	6460.00	17000.00	2.63	4.30	0.15	3.53
Central African R.	CF	2.46	0.54	0.22			
Congo, Rep.	CG	6.53	31.20	4.78			
Switzerland	CH	4600.00	1610.00	0.35	0.00	0.00	0.00
Cote d'Ivoire	CI	33.60	53.20	1.58			
Chile	CL	100.00	208.00	2.08	9.00	10.00	9.99

Cameroon	CM	22.30	20.10	0.90			
China	CN	679.00	4000.00	5.89	16.30	2.30	16.33
Colombia	CO	123.00	62.00	0.50	11.80		
Costa Rica	CR	78.20	25.40	0.32	4.60	0.87	2.52
Cape Verde	CV	3.12	1.04	0.33			
Cyprus	CY	85.70	247.00	2.88	4.30		
Czech Republic	CZ	711.00	1110.00	1.56	0.00	0.15	0.53
Germany	DE	66700.00	35700.00	0.54	0.00	0.34	0.30
Djibouti	DJ	2.25	2.79	1.24			
Denmark	DK	15400.00	19000.00	1.23	0.00	0.88	0.28
Dominica	DM	2.64	7.98	3.02	9.90		
Dominican Rep.	DO	77.20	181.00	2.34	7.80		
Algeria	DZ	346.00	45.90	0.13			
Ecuador	EC	27.70	54.10	1.95	11.50		
Estonia	EE	114.00	281.00	2.46	0.00		
Egypt, Arab Rep.	EG	398.00	428.00	1.08			
Eritrea	ER	1.59	2.13	1.34			
Spain	ES	5910.00	6530.00	1.10	0.00	0.96	0.50
Ethiopia	ET	7.89	9.93	1.26			
Finland	FI	6250.00	8330.00	1.33	0.00	0.37	0.26
Fiji	FJ	1.71	0.97	0.57			
France	FR	28400.00	29500.00	1.04	0.00	0.53	0.39
Gabon	GA	22.70	13.40	0.59	17.40		
United Kingdom	GB	33600.00	64500.00	1.92	0.00	0.35	0.33
Grenada	GD	3.77	8.67	2.30			
Georgia	GE	7.15	6.06	0.85			
Ghana	GH	16.30	70.40	4.32			
Gambia,	GM	1.36	1.80	1.33			
Guinea	GN	8.83	3.87	0.44	6.40		
Equatorial Guinea	GQ	4.63	16.40	3.54			
Greece	GR	1240.00	723.00	0.58	0.00	3.27	0.66
Guatemala	GT	60.60	48.80	0.81	7.10		
Guyana	GY	1.56	16.10	10.34			
Hong Kong, China	HK	458.00	1270.00	2.77	0.00		
Honduras	HN	16.40	10.60	0.65	6.70		
Croatia	HR	127.00	202.00	1.59	5.70		
Haiti	HT	12.00	15.00	1.25			
Hungary	HU	447.00	222.00	0.50	0.00	2.05	3.69
Indonesia	ID	72.30	158.00	2.19	8.40	3.32	6.22
Ireland	IE	2860.00	4860.00	1.70	0.00	0.02	0.19
Israel	IL	677.00	546.00	0.81	4.00		
India	IN	316.00	312.00	0.99	35.00	26.69	31.31

Iran, Islamic Rep.	IR	229.00	27.00	0.12			
Iceland	IS	187.00	1950.00	10.43	2.40		
Italy	IT	14500.00	7810.00	0.54	0.00	1.75	0.35
Jamaica	JM	39.50	50.00	1.27	5.90		
Jordan	JO	29.50	36.00	1.22			
Japan	JP	10200.00	9450.00	0.93	2.70	1.85	1.31
Kenya	KE	17.00	32.10	1.89	16.60	6.68	13.51
Kyrgyz Republic	KG	1.71	6.34	3.72			
Cambodia	KH	2.09	2.97	1.42			
Comoros	KM	0.53	0.21	0.40			
St. Kitts and Nevis	KN	4.10	3.91	0.95			
Korea, Rep.	KR	769.00	3580.00	4.66	7.50	8.52	12.24
Kuwait	KW	186.00	32.50	0.17			
Kazakhstan	KZ	36.50	27.50	0.75			
Lao PDR	LA	1.26	0.19	0.15			
Lebanon	LB	81.70	45.70	0.56			
St. Lucia	LC	6.26	6.12	0.98			
Sri Lanka	LK	16.00	33.30	2.08	8.80		
Lesotho	LS	1.57	5.08	3.23			
Lithuania	LT	146.00	287.00	1.97	0.00		
Luxembourg	LU	996.00	251.00	0.25	0.00	0.45	1.52
Latvia	LV	117.00	330.00	2.82	0.00		
Morocco	MA	199.00	177.00	0.89	30.10		
Moldova	MD	4.26	6.25	1.47			
Madagascar	MG	4.45	1.65	0.37	5.70		
Macedonia, FYR	MK	22.00	15.40	0.70			
Mali	ML	6.11	8.19	1.34	10.60		
Mongolia	MN	1.40	0.19	0.13			
Macao, China	MO	22.10	5.61	0.25	0.00		
Mauritania	MR	3.09	0.71	0.23			
Malta	MT	33.80	783.00	23.17	5.80		
Mauritius	MU	14.20	3.73	0.26	18.90		
Maldives	MV	1.32	6.64	5.03			
Malawi	MW	2.32	7.14	3.08	13.20		
Mexico	MX	1640.00	260.00	0.16	17.10	17.42	15.72
Malaysia	MY	98.60	284.00	2.88	8.10	3.25	7.21
Mozambique	MZ	4.39	24.00	5.47			
Namibia	NA	10.30	6.42	0.62			
New Caledonia	NC	5.69	3.95	0.69			
Niger	NE	4.38	0.80	0.18			

Nigeria	NG	56.40	143.00	2.54			
Netherlands	NL	14100.00	37500.00	2.66	0.00	0.17	0.42
Nepal	NP	4.43	12.70	2.86			
New Zealand	NZ	59.00	136.00	2.31	3.50	3.16	3.97
Panama	PA	47.00	621.00	13.21	7.70		
Peru	PE	66.50	56.40	0.85	13.10		
French Polynesia	PF	7.30	0.14	0.02			
Papua New G.	PG	2.04	3.80	1.86			
Philippines	PH	58.00	105.00	1.81	6.80		
Pakistan	PK	61.40	171.00	2.79	19.90	15.40	20.14
Poland	PL	1650.00	3040.00	1.84	0.00	4.04	2.00
Portugal	PT	1070.00	4220.00	3.94	0.00	6.70	0.43
Paraguay	PY	10.80	2.36	0.22	13.30		
Qatar	QA	86.40	18.90	0.22			
Romania	RO	158.00	93.00	0.59	0.00		
Russian Fed.	RU	793.00	1380.00	1.74	10.10	7.79	10.99
Rwanda	RW	3.32	0.78	0.23			
Saudi Arabia	SA	475.00	228.00	0.48			
Solomon Islands	SB	0.24	0.43	1.75	20.50		
Seychelles	SC	4.53	4.31	0.95			
Sudan	SD	22.80	2.90	0.13			
Sweden	SE	22000.00	33200.00	1.51	0.00	0.38	0.26
Singapore	SG	214.00	1590.00	7.43	0.00		
Slovenia	SI	274.00	131.00	0.48	9.40		
Slovak Republic	SK	202.00	150.00	0.74	0.00		
Sierra Leone	SL	1.25	6.20	4.96			
Senegal	SN	13.10	7.85	0.60			
Suriname	SR	2.72	4.87	1.79			
Sao Tome and P.	ST	0.16	0.37	2.28			
El Salvador	SV	47.30	3.02	0.06	6.50		
Syrian Arab Rep.	SY	44.40	30.30	0.68			
Swaziland	SZ	3.66	0.26	0.07			
Togo	TG	3.47	9.26	2.67	13.30		
Thailand	TH	130.00	464.00	3.57	15.50	7.95	13.36
Tajikistan	TJ	1.25	0.01	0.01			
Turkmenistan	TM	6.44	0.12	0.02			
Tunisia	TN	200.00	1190.00	5.95			
Tonga	TO	0.16	0.22	1.42			
Turkey	TR	613.00	1130.00	1.84	5.50	0.05	0.14
Trinidad and Tob.	TT	47.50	11.10	0.23			
Tanzania	TZ	11.40	108.00	9.47			

Ukraine	UA	122.00	235.00	1.93			
Uganda	UG	10.70	21.90	2.05	8.50		
United States	US	71700.00	26900.00	0.38	3.60	1.12	3.53
Uruguay	UY	43.70	13.20	0.30	14.00		
Uzbekistan	UZ	25.60	16.10	0.63			
St. Vincent and G.	VC	2.83	21.00	7.42			
Venezuela, RB	VE	225.00	157.00	0.70	12.10		
Vietnam	VN	19.20	30.20	1.57			
Vanuatu	VU	0.21	4.57	21.76			
Samoa	WS	0.23	0.07	0.29			
West Bank and G.	XI	16.10	0.28	0.02			
Yemen, Rep.	YE	9.72	19.00	1.95			
Yugoslavia	YU	46.70	24.90	0.53			
South Africa	ZA	272.00	246.00	0.90	5.30	4.02	5.84
Zambia	ZM	4.70	24.80	5.27			
Zimbabwe	ZW	8.49	20.10	2.37	17.10		

Appendiks B: Inndeling av HS-kapitler i varegrupper:

Næringsmidler unntatt fisk	HS kap. 1, 2, 4-16.02, 17-24
Fisk	HS kap. 3, 16.03-16.05
Petroleum	HS kap 27.09, 27.11.21
Mineraler	HS kap 25-27, 68-70
Kjemiske produkter	HS kap 28-40
Tekstiler	HS kap 41-43, 50-67
Tre og tremasse	HS kap 44-49
Metaller	HS kap.71-83
Maskiner	HS kap 84, 85
Transportutstyr	HS kap 86-89
Instrumenter og våpen	HS kap 90-93
Diverse	HS kap 00, 94-97