

Notat 2004–23

Handtering av handelshindre

Olav Hermansen
Frode Veggeland



Tittel	Håndtering av handelshindre
Forfatter	Olav Hermansen, Frode Veggeland
Prosjekt	Vitenskap vs. politikk i internasjonale matregimer (L044)
Utgiver	Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning (NILF)
Utgiversted	Oslo
Utgivelsesår	2004
Antall sider	58
ISBN	82-7077-591-6
ISSN	0805-9691
Emneord	handelshindre, eksportører, WTO, internasjonale avtaler

Litt om NILF

- Forskning og utredning angående landbrukspolitikk, matvaresektor og -marked, foretaksøkonomi, nærings- og bygdeutvikling.
- Utarbeider nærings- og foretaksøkonomisk dokumentasjon innen landbruket; dette omfatter bl.a. sekretariatsarbeidet for Budsjettnemnda for jordbruket og de årlige driftsgranskingene i jord- og skogbruk.
- Utvikler hjelpemidler for driftsplanlegging og regnskapsføring.
- Finansieres av Landbruksdepartementet, Norges forskningsråd og gjennom oppdrag for offentlig og privat sektor.
- Hovedkontor i Oslo og distriktskontor i Bergen, Trondheim og Bodø.

Forord

Notatet baserer seg på artikkelserien «Håndtering av handelshindre» utarbeidet av Olav Hermansen fra Handelsteknisk avdeling, Innovasjon Norge (tidligere Norges Eksportråd) og Frode Veggeland fra Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning (NILF). Artiklene er tidligere publisert enkeltvis i det elektroniske tidsskriftet Eksport-Aktuelt i perioden januar-august 2004.

Artiklene beskriver ulike typer handelshindre eksportørene opplever på det internasjonale markedet. Forfatterne har valgt en brukerrettet vinkling på temaet ved å fokusere på hvilke internasjonale avtaler som regulerer de ulike handelsproblemene og hvordan eksportørene rent praktisk kan og bør gå fram for å løse problemene. I tråd med dette tar forfatterne gjerne imot forespørsler og henvendelser om spørsmål som gjelder notatet generelt og håndtering av handelshindre fra norske vareeksportører og deres hjelpere spesielt.

Takk til Siri Fauske for tilrettelegging av manuskriptet for trykking.

Oslo, desember 2004

Ivar Pettersen

Innhold

	Side
1 INTRODUKSJON	1
2 HANDELSHINDRE – MYNDIGHETS- ELLER MARKEDSSKAPTE?	5
2.1 Handelshindre?	5
2.2 Handelshindre – lettere å se virkninger enn årsakene?	6
2.3 Mye papir når varer krysser grenser	6
2.4 Uvitenhet = handelshinder?	6
2.5 Markedsskapte handelshindre	7
2.6 Fattigdom og manglende infrastruktur – handelshinder?	7
3 TOLLBARRIERER – LA DEG IKKE LURE AV GJENNOMSNIITTSTALL!	9
3.1 Innledning	9
3.2 For din vare er tollsatsen...?	10
3.3 Tollmessige problemvarer	10
3.4 Fem prosent av hva – om grunnlaget for tollberegningen	11
3.5 CIF- eller FOB-verdi?	12
3.6 Toll – fra privilegieklubb til «verstingland»	12
3.7 Jo-jo land	13
3.8 Toll – håndteringstips	14
4 AVGIFTER OG GEBYRER – ÅPNE OG SKJULTE	15
4.1 Innledning	15
4.2 Avgiftsfloraen	16
4.3 Legaliseringsgebyr – et eksempel	17
4.4 «Uheldige produkter»	17
4.5 Uoffisielle avgifter og korrupsjon	18
4.6 Hjelp i internasjonale regelverk?	18
5 SÅ MYE FÅR DU LOV Å SELGE HER! OM MENGDEMESSIGE BEGRENSNINGER	21
5.1 Innledning	21
5.2 Kvoter – ikke kurant, men	22
5.3 Ikke tollmessige handelshindre=kvoter?	22
5.4 Importforbud – helt eller delvis?	23
5.5 Kvoter – en indirekte felle?	23
5.6 Kvotehopping – en øvelse for viderekomne	24
5.7 Kvoter – på vei ut eller...?	24
6 «SLIK MÅ DET VÆRE HOS OSS!» OM KRAV TIL PRODUKSJONS- PROSESSER OG PRODUKTER	27
6.1 Helse – sunne krav eller usunn proteksjonisme?	27
6.2 Miljø – høyverdig begrunnelse eller skalkeskjul?	28
6.3 Sikkerhet – for helse og effektivitet, eller egne produsenter?	28
6.4 Opprinnelsesregler fremmer og hemmer internasjonal arbeidsdeling	29
6.5 Aktuelle internasjonale avtaleverk	30
6.6 Håndtering av «tekniske» handelshindre	31

7	NÅR VEKT OG INNPAKNING STOPPER LEVERANSEN. OM VEKT-, EMBALLASJE- OG MERKINGSKRAV SOM HANDELSHINDRE	33
7.1	Innledning.....	33
7.2	Transportemballasje – kurant eller konfliktfyllt?	34
7.3	Transportmerking – sunn fornuft eller sære krav?	35
7.4	Varemerking.....	35
7.5	Sporings- og sikkerhetsmerking for full fart inn i internasjonal handel	36
7.6	Håndtering av vekt- og emballasjekrav – planleggingspremien	37
8	DU HAR Å BRUKE VÅR NASJONALE TJENESTEYTER!.....	39
8.1	Innledning.....	39
8.2	Prinsippet om likebehandling.....	39
8.3	Transportløypa – fritt valg av tjenesteyter?.....	40
8.4	Lastfordelingskoder – på vei ut?	40
8.5	Internasjonal skipsfart – fra liberal praksis til liberalt regelverk?.....	41
8.6	Liberalisering, men også diktat og subsidiering.....	41
8.7	Hva med innenlandstransporten?	42
8.8	Transportforsikring – fritt valg av selskap?	42
8.9	Følger for valg av leveringsbetingelsene i Incoterms 2000	42
8.10	Fritt valg av banktjenester?	43
8.11	Begrenset valg av tjenesteytere – angår det meg?.....	43
9	URETTMESSIGE KONKURRANSEVILKÅR – OM SUBSIDIER, DUMPING OG BESKYTTELSESTILTAK.....	45
9.1	Innledning.....	45
9.2	Hvordan håndtere konkurranse fra sterkt subsidierte bedrifter og urettmessige straffetiltak mot egen bedrift?	45
9.3	Konsekvenser av dumping og tiltak mot dumping på eksportvirksomheten	46
9.4	Importlands mulighet til å beskytte seg mot kraftige importøkninger	47
9.5	Urettmessige konkurransevilkår – håndteringstips	49
10	OMSTENDELIGE HANDELSREGLER – ET ABSOLUTT ELLER RELATIVT HINDER?	51
10.1	Innledning.....	51
10.2	Beste praksis – hvor enkelt kan kryssing av grenser gjøres?	52
10.3	Når dokumentasjonskravene blir omstendelige	52
10.4	Må eksportør eller importør forholde seg til en eller mange myndigheter?.....	53
10.5	Tidsstyrt ut- og innførselsdeklarering?	53
10.6	Uforutsigbar praksis og ikke tilgjengelige kjøreregler.....	54
10.7	Omstendelige handelsprosedyrer – hva kan gjøres?	55
10.8	Handelsforenklinger tas på alvor internasjonalt.....	56
	KILDER OG ANBEFALT LITTERATUR	57

1 Introduksjon

Du kan sitte ved din PC og utveksle forretningsinformasjon med Claudia Jones i San Francisco og Maharashi Singh i New Dehli – tilsynelatende uten at tid, rom og kostnader er noe hinder. Men når samme Jones eller Singh – som importører – bestiller varer av deg, må du forholde deg til ulike typer handelshindre.

I dette notatet har vi satt oss fore å identifisere og vurdere ulike handelshindre, og ikke minst skal vi se på hvordan disse kan håndteres. Dette er ofte en forutsetning for lønnsom eksport. Vårt siktemål er dermed først og fremst praktisk. Vi ønsker med notatet å bevisstgjøre norske eksportører og deres hjelpere samt norske myndigheter om de vanligste typer handelshindre. Samtidig vil vi vise at eksportørene, ved egen eller andres hjelp (f.eks. myndighetene), ofte kan håndtere handelshindre på en måte som åpner for nye markedsmuligheter.

Notatet inneholder ni artikler fra artikkelserien «Håndtering av handelshindre» som ble publisert i online-tidsskriftet Eksport–Aktuelt i perioden januar-august 2004. Bakgrunnen for at denne serien ble til er det økte fokuset som er blitt rettet mot ulike typer hindre som oppstår i internasjonal handel – ikke bare tollmessige hindre, men også en rekke andre forhold – og behovet for å finne gode måter å håndtere disse problemene på. De ulike artiklene tar for seg alt fra tollbarrierer til kvoter, produktkrav, tvungen bruk av tjenester, urettmessige konkurransevilkår, rutiner ved tollbehandling og grensepassering og omstendelige handelsprosedyrer.

Praktiske eksempler på hvordan handelshindre kommer til uttrykk er hentet fra flere kilder. Av disse kan vi nevne undersøkelser av eksportørenes problemer som NILF og Norges Eksportråd (nå en del av Innovasjon Norge) gjennomførte hver for seg i 2002 og 2003, Eksport håndboken og Norges Eksportråds/Innovasjon Norges erfaringer fra jevnlig kontakt med norske eksportører. Når det gjelder forholdet til internasjonalt regelverk, har rapporter utarbeidet av NILF vært en viktig informasjonskilde, i tillegg til hjemmesidene til internasjonale organisasjoner, ikke minst WTO.¹

¹ Oversikt over NILF-publikasjoner kan finnes på hjemmesidene: <http://www.nilf.no/Publikasjoner/Bm/Publikasjoner.shtml>. På hjemmesidene til WTO er det lagt ut både en stor mengde informasjon om ulike handelsregler og handelsmessige forhold

Som tittelen på artikkelserien indikerer, fokuserer vi på hvordan ulike typer handelshindre kan *håndteres*, sett da hovedsakelig fra eksportørens ståsted. Et viktig skille går mellom den typen hindre som er selvforskyldte og som derfor eksportørene selv kan løse gjennom relativt enkle endringer i egne rutiner osv., og den typen hindre som skyldes andre forhold, f.eks. kompliserte og tidkrevende rutiner ved andre lands grensestasjoner. I det siste tilfelle vil eksportørene ofte ha behov for hjelp utenfra for å løse problemene, for eksempel av egne myndigheter for å få endret det man mener er urettmessige krav fra andre land.

Problemene og kostnadene som følger av handelshindre kan reduseres gjennom både eksportørens egeninnsats og gjennom samarbeid med relevante næringsorganisasjoner, offentlige myndigheter, internasjonale organisasjoner og kontakter og nettverk på tvers av landegrensene. Vi peker i dette notatet på relevante kanaler og kontaktpunkter som eksportørene kan bruke for å håndtere ulike typer handelshindre. Notatet består av ni artikler/kapitler med hvert sitt fokus når det gjelder type handelshindre.

I kapittel 2 har vi en generell innføring i hva handelshindre er. Vi skiller mellom hindre som skyldes handelsrestriktive myndighetskrav og håndteringen av disse, markedsskapte hindre som for eksempel private standarder og ulike typer kundekrav, strukturelle forhold som manglende infrastruktur, og manglende kunnskaper om vanlige eksportkrav i bedriftene.

I kapittel 3 ser vi nærmere på det tradisjonelt mest kjente handelshinderet, nemlig tollbarrierer. Toll utgjør fortsatt en viktig handelsbarriere for mange produkter, til tross for at det har skjedd en kraftig reduksjon av de gjennomsnittlige tollsatsene de siste ti-årene. Det er samtidig viktig å merke seg at tollberegningsgrunnlaget og måten produktene klassifiseres på, ofte vil ha stor betydning for hvor store tollbarrierene i praksis blir.

Kapittel 4 handler om avgifter og gebyrer utover toll som kan påføre eksportørene unødvendige kostnader og eventuelt også virke diskriminerende. Det finnes en flora av ulike avgifter og gebyrer i ulike land og markeder. Dette er derfor et komplisert og uoversiktlig område å håndtere. Likefullt finnes det også på dette området internasjonale bestemmelser som forsøker å redusere problemet.

I kapittel 5 ser vi på det som tradisjonelt har vært brukt som alternativ til tollsatser for å beskytte nasjonale produsenter, nemlig mengdemessige importrestriksjoner. Slike restriksjoner ville gjerne komme til uttrykk i form av kvoter eller importforbud (kvote=0). I WTO har det over tid skjedd en kraftig innskjerping i landenes muligheter til å anvende mengdemessige begrensninger, noe som blant annet skyldes at toll tross alt anses for å være et mindre handelsrestriktivt virkemiddel. Fortsatt praktiserer likevel ulike land denne typen restriksjoner.

Kapittel 6 handler om et av de mest vanlige handelshindrene, nemlig ulike typer krav til selve produktet som selges, inkludert måten det er produsert på. I denne gruppen finner vi blant annet krav basert på helse- og miljøhensyn. Slike krav vil ofte variere fra land til land ut i fra ulike historiske og kulturelle forhold. Samtidig reduseres problemet gjennom arbeidet i ulike internasjonale standardiseringsorganer som danner utgangspunkt for harmonisering av både offentlige og private regler.

I kapittel 7 ser vi for øvrige nærmere på enkelte typer produktkrav som har vist seg å ha stor betydning for internasjonal handel, nemlig krav til vekt, emballasje og merking.

I kapittel 8 fokuserer vi på ett område som etter etableringen av WTO i 1995 også ble dekket av en egen global handelsavtale (General Agreement on Trade in Services: GATS), nemlig handelen med tjenester. Mange eksportører opplever at andre land for

direkte relatert til WTO-avtalene og linker til andre relevante organisasjoner:
<http://www.wto.org/>

eksempel stiller krav om å bruke bestemte transportører eller forsikringsselskaper. Dette vil i likehet med produktkrav også kunne skape handelshindre.

Kapittel 9 handler om ulike former for urettmessige konkurransevilkår. Fokus er på dumping, subsidier og såkalte sikkerhetstiltak («safeguards»). Det at bedrifter dumper produktene på det internasjonale markedet innebærer at de selger til en pris som ligger under produksjonskostnadene. Dette fører til at andre bedrifter får dårligere konkurransemessige vilkår. Offentlig subsidiering av bedriftene vil ha en tilvarende virkning. Samtidig kan urettmessig innføring av straffetiltak (anti-dumping tiltak og anti-subsidie tiltak/utjevningsavgifter) mot bedrifter som er anklaget for dumping eller subsidiering, også skape urettferdige konkurransevilkår. Beskyttelsestiltak («safeguards») i form av tilleggstill eller kvoter skal kun innføres i kortere perioder for å beskytte egen industri. Hvis tiltakene ikke er basert på reelle beskyttelsesbehov, kan også disse skape urettferdige konkurransevilkår.

I kapittel 10 ser vi nærmere på problemer som skapes gjennom omstendelige handelsregler. Dette kan være knyttet til krav om dokumentasjon, formidling av hvilke regler og prosedyrer som gjelder ved eksport til et bestemt land, og rutiner ved grensekontrollstasjoner. Det finnes en rekke tilbakemeldinger fra norske eksportører og transportører på at slike forhold kan påføre store kostnader i form av tids- og ressursbruk. Dette er samtidig et område som nå blir hyppig diskutert internasjonalt under betegnelsen «handelsforenkling» («trade facilitation»), blant annet i de pågående WTO-forhandlingene.

Forhåpentligvis kan artiklene/kapitlene i dette notatet gi verdifull informasjon om hvilke handelsproblemer eksportørene risikerer å møte og samtidig fungere som en praktisk innføring i hvordan problemene faktisk kan håndteres.

2 Handelshindre – myndighets- eller markedsskape?

2.1 Handelshindre?

Vi kan generelt definere handelshindre som alle tiltak som vanskeliggjør, begrenser eller utelukker adgangen til utenlandske markeder. Hindre som fører til vesentlige merknadener, omfattende ekstra tidsbruk og/eller manglende forutsigbarhet hemmer eller utelukker varesalg til ellers aktuelle utenlandsmarkeder. Det å lage en enkel og samlende definisjon av handelshindre har i praksis vist seg svært vanskelig. Slik sett lider også definisjonen vi har presentert av svakheter.

Kildene til handelshindre kan være:

- Myndighetsskape
- Markedsskape
- Strukturelle, for eksempel fattigdom og manglende infrastruktur
- Manglende kunnskaper om vanlige eksportkrav i bedriften.

I dette notatet vil vi fortrinnsvis se på myndighetsskape tiltak eller tiltak som framstår som offentlige restriksjoner i en eller annen form. Temaene vi vil ta opp er følgende:

- Tollsatter som handelshinder
- Importavgifter og gebyrer
- Mengdemessige begrensninger
- Krav til produksjonsprosesser og produkter
- Vekt-, emballasje- og merkingskrav
- Nasjonale tjenestemonopoler
- Omstendelige importregler
- Urettmessige konkurransevilkår.

2.2 Handelshindre – lettere å se virkninger enn årsakene?

Sett fra myndighetene i importlandet er ofte bakgrunnen for handelshindre:

- Ønske om å beskytte eget næringsliv mot konkurranse,
- ønske om å bygge opp konkurrerende innenlandsk virksomhet,
- skaffe penger i statskassen – for å ivareta velferds- og andre behov,
- skaffe arbeidsplasser – dette gjelder ikke minst i utviklingsland,
- frykt for fremmede produkt-, helse-, miljø- og sikkerhetsstandarder,
- terrorfrykt,
- manglende kunnskap om internasjonale standarder og regelverk.

Selv om motivet ikke nødvendigvis er å hindre utenlandske bedrifter i å komme inn på markedet, blir dette ofte virkningen. Vi har i dag heldigvis en rekke regelverk for å bekjempe handelshindre, ikke minst fra World Trade Organization, WTO. Vi skal komme tilbake til flere av disse regelverkene i løpet av notatet.

2.3 Mye papir når varer krysser grenser

Hva skal til for å få internasjonal vareforsendelse fra dør til dør? Rederiet Wallenius Wilhelmsen har detaljert kartlagt antall operasjoner som ligger bak en dør-til-dør-forsendelse av John Deere traktorer fra produksjonsanlegget i Tyskland til sluttkunden i Australia:

Operasjon	Antall
Dokumenter	58
Aktiviteter	192
Aktører	16
IT-systemer	13
Statuspunkter (sjekk av vareflyten)	16

Kilde: Bengt Ramberg, Wallenius Wilhelmsen, Door to door-prosjektet, www.d2d.no

Det eksempelet i klartekst viser er at når varer krysser grenser blir antall dokumenter, aktører, systemer som skal kommunisere, kontrollpunkter osv. langt flere enn ved en innenlandsk vareforsendelse. Mot dette eksempelet kan innvendes at vareforsendelser til våre nærmarkeder i EØS vil være atskillig enklere og at eksportøren i praksis ikke trenger å vite om alle aktivitetene som må til for å få varene fram.

Poenget gjelder ikke desto mindre. Når varer krysser grenser må eksportørene og deres hjelpere ta hensyn til flere forhold og være i besittelse av nødvendige kunnskaper for å være konkurransedyktige leverandører.

2.4 Uvitenhet = handelshinder?

Næringslivets Hovedorganisasjon, NHO, utførte ved hjelp av noen studenter en større spørreundersøkelse på slutten av 1990-tallet der norske eksportører ble bedt om å identifisere ulike handelshindre. Euro Info Centre fikk senere, på oppdrag fra NHO, i oppgave å gå svarene nærmere etter i sømmene. Det viste seg da at en rekke av de rapporterte «handelshindrene» skyldtes manglende kunnskaper om hva som vanligvis kreves for å få varer over grenser og få betalt.

La oss derfor med en gang slå fast: Manglende viten om hva som skal til for å betjene utenlandske kunder i sin alminnelighet er intet handelshinder. Eller for å si det mer spisst, (sitat det internasjonale handelskammer, ICC): «Hvis du hater formaliteter og handelsdokumenter, hold deg hjemme!». Når dette er sagt, er det også ved eksport viktig å etterstrebe prinsippet om «jo enklere desto bedre». Men for å forenkle må du kunnskap i bunn om vanlige internasjonale kjøpereglene. Når det gjelder handelshindre spesielt, er det dessuten viktig å finne ut av om handelshindre snarere bunn i markeds- enn i myndighetsforhold.

2.5 Markedsskapte handelshindre

Allerede «markedsøkonomiens far», salige Adam Smith, slo fast at det ikke alltid er sammenheng mellom liv og lære når det gjelder næringsdrivendes forhold til fri konkurranse.

Når varer krysser grenser møter vi ulike forretningskulturer. «Rimelig tid» på indisk er ikke uten videre det samme som på norsk. Ved forhandlinger med mulige japanske kunder er det sjelden lurt å gå rett på sak. En underskrevet kontrakt med en italiensk kjøper betyr ikke nødvendigvis at han akter å betale deg i løpet av 30 dager, selv om det aldri så mye står i kontrakten.

Også når vi tar for oss de ulike temaer vi går gjennom i denne serien ser vi ikke sjelden at tilsynelatende myndighetsskapte handelshindre egentlig er forårsaket av kjøperen.

La oss gi noen eksempler:

- En meksikansk kjøper påstod at han måtte få prisavslag på grunn av den høye tollsatsen, angivelig på ti prosent. Det viste seg ved nærmere undersøkelser at tollsatsen i virkeligheten var på fem prosent.
- En tysk kjøper insisterer på at ditt produkt må være i henhold til den tyske DIN-standarden fordi hun ikke finner de felles standardene innen EØS gode nok – til tross for prinsippet om gjensidig godkjenning av produkter innen EØS.
- Ved bruk av remburs som betalingsform ber ikke sjelden kjøper og kjøpers bank om flere dokumenter enn myndighetene krever eller setter restriksjoner på forsendelsesmåten langt utover det importlandets lover krever.

Det er således viktig for eksportøren å kunne sortere ut hvilke kundekrav han:

- uten videre bør rette seg etter
- hvor det er rom for å oppnå forenklinger
- hvor kravene av ulike årsaker rett og slett bør avvises.

I praksis vil eksportørene oppleve situasjoner der det ikke er så lett å sortere ut hva som er markeds- og myndighetskrav. Forhåpentligvis vil notatet bidra til at eksportørene blir flinkere til å skjelne mellom hva som er hva og til å søke hjelp i tide der de selv står fast.

2.6 Fattigdom og manglende infrastruktur – handelshinder?

Når behovene er der, men pengene mangler, blir det som regel heller ingen handel i kommersiell forstand. Fattigdom og manglende infrastruktur gir seg utslag i for eksempel:

- Upålitelig elektronisk fortølling fordi strømforsyningen bryter sammen.
- Formidable innenlandske fraktkostninger fordi det innenlandske transportnettverket er uegnet til å få fram de aktuelle varene til kjøper.
- Sen betaling fordi sentralbank og nasjonale banker mangler valuta.

Igjen eksisterer det, som for eksempel ved valutarestriksjoner, situasjoner hvor en kan diskutere om handelshindrene er skapt av A eller B. I en undersøkelse Norges Eksportråd gjorde for Handels- og næringsdepartementet i 2002 var en av de interessante observasjonene at de fattigste landene gjennomgående *ikke* er de som håndhevet flest handelshindre, i form av offentlige restriksjoner.

3 Tollbarrierer – la deg ikke lure av gjennomsnittstall!

3.1 Innledning

Spiller toll lenger noen rolle i internasjonal handel? Svaret er at det kommer helt an på produkt, opprinnelsesland og hvilket marked du selger på. Selv om gjennomsnittlige tollsats er etter andre verdenskrig har gått kraftig ned, er det tollsatsen for dine produkter inn i land A eller tollunion B som teller. Tollbelastningen avhenger ikke minst av hvordan dine varer klassifiseres – og av tollverdien.²

Kortversjonen av tollettelsenes historikk siden 1950 er at tollsatsene på industrivarer gikk ned fra gjennomsnittlig 45 til 4,5 prosent i løpet av rundt regnet like mange (45) år. Det ligger i dag forslag om at alt som heter toll i handelen med industrivarer mellom medlemmene i World Trade Organization, WTO, bortfaller innen 2015.

Som følge av denne utviklingen opplever mange bedrifter som selger og kjøper ferdigvarer, særlig innen Europa/EU, Nord-Amerika og Japan, at toll ikke lenger er noe handelshinder av betydning.

Til tross for denne generelle, positive utviklingen har den ukritiske bruken av gjennomsnittstall som «sannhet» avgjørende svakheter før vi har fastslått status for den enkelte varen. Billedlig sagt, selv om du med hodet i dypfryseren og bena på steikeplaten gjennomsnittlig har en grei kroppstemperatur, vil du neppe oppleve situasjonen som komfortabel.

² Takk til Turid Dypedal i Innovasjon Norge for innspill, presiseringer og oppklaringer til dette kapittelet.

3.2 For din vare er tollsatsen...?

I dag har heldigvis de fleste land sluttet seg til det såkalte HS-systemet i regi av verdens tollorganisasjon, WCO. «The Harmonized System» (HS) er et system for felles klassifisering av varer i internasjonal handel. De første seks sifrene av et tolltariffnummer er derfor like, enten du holder hus i Norge, Canada, India eller Australia. Derved kan vi i store trekk ringe inn hvor varene tollmessig hører hjemme.

Problemet er at «djevelen ligger i detaljene». Utover det sjette sifferet står landene fritt til å lage de underspesifiseringer de finner nødvendige. La oss ta et eksempel fra tolltariffen til Venezuela. Vi går inn på HS-nummer 84.17.80. For uinnvidde er dette «Industri- og laboratorieovner, herunder forbrenningsovner, ikke elektriske», nærmere bestemt restgruppen «andre».

Tolltariffnr.	Beskrivelse	Tollsats i % av CIF-pris
8417.80.20.00	Furnaces for ceramic prod.	5
8417.80.90.00	Other	15

Kilde: World Tariff, January 2004, Venezuela

Dette eksempelet er langt fra enestående og illustrerer at:

- nasjonale tolltariffer er ofte detaljert utover sekssiffernivået (dette for øvrig et snilt eksempel hva gjelder detaljeringsgrad),
- ofte er det ikke lurt å klassifisere produktene sine i «restgruppen» (other),
- tollsatter kan ofte være atskillig høyere enn «verdensgjennomsnittet».

For å understreke dette poenget kan vi se på tollbelastningen for tilsvarende produkt i Indias tolltariff anno 2003. Her er det to underspesifikasjoner under 8417.80, men tollsatsene for begge varegrupperinger er like. Det interessante er imidlertid samlet tollbelastning, som blir slik:

Ordinær toll	25 %
+ Tilleggstoll	16 %
+ Spesialtoll (ilegges med visse unntak)	4 %
= Samlet tollbelastning	45 %

Ved forsendelser av varer med tolltariffnummer HS nummer 8417.80 til India er det dermed liten trøst at «gjennomsnittlig tollbelastning i verden» er på en tiendedel.

En norsk eksportør av industrimaskiner hadde fått et brukbart fotfeste i det russiske markedet. Tollbelastningen for deres hovedprodukt, som var på fem prosent, var til å leve med. Problemet var at bedriften ønsket å framstå som en totalleverandør, dvs. både av industrimaskiner og tilhørende reservedeler. Tollsatsen på de aktuelle reservedelene var imidlertid 15 prosent, noe som dramatisk forverret bedriftens konkurransesituasjon. For bedrifter som selger en produktpakke er det derfor viktig å få oversikt over *total* tollbelastning, for å se om toll i sum utgjør et vesentlig handelshinder eller ei.

3.3 Tollmessige problemvarer

En del varetyper framstår erfaringsmessig som mer problematiske når det gjelder tollbelastning og/eller tollklassifisering enn andre. I verste fall slår begge forhold ut. Når norske eksportører av *makrell* (HS nummer 0303.74) blir møtt med 13 prosent toll inn i

EU, sier det seg selv at de har en stor utfordring sammenliknet med EU-konkurrenter, hvor tollproblematikken er fraværende.

Vi er jo ikke så rent lite proteksjonistiske her på berget heller når det gjelder en del matvarer. Ta for eksempel *agurker* (HS nummer 07.1140) hvor ordinær tollsats er kr 12,92 per kilo ved innførsel til Norge ifølge den norske tolltariffen av 2004.

Andre produkter der du ofte finner høye tollsatser er *tekoпродукter* og en del *elektroniske komponenter*. Mange bedrifter innen disse «problembansjone» er selv svært bevisst på dette. De er også flinke til å utnytte spesialmuligheter, det være seg å legge «riktige deler» av produksjonen til tollmessig gunstige land, eller å utnytte tollfrie kvoter der slike er for hånden. Like fullt opplever vi i Innovasjon Norge fra tid til annen sørgelige historier om bedrifter hvis eksportplaner går i grus i møtet med en uforutsett tollmur.

Som vist i forrige avsnitt er det ikke alltid opplagt om en vare hører hjemme her eller der i tolltariffen. Vi har vært involvert i flere saker av denne art. En sak dreide seg om hvorvidt en gitt vare var å anse som helsekostprodukt eller vitamintilskudd. Hvorvidt varen ble klassifisert som det ene eller det andre, dreide seg til syvende og sist om forskjellen mellom null toll og 18 prosent toll. I sum ble spørsmålet om varen prismessig hadde en mulighet på markedet eller ikke.

Det å få sjekket med tollvesenet i importlandet *før* vareforsendelsen går hvor i tolltariffen varen hører hjemme, er et tiltak som ikke kan anbefales sterkt nok. Bindende tolltariffing gir ved tvil den beste sikkerhet. En aktuell kilde hva gjelder bindende tolltariffing i EU er hjemmesidene til Tullverket i Sverige. Se www.tullverket.se, under blanketter. Her kan du sende inn forespørsel om tariffing av ditt produkt og få et vedtak som gjelder ved import til alle land innenfor EU.

For øvrig har Handelsteknisk avdeling i Innovasjon Norge tilgang til en del databaser og et nettverk som gjør at vi kan finne ut tollsatser for de fleste land. Ta kontakt hvis du har problemer.

3.4 Fem prosent av hva – om grunnlaget for tollberegningen

For «normalt» direktesalg fra norsk eksportør A til utenlandsimportør B er svaret greit. Beregning av tollverdi gjøres på bakgrunn av «transaksjonsprinsippet». Enkelt sagt betyr det for praktiske formål varens vanlige markedsverdi. Det er ikke ukjent at eksportører opererer med forskjellige priser på utenlands- og hjemmemarkedet – både på grunn av fordeler med stordriftsproduksjon, for å komme inn på nye markeder, og ut fra konkurransehensyn. Vanligvis er ikke dette et problem, men hvis avviket fra prisene på eksportmarkedet er stort, kan tolltjenestemenn i importlandet komme til å rynke på nesen – og vel så det.

Beregning av toll og avgifter på grunnlag av vanlig markedsverdi for varen legges til grunn i de fleste land. I enkelte land, blant annet Egypt, får vi tilbakemeldinger om at tollvesenet ikke uten videre godtar fakturabeløpet som beregningsrunnlag. Denne type kontrollspørsmål kan det være greit å avklare med kjøper eller speditør i forkant av vareforsendelsen.

Det står ikke til å nekte at bedrifter til tider også faller for eget grep. Ved salg til Russland har for eksempel underfakturering i tollsammenheng vært et problem. Ikke sjelden har dette skyldtes påtrykk fra russiske kjøpere som har søkt å unndra seg betaling av innførselstoll og avgifter. Men vi vet positivt om norske eksportører som har vært mer enn villige til å delta i dette spillet. Både over- og underfakturering er kriminell virksomhet i juridisk forstand. Straffen for denne type lovbrudd kan blant annet være at inngåtte salgskontrakter blir definert som ugyldige, med de dramatiske økonomiske følger dette kan få.

3.5 CIF- eller FOB-verdi?

De fleste land beregner toll på grunnlag av varens verdi CIF (Cost, Insurance, Freight), levert importgrensen. Det vil si at frakten og forsikringspremien fram til innfortolling er med i beregningsgrunnlaget. Visse land, hvorav USA og Canada er de mest kjente, beregner derimot toll på grunnlag av varens FOB-verdi (Free On Board).

Beregningsgrunnlaget er således fakturaverdien uten tillegg for frakt og forsikring. Hvis din bedrift har «tunge transportkostnader», kan denne forskjellen få betydning. En norsk steineksportør til USA ble for eksempel meget glad for å vite at han slapp å ta med frakten i beregningsgrunnlaget for innførselstollen.

Ved salg av brukte varer, internsalg innen konserner, ved hjelpesendinger og lignende kan det ofte være vanskeligere å fastslå korrekt verdigrunnlag for tollberegningen. Det finnes flere prinsipper for beregning av tollverdi. Bestemmelser om tollverdi finner du også i WTO. Det gjelder blant annet avtalene om:

- Tollverdi http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/20-val.pdf
- Opprinnelsesregler(http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/22-roo.pdf).

På disse hjemmesidene kan du se nærmere på overordede prinsipper og retningslinjer for landenes håndheving av tollverdibestemmelsene.

Viktig å merke seg er i alle fall følgende: Du kan ha aldri så sterke moralske oppfatninger om hva som «bør» være riktig pris på bruktvare A eller hjelpesending B. Moralske argumenter alene fungerer dessverre dårlig overfor tollvesenet i andre land. Det har vi en rekke eksempler på, fra det tragiske til det komiske.

De fleste land i verden har som nevnt adoptert HS-systemet, men ikke alle. En del land henger igjen i «forrige generasjons» system for tolltariffing, den såkalte CCCN-koden. Oversettelse fra HS- til CCCN-koden er beheftet med betydelig usikkerhet. For ikke lenge siden hadde vi en forespørsel om aktuell tollsats for en vareforsendelse til Afghanistan, et «CCCN-land». Det nærmeste Turid Dypedal i Innovasjon Norge kom et svar var at tollsatsen lå mellom 30 og 50 prosent. Svar med to streker under lar seg dessverre ikke alltid oppdrive hva gjelder tollsatser.

3.6 Toll – fra privilegieklubb til «verstingland»

Frihandel i ordets fulle forstand finner du innen tollunioner. I en tollunion er det ingen tollgrenser innad. Utad har tollunionen en felles tolltariff og felles handelsavtaler med øvrige land. For oss her i Norge er EU det mest nærliggende eksempelet. Den første mai 2004 ble tollbommer og intern toll fjernet i de ti nye medlemslandene av EU.

Etttersom vi i Norge ikke er med i tollunionen, heter våre fremste «privilegieklubber» frihandelsavtalene. EFTA (European Free Trade Area)-Konvensjonen, som består av Norge, Island, Sveits og Liechtenstein, er en slik frihandelsavtale. EFTA er også vår basisorganisasjon for frihandelsavtaler med andre land. En nærmere oversikt over våre frihandelsavtaler finner du blant annet på www.efta.int I frihandelsavtaler blir avtalepartnere enige om å trappe ned tollsatsene i handelen seg i mellom, enten med øyeblikkelig virkning, eller fra det tidspunkt avtalen trer i kraft, eller etter en fast nedtrappingsplan. I motsetning til tollunioner står hvert av medlemmene i frihandelsavtaler fritt til å inngå egne avtaler med andre land. Norge har for eksempel bilaterale, dvs. to-sidige, avtaler med Færøyene og Grønland. I motsetning til EU beholder dessuten «frihandelsland» sine egne tolltariffer.

Norge er videre med i World Trade Organization, WTO. For land vi ikke har frihandelsavtaler med, som for eksempel USA og Japan, havner produkter med norsk opprinnelse i «MFN-kolonnen» til vedkommende lands tolltariff. MFN er forkortelsen

for «Most Favoured Nation». MFN, eller bestevilkårsprinsippet på norsk, er ett av grunnprinsippene i WTO. Prinsippet går ut på at vilkår som gis ett medlemsland også skal gis de andre medlemslandene. GATT-avtalens artikkel XXIV sier likevel at det kan gjøres unntak for frihandelsområder, som for eksempel EØS, og tollunioner, som blant annet EU.

Når USAs president Bush snakker om «ondskapens akse» er dette mer enn tegneseriespråk. Produkter fra områder som i amerikansk storpolitisk perspektiv betegnes som «verstingland», slik som Nord-Korea, Libya, Iran og Cuba, er belagt med til dels ekstremt høye tollsatser inn i USA. En liknende praksis gjenfinner du i enkelte andre lands tolltariff, men da fortrinnsvis i form av en «ikke WTO-land kolonne». Norge har, både som et antatt lite og ufarlig land og som WTO-medlem, ennå til gode å havne i en slik verstingkategori i andre lands tolltariffer.

3.7 Jo-jo land

En britisk eksportør ble enig med en brasiliansk kjøper om salg av varer på leveringsbetingelsen DDP (Delivered Duty Paid) etter Incoterms 2000.³ Salg på DDP-vilkår innebærer i tollsammenheng blant annet at selger/eksportør skal svare innførselstoll og avgifter i kjøpers land. I sluttforhandlingsfasen lød den aktuelle tollsatsen for de britiske varene på 13 prosent. Da selve vareforsendelsen ankom Brasil, hadde myndighetene satt opp toll til 70 prosent for disse produktene. Vel hadde den britiske selgeren kalkulert med å legge ut for 13 prosent toll, men økningen på 57 prosentpoeng kom som et sjokk.

Heldigvis forekommer denne typen tollmessig «jo-jo-praksis» relativt sjelden, i alle fall blant WTO-land. Men visse latinamerikanske land, og da ikke minst Argentina og Brasil, har dessverre henfalt til denne type «sjokkterapi» under påskudd av å bekjempe alvorlige forstyrrelser i handelsbalansen/betalingsbalansen.

GATT-avtalen inneholder riktignok bestemmelser som åpner for midlertidige importrestriksjoner under nærmere gitte betingelser, herunder tollskjerpelser (GATT-avtalens artikler XII og XXIV og WTOs avtale om såkalte safeguards). Nylig begrunnet for eksempel amerikanske myndigheter sine økninger av tollsatsene på importert stål med at den amerikanske stålindustrien var truet av dramatiske økninger i importen. Amerikanerne forsøkte å rettferdiggjøre de økte tollsatsene ut fra WTO-avtalen om «safeguards», men nådde ikke fram internasjonalt med denne påstanden.

Selv om WTO i dag omfatter 148 land og disse i sum dekker brorparten av verdenshandelen, er det fremdeles visse større ikke-medlemmer, slik som Russland, Ukraina, Iran og Saudi-Arabia. Mens WTO foreskriver tollettelser – eller i alle fall ikke tollskjerpelser og at medlemslandene skal etterstrebe forutsigbare tollsatser – er ikke-medlemmer av WTO ikke på samme måte bundet av slike forpliktelser. Men i og med at alle nevnte land banker på WTO-døren for å bli medlemmer, er de under et betydelig press for å slutte med denne typen «jo-jo» praksis hva gjelder tollsatser. Dette fordi den stiller alvorlige spørsmålsteget ved landenes seriøsitet som handelspartnere.

Sett i en større sammenheng er nok likevel hovedtendensen internasjonalt at de fleste land prøver å oppføre seg «ordentlig» mht. ilegging av tollsatser. Atskillige land forsøker derimot fra tid til annen «å ta igjen det tapte» eller på å beskytte konkurranseutsatt næringsliv ved å innføre eller legge på avgifter som «tilfeldigvis» rammer utenlandske leverandører ekstra hardt. Et annet eksempel er straffetoll som ilegges eksportører, med utgangspunkt i anklager om at andre lands eksportører driver dumping eller blir urettmessig subsidiert. Vi kommer nærmere tilbake til dette i senere kapitler.

³ Om Incoterms 2000 se egne sider (http://www.iccwbo.org/home/menu_what_is_icc.asp) på hjemmesidene til ICC.

3.8 Toll – handteringstips

Vi kan summere opp dette kapittelet ved å gi følgende tips til å håndtere toll som handelshinder:

- Det er tollsatsen for dine produkter i det aktuelle marked/land som er det interessante, ikke et «tilfeldig» gjennomsnittstall.
- Sjekk hvilke tolltariffnumre som gjelder for dine varer.
- Er du i tvil om hvordan dine varer er å tariffere, søk eksperthjelp og gjerne et vedtak om bindende tolltariffing.
- Sjekk hvorvidt dine varer kan nyte godt av tollfordeler eller ikke.
- Sjekk hvorvidt du har «tredjelandsvarer» i din varesammensetning som kan gi deg ekstra tollbelastning.
- Husk at spørsmål om tollverdi er viktig og at svarene ikke alltid er klare.
- Vær klar over land med uforutsigbar praksis mht ilegging av toll.
- Vei handelsfordelene opp mot mulige tollulemper ved å selge til slike land.
- Hold din egen sti ren når det gjelder fakturering, tolltariffing og tollverdi.
- Unngå å ta på deg ansvar for innfortolling og avgifter i andre land med mindre du kjenner total toll- og avgiftsbelastning og i tillegg vet at du har lov til å ta på deg denne oppgaven.
- Møter du urimelige eller regelstridige tollavgjørelser, husk at norske myndigheter har muligheter for å bistå deg. Innovasjon Norge formidler fra tid til annen slike henvendelser til Utenriksdepartementet.

I neste kapittel ser vi på avgifter og gebyrer – åpne og skjulte.

4 Avgifter og gebyrer – apne og skjulte

4.1 Innledning

Er det slik at det myndigheter trekker fra i toll tar de igjen i nye importavgifter og gebyrer. Denne følelsen har nok mang en næringsdrivende hatt opp gjennom tidene. Hvilke avgifter og gebyrer snakker vi om i tillegg til toll? Og er det virkelig fritt fram for myndigheter til å pålegge alskens ekstraavgifter, enten det er for å holde utenlandske leverandører ute eller for å fylle opp statskassa?

«Endelig fikk jeg napp i Portugal», jublet Tora Torske i Friendly Fish AS i Haugesund, da hun så den bekreftende e-posten fra Fishy Business i Oporto i Portugal med bestilling på 50 tonn klippfisk. Prisen oppgitt i e-posten var den de var blitt enige om på telefonen. Det Torske likte dårligere var leveringsbetingelsen DDP Oporto Incoterms 2000. For kunden, Juan Magico, kjente hun bare fra telefonsamtaler og e-post. Men business er business og noen sjanser må man ta, konkluderte Torske. Hun ringte sin kontakt i Jylland Spedition for å avtale nærmere detaljer om forsendelsen, herunder informasjon om kjøpers momsnummer.

En uke senere ringte Henning Ølkjær i Jylland Spedition fra Hirtshals. «Vi har et problem. Da vi innfortollet varene hadde vi momsregisternummeret til Fishy Business. Men tollvesenet i Hirtshals, som nå nettopp har behandlet innførselspapirene, sier at firmaet ikke lenger eksisterer i det portugisiske momsregisteret. Vi har ellers sørget for å bringe klippfisken til avtalt sted og overleverte den til en herremann som presenterte seg som herr Magico. Men når vi senere har forsøkt å ringe eller faxe ham, får vi bare til svar at firmaet ikke lenger eksisterer.»

Nå er gode råd dyre, tenkte Torske febrilsk. Etter en hektisk formiddag hadde hun lyktes å komme til enighet med fru Aktuar i forsikringsselskapet Gjenstridige om at forsikringen dekket det bevislig tapte varepartiet. Men når det gjaldt innførselsmomsen på 25 % var tjenestemannen i det danske Told og Skat ubøyelig. «Det står klart på faktur-

raen at De leverer DDP. Ingen forbehold er tatt om unntak for momsbelastning. Så nu får De se å betale denne regning umiddelbart. Hvis ikke får De en rettssak på nakken».⁴

Som historien viser, kan det å selge på leveringsbetingelsen *Delivered Duty Paid*, DDP, etter Incoterms 2000, få dramatiske følger. Hadde Tora Torske fått gjennomslag for å ta med presisjonen «DDP VAT unpaid» eller «DDP VAT excluded», ville denne saken neppe ha fått en slik dramatisk vending, da produktene var tollfrie. Det historien over mer generelt handler om er hvorvidt en eksportør kan og bør ta på seg det formelle ansvaret for import i andre land. Det ligger i alle fall i kortene at jo flere avgiftshindre et land har, desto mer krevende er denne jobben.

Merverdiavgiften er i Portugal som i Norge en avgift som til syvende og sist belastes sluttbruker. Det er derfor viktig at bedrifter som selger på leveringsbetingelsen DDP uten momsforbehold har en momsrepresentant i importlandet som kan «losse av» momsen på veien fram til sluttbruker, slik at ikke merverdiavgiften blir en «Svarteper» selger blir sittende med uten å få tilbake pengene.

Ved såkalt trekanthandel, der for eksempel en bedrift i Molde utsteder fakturaen for en vareforsendelse som går fysisk fra Malmö i Sverige til München i Tyskland, kan også den norske bedriften risikere å bli sittende igjen med «Svarteper-moms», med mindre den er momsregistrert i EU. Dette er for øvrig et tema du finner behandlet i flere artikler publisert i Eksport-Aktuelt.

Det er likevel vårt inntrykk at merverdiavgiften, som internasjonalt trolig er den mest utbredte offentlige avgiften utenom toll, gjennomgående skaper få problemer. At eksportører og importører ikke tar inn over seg ansvars- og oppgavefordelingen etter Incoterms 2000 utgjør ent kunnskapshinder, men ingen handelsbarriere.

4.2 Avgiftsfloraen

Selv om EØS ikke er en tollunion (se kapittel 3), tar man sikte på fjerne alle ikke tollmessige restriksjoner. Det innbefatter også avgifter utenom toll. Men det finnes en mer komplisert verden utenom EØS. For å illustrere hva enkelte importland kan ha av avgifter gjengir vi avsnittet «Importavgifter – Brasil» fra Eksport håndboken:

«I tillegg til eventuell toll, skal visse skatter og avgifter av varierende størrelse betales ved innførselen, slik som:

- Merverdiavgift: satser 7–17 %, avhengig av delstat (per 16.07.03).
- Industrivareskatt fra 0–20 %, avhengig av vareslag
- Omsetningsskatt fra 4–30 %, avhengig av region. Gjelder ikke alle varer.
- Maritim skatt på 25 % av nettofraktkostnaden av varer ført til Brasil sjøveien. (Kreves kun av ikke-brasilianske skip.)
- Blant andre vanlige avgifter er Broker Fee, Warehouse Taxes, Terminal handling Charges, Port tax, SISCOEX tax, og Import licence fee».

Nå skal det sies at Brasil er et relativt krevende land hva avgifter angår, men landet er på ingen måte enestående.

FN-organet UNCTAD har, på bakgrunn av omfattende undersøkelser klassifisert de ulike typer avgifter og gebyrer utenom toll som følger⁵ (Olav Hermansens oversettelse):

- Skatt på pengeoverføringer til utlandet
- Stempelavgift

⁴ Kilde: «Internasjonale leveringsbetingelser i praksis», utgave 2, november 2000.

⁵ Kilde: UNCTAD Coding System of Trade Control Measures

- Importlisensavgift
- Legaliseringsgebyrer
- Statistikkskatt
- Skatter og avgifter lagt på «følsomme produkter»
- Diverse andre tilleggsavgifter.

La oss heller ikke glemme *transittgebyrer* for varer underveis kan fordyre forsendelsen. Det gjelder ikke minst når bedrifter må betale full toll og avgifter for varer på transitt-lager. Tar det i tillegg lang tid å få tilbake utleggene, belastes likviditeten vesentlig. Norsk institutt for landbruksforskning har eksempler på dette fra Nederland.

4.3 Legaliseringsgebyr – et eksempel

La oss her gripe fatt i legaliseringsgebyret, en avgift som en rekke norske eksportører har stiftet bekjentskap med. Utgangspunktet er at en del land krever handelsdokumenter stemplet og undertegnet av en offentlig myndighet for at varene skal kunne omsettes i importlandet. Det kan også være en forutsetning for at selger får betalt, for eksempel ved bruk av betalingsformen remburs.

En mindre norsk eksportør hadde hatt en større vareleveranse til et land i Midt-Østen. Kunden ba en stund senere om en mindre etterforsendelse av reservedeler. Da ordren var liten, var ikke fakturaverdien på mer enn 3 500 kroner. Men bedriftens samlede utgifter til stempeling og undertegning av handelsdokumenter ved konsulatavdelingen i ambassaden beløp seg til 4 500 kroner. Gebyrverdien overgikk med andre ord fakturabeløpet.

Fra NILF-rapporten «WTO og norsk sjømateksport» (NILF-rapport 2003–5) sakser vi et annet eksempel:

«Ambassaden til den dominikanske republikk i Oslo krever 2 500–3 000 kr per forsendelse for å stemple konsulatfakturaen. Tidligere utførte handelskammeret samme tjeneste for 100 kr»

Som eksemplene viser kan legaliseringsgebyrer komme opp i anselige størrelser. Da har vi heller ikke tatt med tidsbruken og i en del tilfeller utgiftene til ekspressekaper for forsendelser av dokumenter. Langt fra alle land har som kjent diplomatisk representasjon i Norge. Praksisen med å kreve handelsdokumenter stemplet og undertegnet av offentlig instans er særlig utbredt i Latin-Amerika, Afrika og Midt-Østen. Kravet har dessuten en tendens til å forekomme ved bruk av remburs som betalingsform.

Det vi har sett er at i kjølvannet av frihandelsavtaler med land i blant annet Midt-Østen har offentlige legaliseringsgebyrer forsvunnet som dugg for solen.

4.4 «Uheldige produkter»

Enkelte eksportører kan føle at de er mer uheldige enn andre, i den forstand at deres produkter langt hyppigere enn andre blir utsatt for ikke bare toll, men også ekstra avgifter. I sin undersøkelse «WTO og norsk sjømateksport» viser Frode Veggeland blant annet:

- Avgifter på tørrfisk for «handelsadministrering» i Slovenia og Kroatia
- Håndtering av «Sea fish levy» på reker til Storbritannia
- Transportgebyrer for sjømatprodukter i Tyskland, Egypt, Jordan og Saudi-Arabia.

Foruten fiskeprodukter er næringsmidler tradisjonelt utsatt for ekstra avgifter. Produsenter av teko- og elektronikkprodukter er heller ikke blant de som har det enklest. Avgiftene kan være pålagt ut fra mer eller mindre tvetydige årsaker, som for eksempel emballasjeavgiften ved innførsel til Latvia som varierer med emballasjematerialet.

De «uheldige produktene» er ofte identiske med det vi i avgiftsoversikten i avsnittet over betegnet som «følsomme produkter». Produktene blir ansett som følsomme fordi de antas å true landets egne produsenter. Flere latinamerikanske land har temmelig utilslørt ilagt ekstraavgifter på konkurrerende importprodukter.

4.5 Uoffisielle avgifter og korrupsjon

Merkostnader i form av avgifter og gebyrer kan oppleves som ille nok. Men enda verre er kanskje usikkerheten for eksportører eller importører som blir avkrevd avgifter de over hodet ikke var klar over eksisterte.

For noen år siden undersøkte vi for en mellomstor norsk eksportør toll- og avgiftsatser for to av bedriftens produkter i 106 land. Kjøperen, som var et stort internasjonalt konsern, forlangte i utgangspunktet DDP – punktum finale. Mens etterrettlige tollsatser stort sett lot seg framskaffe og det samme stort sett gjaldt merverdiavgiften, støtte vi på flere problemer med andre typer avgifter. Det gjaldt spesielt visse land i Mellom-Amerika og Vest-Afrika, hvor vi på tross av flere purringer satt igjen med «rundt omkring data».

Det vi via eksportøren heldigvis fikk overbevist kunden om var rimeligheten av å knytte avgrensningen «DDP VAT and taxes excluded» til leveringsbetingelsen. Tross alt var det mye lettere for kjøperens lokale selskap å håndtere slike ukjente særavgifter.

Derved nærmer vi oss et følsomt, men dessverre utbredt problemområde: korrupsjon. Korrupsjonen har mange ansikter. Et av dem er når tolltjenestemenn og andre offentlige representanter, strategisk plassert i transportløypa fram til kjøper, dikter opp fiktive gebyrer eller putter offentlige avgiftspenger rett i egen lomme.

Både Næringslivets Hovedorganisasjon, Det internasjonale handelskammer (ICC), og andre instanser har utarbeidet retningslinjer om etikk i næringslivet, som det kan være vel verdt å se nærmere på. Selv ut fra en rent økonomisk betraktning representerer korrupsjon som regel en merkostnad og en tidstyv i forsyningskjeden. Korrupsjonsindeksen til den uavhengige tyske organisasjonen Transparency International, www.transparency.de, er her blitt viktig som oppslagsverk og referansekilde, også for næringsdrivende.

De mer generelle rådene overfor land med utbredt korrupsjon er:

- Vær nøye med eksportformalitetene, slik at oppfyllingen av disse ikke så lett blir et påskudd for korrupte tjenestemenn til å ta deg.
- Bruk mellommenn (speditører, tollmeglere, forsikringselskaper, banker og lignende) med et bevislig fungerende lokalt nettverk.
- Unngå, hvis mulig, å ta ansvar for varene lenger i transportløypa enn der du har kontroll med kostnader og risiko.

4.6 Hjelp i internasjonale regelverk?

Eksempelene i notatet hittil kan gi inntrykk av at verden «der ute» er svært så tøff hva avgifter og gebyrer angår. Det er derfor viktig å understreke at mange av verdens stater

tross alt er underlagt regelverk og systemer som legger klare føringer på hva landene kan finne på av avgifts- og gebyrtricks.

I EU og EØS har vi omfattende konkurranseregler og håndhevingsprosedyrer. Det er også en rekke EU-dommer som slår ned på diskriminerende avgiftspraksis. Flere av dommene dreier seg om nasjonale alkoholavgifter som «tilfeldigvis» var innrettet slik at de rammet importerte drikkevarer ekstra hardt. Norske bedrifter som møtes av slik praksis innad i EØS har med andre ord et betydelig rettsvern og gode ankemuligheter.

World Trade Organization, WTO, har i sitt tvistepanel, hatt flere avgiftssaker. Argentina innførte for eksempel for flere år siden en statistikkavgift på tre prosent som bare rammet importerte varer. Landet tapte saken i WTOs tvistepanel og satte deretter ned avgiften til en halv prosent.

WTO arbeider med å styrke regelverket for det som kalles handelsforenkling, der problemer med avgifter og gebyrer inngår.

GATT-artikkel VIII om «Avgifter, gebyrer og andre formaliteter som har betydning for eksport og import», står her sentralt. Fra artikkelen sakser vi følgende formuleringer: «Alle avgifter og gebyrer» uansett karakter.....knyttet til import og eksport skal begrenses i beløp til kostnadene det tar å yte en service og skal ikke representere en indirekte beskyttelse av hjemlige produkter eller belaste importen eller eksporten av skattemessige årsaker».⁶

GATT-artikkel X om publisering og administrering av handelsreguleringer legger også et betydelig press på WTO-medlemmer for at de skal offentliggjøre sine importbestemmelser, herunder avgifter og gebyrer, når de innføres og på en forståelig måte. Land med tendenser til å innføre nye avgifter «over natten», slik som WTO-medlemmene Argentina og Brasil og søkerlandene Russland og Ukraina, er under et betydelig press for oppfylle dette kravet.

Regelverket omfatter dessuten avgifter knyttet til varer i transitt (GATT-artikkel V). Siden medlemslandene i WTO forhandler om å styrke det internasjonale regelverket på disse områdene, er det viktig at også norske eksportører melder fra om problemer de opplever med avgifter og gebyrer på ulike markeder.

⁶ Kilde: WTO (1999) (forfatterens egen oversettelse av avtaleteksten).

5 Sa mye far du lov a selge her! Om mengdemessige begrensninger

5.1 Innledning

Vi vil gjerne tro at en bedrifts salg til et marked avhenger av egen konkurransedyktighet og produksjonskapasitet. Som regel er det slik, men ikke alltid. For i internasjonal handel støter vi ofte på kvoter eller mengdemessige begrensninger. Mange land viser stor oppfinnsomhet når det gjelder å begrense importen. Men 2005 blir et merkeår – i hvert fall for tekstiler og tekstilprodukter.

En kvote kan defineres som en tydelig begrensning eller et øvre tak på mengden varer som tillates importert til et marked innen en gitt tidsperiode. Importlandets myndigheter søker med andre ord via lov, forskrift eller andre mer finurlige metoder bevisst å begrense innførselen av bestemte varer til landet.

Kvoter er ofte knyttet til lisenser, og da særlig importlisenser som ikke automatisk blir innvilget. Problemet gjelder derfor særlig de såkalte ikke automatiske lisensierings-systemene. Dette er regelverk for administrering av kvantitative og andre importbegrensninger hvor myndighetene stiller krav for å utstede lisenser. FN-organisasjonen UNCTAD har identifisert en rekke slike ordninger. Det dreier seg om lisenser:

- uten spesielle utløpsdatoer
- for utvalgte kjøpere
- for spesifikke bruksområder
- knyttet til eksport
- for andre formål enn eksport
- knyttet til kjøp av lokale varer
- knyttet til krav om tilstrekkelig bearbeiding i importlandet
- koblet opp mot krav om mothandel

- knyttet til vekslingsforhold mellom valutaer
- forhåndsgodkjenning av varene.

5.2 Kvoter – ikke kurant, men...

Verdens handelsorganisasjon (WTO) har et generelt forbud mot mengdebegrensninger eller kvantitative restriksjoner (jf. GATT-avtalens artikkel XI). Et tilsvarende forbud finner vi i EØS-avtalens artikkel 11. Samtidig finnes det i både WTO og EØS unntak fra dette generelle forbudet. I WTO er det en egen avtale («importlisensieringsavtalen») med kriterier for hvordan lisensieringsordninger kan brukes til å administrere kvantitative restriksjoner (spesielt kvoter).

Når det gjelder situasjoner der mengdebegrensninger tillates, er begrunnelser knyttet til markedsforhold vanlige. Dette vil i praksis dreie seg om ulike former for beskyttelsestiltak. I WTO står såkalte betalingsbalanseproblemer (jf. GATT artiklene XII og XVIII) og sikkerhetstiltak (safeguards) (jf. GATT artikkel XIX og WTOs safeguard-avtale) spesielt sentralt.

Et eksempel her er det økonomiske sammenbruddet i Argentina i 2001. Etter sammenbruddet innførte landet plutselig importforbud for en rekke varer. Dette skapte problemer for flere norske eksportører som enten ikke fikk sine forsendelser inn i landet eller måtte omdirigere varene.

Det er to viktige forutsetninger for å innføre slike beskyttelsestiltak. De må:

- være tidsavgrenset
- offentliggjøres på forhånd.

I tillegg må det landet som innfører tiltaket kunne påvise og *dokumentere skadene som vil oppstå hvis importrestriksjonene ikke var innført.*

5.3 Ikke tollmessige handelshindre = kvoter?

Når det gjelder lisenser har myndighetene i en rekke land utvist stor oppfinnsomhet. Spesielt når du som eksportør verken får tak i hva lisenskravene omfatter og er usikker på om du i det hele tatt får importtillatelse, blir det både tungt og lite fristende å være leverandør til dette markedet.

Et annet fenomen er såkalte «frivillige eksportbegrensninger» (voluntary export restraints). Dette går ut på at to land avtaler at for en gitt tidsperiode settes det et tak på hvor mye eksportører i land A kan selge til kjøpere i land B. Fra internasjonal handel kjenner vi særlig til slike krav fra teko- og landbrukssektoren. Norske leverandører av laks til EU kan reelt, om ikke formelt, også sies å ha denne trusselen hengende over hodet.

Det er for øvrig et kjennetegn ved mange av de ikke tollmessige handelshindrene at de i praksis fører til begrensninger av handelen. Eksportører kan for eksempel oppleve at krav til produksjonsprosesser og utforming av produkter utgjør en kvoteliknende begrensning. Dette kommer vi nærmere tilbake til i neste kapittel. Her konsentrerer vi oss fortrinnsvis om eksplisitte kvoter, innførselsbegrensninger – og i sin ytterste konsekvens – importforbud.

5.4 Importforbud – helt eller delvis?

Noen varer er rett og slett forbudt å importere. Det kan dreie seg om bibler til Iran, brukte bildekk til Nigeria, atomavfall til Norge osv. Men sett under ett er det relativt få varer som kommer i denne gruppen, selv i de mest proteksjonistiske land. Slike lovforbud gjenspeiler ikke sjelden kulturelle eller religiøse oppfatninger det er viktig å respektere. Satser du for eksempel på å eksportere hel- eller halvpornografiske blader til arabiske stater, bør du vite at du ber om trøbbel.

Når det gjelder krav som i praksis fører til importforbud eller begrensninger (f.eks. merkings- eller dokumentkrav), kan du som eksportør få tilgang til markedet om du oppfyller fastsatte betingelser. Dette kan for eksempel dreie seg om spesielle merkings- eller dokumentasjonskrav. Når det derimot gjelder generelle importforbud eller kvoter, vil den eneste muligheten for å omgå disse være at forbudet oppheves, eventuelt at kvotene utvides.

Mange importforbud begrunnet med helse, miljø og sikkerhet har form av midlertidige tiltak hvor myndighetene påstår det er akutt behov for beskyttelse. Utover dette vil det heller være snakk om at bestemte helse-, miljø- og sikkerhetskrav kan resultere i importforbud hvis de ikke følges. Det er for eksempel ikke aktuelt å åpne for import av et produkt som ikke oppfyller bestemte helsekrav innenfor en fastsatt kvote. Enten oppfyller produktet kravet eller ikke.

Miljøhensyn brukes som begrunnelse for at import utover en viss mengde virker skadelig på naturressursene. Japan bruker for eksempel dette som argument for å begrense importen av visse typer sjømat. Er du leverandør av hvalkjøtt, eksportør av kroker til fluefiske laget av bl.a. fjærer til en utrydningstruet fugleart, eller selger kjernefysisk materiale, vil du kunne bli rammet av et totalt innførselsforbud i mange land. Dette har sin bakgrunn i internasjonale avtaler som en rekke stater har sluttet seg til.

Et eksempel er en norsk eksportør av torskehoder til Sør-Korea som opplevde importforbud for sine produkter. Torskehodene ble påstått å være «uegnet for menneskeføde». Ved nærmere undersøkelser viste det seg at tilsvarende torskehoder importert fra andre land og lokale fiskere var fritt omsettelige på det koreanske markedet. Saken er tatt opp med sørkoreanske myndigheter både av norske og andre lands myndigheter.

Eksportører flest opplever nok slike plutselige, ikke varslede og tvilsomt begrunnede importforbud som de vanskeligste å takle. Som vi allerede har vært inne på, er dette også en høyst tvilsom praksis i forhold til WTO-reglene.

5.5 Kvoter – en indirekte felle?

Pål Kvikk var nettopp kommet tilbake fra Kina og var overveldet over de mange rimelige tekoproduktene av ypperlig kvalitet som ble framstilt der. Han fikk unna de siste formalitetene med firmaregistrering i Brønnøysund, og kontaktet sine venner Maria Fraiche i Stockholm og Jopp van Hopp i Antwerpen i Belgia for å forsikre seg om at de ville være med på gullracet. Pål så nemlig for seg at hans hovedmarkeder først og fremst var innenfor EU. Her skulle Maria og Jopp begge ha en nøkkelrolle.

Desto større var sjokket for Pål da hans gode venner ringte ham og fortalte at varepartiet var beslaglagt av henholdsvis svensk og belgisk toll fordi det ikke forelå noen innførselslisens for de aktuelle tekoproduktene i EU.

Historien over er dessverre ikke enestående. Vi i Innovasjon Norge har opp gjennom årene måtte fortelle en del «gullgravere» at deres vidunderprodukter fra Det fjerne Østen er belagt med mengdemessige begrensninger, krav om forhåndslisenser eller ødeleggende høye tollsatser.

Da hjelper det lite at Norge ikke lenger har kvoter på importprodukter. Selv om det finnes et handelspolitisk system, Generalized System of Preferences (GSP), som er ment å skulle fremme eksport fra utviklingsland, dreier dette seg i bunn og grunn om nasjonale systemer. Rekkevidden av handelslettelsene er således ulik fra Norge til EU, fra EU til USA og så videre.

5.6 Kvotehopping – en øvelse for viderekomne

Flere norske fiskeeksportører til EU har lært seg den teknikken vi kan kalle kvotehopping. Øvelsen går ut på at man først utnytter den gunstigste kvoten, for eksempel en tollfri EFTA-kvotest og deretter den nest gunstigste kvoten, som kan være en GATT-kvotest. Når mulighetene for salg via kvoter med ingen eller lav toll er brukt opp, er det bare å bite i det sure eplet og eksportere varene med full tollbelastning.

Fiskeeksportøren kan for eksempel selv gå inn på hjemmesidene til det svenske tollvesenet, www.tullverket.se og forsøke å oppfylle kravene til kvotehopping. Eller hun kan trekke vekslere på fagorganer som Eksportutvalget for fisk eller Innovasjon Norge.

Kvotestopping er ikke bare krevende når det gjelder å utnytte kvotene i gunstig rekkefølge. Du kan, igjen ifølge UNCTAD, i alle fall identifisere minst følgende typer ulike kvotestordninger:

- Generelle kvoter
- Ikke fordelte kvoter
- Kvoter fordelt på ulike eksportland
- Tosidige (bilaterale) kvoter
- Sesongkvoter (tidligere kjent fenomen for norsk landbruk)
- Kvoter koblet til eksportmengder
- Kvoter koblet til kjøp av lokale varer
- Kvoter for følsomme produktgrupper (innenlandske konkurrenter).

Poenget er i alle fall at kvotehopping både er ressurskrevende og oppleves som administrativt tungvint for eksportørene. Mange gir derfor opp, enten det betyr at de selger med full tollbelastning hele året, eller rett og slett velger bort markedet. Ikke bare norske fiskeeksportører er blitt stilt overfor denne utfordringen. Kvotestopping er heller ikke ukjent for bransjer som teko- og næringsmiddelindustri.

5.7 Kvoter – på vei ut eller...?

Kvotene for tekstiler og tekstilprodukter faller bort fra første januar 2005 ifølge WTOs tekstilavtale. Da frigjøres en av «problemgruppene» i internasjonal handel langt på vei fra mengdemessige begrensninger i rundt 150 land. For mange norske eksportører er kvoter likevel ikke noe problem. Det er snarere andre handelshindre som kompliserer hverdagen.

Ser vi på historien så langt, er det likevel grunn til å være betinget optimistisk. Som vi har nevnt har landene opp gjennom tidene utvist en utrolig oppfinnsomhet i å begrense mengden importerte varer, selv om tiltakene formelt kalles noe helt annet enn kvoter. Det å holde medlemslandene «i ørene» vil fremdeles være en viktig oppgave for WTO.

Vi må heller ikke glemme at betydelige handelsnasjoner som Russland, Ukraina og Saudi-Arabia ennå ikke er med i WTO. Disse landene kan i prinsippet fortsatt ture fram

som de vil med å pålegge mengdemessige begrensninger på innførsel av alskens «sensitive» varer. Her ligger det nok likevel en viss disiplinering i at de samme lands myndigheter vet at omfattende kvoteordninger er dårlig PR for deres egen WTO-søknad.

- I alle fall er det for eksportører viktig å sjekke i forkant om deres produkter er:
- lovlig omsettelige i kjøpers land
- hvilke lisensieringskrav og prosedyrer som eventuelt gjelder
- om det i så fall dreier seg om automatiske eller ikke automatiske lisenser.

Har eksportøren oversikt over slike ordninger og tilhørende krav, vil erfaringsmessig eksporten gå langt mye lettere. Kvoter er en utfordring, men er et handelshinder du med plan og prosedyrer i bunn ofte kan forsere.

I NILF-rapport 2003–1, under www.nilf.no, kan du lese mer om kvantitative restriksjoner i GATT/WTO, spesielt i forbindelse med sjømat.

6 «Slik ma det være hos oss!» Om krav til produksjonsprosesser og produkter

Ingen ønsker å kjøpe mat vi blir forgiftet av, elektrisk utstyr som eksploderer når vi setter i kontakten eller vaskemidler fulle av miljøgifter. Men noen krav til helse, miljø, sikkerhet og kvalitet, enten det gjelder produktet eller produksjonsprosessen, kan likevel være så urimelige og vanskelige å oppfylle at de blir et handelshinder. I dette kapittelet får du nyttige tips om hvordan du kan håndtere såkalte tekniske handelshindre.

6.1 Helse – sunne krav eller usunn proteksjonisme?

Vi fortalte i forrige kapittel om en norsk eksportør av torskehoder til Sør-Korea som opplevde at importmyndighetene der forlangte stopp i forsendelsene. Den offisielle begrunnelsen var at torskehodene var uegnet for menneskeføde. Norske og andre lands myndigheter påpekte da at innførselspraksis i Sør-Korea her åpenbart varierte, både avhengig av om selger var innlending eller utlending og av eksportørland. Etter hvert som saken utviklet seg hevdet sørkoreanske myndigheter at måten fiskehodene var kuttet på var forklaringen på forbudet. Det viste seg imidlertid at sørkoreanske myndigheter hadde store problemer med å utdype hva de egentlig mente med «forsvarlig kutting».

Seriøse eksportører av fisk og andre næringsmidler er fullt klar over at de må godtgjøre at deres produkter er egnet for menneskeføde for å få markedsadgang. Det kan være i form av at slakteriene og produksjonsanleggene er godkjent i henhold til EUs veterinærbestemmelser eller gjennom utstedelse av sunnhetssertifikater fra Mattilsynet. I tillegg kan importlandenes myndigheter ha egne nasjonale sunnhetskrav. Dette er en utfordring, ikke minst for fiskeeksportørene. Torskehodesaken er derimot et eksempel på kvalitetskrav brukes som påskudd for å nekte konkurrenter markedsadgang.

6.2 Miljø – høyverdig begrunnelse eller skalkeskjul?

Det står ikke til å nekte at enkelte produsenter med rette har fått stempel på seg som miljøsyndere, enten det gjelder fabrikasjon av helsefarlige legemidler, forurensende kjemikalier osv. Men også miljøkrav kan misbrukes:

En dansk produsent av landbruksmaskiner slet lenge med å få solgt sine produkter i Frankrike. Begrunnelsen for importforbudet fra franske myndigheter var et lite måleapparat innebygd i maskinen som inneholdt noen gram anrikt uran. Hele produktet ble derfor ansett som «farlig». Franske myndigheter var de eneste blant EU-medlemmene som forfektet dette synet.

Det kan ofte virke som om det er vel så mye kjøperne som myndighetene som presser fram miljøkrav. Således har supermarkedkjeder i Vest-Europa og USA vært mektige pressgrupper for å endre sammensetning og merking av produkter mot det de mener er mer miljømessig riktig.

Som en generell regel kan det sies at så lenge krav til helse, sikkerhet, miljø og kvalitet praktiseres likt for både innen- og utenlandske leverandører, er det ofte vanskelig å få medhold i at slike bestemmelser er handelsdiskriminerende.

6.3 Sikkerhet – for helse og effektivitet, eller egne produsenter?

En norsk eksportør av dyresæd har gjentagne ganger opplevd at bedriftens produkter er blitt stoppet i tollene i innførselslandet. Selv om bedriften bestreber seg på å ha handelsdokumenter og sunnhetssertifikater i orden, er tollere og offentlige tjenestemenn ofte tilbøyelig til å betrakte produktet som «skummelt», inntil det motsatte er bevist.

En del eksportører deler skjebne med nevnte bedrift i den forstand at de selger produkter «utenom det normale», og derfor stadig må bevise sin uskyld. Med fokuset på sikkerhet og bekjempelse av internasjonal terrorisme etter 11. september 2001 må eksportører av varer som etter kontrollbyråkratens risikolister og fantasi ser farlige ut, dessverre leve med denne usikkerheten. Også for bedrifter med mindre forsendelser til oversjøiske markeder kan det være et poeng å forsikre seg om at transportøren ikke samlaste deres gods med antatte risikoprodukter i samme sjøcontainer.

Sikkerhet er et vidt begrep. I standardiseringsammenheng tenker vi gjerne på sikkerhet i form av at produktet tåler visse angitte belastninger over et lengre tidsrom. Eksistensen av felles standarder er en viktig grunnforutsetning for at vi kan føle oss trygge på at det vi tar i, holder i og bruker hver dag virker og varer.

Som EØS-medlem tilhører Norge for de fleste praktiske formål EU-standard-området gjennom organer som:

- CEN (Comité Européen de Normalisation)
- CENELEC (Comité Européen de Normalisation Electrotechnique)
- ETSI (European Telecommunications Standards Institute)

Mer om disse organene kan du lese under www.standard.no

Globalt har vi standardiseringsorganer som:

- ISO (International Standards Organisation), www.iso.ch
- IEC (International Electronic Commission, www.iec.ch)

På disse sidene finner du for øvrig nyttige lenker til standardiseringsorganisasjoner i mange land.

På globalt nivå finner vi også *mellomstatlige standardiseringsorganer/avtaler* rettet mot handelen med mat, dyr og planter. De viktigste er:

- Codex Alimentarius Commission (FNs matvarestandardorgan), <http://www.codexalimentarius.net/>
- International Plant Protection Convention (FNs plantehelsekonvensjon), <http://www.ippc.int>
- OIE (World Organization for Animal Health), <http://www.oie.int/>

Det er særlig når standarder blir spesifikt *nasjonale*, dvs. at de *ikke* er basert på internasjonale standarder og i tillegg er lite tilgjengelige, at internasjonal handel blir vanskelig.

En norsk eksportør av klippfisk til Brasil fikk problemer da myndighetene i landet begynte å håndheve spesielle nasjonale krav til salt- og vanninnholdet i klippfisken med medfølgende testing. Dette førte en stund til problemer med i det hele tatt å få klippfisk inn i Brasil. Saken har etter hvert «løst seg» i og med at eksportøren endret betegnelsen på sitt produkt fra klippfisk til «saltfisk». Derved unngikk man det vanskelige «tørrehetskravet» fra brasilianske myndigheter. Men som eksportøren bemerket: «Det er likevel rart når vi kan markedsføre produktet som klippfisk til alle andre land i verden».

Gost R standardene i Russland og SASO-normene i Saudi-Arabia er andre eksempler på nasjonale særkrav som kan fordyre markedsadgangen betydelig.

6.4 Opprinnelsesregler fremmer og hemmer internasjonal arbeidsdeling

Opprinnelsesregler er en viktig byggekloss i mange frihandelsavtaler. Dette er regler som presiserer hvilken bearbeidelse som må finne sted innen et angitt land eller land-område for at varene skal nyte godt av tollfrihet eller reduserte tollsatser. Fordelen med opprinnelsesregler er at de åpner for økt internasjonal arbeidsdeling og effektivisering av produksjonsprosesser. Når det gjelder industrivarer kan du i dag langt på vei tilvirke produkter på kryss og tvers i 29 land i Europa (nåværende + nye EU + EFTA-landene) uten at varene blir tollbelastet, dersom kunden er innen samme område.

Men hva når du legger deler av produksjonen utenom «frihandelsklubben» ditt land er medlem av? La oss illustrere dette med en tenkt produksjon. Vi ser på dieselmotorer, tilhørende posisjonsnummer 84.08 i tolltariffen. Her forutsetter vi at sluttmontering foregår i Norge og at motorene selges til Polen. Varens verdi fra fabrikk er kr 100 000,-. Vi har følgende «produksjonskalkyle»:

Materialer	Opprinn.land	Posisjonsnr.	Verdi
Motorblokk	USA	84.09	30 000,-
Andre deler	Canada	84.09	15 000,-
Diverse deler	EØS	Div. posisjonsnr.	40 000,-

Kravene til bearbeidning finner du i de såkalte listereglene. For dieselmotoren med posisjonsnummer 84.08 i tolltariffen kan vi lese i EØS listeregler at maksimum 40 % av varens verdi fra fabrikk må komme fra tredjeland. Tredjeland er i denne sammenheng land som ikke er med i EØS, dvs. USA og Canada.

Hadde derimot samlet verdi av tredjelandsvarene vært maksimalt kr 40 000,-, ville den norske sluttleverandøren ha nytt godt av frihandelsfordelene. Men med mindre han endrer bearbeidingsland eller hever fabrikkprisen betraktelig imøtekommer han i eksemplet ikke dette kravet.

6.5 Aktuelle internasjonale avtaleverk

EU- og EØS-avtalen har et omfattende regelverk knyttet til produktkrav og krav til produksjonsprosessene. EU har i den forbindelse innført både generelle og detaljerte bestemmelser der det vises til europeiske og globale standarder, med økende vektlegging av den siste type bestemmelser. Rammekrav innebærer at landenes regler må ivareta visse grunnleggende hensyn, da spesielt knyttet til helse, miljø og sikkerhet. Utover dette oppfyller landene sine forpliktelser ved for eksempel å legge CEN- eller ISO-standarder til grunn for sine regler.

I WTO er det ellers særlig to avtaler som er aktuelle når det gjelder hva som er rettmessige og ikke rettmessige krav til produkter og produksjonsprosesser. De er:

- Agreement on Technical Barriers to Trade, forkortet TBT-avtalen
- Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures, kalt SPS-avtalen.

Disse avtalene er utførlig beskrevet i NILF-rapport 2001–11 og NILF-rapport 2002–3 (se Veggeland og Borgen 2001 og Veggeland et al 2002).

TBT-avtalen åpner for at statene kan innføre tiltak som er nødvendige for å ivareta nasjonale sikkerhetshensyn, forhindre uredelig handel, beskytte folks helse og sikkerhet, beskytte dyrehelse, plantehelse og miljøet. Denne listen er imidlertid ikke uttømmende, og også andre hensyn kan derfor være legitime. Hovedformålet med TBT-avtalen er likevel å sikre at standarder og regler håndheves av myndigheter og offentlige organer, slik at de verken skaper unødige handelshindre eller er innrettet for å beskytte nasjonalt næringsliv. TBT-avtalen har dessuten som vedlegg en «Code of Good Practise», som gir retningslinjer for organer som forbereder, vedtar og håndhever standarder.

I avtalen oppfordres WTO-medlemmene til så langt som mulig å følge felles internasjonale standarder. Et annet viktig poeng er at de nasjonale organene med ansvar for testing og sertifisering, så fremt mulig, gjensidig skal godkjenne hverandres tester og sertifikater. Denne bestemmelsen har bidratt til en utvikling mot gjensidig godkjenning av testing og sertifisering (Mutual Recognition Agreement), forkortet MRA. Den mest kjente av denne typen avtaler er CB Scheme. CB Scheme er det første internasjonale systemet for anerkjennelse av testrapporter for elektroniske og elektriske produkter.

På basis av CB Scheme kan for eksempel organer som NEMKO og UL teste en rekke norske produkter i Europa etter kinesiske standarder. Eksportøren får derved produktene godkjent for salg i Kina både raskere og billigere enn om prosessen var blitt gjort i Kina. Tilsvarende muligheter har kinesiske leverandører ved salg til Norge. Det er likevel verdt å merke seg at selv om MRA-avtaler blir stadig mer utbredt internasjonalt, er det fremdeles mange produkter og en rekke markeder hvor du ikke kan benytte denne muligheten.

Formålet med SPS-avtalen er mye av det samme som med TBT-regelverket. Men SPS-avtalen er mer avgrenset i sitt siktemål: beskyttelse av folke-, dyre- og plante-helsen. Derfor er SPS-reglene ofte rettet mot landbruks- og sjømatprodukter. Også næringsmiddel- og skogindustrien berøres av SPS-avtalen, ikke minst med utgangspunkt i at SPS-avtalen viser til at landene kan oppfylle sine forpliktelser på plantehelseområdet ved å legge standardene/anbefalingene under the International Plant Protection Convention, forkortet IPPC, til grunn for sine regler.

Denne delen av SPS-avtalen berører svært mange eksportører på grunn av det internasjonale regelverket med krav om varmebehandling av ubearbeidet emballasjetrevirke, for eksempel trepaller. Vi kommer nærmere tilbake til dette i neste kapittel .

6.6 Handtering av «tekniske» handelshindre

Særskilte og omstendelige krav til produkter og produksjonsprosesser kalles gjerne for «tekniske handelshindre» i internasjonal handelssjargong. En avgjørende ulempe med tekniske handelshindre er at en lønnsom storskalaproduksjon ofte må «flises opp» for å spesialtilpasse deler av produksjonen til nasjonale særkrav. Gevinstene ved å fjerne denne typen hindre var i sin tid ett av kronargumentene for å danne det indre marked i EU.

I vår langt fra perfekte verden må eksportørene likevel leve med avvikende krav til produkter og produksjonsprosesser internasjonalt. Det ligger ikke sjelden proteksjonisme bak slike krav. Men det er også viktig å ta hensyn psykologisk og kulturelt betingede oppfatninger om hva som er et helse-, miljø- og sikkerhetsmessig «godt» produkt. Verken nordmenn, amerikanere eller andre har her hevd på «sannheten», med mindre vi da oppfyller en ISO- eller IEC-standard de aller fleste land er enige om.

Tekniske handelshindre håndteres trolig mest effektivt når produsenten allerede på produktdesign- og utviklingsstadiet kan bake inn nødvendige krav til komponenter, utseende, funksjonalitet osv. som gjør produktet lovlig å omsette på forventede hovedmarkeder.

Huy Hoang i standardiseringsorganisasjonen UL International Norway kan fortelle om eksportører som har spart flere måneders arbeid ved å gjøre disse tilpasningene allerede på produktutviklingsstadiet.

Generelt har følgende forholdsregler mye for seg når det gjelder å håndtere tekniske handelshindre på en effektiv måte:

Finn ut hvilke eventuelle internasjonale standarder som gjelder for dine produkter!

- Dette kan være lurt å gjøre allerede når du planlegger nye produkter, slik at du kan «bake» kravene inn i produktet. En slik kartlegging kan også være med på å bestemme geografisk markedssatsing over tid.
- Sjekk i forkant med internasjonale standardiseringsorganisasjoner (via hjemmesider, e-postlenker eller personlige kontakter) om dine standarder, kvalitetsnormer ol. er akseptable i vedkommende land!
- Hvis dine produkter ikke uten videre kan omsettes i landet, undersøk om det er mulig å benytte seg av gjensidig produktgodkjenning (omtalt i forrige avsnitt)!
- Når du kontakter en testorganisasjon, sjekk hvilket forhold de har til myndighetene i importlandet. Er det for eksempel sertifisert til å godkjenne dine produkter?
- Kartlegg kostnader og forventet tidsforbruk ved å få dine produkter godkjent! Dette er spesielt kritisk om produktene må godkjennes i kjøpers land og av nasjonale organer der.
- Ta høyde for vesentlig usikkerhet om dine produkter vil bli godkjent, i form av forbehold i kontrakten om at salgsbetingelsene gjelder under forutsetningen av at produktet tillates omsatt!
- Sjekk på forhånd hvilke rutiner som gjelder ved grensestasjonene i ulike land med hensyn til å håndheve krav til produkter og produksjonsprosesser. Husk at enkelte land er strengere og mindre forutsigbare i sin håndtering enn andre!
- Vurder i sum om ekstrakostnadene ved å oppnå et godtakbart produkt i importlandet står i forhold til markedspotensialet!
- Vær klar over at opprinnelsesregler i frihandelsavtaler både bidrar til å fremme og hemme internasjonal arbeidsdeling! For å utnytte de gevinstene som fra norsk side ligger i en europeisk arbeidsdeling, må du vite om og kunne overholde opprinnelsesreglene knyttet til dine produkter.

- Vær klar over at forhåndsinspeksjon av varer er et absolutt krav i en rekke utviklingsland! Mer informasjon om hvilke land og krav som gjelder finner du i Eksporthåndboken.
- Ikke alle produkt- og merkingskrav skyldes offentlige myndigheter. Du kan for eksempel bli møtt av markedskrav om TÜV-godkjenning og merking i Tyskland, UL-godkjenning i USA og liknende.

7 Nar vekt og innpakning stopper leveransen. Om vekt-, emballasje- og merkingskrav som handelshindre

7.1 Innledning

Hvorvidt vekt-, emballasje- og merkingskrav er «normale» eller ikke kommer delvis an på hvilke nasjonale briller vi har på oss. Men nasjonale krav kan også innebære ekstra og omfattende tilpasninger. Emballasjekrav er for øvrig et av de handelshindre eksportørene ifølge våre undersøkelser oppfattet som mest problematisk.

Det kan først være grunn til å minne om at de maksimalvekter som er satt på containere, semitrailere, veksellak, flypaller og andre lastbærere ikke står der for moro skyld. Overlast går utover manøvreringsdyktigheten til transportmiddelet og kan således forårsake ulykker. Det å plassere 29 tonn i en ende av lastebæreren og ett tonn i andre enden er for eksempel ikke spesielt smart.

Likevel blir vektbegrensninger først en handelsbarriere når nasjonale maksimalvekter er vesentlig forskjellig fra det som er gjengs internasjonal tillatt fraktvekt, for eksempel for en 20 fots container. Norske og andre lands eksportører støter på disse utfordringene i blant annet Japan, Storbritannia og USA. I USA varierer til og med maksimalvekter for lastbærere mellom delstater. Det er umiddelbart vanskelig å se at ikke veisystemet i disse landene skulle tåle like tunge containere som i Norge eller Sverige. Tilsvarende kan en si om vektbegrensningene og avgiftspolitikken for lastebiltransport i Sveits og Østerrike, selv om dette er blitt en fanesak for miljøverninteresser i begge landene.

At vektbegrensninger gjelder i mange utviklingsland er egentlig mindre overraskende. Det innebærer blant annet av 45 fots containere, som brukes mye ved varefor-sendelser mellom vestlige land, i mange utviklingsland blir for store og tunge til å

håndtere og transportere innenlands. At sluttransporten i utviklingsland kan foregå med hest og kjerre, på esel, kamel eller med sykkel er noe vi i Vesten har lett for å glemme.

I sum må vi likevel si at vektbegrensninger sjelden utgjør et alvorlig handelshinder. Den praktiske utfordringen for eksportøren er ofte å be transportør eller speditør om å gå opp transportløypa på forhånd slik at forsendelsen er tilpasset de vektbegrensninger som gjelder.

7.2 Transportemballasje – kurant eller konfliktfylt?

For bedrifter som handler internasjonalt er det viktig å være seg bevisst at valg av transportemballasje kan komme i konflikt med hensyn til helse, sikkerhet og miljø.

Når det gjelder internasjonale regelverk som gir rammer for handel gjør bedriftene klokt i å rette seg etter disse. IPPC-konvensjonen omhandler tiltak knyttet til plante-helse. Spørsmål om plante-helse gjelder også transportemballasje basert på plante-materiale, slik som ubearbeidede trepaller. IPPC-konvensjonens anbefalinger er også i tråd med viktige WTO-avtaler omtalt i forrige kapittel (TBT- og SPS-avtalen).

At høy, halm, strå og kluter er fy-fy emballasje i mange land, går fram av landsidene i Eksporhåndboken som gis ut av Innovasjon Norge. Nå er vel ikke dette lenger så vanlig emballasjemateriale. Men det kan kanskje være like godt å kutte helt ut denne typen emballasjemateriale der det ikke byr på vesentlige merkostnader. Om ikke emballasjen er forbudt å bruke forsøker enkelte land via sin avgiftspolitikke å påvirke eksportører og importører til å velge visse materialer framfor andre. Latvia har blant annet et slikt avgiftssystem.

Nasjonale systemer for *gjenvinning av emballasje* er nok likevel det flest eksportører og importører her hjemme oppfatter som et handelshinder. Mest kjent er det tyske Grüne Punkt-systemet. Fra Norsk-Tysk Handelskammers hjemmeside sakser vi følgende informasjon:

I henhold til den tyske emballasjeforordningen av 1991 / 98 er alle bedrifter som bringer varer på det tyske markedet, ansvarlig for at emballasjen (salgs-, ytter- og transportemballasje) blir samlet inn, sortert og gjenvunnet etter bruk. Bedrifter som deltar i et landsdekkende, offentlig godkjent system for håndtering av emballasjeavfall, er imidlertid fritatt for dette ansvaret.

Bedrifter som ikke deltar i et slikt system må la en uavhengig sakkyndig dokumentere at de (a) har organisert sitt eget system for emballasjehåndtering og (b) at dette systemet tilfredsstillter alle krav i loven.

Ved eksport til Tyskland vil bedriften derfor ha valget mellom:

- å organisere et eget system for håndtering av emballasjeavfall, eller
- å inngå lisensavtale med en bedrift som organiserer et system for håndtering av emballasjeavfall.
- Duales System Deutschland AG (DSD) , som er ansvarlig for 'Der Grüne Punkt', er den eneste som organiserer et landsdekkende offentlig godkjent system for innsamling og gjenvinning av emballasje som havner hos sluttforbrukerne.

Grüne Punkt-inspirerte systemer er etter hvert blitt etablert i flere andre europeiske land. Fra brukerundersøkelsen daværende Norges Eksportråd gjorde for Nærings- og handelsdepartementet i 2002 om ikke tollmessige handelshindre skilte emballasjekrav seg ut som det handelshinderet i vestlige land flest eksportører oppfattet som problematisk.

7.3 Transportmerking – sunn fornuft eller sære krav?

Før vi snakker om merking er det viktig å ha klart for seg skillet mellom transport- og forbruker-/sluttbrukeremballasje, da behovene her er til dels klart forskjellige.

Det finnes internasjonale regler for transportmerking. Madrid-konvensjonen om ikke villedende merking står sentralt, likeledes EN-ISO standard 780 om bruk av billedmerking av gods for håndtering. Ifølge forsikringsselskaper skriver mer enn 40 prosent av skader og tap i internasjonal transport seg fra håndteringen av godset under veis. Dette er et område hvor mange eksportører kan høste betydelige økonomiske gevinster selv med relativt enkle tiltak.

Både transportmerking og merking av forbruker-/sluttbruker-emballasje omtales i så vel WTOs TBT- som SPS-avtale.

At farlig gods skal være behørig merket etter gjeldende internasjonale avtaler for vei- og jernbane- (ADR/ RID), sjø- (IMO) og flytransport (IATA) er noe de fleste seriøse eksportører og importører er klar over. Det er når krav om nasjonal tilleggsmerking kommer opp at forsendelsen for alvor blir komplisert.

En norsk fiskeeksportør sendte et parti frossen laks til Kairo i Egypt med fly. På varepartiet skulle det etter egyptiske regler settes på en arabisk etikett med vareopplysninger og produksjonsdato. Noen få kasser hadde produksjonsdato som avvek fra resten av lasten med en dag pluss/minus det som stod på den arabiske etiketten. Dette ble gjort for å fylle opp varepartiet. I Egypt ble dette «oppdaget» i kontrollen, noe som gjorde at man beslagla hele varepartiet med frossen laks.

En annen fiskeeksportør opplevde krav om at emballasjen skulle merkes med et nummer fra ansvarlig argentinsk myndighet, samt et eget godkjennelsesnummer for produsenten. Hvis ikke begge deler ble gjort, ville ikke innførselstillatelse bli gitt.

Det er særlig ved forsendelser til visse oversjøiske land at krav til transportmerking framstår som «mot normalt». Fra Eksport håndboken leser vi blant annet følgende om transportmerking ved forsendelser til Brasil:

- Bokstaver, tall og referansenummer må være åtte centimeter høye.
- Består merkingen av tall, skal den innrammes av en geometrisk figur.
- Både merking og plassering skal være identisk med handelsfakturaen.
- Brutto- og nettovekt angis på alle kolli.

Nidkjære brasilianske tollere har med andre mer enn nok påskudd til å la mangelfull merking forsinke innførselsdeklarereringen. Selv om det heldigvis ikke er så mange land med så omfattende merkekrav som Brasil, er eksistensen av slike krav viktige å vite om på forhånd. For de som har last som kan fylle en container er ofte forholdene enklere. Men transportmerking er likevel ikke noe en bør slurve med, spesielt overfor land som er kjent for omstendelige innførselsprosedyrer.

Hva som er riktig transportmerking er i noen tilfelle et politisk spørsmål. Går en vareforsendelse sjøveien til Iran må den merkes med «Persian Gulf». For en tilsvarende forsendelse til Saudi-Arabia må du derimot skrive «Arabian Gulf». Har du en vareforsendelse til Folkerepublikken Kina, må du for all del ikke skrive «Mainland China», men «The People`s Republic of China».

7.4 Varemerking

Både GATT-artikkel IX og WTOs avtale om opprinnelsesmerking har begge betydning for opprinnelsesmerking. Dette gjelder også merking av opprinnelsesland. Du kan med

andre ord ikke bare putte et kinesisk produkt oppe i en eske hvor det står «Made in Norway».

Internasjonalt går ellers et hovedskille mellom industri- eller innsatsvarer og forbruksvarer. Mens engelsk i mange henseender holder for industrivarer, er krav til merking på nasjonalt språk svært utbredt for forbruksvarer. Dette er egentlig logisk, enten vi tenker helse, miljø eller forbrukeropplysning.

Likevel er det ikke alltid nok å oversette norske tekster til spansk, russisk, kinesisk og så videre. Enkelte land krever opplysninger utover det vi er vant med.

Bakom merkekravene spøker blant annet produktansvarslovgivningen. «Innformasjon» som at «hunder og katter må ikke puttes i mikrobølgeovnen» virker mildest talt opplagt for de fleste av oss. Men er du eksportør av mikrobølgeovner er det dumt å gå glipp av nye markeder fordi forbrukeremballasjen manglet denne «opplysningen».

Krav om miljømerking, både fra offentlig og privat hold, er i ferd med å bli stadig viktigere. Mange land har for eksempel rettet fokus mot handel med produkter som inneholder materiale av truede plante- og dyrearter (tropiske tresorter, elfenben mv.).

Som ledd i dette arbeidet blir det stilt krav om merking som garanterer at produktene eller produksjonen ikke skader de truede plante- og dyreartene. I Norge er Direktoratet for naturforvaltning i Trondheim rette sted å gå om du har spørsmål i denne kategorien. WTOs avtale om immaterielle rettigheter, forkortet TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) har betydning for beskyttelse av varemerker. Det gjelder blant annet såkalte «Geographical indicators» (Parma-skinke, Cognac, Vossakorv?).

Regelverk for beskyttelsen av varemerker er viktige, enten vi snakker om Stressless-stoler, Lego-klosser eller Coca Cola. Vi anser imidlertid at reglene for beskyttelse av varemerker og produktsymboler ligger utenfor rammen for dette notatet. Har du spørsmål på dette området, anbefaler vi deg å kontakte Patentstyret.

7.5 Sporing- og sikkerhetsmerking for full fart inn i internasjonal handel

Bakgrunnen for denne påstanden er tre klare tendenser vi ser i internasjonal handel:

- Stadig økende krav til leveringspresisjon og synlighet i forsyningskjeden.
- Ønske om å kunne spore dyresykdommer og smitte raskest mulig tilbake til kilden. Det samme gjelder med tanke på mulige miljøtrusler.
- Ønske om oversikt over vareflyten for å forhindre internasjonal terrorisme.

Den første tendensen er først og fremst kommersielt begrunnet og er muliggjort av internetteknologien. Når det gjelder dyresykdommer og matvaresikkerhet har denne utviklingen allerede kommet til norske eksportører av oppdrettslaks og ørret.

Med hensyn til sikringstiltak mot internasjonal terrorisme er det ikke overraskende USA som er den fremste pådriveren i dette arbeidet. Av merkekrav og teknologier som for tiden diskuteres internasjonalt kan nevnes:

- Identifisering av gods ved hjelp av mikroskopiske radiosendere (RFID, Radio-frequency Identification technology).
- Såkalte «smarte» containersegl, med datalesbar informasjon om lasten.
- Et internasjonalt strekkodesystem for vareforsendelser på 36 felt utviklet av WCO, World Customs Organisation, Unique Consignment Reference number (UCR).

Det er mye fascinerende rundt disse og andre teknologier, som enkelt fortalt gjør at godset så å si fysisk vil bære med seg informasjonen vi i dag finner i handels-

dokumentene. Skal denne typen sporings- og sikkerhetsmerking ikke bli et nytt handels-hinder er det viktig at landene:

- klarer å arbeide seg fram til felles standarder
- er edruelige med hensyn til mengden informasjon som kreves.

Den betenkelige tendensen vi har sett siste år er at USA langt på vei velger å kjøre sitt eget løp, ved å innføre sikkerhetsprosedyrer og rutiner som verken er avstemt med andre land eller aktuelle internasjonale organisasjoner.

7.6 Handtering av vekt- og emballasjekrav – planleggingspremien

I det store og hele er handelshindre knyttet til vekt- og emballasjekrav noe som lar seg håndtere gjennom planlegging og kontakt med de rette ressurspersonene. Det er et viktig poeng å ikke bli for «norsk» i sin oppfatning av hva som er normalt, men snarere forhøre seg med importør, transportør og andre i forkant hva som kreves og bruke informasjonen i Eksporthåndboken aktivt.

Må du derimot laste om et større vareparti underveis, plukke ut varer for merking midt i transportløypa, risikere lang ventetid på et tollager eller måtte ta varene i retur, kan manglende oppfylling av vekt- og emballasjekrav bli en dyrekjøpt erfaring.

På denne bakgrunn vil vi gi følgende tips:

- Har du en forsendelse som fyller en hel lastbærer (lastebil, container, vekselflak og lignende), sjekk at du ikke laster den for tung i forhold til hva som er maksimalvekt langs transportruten.
- Husk at forsendelser også kan gå gjennom transittland med strengere vekt-begrensninger. I Europa gjelder dette ikke minst Sveits og Østerrike.
- Har du en forsendelse som fyller mindre enn en hel lastbærer, sjekk at din transportør har gjort tilsvarende «hjemmelekse»
- Vet du om transportemballasjen du bruker er lovlig, eller er det ekstra krav til behandling (for eksempel varmebehandling + merking av trepaller)?
- Vær klar over at visse land, blant annet Kina, Brasil og etter hvert India, i tillegg til varmebehandling og merking av trepaller, krever et eget fytosanitært pallesertifikat!
- «Made in.»-merking kreves i mange land, og kan derfor være greit å innføre fast. Vær i så fall klar over at «made in»-merking kan bli etterprøvet.
- Regler for merking av farlig gods er ufravelige og skal følge gjeldende internasjonale avtaler
- Sjekk at din transportemballasje oppfyller både vanlige krav til internasjonal merking og håndteringsanvisninger, samt eventuelle nasjonale særkrav!
- Det samme gjelder merking av varer.
- Vær spesielt obs. på merking om du selger forbrukervarer. Krav til anvisninger på kjøperlandets språk er vanlig!
- Vær pinlig nøyaktig med datering ved salg av næringsmidler!
- Vær obs på at nye systemer for sporings- og sikkerhetsmerking kan bli gjort gjeldende i internasjonal handel i årene som kommer.

8 Du har å bruke vår nasjonale tjenesteyter!

8.1 Innledning

Transportører, banker og forsikringselskap må som regel være med på laget for at utenlandshandelen skal gjennomføres. Men står eksportør og importør fritt til å velge tjenesteyter, eller blander importlandets myndigheter seg inn?

Internasjonal handel med tjenester er forsøkt regulert gjennom WTOs avtale om handel med tjenester – General Agreement on Trade in Services (GATS). Hensikten med avtalen er å få på plass et regelbasert rammeverk for handelen med tjenester og samtidig liberalisere denne handelen. GATS-avtalen er, slik den i dag framstår, langt fra fullkommen. Det gjenstår mye før avtalen kan brukes på en effektiv måte. Avtalen er et sentralt forhandlingsområde under de pågående WTO-forhandlingene.

I motsetning til GATT-avtalen dekker GATS ikke bare tjenester, men også leverandørene av slike tjenester. Ser vi på tjenestekområdene avtalen omfatter er både person- og lufttransport-, finansieringstjenester (forsikring og bank), maritime transporttjenester, samt telekommunikasjon spesielt nevnt, enten i selve avtalen eller i vedlegg til avtalen.

Ser vi på EØS-avtalen, dekker den handelen med tjenester. Blant annet gjelder ikke-diskrimineringsprinsippet som for handelen med varer. Artiklene 36 og 37 i EØS-avtalen er her grunnleggende.

Vi vil i dette kapittelet ellers se nærmere på transport-, forsikrings- og banktjenester.

8.2 Prinsippet om likebehandling

Både prinsippet om beste vilkår (tjenester fra alle land behandles likt) og nasjonal behandling (utenlandske tjenester behandles likt med nasjonale tjenester) gjelder i GATS som i resten av WTO, men med enkelte unntak. Nasjonal behandling innebærer fravær av ethvert diskriminerende tiltak som kan svekke konkurransevilkårene, på bekostning av utenlandske tjenester eller utenlandske tjenesteleverandører. Selv om

avtalen ikke generelt forbyr monopoler, er den ment å redusere problemet med tjenestemonopoler i medlemslandene.

Avtalen om tjenester (GATS) er langt på vei ment å gjenspeile den tilsvarende avtalen om varer (GATT). Dette innebærer at WTO har ambisjoner om å utvikle et handelspolitisk rammeverk som sikrer en forutsigbar og ikke-diskriminerende internasjonalisering av tjenester, med andre ord at handelsbarrierer fjernes også på dette området.

Hva er så status per i dag, spør vi norske eksportører og transportører.

8.3 Transportløypa – fritt valg av tjenesteyter?

Jeg husker at vi tidligere fra tid til annen kom borti krav om at nasjonalt rederi eller transportør måtte brukes, erindrer John Aanonsen, skipningsansvarlig i Elkem Kristiansand med lang fartstid fra eksport til kunder i alle verdensdeler. Men i dag, møter vi sjelden slike krav, føyer Aanonsen til.

Trude Feirud i Autronica Fire and Safety, en bedrift som også sender sine varer vidt og bredt over kloden, bekrefter dette inntrykket. Det samme gjør Geir Sund, som representerer den verdensomspennende logistikktilbyderen Kuehne & Nagel. – Vi får varene helt fram til kunden nærmest uansett hvor i verden han befinner seg, sier Sund.

Arne Lossius i DHL er en av veteranene i Norge innen internasjonal flyfrakt. Også han samstemmer i de øvriges konklusjon.

Vi opererer i de aller fleste land, og som speditør møter vi få hindre, enten vi tar i bruk flyfrakt mellom eller innen land, forteller Lossius.

Med andre ord har det åpenbart funnet sted en liberalisering av internasjonale transporttjenester. Men er dette hele bildet?

8.4 Lastfordelingskoder – på vei ut?

En rekke utviklingsland hadde i andre halvdel av forrige århundre store ambisjoner om å bygge opp egne nasjonale tjenesteytere, blant annet innen transport. Et resultat av dette var den såkalte UNCTAD-koden eller lastfordelingskoden, hvor man satte fram prinsippet om en fordeling av handelstønningen. Eksport- og importlandenes rederier skulle hver ta hånd om 40 prosent av lastmengden, mens øvrige land fikk kjempe om de resterende 20 prosent.

I dag har de fleste land i praksis innsett at lastfordelingskoder langt fra er nok for å hjelpe fram konkurransedyktige hjemlige transportører. Det såkalte waiver-dokumentet som et land som for eksempel Angola forlanger dersom eksportør eller importør gir avkall på å bruke en angolansk transportør, framstår i dag mer som en kuriositet enn kommersiell sedvane. For olje- og visse typer bulkforsendelser er riktignok de uttalte ambisjonene i enkelte utviklingsland om å håndheve 40–40–20-koden sterkere enn for internasjonal sjøtransport for øvrig.

Tradisjonelt har enkelte lands myndigheter lagt et betydelig press på sine eksportører og importører for å velge nasjonale transportører. Iran og flere land i Midt-Østen kan stå som eksempel på dette. Kinesiske bedrifter var tidligere åpenbart under sterkt press for å velge «riktig» transportør. De siste årene er kineserne blitt langt mer åpne når det gjelder å tillate at eksport- og importlaster fraktes også med andre lands transportører. Dette henger både sammen med landets medlemskap i World Trade Organisation og at Kina, som «det 21. århundrets verksted», ikke kan tillate seg å opprettholde denne formen for proteksjonisme.

8.5 Internasjonal skipsfart – fra liberal praksis til liberalt regelverk?

I og med at 80 prosent av verdenshandelen går på kjøp, spiller arbeidet for felles regelverk om internasjonal skipsfart en nøkkelrolle i WTO. Markedet for internasjonal skipsfart er i utgangspunktet relativt åpent. Et hovedpoeng i WTO-forhandlingene er, sett fra norsk og en rekke andre lands synsvinkel, er å sikre at dagens praksis omsettes i forpliktende avtaler. På den måten kan praksis bindes slik at man har et klarere regelverk å forholde seg til ved diskriminering eller ensidige beskyttelsestiltak.

Et eksempel på dette er de nevnte lastfordelingskodene. Landene som ønsker liberalisering vil ha regler som avskjærer også andre medlemsland fra å favorisere nasjonale rederier i form av lastreservasjoner.

Flest restriksjoner på skipsfarten finner vi når det gjelder *innenriksfart*. Svært mange land har reservert denne delen av skipsfarten for skip og mannskap under eget flagg. Kanskje mest kjent er den såkalte Jones Act i USA, som gjør det meget vanskelig å bruke annet enn nasjonale sjøtransportører innad i USA. Et interessant tegn i tiden er at The Jones Act er til kraftig debatt i USA. Dette fordi sentrale deler av vei- og jernbanelinjet er i ferd med å nå et metningspunkt. Kritikerne av The Jones Act hevder at utestengningen av utenlandske skipsfartsinteresser er med på å hindre at innenlands transport på kjøp blir konkurransedyktig.

Torbjørn Mæland i Nærings- og handelsdepartementet forteller at man fra norsk side har gått inn for å liberalisere avgrensede deler av innenriksfarten. Det gjelder blant annet «feeder service», som ofte utgjør første eller siste etappen i internasjonal sjøtransport. Reposisjonering av tomme containere og bruk av forsyningsskip er områder hvor den norske regjering har ment at det med fordel kan bli mer konkurranse – også innenriks.

Innen EØS er innenriks konkurranse om skipsfartstjenester langt på vei et faktum. Blant WTOs medlemmer er imidlertid såvel engasjementet som interessen for å bringe skipsfart inn under tjenesteavtalen GATS svært delt. Verken EU eller USA har påtatt seg forpliktelser innen skipsfart i WTO-sammenheng. India har tydelig signalisert skepsis mot å rokke ved lastfordelingskoden som prinsipp. Brasil ønsker å «bytte» liberalisering av skipsfartstjenester mot økt markedsadgang for sine jordbruksprodukter i vestlige land.

8.6 Liberalisering, men også diktat og subsidiering

Mye av diskusjonen koker ned til hvorvidt et i praksis relativt liberalt marked for internasjonale skipsfartstjenester vil holde stand «når det blåser opp».

Et vesentlig unntak fra hovedtrenden mot liberalisering ser vi når kjøperen er offentlig. Vi snakker nærmere bestemt om laster eid av eller finansiert av offentlige kjøpere. Enten den offentlige kjøperen befinner seg i India, på Filippinene, i Brasil eller i flere andre land krever importlandet at frakten skal gå med et nasjonalt rederi.

Enkelte land har skatteordninger som direkte favoriserer bruk av hjemlandets skip. Brasil er her et eksempel. Det er tvilsomt hvor lenge en slik praksis kan bli opprettholdt. Skatteordninger som favoriserer bruk av hjemlandets skip kan defineres som en subsidie og kan sies å være i konflikt med prinsippet om nasjonal behandling i GATS-reglene.

Innen internasjonal flytrafikk regulerer en rekke mellomstatlige luftfartsavtaler hvilket flyselskap som kan fly hvilke ruter. Internasjonal biltransport har også sine godkjenningsordninger. I Europa har togtransporten tradisjonelt vært dominert av nasjonale monopolselskaper som har tviholdt på «sin skinnegang». Men selv her skjer det nå en betydelig liberalisering, spesielt innen EU. Mulighetene som transportører innad i EØS

har til å spe på med innenlandsoppdrag underveis til og fra utøverens hjemsted er likevel snarere unntaket enn regelen i internasjonal sammenheng.

8.7 Hva med innenlandstransporten?

Det er ikke i alle land vi får operere under Kuehne & Nagel-symbolet, forteller Geir Sund. Men selv om vi heter noe annet i visse markeder har vi likevel nettverk på stedet, understreker Sund. Det samme bildet finner vi igjen hos flere av de andre store internasjonale logistikkoperatørene.

Norske eksportører med behov for dør-til-dør-transporter får fra tid til annen beskjed om at skal de ha sine varer fram til kjøpers sted i land som Australia, Japan, Kina og Marokko, må deres transportør vær så god bruke et nasjonalt selskap på siste etappen innenlands. Kina har etter hvert åpnet opp for flere utenlandske logistikktilbydere ved å dele ut lisenser. Problemet med disse lisensene er at de gis på delstats- eller provinsnivå. Hva om din kunde befinner seg i «feil provins» i forhold til transportørens lisens? I NILF-rapporten «WTO og norsk sjømateksport» er også et av de erfarte problemer at kjøper stiller krav om at oppgitte nasjonale transportører må brukes.

Norske forhandlere har i WTO-sammenheng gått inn for å liberalisere så vel adgangen til terminaltjenester som mulighetene for internasjonale logistikkoperatører til å etablere seg som landtransportører «innenlands». Enten vi snakker pris eller kvalitet har dette mye for seg. Det vi ofte ser er at den siste transportetappen, fra grensen, havnen eller flyplassen og fram til kjøperens sted, er både den dyreste og i en god del tilfeller den mest langdryge. Ikke sjelden koster innlandstransporten like mye som hele fortransporten + hovedtransporten, og i enkelte tilfeller fra to til fire ganger så mye. «Just in time»-filosofien blir i en del markeder meningsløs når det lokale tollvesenet bruker den tiden som passer dem og en lokal monopolist tar frakten når det faller seg.

Utfordringen i slike sammenhenger er å finne alternative transportopplegg, sikre deg at du har de rette lokale kontaktene, eller ganske enkelt velge en leveringsbetingelse som tydelig plasserer ansvaret for sluttransporten hos kjøperen.

8.8 Transportforsikring – fritt valg av selskap?

Den som sitter med risikoen under vareforsendelsen er den som har behov for å tegne transportforsikring. Står så eksportør og importør fritt til å kjøpe disse tjenestene der det måtte passe?

I de fleste tilfeller er svaret ja. Men NILF-rapporten om sjømateksportørenes erfaringer med handelshindre nevner flere eksportører som har opplevd at de var tvunget til å bruke bestemte transportforsikringsselskaper i Kina og Brasil. Den franske forsikringsorganisasjonen CESAM har kartlagt at i mer enn 60 land er partene i utgangspunktet forpliktet til å bruke nasjonale forsikringsselskaper, uavhengig av om partene finner dette formålstjenlig, det være seg i forhold til ønsket leveringsbetingelse (Incoterms 2000) eller forsikringstilbud.

8.9 Følger for valg av leveringsbetingelsene i Incoterms 2000

Ifølge leveringsbetingelsene CIF og CIP i Incoterms 2000 er selger forpliktet til å tegne transportforsikring på vegne av kjøper, men formelt kun på minimumsvilkår (C-vilkår). Dette er en omdiskutert regel. Det skyldes at forsikring på internasjonale C-betingelser dekker normalt verken håndteringsskader, vannskader eller tyveri, dvs. de hendelsene

som hyppigst forårsaker skade på eller tap av godset ved internasjonale vareforsendelser.

Mange eksportører og importører har dårlig erfaring med tvungne transportforsikringer. Erfaringer viser at det ofte er umulig å få igjen penger hos forsikrings-selskapet, uansett bevisgrunnlag. Parten som sitter med transportrisikoen eller er forpliktet til å tegne forsikring på vegne av den andre (CIF og CIP), forsøker da gjerne i tillegg å tegne en differanseforsikring hos et selskap han stoler på. Bestemmelsene i Incoterms 2000 er med på å minske «belte og buksesele-belastningen» ved å måtte dobbeltforsikre vareforsendelsen.

8.10 Fritt valg av banktjenester?

Ideelt sett skulle en tro at selger og kjøper, selv om de handler over landegrenser, ville klare seg med én pengeformidler. Dette ser vi for eksempel når det brukes direkte garantier. Da holder det at én bank går inn som garantist for både kreditor og debitor. Men i mange land er ikke dette mulig. Nasjonal lovgivning forlanger at også en bank i kjøpers land må stå som part i garantiforretningen.

Når vi får inn en bank til som skal ha gebyrer for å stille sikkerhet betyr dette dyrere tjenester totalt. Vi kan til nød skjønne et slikt krav dersom garantisten er en ukjent «bakgårdsbank». Men kravet blir svært vanskelig å begrunne når finansinstitusjonen er DnBNor, Nordea, Fokus/Danske Bank, eller andre aktører som internasjonalt er ratet som «first class bank».

En viktig del av tjenesteforhandlingene i World Trade Organization dreier seg om å gi utøvere av internasjonale bank- og finanstjenester tilgang til kapitalmarkedene hos medlemstatene. Sett fra eksportørens og importørens synsvinkel er hovedfordelen med dette at det blir mer konkurranse om finanstjenestene og derved økte muligheter for bedre tjenester og hyggeligere priser. Det har imidlertid vist seg at liberalisering og konkurranse ikke uten videre er noe sesam-sesam, dersom bakenforliggende krav til egenkapital og inntjening er for slappe. De mange «råtne bankene» i Øst-Europa etter kommunismens fall på 1990-tallet var et tydelig bevis på dette.

Til syvende og sist gjenspeiler måten banksektoren opererer på langt på vei et speilbilde av den økonomisk-politiske situasjonen i landet. Når mange banker holder seg langt unna land som Usbekistan, Nigeria og Argentina skyldes det snarere den høye risikoen med å gjøre forretninger på disse landene enn eventuelle handelshindre i form av manglende etableringsadgang for finansinstitusjoner.

8.11 Begrenset valg av tjenesteytere – angar det meg?

Det er særlig når din utenlandske kunde er offentlig at du kan bli møtt med krav om å bruke nasjonale tjenesteytere. Dette gjelder for transporten, men også delvis ved transportforsikring. Når vi beveger oss utenfor EØS, må så vel norske eksportører som importører finne seg i at muligheten for å fritt velge transportør er basert på en gunstig markedssituasjon her og nå snarere enn et forutsigbart internasjonalt regelverk.

Tilhører selger eller kjøper et land hvor transportforsikring offisielt må tegnes nasjonalt, er det lurt å sjekke hvorvidt dette er en papirbestemmelse eller et krav som må tas på alvor. Er det alvor, gjør eksportøren ofte klokt i å ikke selge på CIF-, CIP-, eller D-vilkår etter Incoterms 2000.

Hvis din transportør ikke kan bekrefte at sluttransporten går gjennom et nettverk han har kontroll over, kan det være gode grunner til å insistere på at kjøper tar hånd om denne delen av transportløypa. At omstendelige innførselsprosedyrer, ekstremt klima,

problematiske lagringsforhold, dårlig utviklet transportnett, og politisk uro i tillegg kan gi ubehagelige overraskelser er selvsagt også viktig å ta høyde for.

Ved valg av banktjenester kommer du ofte ikke unna kravet om at det må være en bank i hver ende. På særdeles risikofylte markeder må det sågar trekkes inn banker fra tredjeland for at handelen skal gjennomføres. En klassisk tommelfingerregel er å avtale på forhånd at hver av partene kun dekker gebyrene hos sin bank. Ellers kan du, som i Tyrkia, risikere ikke bare måtte betale for banktjenester i to land, men i tillegg bli ilagt tyrkisk skatt på bruk av finanstjenester.

Handelshindre i form av restriksjoner på valg av transport-, forsikrings- og banktjenester internasjonalt eksisterer fortsatt, om enn i mindre grad enn tidligere. For vareier skjules disse hindrene i første omgang gjerne ved at transportøren eller banken tar støytet. Følgene av slike hindre er likevel viktig å vurdere, spesielt ved salg til oversjøiske markeder og til kunder i tidligere sovjetstater. Dette fordi tjenestene du kjøper både kan være av en mye dårligere kvalitet og koste langt mer enn hva du hadde forutsatt.

Liberalisering av internasjonal tjenesteyting er et viktig satsningsområde i WTO. Siden det pågår aktive forhandlinger på dette området, vil alle former for dokumentasjon fra norske eksportører og deres hjelpere om problemer knyttet til kommersiell tjenesteyting i internasjonal handel være av betydning.

Ta gjerne kontakt med Handelsteknisk avdeling i Innovasjon Norge om dette.

9 Urettmessige konkurransevilkår – om subsidier, dumping og beskyttelsestiltak

9.1 Innledning

I dette kapittelet skal vi redegjøre for situasjoner der konkurrenter i markedet har skaffet seg urettmessige fordeler, for eksempel gjennom statlig subsidiering eller innføring av beskyttelsestiltak, og situasjoner der norske eksportører og produsenter opplever «straffetiltak» etter anklager om dumping eller subsidiering. Stilt overfor denne typen urettmessige konkurransevilkår føler bedriftene seg ofte maktesløse. Men det er faktisk mulig å gjøre noe også i slike situasjoner.

Ikke-diskriminering er et viktig prinsipp i internasjonal handel. Det innebærer at alle bedrifter normalt skal ha like betingelser på de samme markedene. I praksis opplever imidlertid mange eksportører forskjellsbehandling. Dette kan for eksempel skje ved at konkurrenter skaffer seg fordeler gjennom bilaterale eller regionale handelsavtaler, slik EØS-avtalen er et eksempel på. Denne type preferanseordninger er tillatt under regelverket i Verdens handelsorganisasjon (WTO) og skal ikke omtales videre her. I stedet skal vi se nærmere på forhold knyttet til subsidiering, dumping og såkalte «safeguards» (beskyttelsestiltak) som kan føre til urettmessige konkurransevilkår i markedene.

9.2 Hvordan handtere konkurranse fra sterkt subsidierte bedrifter og urettmessige straffetiltak mot egen bedrift?

I arbeidet med å fjerne handelshindre fokuserte GATT (nå Verdens handelsorganisasjon, WTO) lenge på reduksjon av tollsatser. Etter hvert ble oppmerksomheten i økende grad rettet mot betydningen av ikke-tollmessige handelshindre.

Subsidier kan være et slik ikke-tollmessig handelshinder. Det hjelper ikke å ha oppnådd en tollsats på null til et viktig marked hvis konkurrentene kan selge til langt lavere priser som følge av at de mottar store subsidier fra nasjonale myndigheter. I Norge kjenner vi godt igjen denne problematikken fra anklagene om at de omfattende subsidiene til det norske landbruket bidrar til å stenge utenlandske leverandører ute fra markedet. Som eksportland opplever Norge en omvendt problematikk på utenlandske markeder, nemlig at andre lands subsidier skaper problemer for norske produkter.

Hva kan så norske eksportører gjøre i kampen mot subsidierte konkurrenter? Det er her viktig å ha i mente hva subsidier egentlig er, nemlig overføringer fra offentlige myndigheter, i form av direkte økonomisk støtte eller spesialordninger som fritak fra skatt og avgifter, til utvalgte aktører i markedet. Anklagene må derfor rettes mot nettopp andre lands myndigheter. Dette innebærer igjen at norske myndigheter nødvendigvis vil spille en viktig rolle, for eksempel ved å ta opp saken direkte med de aktuelle myndighetene, eller i internasjonale fora som WTO. Det er viktig at berørte næringer engasjerer seg, ved å melde fra om mistanker om det de mener er urettmessige subsidier gitt til konkurrentene, og helst ved å dokumentere dette.

Det finnes flere internasjonale regelverk som sier noe om muligheten for å gi subsidier til bedrifter. EU har et omfattende og strengt regelverk på dette området. Det er derfor gode muligheter for å få rettslig støtte i tilfeller der man kan fremme begrunnede klager om at andre lands subsidier skader egen industri.

I WTO er det et eget regelverk som dekker subsidier, subsidieavtalen. Avtalen inneholder to hovedelementer: den regulerer bruken av subsidier og den regulerer de eventuelle mottiltak land kan bruke for å oppveie negative effekter av subsidier. Reguleringen av bruken av subsidier kan sies å skje etter «trafikklysmetoden». Dette innebærer at visse typer subsidier er forbudt («rød støtte»), visse typer subsidier kan utfordres rettslig i WTO-systemet («gul støtte») og visse typer subsidier er lovlige («grønn støtte») (se: http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm).

Hvis man skal utfordre andre lands bruk av subsidier, er det for det første viktig å vurdere om konkurrentene mottar såkalt ulovlig støtte. Dette dreier seg om subsidier som er direkte avhengig av eksportvolumet eller som er betinget av at nasjonale produkter foretrekkes foran importerte produkter. For det andre er det viktig å se på i hvilken grad subsidiene skader handelen og skaper alvorlige problemer for egen eksport. I slike tilfeller kan det være vel verdt å bringe saken inn for norske offentlige myndigheter som eventuelt kan bringe saken opp på et internasjonalt nivå.

På den andre siden kan det også skje at Norge anklages for ulovlig subsidiering av sitt næringsliv. I slike situasjoner vil det være viktig å kunne motbevise at slik subsidiering finner sted, og at det derfor ikke er grunnlag for mottiltak fra anklagerens side.

Det er med andre ord ingen grunn til uten videre å akseptere at man må konkurrere mot sterkt subsidierte bedrifter på utenlandske markeder eller at andre land innfører mottiltak mot det de mener er ulovlige norske subsidier!

Når det gjelder problemene som kan oppstå i forbindelse med tiltak mot subsidier, kommer vi tilbake til dette i et eksempel fra den norske oppdrettsnæringen.

9.3 Konsekvenser av dumping og tiltak mot dumping på eksportvirksomheten

Dumping innebærer at en konkurrerende bedrift eksporterer produktene til en pris som ligger under den prisen den normalt tar i eget hjemmemarked. I dette tilfellet er det med andre ord bedriftene selv som eventuelt opptrer uansvarlig, og det er mot disse even-

tuelle tiltak skal rettes. Samtidig kan tiltak mot dumping – anti-dumping tiltak – i den grad de ikke er berettiget, i seg selv skape urettmessige konkurransevilkår.

Kan selve dumping av produkter skape urettferdige konkurransevilkår? Det er ulike synspunkter på dette. Det er likevel et faktum at mange lands myndigheter innfører tiltak mot dumping, som for eksempel straffetoll, for å beskytte egen industri. I motsetning til det som gjelder for subsidier tar ikke WTO-regelverket stilling til om dumping i seg selv skaper urettferdige konkurranseforhold, men fokuserer i stedet på hvordan og hvorvidt regjeringer kan reagere på det de oppfatter som dumping. WTO regulerer med andre ord bruken av anti-dumping tiltak. Bestemmelsene på dette området går derfor under betegnelsen anti-dumping-avtalen (se: http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm).

Norske eksportbedrifter har vært og vil bli utsatt for anti-dumping- tiltak. I verste fall kan slike tiltak virke fullstendig ødeleggende for adgangen til enkelte markeder, noe vi ikke minst har eksempler på fra «laksesaken»:

Laksesaken startet i 1989 da amerikanske lakseoppdrettere anklaget norsk lakseeksport for både dumping og for å motta ulovlige subsidier. Etter å ha undersøkt den norske næringen fastslo amerikanske myndigheter at egen oppdrettsnæring var påført skader som følge av norsk dumping og norske subsidier. USA innførte derfor straffetiltak mot åtte norske lakseeksportører i form av dumpingavgifter, som varierte mellom 15,65 % og 31,81 %, og en «all others rate» på 23,8 %, samt en subsidieavgift på alle eksportører på kr 0,71 kr kg (ca. 2,45 %). Konsekvensene ble store for norsk lakseoppdrett: fra å være det største enkeltmarkedet ble USA et ubetydelig marked.

Samtidig med klagen fra USA ble norske oppdrettere også anklaget for dumping i EU-markedet. EU-kommisjonen gjennomførte dumpingundersøkelser, men tiltak ble ikke gjennomført. I 1996 leverte skotske oppdrettere en ny klage på norske oppdrettere som gjaldt både dumping og subsidiering. Kommisjonen undersøkte saken og kom fram til at det hadde skjedd både prisdumping og ulovlig subsidiering i den norske oppdrettsnæringen. Kommisjonen foreslo at både dumpingavgifter og antisubsidieavgifter skulle påføres norsk lakseeksport. Avgiftene ble imidlertid ikke gjennomført ettersom EUs rådgivende antidumpingkomité, der medlemslandene er representert, ba Kommisjonen finne en alternativ ordning med Norge. Resultatet ble minsteprisavtalen mellom Norge og EU fra 1997. Avtalen ble forhandlet fram av EU-kommisjonen og norske myndigheter assistert av norske næringsorganisasjoner. Denne inneholdt begrensninger for norske lakseeksportører når det gjaldt både pris og eksportmengde»

Laksesaken illustrerer først og fremst at andre lands mottiltak mot det de hevder er subsidiering og dumping, kan føre til at konkurrentene får bedre konkurransevilkår og at adgangen til viktige markeder dermed reduseres. Samtidig kan næringen spille en aktiv rolle i slike saker, både ved å bringe klager om andre lands praksis inn for offentlige myndigheter og ved å bistå myndighetene i arbeidet med å «rydde opp» i anklager mot egen næring, og forhåpentlig unngå straffetiltak.

9.4 Importlands mulighet til å beskytte seg mot kraftige importøkninger

Et tredje handelstiltak som ofte omtales i forbindelse med subsidier og dumping, er såkalte «safeguards-tiltak» (= beskyttelsestiltak). Safeguards-tiltak kan brukes mot et produkt når det skjer en økning av importen av produktet i slike mengder, absolutt eller relativt i forhold til nasjonal produksjon, at nasjonal industri som produserer samme

type eller direkte konkurrerende produkter trues av eller utsettes for alvorlig skade (jf. artiklene 2 og 5 i WTOs safeguards-avtale).

Beskyttelsestiltakene kan minne om antisubsidie- og anti-dumping tiltak idet de utformes som straffetoll og kvoter og er rettet mot beskyttelse av egen industri. Det er imidlertid også en viktig forskjell: «safeguards» innføres nemlig ikke på grunnlag av det myndighetene mener er ulovlig praksis fra andre lands myndigheters side (jf. subsidier) eller andre lands bedrifters side (jf. dumping). Safeguards er heller knyttet opp mot utviklingsproblemer i nasjonal industri og behovet for midlertidig beskyttelse mot økt import for å gi tid til å gjenopprette en «sunn» situasjon i denne industrien. Behovet oppstår typisk i en situasjon der et land opplever en rask og omfattende økning i importen av produkter som direkte konkurrerer med nasjonal industri. Det er samtidig viktig å understreke at safeguards-tiltak skal gjelde midlertidig. Det sentrale internasjonale regelverket som omhandler safeguards er WTOs safeguards-avtale (se: http://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm) – også EUs regelverk bygger på denne avtalen.

I likhet med antisubsidie- og anti-dumping tiltak kan beskyttelsestiltak ramme bedriftene hardt, siden tiltakene innebærer at det skjer en rask og muligens dramatisk forverring i konkurransevilkårene. I tråd med WTOs safeguards-avtale skal beskyttelsestiltak gjelde uavhengig av opprinnelse, noe som innebærer at alle utenlandske bedrifter skal behandles likt. Det er derfor først og fremst i forhold til konkurrentene fra det landet som har innført safeguards at konkurransevilkårene blir svekket.

Det er samtidig verd å merke seg at WTOs avtaleverk åpner for særbehandling av u-land. Regelverket sier at det ikke er lov å innføre safeguard-tiltak mot et u-land så lenge landets andel av importen ikke utgjør mer enn tre prosent og så lenge den samlede andelen av u-landenes import (gjelder de u-land som har en andel på under tre prosent) ikke overstiger ni prosent (jf. artikkel 9 i WTOs safeguards-avtale).

Vi har to relativt ferske eksempler på at safeguard-tiltak har truet norske bedrifter. Den ene gjaldt eksport av stål til USA. Den andre gjaldt eksport av laks til EU:

Skotske lakseoppdrettere anmodet høsten 2003 britiske myndigheter om å innføre tiltak for å beskytte oppdrettsnæringen mot det de hevdet var en skadelig og dramatisk økning i importen fra spesielt Norge. Vinteren 2004 tok britiske myndigheter opp saken med EU-kommisjonen som besluttet å undersøke saken nærmere. På bakgrunn av undersøkelsen foreslo Kommisjonen en tilleggstoll på oppdrettslaks til en verdi av ca. kr 3,50 per kg. Chile ble fritatt fra tilleggstollen med den begrunnelsen at Chile er et u-land og har en andel av importen inn til EU-markedet på under tre prosent. Kommisjonens forslag ble imidlertid lagt bort etter at EUs rådgivende safeguards-komité hadde stilt seg negativ. I likhet med hva som var tilfelle da oppdrettsnæringen ble anklaget for dumping og subsidier i 1996, ble det lagt opp til at EU-kommisjonen og berørte land skulle forhandle fram en alternativ ordning. Mye tyder samtidig på at EU ville hatt en svært dårlig sak hvis saken eventuelt var blitt brakt inn for WTO.

I mars 2002 innførte USA beskyttelsestiltak på en rekke stålprodukter i form av tilleggstoll som varierte mellom 8 og 30 prosent. Bakgrunnen var problemer som hadde oppstått i den amerikanske stålindustrien. EU valgte å bringe saken inn for WTO, etterfulgt av Japan, Korea, Kina, Sveits, New Zealand, Brasil og Norge. WTOs domsorganer ga i all hovedsak støtte til de klagende parter, og USA ble derfor bedt om å fjerne den omstridte tilleggstollen. USA hadde generelt mislyktes med å begrunne hvorfor det var nødvendig med beskyttelsestiltak. Det manglet blant annet dokumentasjon på at det hadde skjedd en økning i importen som skulle ha truet amerikansk industri. Som følge av dommen fra WTO fikk EU aksept for å innføre gjengjeldelsestiltak mot USA til en verdi av 2,2 milliarder dollar – et rekordhøyt beløp i WTO-sammenheng. Gjengjeldelsestiltakene ble ikke iverksatt, siden USA ga etter og fjernet sine safeguards-tiltak.

De to eksemplene illustrerer at beskyttelsestiltak kan ha store økonomiske konsekvenser og dessuten ofte vil ramme mange land. Samtidig er WTO-regelverket på dette området relativt strengt, og landene vil derfor ha problemer med å dokumentere behovet for safeguards-tiltak. Eksemplene illustrerer også et annet forhold når det gjelder subsidier, dumping og mottiltak, nemlig at næringsorganisasjoner og industrien selv kan spille en viktig rolle, både når det gjelder å påvirke myndighetene til å innføre tiltak mot konkurrenter, og skaffe til veie dokumentasjon som kan «redde» bransjen ut den uheldige situasjonen.

9.5 Urettmessige konkurransevilkår – handteringstips

Vi kan summere opp dette kapittelet ved å gi følgende tips til å håndtere urettmessige konkurransevilkår:

- Sørg for at viktige markeder blir overvåket, slik at man unngår kontroversielle situasjoner, for eksempel dramatiske og raske endringer i importmengden i aktuelle land.
- Hold deg informert om andre lands handelstiltak og konkurrerende bedrifters handelspraksis, gjennom kontakt med både næringsorganisasjonene og med offentlige myndigheter.
- Hold din egen sti ren. Ikke bli fristet av kortsiktig gevinst til å dumpe produkter i markedet. De langsiktige konsekvensene kan bli svært alvorlige!
- Sørg for at bedriften din har en viss innsikt i relevant regelverk, for eksempel i WTO og EU, som berører din bedrift, slik at dere står rustet til å håndtere eventuelle «kriser».
- Vær bevisst på de muligheter som faktisk finnes når det gjelder å håndtere urettmessige konkurransevilkår.
- Hvis din bedrift har lite ressurser til å holde seg oppdatert på internasjonale regler, ta kontakt med næringsorganisasjoner, offentlige myndigheter eller andre kompetansemiljøer.

10 Omstendelige handelsregler – et absolutt eller relativt hinder?

10.1 Innledning

Forenkling av handelsregler eller prosedyrer er nå høyt oppe på dagsordenen til World Trade Organization, WTO. Handelsforenkling går kort og godt ut på å gjøre import- og eksportprosedyrer mindre byråkratiske. I dette siste kapittelet ser vi på problemene når handelsprosedyrer for eksport og import av varer blir omstendelige, og på dine muligheter for å håndtere denne tidstyven.

WTO lenge har jobbet for å forenkle handelsprosedyrene (trade facilitation). Handelsprosedyrer er formalitetene og aktivitetene knyttet til å samle inn, presentere, kommunisere og behandle dataene som kreves for å flytte varer i internasjonal handel. Handelsforenkling kan defineres som forenkling og harmonisering av internasjonale handelsprosedyrer. Vi snakker i praksis om en lang rekke aktiviteter knyttet til import og eksport, slik som tollbehandling, inspeksjoner, krav til varer i transitt, lisensiering, transportkrav, avgifter, forsikring og betalingsbetingelser.

Så lenge handelen er internasjonal i den forstand at varene krysser stats- og tollgrenser, kommer ingen eksportør eller importør unna hensyn som:

- Toll- og avgiftsmyndighetenes rolle som importlandets pengeoppkrever
- Vanlige myndighetskrav om informasjon til handelsstatistikken
- Importmyndighetenes legitime krav til å ivareta folkehelse, sikkerhetshensyn (terrorisme, narkotika, menneskesmugling osv.) og bekjempe miljøtrusler
- Retts- og moralopfatninger som kan avvike vesentlig fra våre egne.

10.2 Beste praksis – hvor enkelt kan kryssing av grenser gjøres?

Til tross for denne «annerledesheten» ved internasjonal handel er det like fullt dokumentert at alminnelige beskyttelseshensyn stort sett kan imøtekommes, selv om myndighetene forenkler formelle krav og krymper saksbehandlingstiden. Uten at listen under er å oppfatte som noen fasit vil vi, ut fra internasjonale erfaringer, skissere hva som normalt bør kunne sies å være beste praksis:

- Maksimalt fire dokumenter presentert av eksportør eller dennes representant (faktura, tolldeklarasjon, fraktbrev, ev. pakklister)
- Alle innførselsprosedyrer overfor importansvarlig ivaretas av én offentlig etat (på fagspråket gjerne kalt «the single window»)
- Tolldeklarasjon av varer bør normalt kunne gjøres unna i løpet av noen klokke timer. Der vi har elektronisk fortolling går jobben ofte på sekunder.
- Alle avvik i tidsbruk samt innholdet i eventuelle ekstra prosedyrer bør umiddelbart gjøres kjent for eksportør/importør/speditør, slik at partene får tatt de nødvendige forholdsregler.

Hvilke data og hvilke formaliteter som kreves, samt hvilken innførselspraksis som legges til grunn gir et godt utgangspunkt for å bedømme hvorvidt handelsprosedyrer er omstendelige eller ikke.

10.3 Nar dokumentasjonskravene blir omstendelige

Fra vårt arbeid med Eksportåndboken og etter flerfoldige samtaler med norske eksportører vet vi at dokumentfloraen i internasjonal handel til tider kan være skremmende stor, slik vi også ga et eksempel på i kapittel 2. For tenk om eksportøren i tillegg til vanlige handelsdokumenter også må framskaffe:

- Opprinnelsesbevis (vanlig, og ofte helt nødvendig)
- Flere transportdokumenter (for ulike typer transportformer og strekninger)
- Produktsertifikat (se artikkel 5!)
- Analysesertifikat
- Vektsertifikat
- Sertifikat for at varen er omsettelig i Norge
- Sunnhetssertifikat (er til og med blitt krevd for propeller!)
- Clean Report of Findings (forhåndsinspeksjon av varer)
- Lossesertifikat
- Svartelistesertifikat (til visse arabiske land – varer ikke innom Israel)
- Og så videre.....

Den andre varianten av omstendelig dokumentpraksis er krav om en rekke ekstraopplysninger i handelsdokumenter. Det kan for eksempel dreie seg om detaljerte opplister om hvert kalli og krav om tolltariffering ned til skrue- og mutternivå. En del land, særlig i Afrika og Latin-Amerika, er strenge med at det skal påføres høytidelige erklæringer på slutten av fakturaen. Gud nåde den eksportør som ved forsendelser til visse land ikke har forsynt fakturaen med behørig underskrift med fyllepenn og blått blekk og med et tilstrekkelig stort firmastempel! Det kan bety en lang stopp i toll.

Et annet eksempel i denne gate gjelder krav om bruk av innførselslandets språk. For en rekke fiskeprodukter forlanger Kina kinesisk skrift på merkelappene som brukes ved

varemerking og sertifikater utstedt på kinesisk. Dette skaper ekstra kostnader og arbeid på grunn av dobbelt sett med merkelapper.

Den tredje varianten av omstendelige prosedyrer knyttet til handelsdokumenter er krav om at dokumenter skal stemples og undertegnes av:

- Handelskammer
- Konsulatet, konsulatavdelingen i importlandets ambassade
- Notarius publicus
- Utenriksdepartementet
- Annen norsk myndighet.

For noen år siden hjalp vi en større norsk eksportør som var havnet i et «vær-så-god-bli-gærn»-spill med ambassaden til et syd-amerikansk land. Ambassaden krevde en rekke dokumenter stemplet og undertegnet. Som om ikke dette og gebyrene (les artikkel 3) var nok, skulle visse dokumenter stemples i tre og andre i to eksemplarer. Enkelte dokumenter skulle i tillegg stemples av Notarius publicus og andre av Utenriksdepartementet. Vi gikk hardt på ambassaden for å høre om denne praksisen hadde hjemmel i landets lover. Det hadde den ikke. Vår henvendelse medvirket således til at stemplings- og undertegningsprosedyrene ble atskillig enklere.

10.4 Ma eksportør eller importør forholde seg til en eller mange myndigheter?

En av merkesakene til FNs økonomiske kommisjon for Europa, som blant annet jobber med handelsforenklinger, er at eksportører og importører kun skal behøve å forholde seg til én myndighet i hver sin ende. Selv om flere myndigheter kan ha behov for å kikke eksportørene og importørene i kortene, slik som ved internasjonal handel med matvarer, er det viktig at praktikerne ikke opplever myndighetene som et flerhodet troll.

Vi vet at både norske og andre lands eksportører har opplevd USAs Food and Drug Administration, FDA, som en slik «stat i staten», som uten samordning med US Customs har stoppet, destruert eller returnert varer de ikke har likt. Vi har gjennom årene også fått flere klager på den australske planteinspeksjonen, Australian Quarantine and Inspection Service, AQIS. AQIS har holdt igjen containere, brent paller og emballasjemateriale av ubehandlet tre eller returnert varepartier med store kostnader for eksportøren.

En eksportør av sjømat opplevde store problemer ved tollstasjoner i Egypt, nettopp på grunn av at ansvaret var fordelt på flere innførselsmyndigheter (tre). Ett kontor gjennomfører veterinærkontroll, et annet sjekker emballering og etikettering, og et tredje sjekker dokumenter og dokumentasjonskrav. Hvert av disse kontorene kan finne noe de ikke er fornøyd med og iverksette tiltak for å hindre at varepartiet kommer inn i landet (jf. NILF-rapport 2003–5)

10.5 Tidsstyrt ut- og innførselsdeklarering?

Teller tiden på tollstasjonene? Enkelte store transportører har regnet på at de kan spare fra 15 til 60 timer i frakttid på grunn av bortfallet av grenseklareringer innenfor det utvidede EU. Tid i tollene kan med andre ord fort bli mye mer enn en trivialitet.

Så sent som i våres har vi beretninger om at tolldeklarering inn til Hvite-Russland kan ta inntil tre uker. En eksportør av matvarer til Egypt kranglet med landets tollmyndighetene i seks uker før varene ble frigitt for import.

Årsakene til at tidsbruken blir så omfattende er mange og delvis sammenfallende:

- Dokumentkravene er omfattende
- Dokumenttravene er vanskelige å oppfylle
- Uklare ansvarsforhold eksportør – importør
- Strid om beregningsgrunnlaget for toll og avgifter
- Omfattende lisens- og godkjenningskrav for import som må oppfylles
- Strid om gyldigheten til innførselslisensen
- Flere offentlige etater er involvert og disse samarbeider dårlig
- Korrupsjon i tollvesenet og/eller hos andre innførselsmyndigheter.

At tid også er penger illustrerer følgende eksempel: En norsk eksportør har transittlager i Nederland. Bedriften har måttet betale full toll og avgifter på varene som ligger i transitt. Dette er så blitt refundert ved eksport ut av EU. Men tilbakebetalingen har til dels tatt lang tid, noe som innebærer en betydelig belastning for bedriften (jf. NILF-rapport 2003–5). Prosedyrer som inneholder klare og korte frister for tilbakebetaling vil med andre ord kunne redusere slike økonomiske byrder.

Det vi generelt vet fra internasjonal praksis er at det på området tolldeklarering for import ligger store forbedringsmuligheter i å forenkle handelsprosedyrer. Det framgår med all tydelighet av tabellen under.

Gjennomsnittlig deklarerings tid for import av varer, før og etter forenkling av handelsprosedyrer. Angitt tidsbruk målt i antall timer.

Land	Deklareringstid før forenkling	Deklareringstid etter forenkling
New Zealand	240	0,2
Singapore	48 –96	0,25
Hellas	5–6	0,5
Sør-Korea	2,8	0,75
Costa Rica	144	0,2–1,9
Peru	360–720	2–24

Kilder: WTO, OECD

Et virkemiddel i dette arbeidet kan være å erstatte papirdokumentasjon med elektroniske innfortollingsløsninger. Det grunnleggende er likevel at landene starter med å kutte vekk mest mulig unødige prosedyrer og dokumentasjonskrav knyttet til innførselen.

10.6 Uforutsigbar praksis og ikke tilgjengelige kjøreregler

Enkelte eksportører påpekte i undersøkelsen «WTO og norsk sjømateksport» (NILF-rapport 2003–5) at når det gjaldt handelsprosedyrer til gitte land i Mid-Østen var disse omstendelige, men likevel forutsigbare. Sagt med andre ord kunne det riktignok ta tid å framskaffe nødvendige dokumenter, stempler, underskrifter og så videre. Men ved å sjekke handelsprosedyrene på forhånd, blant annet via Eksport håndboken, visste eksportørene langt på vei hva de hadde å forholde seg til.

Flere fiskeeksportører til Ukraina har smertelig fått erfare hvor vanskelig det er å forholde seg til uforutsigbare innførselsregler. En eksportør hadde for eksempel fått forståelse av at hans varer ikke måtte være eldre enn seks måneder på innførselstids-

punktet. Det var slik det hadde vært tidligere. Han klarte likevel ikke å få bekreftet om det var seks eller eventuelt tolv måneder som gjaldt. For å være på den sikre siden, valgte han å satse på seks måneder. Problemet oppstod da et parti varer var på vei til Ukraina og eksportøren i etterkant fikk beskjed om at det var en fire måneders frist som gjaldt. Det innebar at forsendelsen plutselig inneholdt for gamle varer ifølge ukrainske krav. En annen eksportør har opplevd at Ukraina har endret merkekravene på sild, laks og lodde mens produktene var under veis.

Erfaringer fra eksportarbeidet i Innovasjon Norge bekrefter at det for enkelte land er svært vanskelig å finne ut hva som er eksisterende innførselsprosedyrer. Uklare og uspesifiserte importkrav vil i praksis gi offentlige tjenestemenn og andre tredjepersoner skremmende stor makt til å tolke innførselsbestemmelsene etter eget forgodtbefinnende.

At uklare og/ eller ikke tilgjengelige handelsprosedyrer gir grunnlag for atskillig korrupsjon ser vi tydelig i alle verdensdeler, selv om gruppen «tollere og syndere» nok er overrepresentert i utviklingslandene. Det er også derfor vi har sett sterke krav fremmet i de internasjonale handelsforhandlingene i WTO om at:

- Handelsprosedyrer må være tilgjengelige og oppdaterte, og helst på Internett
- Alle lisenskrav, og spesielt ikke automatiske lisenser, rapporteres til WTO
- Endringer som innebærer handelshindre må forhåndsvarsles.
- Innføring av handelsrestriksjoner, begrunnet i nasjonale økonomiske problemer, må være tydelig tidsavgrenset.

10.7 Omstendelige handelsprosedyrer – hva kan gjøres?

Må en eksportør si ja og amen til alle krav, svette over dokumentkrav i ukevis og betale penger under bordet her og der som del av «de lokale spillereglene»?

Selv om vi ikke kan garantere at norske eksportører fra tid til annen havner i klisteret, er det likevel viktige tiltak som kan gjøres for å redusere denne risikoen, gjennom:

- Planlegging. Jo mer kompliserte handelsprosedyrer, desto viktigere er det å ta nødvendig tid til planlegging for å lykkes både med å få varene fram og penger tilbake. Blant annet har en del norske eksportører av olje- og gassutstyr en planleggingskultur andre bedrifter med fordel kan lære av.
- Å ha aktuelle språk- og kulturkunnskaper. Dette kravet kan til tider oppfattes som mer ideelt enn praktisk, særlig på fjerne markeder med begrenset omsetning. Men innfødte agenter eller importører vet ofte både hvor skoen trykker og hvordan salget skal bli business. Men etablering av klare ansvarsforhold overfor utekontaktene må likevel ikke forsømmes.
- Å stille krav om forenklinger – der det er mulig. Det viser seg i praksis ofte at tilsynelatende kompliserte innførselsprosedyrene kan forenkles betraktelig om eksportøren aktivt spør, er dette virkelig nødvendig?, er prosedyre x og y virkelig en absolutt regel ifølge ditt lands lovgivning og liknende.
- Å bruke hjelpere med et bevislig fungerende nettverk i importlandet. Det engelske uttrykket «the science of muddling through» illustrerer den store fordelene ved å bruke transportører, banker, forsikringsselskap og andre som har de rette kontaktene til å bakse seg gjennom lokalt. Innovasjon Norge kan også være et slikt nettverk der de har representanter.
- Å ha en arbeidsdeling mellom eksportør og importør som tar utgangspunkt i hvem som har mest kompetanse og kontroll på den enkelte etappe i transportløypa. Det er ikke oppsiktsvekkende med en dør-dør leveranse til en kunde i Hannover i Tyskland. Men samme leveringsløfte til en kunde i Harare i Zimbabwe kan koste deg dyrt, om

du ikke har de rette kunnskaper og kontakter helt fram til kjøper. Kan du internasjonale leveringsbetingelser ?

- Å skille mellom offentlige krav og kundekrav/tredjepartskrav. Et av de klassiske eksemplene her gjelder innretningen på betalings- og sikringsformen remburs. Kjøper og kjøpers bank forlanger dokumenter i bøtter og spann, med erklæringer her og stempler der så det holder. For eksportører som bare sier ja og amen og ikke selv aktivt krever forenklinger gjennom forhandlingene blir det for dumt å skylde på vriene myndigheter i etterkant.
- Å bruke myndighetene som hjelpere der du føler omstendelige handelsprosedyrer diskriminerer din bedrift i forhold til konkurrentene. Dette var et tema vi for øvrig tok opp i forrige kapittel. Vår erfaring er at:
 - Utenriksdepartementet
 - Nærings- og handelsdepartementet
 - Innovasjon Norge
 - NHO
 - Bransjedepartementer og miljøer, for eksempel Fiskeridepartementet og Norsk Institutt for Landbruksøkonomisk Forskning, NILF
 - EFTAs overvåkingsorgan og andre offentlige aktører og interesseorganisasjoner gjennomgående er mer enn villige til å ta en fight på vegne av bedrifter som har konkrete klager på handelsdiskriminerende tiltak.
- Å innføre og håndheve etiske retningslinjer for hvor langt du er villig til å gå for å få til en handel. Diskusjonen om Statoils atferd i Iran og Aserbadsjan er bare et av flere eksempler på at denne typen problemstillinger fort kan bli skremmende aktuell. Den anerkjente tyske korrupsjonsindeksen, som du finner under www.transparency.de kan være et greit sted å starte. Det gjelder ikke minst når du får en forretningsfore-spørsel fra et for deg fjernt land med uoversiktlige handelsprosedyrer.

10.8 Handelsforenklinger tas på alvor internasjonalt

Arbeidet med forenkling av handelsprosedyrer er blitt viktigere etter hvert som internasjonal handel øker, tollsatsene er blitt kraftig redusert, og det er blitt utviklet ny teknologi som bidrar til å forenkle håndteringen og grenseoverskridende handel. Problemet med omstendelige handelsprosedyrer er at næringslivet opplever til dels store tap på grunn av forsinkelser ved grensepassering, unødvendige dokumentkrav, for-eldede og byråkratiske handelsprosedyrer. Kostnadene knyttet til dette kan overstige kostnadene som følger av tollsatsene.

Ikke minst er utviklingslandene tjent med handelsforenkling, fordi fruktene av dette arbeidet nesten alltid er mindre korrupsjon, økte statsinntekter og en mer effektiv eksport- og importadministrasjon.

Handelsforenkling er nettopp derfor kommet på toppen av dagsorden i WTO. I rammeavtalen for WTO-forhandlingene fra 31. juli 2004 er forhandlinger om handelsforenkling tatt med som ett av temaene (se Annex D i avtalen). Avtalen innebærer at WTO-medlemmene skal ta sikte på å klargjøre og forbedre eksisterende bestemmelser i WTO som dreier seg om transittregler (GATT artikkel V), avgifter og formaliteter i forbindelse med import og eksport (GATT artikkel VIII) og publisering og administrering av handelsreguleringer (GATT artikkel X).

Et viktig poeng er samtidig at avtalen sier at landene skal ta *sikte på identifisere sine behov og prioriteringer på området handelsforenkling*. Dette innebærer at også Norge må se nærmere på dette området. Det blir derfor viktig å *få tilbakemeldinger fra eksportører når det gjelder omstendelige handelsprosedyrer på ulike markeder*. Slike tilbakemeldinger vil være svært nyttige for å forhandle fram et forbedret regelverk i WTO og derved redusere den byrden omstendelige handelsprosedyrer skaper.

Kilder og anbefalt litteratur

- Andersen, F.G.; L.J. Asheim; K.Mittenzwei og F. Veggeland. 2002. *Taxation of Agriculture in Selected Countries. Study of The United States, Canada, Australia, Germany, United Kingdom, Ireland, France, Switzerland and Italy with relevance to the WTO*. NILF-Report 2002-8. Norwegian Agricultural Economics Research Institute.
- Egan, M. P. 2001. *Constructing a European Market. Standards, Regulation, and Governance*. Oxford University Press.
- Gezelius, S.S.; S.O. Borgen og F. Veggeland. 2002. *Standardisering og internasjonal handel. Rammebetingelser for fiskerinæringen*. NILF-rapport 2002-6, Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.
- Pollack, M. og G. Shaffer (red.). 2001. *Transatlantic Governance in the Global Economy*. Rowman & Littlefield Publishers,
- Sykes, A. O. 1995. *Product Standards for Internationally Integrated Goods Markets*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Veggeland, F. og S.O. Borgen 2001. *Fisk, mattrygghet og tekniske handelshindringer*. NILF-rapport 2001 - 11, Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.
- Veggeland, F.; S.O. Borgen; S. Gezelius og C. Elvestad 2002. *TBT-avtalen i WTO - Tekniske handelshindringer og internasjonal handel med sjømat*. NILF-rapport 2002 - 3, Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.
- Veggeland, F.; M.Vengnes; C.Elvestad og Svein Ole Borgen. 2003. *Forbudet mot kvantitative restriksjoner i GATT/WTO – muligheter og begrensninger relatert til handel med sjømat*. NILF-rapport 2003-1. Senter for matpolitikk og marked/Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.
- Veggeland, F.; N.Ø.Bergset og Stig Gezelius. 2003. *Importlisensiering under WTO. Praksis og regelverk med relevans for sjømatsektoren*. NILF-rapport 2003-4. Senter for matpolitikk og marked/Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.
- Veggeland, F.; N.Ø. Bergset og G. Vesterli. 2003. *WTO og norsk sjømateksport. Erfarte problemer med ikke-tollmessige handelshindringer*. NILF-rapport 2003-5. Senter for matpolitikk og marked/Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.
- Veggeland, F. 2004. *WTO, "safeguards" og eksport av laks til EU*. NILF-notat 2004-15. Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.
- Veggeland, F. og C. Elvestad. 2004. *Equivalence and Mutual Recognition in Trade Arrangements. Relevance for the WTO and the Codex Alimentarius Commission*. NILF-Report 2004-9. Norwegian Agricultural Economics Research Institute.
- Vogel, D. 1995. *Trading Up. Consumer and Environmental Regulation in a Global Economy*. Cambridge, Massachusetts & London, England: Harvard University Press.
- WTO. 1999. *The Legal Texts. The Results of the Uruguay Round of the Multilateral Trade Negotiations*. Cambridge University Press.

Hjemmesider til relevante og viktige internasjonale organisasjoner:

- World Trade Organization (WTO): <http://www.wto.org/>
- World Customs Organization (WCO): <http://www.wcoomd.org/>
- Europarådet: <http://www.coe.int/>
- Den europeiske union (EU): <http://europa.eu.int/>
- United Nations Economic Commission for Europe (UNECE): <http://www.unece.org/>
- United Nations Conference on Trade and Environment (UNCTAD): <http://www.unctad.org/>
- ISO (International Organization for Standardization): <http://www.iso.org/>
- Transparency International (internasjonal korrupsjonsindeks mv.) <http://www.transparency.de>
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development: <http://www.oecd.org/> (søk på trade facilitation!)
- IEC (International Electronic Commission), www.iec.ch
- Codex Alimentarius Commission (FNs matvarestandardorgan), <http://www.codexalimentarius.net/>
- IPPC (International Plant Protection Convention – FNs plantehelsekonvensjon), <http://www.ippc.int>
- OIE (World Organization for Animal Health), <http://www.oie.int/>
- ICC (International Chamber of Commerce): <http://www.iccwbo.org/>

Hjemmesider til relevante instanser i Norge:

- Innovasjon Norge: <http://www.invanor.no/>
- Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning (NILF): <http://www.nilf.no/>
- Standard Norge: <http://www.standard.no/>
- Utenriksdepartementet: <http://odin.dep.no/ud/>
- Nærings- og handelsdepartementet: <http://odin.dep.no/nhd/norsk/bn.html>