

Utviklingen i skjerms støtten til norske næringer på 1990-tallet

Taran Fæhn, Jørn-Arne Jørgensen og Turid Åvitsland

I de senere årene har den norske handelspolitikken hatt klare intensjoner om liberalisering. Blant annet har Norge i løpet av 1990-tallet ratifisert to omfattende internasjonale handelsavtaler, nemlig avtalen om det europeiske økonomiske samarbeidsområdet (EØS-avtalen) og WTO-avtalen, som omfatter resultatet av GATTs Uruguayrunde-forhandlinger, derunder opprettelsen av verdens handelsorganisasjon (WTO). Begge inneholder klare forpliktelser om å trappe ned bruken av tiltak som skjermer norske produsenter fra utenlandsk konkurranse. Denne artikkelen studerer utviklingen i slik skjerms støttestøtte fra 1991 til 1996, og trekker konklusjoner om realiseringen av liberaliseringsintensjonene så langt.

Innledning

1. januar 1994 ble EØS-avtalen satt i verk. Den definerer EU-landene, Norge, Island og Liechtenstein som et frihandelsområde. Ett år etter fulgte ikrafttredelsen av WTO-avtalen. Den regulerer handelspolitikken spillerom for dens 125 medlemmer. Begge avtalene har som mål å oppnå friest mulig flyt av varer og tjenester mellom deltakerlandene.

De fleste land har sterke tradisjoner for å beskytte enkelt-næringer ved hjelp av handelspolitiske virkemidler. Handelspolitisk støtte, eller skjerms støttestøtte, er politikk-tiltak som vrir markedsandeler i favør av egne produsenter, ved å hemme importkonkurranse eller fremme eksport. Tiltakene kan deles inn i *tariffære* og *ikke-tariffære* virkemidler. I den første gruppen inngår avgifter og subsidier som gir norske produsenter konkurransefortrinn. Den vanligste og mest kjente formen for tariffære skjerms støttestiltak er toll lagt på konkurrerende import. På tilsvarende måte vil subsidier lagt på norsk eksport diskriminere utenlandske konkurrenter. I gruppen *ikke-tariffære tiltak* hører alle andre skjerms støttestiltak. Fellestrekket ved alle former for skjerms støttestøtte er at de virker til å øke prisene på importerte produkter eller redusere prisene på eksporterte produkter.

Toll er et spesielt tiltalende næringspolitisk virkemiddel fra et budsjettssynspunkt, fordi det innbringer statsinntekter. Bruk av tollbarrierer har hatt en tendens til å spre seg blant handelskonkurrenter, for å veie opp for de konkurransevidringer ensidig skjerms støttestøtte gir. Slik havnet tollsatsene for de

industrialiserte landene opp i 40 prosent i gjennomsnitt etter den annen verdenskrig. I 1947 ble så den første GATT-avtalen med henblikk på å redusere tollbarrierene satt i verk. Flere runder med GATT-forhandlinger de neste 30 årene brakte det gjennomsnittlige tollsatsnivået ned på 5,5 prosent. I takt med tollnedbyggingen er imidlertid landenes oppfinnsomhet blitt stadig større når det gjelder å iverksette andre tiltak som hindrer importkonkurranse og endringer i næringsstrukturen. Det er blitt utviklet en mengde ikke-tariffære handelshindringer. Felles for disse er at de er lite gjennomsiktede og vanskelige å kvantifisere. Selv om GATT-avtalen siden Tokyo-runden i 1979 har hatt et generelt forbud, har dette vært lite konkret utformet og vanskelig å håndheve.

Med ikke-tariffære handelsbarrierer mener vi her alle andre tiltak enn slike toll- og eksportsubsidiesatser som representerer *faste påslag* i prisene. Importavgifter og eksportsubsidier som har mer midlertidig karakter eller som er formet slik at de varierer med f.eks. prisnivået eller råvareinnholdet¹, faller innunder benevnelsen ikke-tariffær skjerms støttestøtte. Det samme gjelder tollsats som er satt så høyt at import er helt utelukket. Tiltak som fullstendig stenger importen ute, kaller vi prohibitive skjerms støttestiltak.

En gruppe ikke-tariffære tiltak som har vært vanlig er ulike former for handelskvoteordninger. Myndighetene kan regulere importen direkte ved å opprette statlige importmonopol, eller de kan administrere ordninger med importautorisasjon. Kvotene kan også legges på eksporten inn til Norge ved å inngå såkalte eksportkvoteavtaler med handelspartnere. Et annet tiltak kan være å pålegge minstepriser på importerte varer. Særnorske tekniske standardkrav kan også virke til å stenge ute utenlandske konkurrenter, fordi innpass på det norske markedet krever særlig produkttilpassning og godkjennelse. Mange av disse ordningene innebærer kostbare søkeprosesser, papirutstedelser og grense-

Taran Fæhn, forsker, Seksjon for makroøkonomisk analyse, Taran.Fahn@ssb.no.

Jørn-Arne Jørgensen, konsulent, Seksjon for makroøkonomisk analyse, Jorn-Arne.Jorgensen@ssb.no

Turid Åvitsland, konsulent, Seksjon for makroøkonomisk analyse, Turid.Avitsland@ssb.no

1 Hvis målet er å beskytte produsenter av råvarer, for eksempel *jordbruksprodukter*, kan det være hensiktsmessig å regulere importen og/eller subsidiere eksporten av bearbejdede varer i den grad de inneholder disse råvarene.

kontroller. Mens de typisk er nedfelt i juridiske direktiver, finnes andre som er mer diffuse og udokumenterbare. Et viktig eksempel er en mer eller mindre uttalt favorisering av norske leverandører i offentlige etaters eller foretaks innkjøpspraksis. Vi har i denne studien også i enkelte tilfeller vurdert beskyttelsestiltak som iverksettes av private aktører med markedsrett, som skjermingsstøtte. Når myndighetene lar forbudt misbruk av markedsrett hemme markedsgangen til utenlandske konkurrenter, tolkes slik unnvikende praksis som handelspolitikk.

Mens priseffekten av tariffære tiltak er dokumentert i de enkelte lands tolltariffer, er effekten av andre typer handelsbarrierer langt vanskeligere å anslå. En del internasjonalt arbeid er blitt gjort, blant annet i regi av OECD, for å kartlegge bruken av ikke-tariffære barrierer. Målene som lages gir informasjon om hyppigheten av ulike former for ikke-tariffære tiltak, men de er uegnet til å anslå hvilken effekt tiltakene har på økonomiske størrelser som priser, handel eller velferd. I Statistisk sentralbyrå har det i de siste årene pågått et arbeid for å kvantifisere effekten av næringsstøtte, derunder skjermingsstøtte. Vi vil i denne artikkelen redegjøre for noen av resultatene fra studiene av handelspolitikken i årene 1991, 1994 og 1996. De internasjonale handelsavtalene gjør det spesielt interessant å studere utviklingen i skjermingsstøtte gjennom 90-tallet. Beregningene gjør det mulig å diskutere hvorvidt avtalenes intensjoner viser seg i norsk handelspolitisk praksis.

Økonomiske effekter av handelspolitiske tiltak

Skjermingsstøtte lagt på såvel eksportvarer som importkonkurrerende varer, virker til å øke markedsandelene til norske produsenter på bekostning av utenlandske konkurrenter. Handelsvridningen kommer som en effekt av endring i prisene. Mens eksportstøtte som regel øker produsentprisen via offentlige tilskudd, har importbarrierer den effekten at de norske konsumentene må betale i form av høyere importpriser. Toll gir et direkte prispåslag som havner i statskassen. Importprispåslaget kan også skyldes at det importhindrende tiltaket har reelle kostnader. Særnorske standarder kan for eksempel øke den utenlandske leverandørens kostnader med å tilpasse produktet til det norske markedet. Under kvoteordninger, som innebærer at importen blir rasjonert, vil økningen i marginal betalingsvilje (prisen), kunne tilfalle de heldige importørene som får autorisasjon. I eksportkvotetilfellet er det typisk at aktører i eksportlandet oppnår en del av mellomlegget mellom kostnader og priser. Uansett er resultatet at importprisene øker. I tillegg til økte importpriser, vil hjemmeprisene høyst sannsynlig stige. Dette er fordi importbegrensningene påvirker markedet for norske produkter. Hvis forbrukerne har samme betalingsvillighet for et vareslag uansett hvor det kommer fra, vil de norske produsentene kunne oppnå samme pris som importørene, og produksjonen vil øke inntil denne prisen realiseres. Selv i tilfeller hvor norske og utenlandske varer oppfattes som ulike, er det grunn til å forven-

te at de norske prisene stiger når presset på de norske ressursene øker. Prohibitiv skjermingstiltak innebærer at norske produsenter blir enerådende på hjemmemarkedet. Preiseffekten kan da kun identifiseres i hjemmeprisene, som blir bestemt av den nye likevekten i økonomien.

Det er altså ikke bare de utenlandske konkurrentene som rammes av skjermingsstøtte. Eksportstøtte bekostes til syvende og sist ved skatteinntekter, mens importhindringer belastar norske forbrukere i form av høyere priser. De fleste handelsteoretiske resultater peker i retning av at selv ensidige handelsbarrierer gir landet et netto velferdstap. Begrunnelsen er at når landet begrenser tilgangen på billigere importerte produkter, vris ressursbruken i retning av skjermmet produksjon. Dette skjer på bekostning av anvendelser der ressursene kunne kastet mer av seg, dvs. der landet har sine komparative fortrinn (se f.eks. Norman (1986)). Hvis landet dermed ikke får utnyttet eventuelle stordriftsfordeler, eller hvis importbegrensningen er med på å opprettholde markedsrett, styrkes velferdstapet. Skjermingsstøtteordninger som har reelle kostnader representerer i tillegg et rent bytteforholdstap; importprisene stiger uten at prisøkningen på importen tilfaller noen (norske) aktører. Et ytterligere argument som trekkes frem i handelsteorien, er at handelshindringer kan redusere vareutvalget konsumentene får tilgang til, og at dette oppleves som en ulempe. Alt dette er momenter som bidrar til at det potensielle velferdsnivået faller. Det er viktig å understreke at vi snakker om det potensielle. Det er ikke sikkert at landet ville utnyttet de mulighetene til økt velferdsnivå som friere handel kunne gi.

Om de internasjonale handelsavtalene

EØS-avtalen inkluderer Norge og enkelte andre EFTA-land i EUs frihandelsområde. Den berører ikke vår handelspolitikk overfor tredje land, siden vi fortsatt står utenfor EUs tollunion. Tidligere var samhandelen mellom Norge og EFTA/EU regulert ved frihandelsavtaler. Allerede med disse var tollfrihet oppnådd for de fleste produkter. Unntaket var mat- og drikkevarer, hvor EØS-avtalen innebærer visse tollreduksjoner. EØS-avtalen går lengre enn frihandelsavtalene i å regulere bruk av ikke-tariffære hindringer. Matvarer er imidlertid unntatt fra de fleste ordningene. Et viktig handelsfremmende tiltak er at produktstandarder er blitt harmonisert. Videre er offentlige innkjøpsmarkeder åpnet for internasjonal konkurranse. Alle store anskaffelser på over 1,6 millioner kroner² må legges ut på anbud i hele EØS-området. EUs konkurranseregler er i all hovedsak blitt innfelt i EØS-avtalen. Reglene skal hindre konkurransevridninger i EØS-landenes handel som følge av markedsrett. Statlige handels- og engrosmonopoler er blitt forbudt. Det er foretatt nedbygging av grenseformalia og -kontroller. Videre er opprinnelsesreglene, som definerer når et produkt med innsatsvarer fra tredje land kan kalles et EØS-produkt, blitt lempeligere.

2 Beløpet gjaldt for 1994.

Selv om mange ikke-tariffære barrierer også tidligere har vært forbudt, er mulighetene nå blitt langt større for å håndheve vedtakene. EFTAs overvåkingsorgan og EU-kommisjonen skal sikre at partene overholder sine forpliktelser. Brudd på avtalen og eventuelle tvister skal bringes inn for EFTA- eller EU-domstolen.

Uruguay-runden i GATT hadde, i likhet med tidligere forhandlingsrunder, som siktemål å få til tollreduksjoner. Det nye i denne runden var imidlertid fokuset på nedbyggingen av ikke-tariffære handelshindringer. Et generelt forbud lå allerede inne i den forrige Tokyo-avtalen, men man var nå opptatt av å gjøre forbudet effektivt, ved å synliggjøre ikke-tariffære tiltak og effekten av dem, og ved å legge tilrette for effektiv håndheving av forbudene. Resultatet ble flere konkrete forbud. Kvoter ble, etter en viss nedtrappingsperiode, forbudt uten unntak. For mat- og drikkevarer ble det pålagt å omforme kvoteordningene til tollsatser (tariffisering), som så skal trappes ned. Man ble enige om å harmonisere tekniske standarder for flere produkter. Parallelt med Uruguay-forhandlingene ble det forhandlet frem en multinasjonal avtale om ikke-diskriminerende offentlige innkjøpsordninger. Når det gjelder handel i tjenester ble det ikke oppnådd liberaliserende vedtak, men alle reguleringsordninger skal rapporteres for å synliggjøre skjermingsstøtten. Tvisteløsningsorganer og klare kontroll- og sanksjonsrutiner er blitt innlemmet i avtalen. Verdens handelsorganisasjon ble opprettet som et permanent bindingsverk rundt forhandlingsresultatene.

Hvordan måler vi skjermingsstøtteeffekten?

Vi har ovenfor forklart at såvel importprisen som produsentprisen på en vare øker som følge av skjermingsstøtte. Det relative prispåslaget på verdensmarkedsprisen til vare i , P_i^W , som kommer utover tollsatsen (eller eksportsubsidiesatsen), t_i , tilskrives de ikke-tariffære hindringene, og kalles den ekvivalente tollsatsen til tiltakene (t_i^E). Med verdensmarkedsprisen menes den lavest mulige prisen på deknning av konsumet fra utlandet, korrigert for enhetskostnaden med å bringe varene til konsumentene. Under forutsetning av at utenlandske produkter oppfattes som perfekte substitutter for norske produkter, vil norsk produsentpris på vare i , P_i , bli:

$$1) \quad P_i = P_i^W(1 + t_i)(1 + t_i^E) = P_i^W(1 + t_i^S)$$

Effekten av skjermingsstøtte for varen kan da kvantifiseres ved prispåslaget mellom norsk produsentpris og verdensmarkedspris. Det relative prispåslaget, t_i^S , kaller vi den totale skjermingsraten til vare i . For varer hvor det utfra gjeldende regelverk og markedsforhold kan være mistanke om at ikke-tariffære barrierer er i virksomhet, har metoden vår stort sett gått ut på å sammenligne norske produsentpriser

med utenlandske alternativpriser, for å finne et anslag på t_i^S . Det er ikke opplagt hvilke priser som skal benyttes. Spesielt gjelder dette anslagene på verdensmarkedsprisene. For en importvare kan importprisen inklusive transport, forsikring o.l. (import c.i.f.-prisen) være en god tilnærming. I mange tilfeller kan den imidlertid systematisk overvurdere alternativprisen. For eksempel kan handelshindringene diskriminere mellom land på en slik måte at importprisene eksklusive skjermingsratene ikke er de lavest mulige, eller det kan tenkes at en del av differansen mellom hjemmepris og verdensmarkedspris tilfaller eksportøren. En del av effekten av skjermingsstøtten blir således feilaktig inkludert i anslaget på alternativprisen. I slike tilfeller har vi måttet søke til andre priskilder³. For å skille ut det tariffære bidraget, t_i , fra det totale prispåslaget, har vi benyttet handelsstatistikens importverdier med og uten toll. Dermed inngår bare ikke-prohibitiv toll⁴. Den ekvivalente tollsatsen til de ikke-tariffære tiltakene, t_i^E , har vi så utledet ved hjelp av relasjon 1).

Etter at disse påslagene er kvantifisert, får vi et anslag på skjermingen av de enkelte konkurranseutsatte (eller potensielt konkurranseutsatte) varene. Det vil imidlertid være interessant å si noe om *næringsstøtteeffekten* av handelspolitikken. Hvilken total støtteeffekt får en næring som produserer mange varer med ulik grad av skjerming, og som bruker innsatsvarer som også kan være skjermet? Vi kan gå enda lengre og søke svar på hvilken betydning handelspolitikken har for bestemmelsen av næringsstrukturen, ved at den påvirker allokeringen av landets ressurser. For å uttale oss om slike spørsmål, må vi ta innover oss kryssløpet i økonomien. Dette gjøres i analyser av såkalte *effektive skjermingsrater*, ERP (*Effective Rates of Protection*)⁵. Begrepet tar utgangspunkt i at skjermingsstøtte av varer som inngår i næringenes produksjons- eller innsatsvareprofil vil påvirke faktoravlønningsevnen. I en konkurranseutsatt næring, hvor produsentene tilpasser seg slik at produsentpris blir proporsjonal med grensekostnad (f.eks. under perfekt konkurranse eller faste pris/kostnadsmarginer), og under antakelse om konstant skalautbytte og faste forhold både i produksjons- og innsatsvaresammensetningen, har vi:

$$2) \quad \sum_i b_{ij}^O P_i = y_j + \sum_i b_{ij}^I P_i$$

der venstre side er produsentpriser veid med hver enkelt vare i 's faste andel i produksjonen i næring j , b_{ij}^O , mens høyre side er enhetskostnader, som er splittet opp i avlønningen til kapital og arbeidskraft pr. enhet, y_j , og innsatsvareprisene veid med faste kostnadsandeler, b_{ij}^I . For alle konkurranseutsatte varer antas produsentprisene å være bestemt ved importprisene (evt. eksportprisene), slik som i relasjon 1). ERP er definert som den relative endringen i y_j ved å fjerne all skjermingsstøtte (med omvendt fortegn):

3 Se Fæhn et al. (1995) avsnitt 3.1 for en mer detaljert gjennomgang.

4 Dette samsvarer med definisjonen av ikke-tariffære tiltak, som inkluderer alle prohibitive tiltak, derunder prohibitive tollsatser. Eksportsubsidier, dvs. subsidier som kun er lagt på den delen av produksjonen som eksporteres, har vært lite benyttet i norsk handelspolitikk og er ikke beregnet eksplisitt i anslagene for tariffære skjerming.

5 Begrepet ble introdusert allerede i Barber (1955).

$$3) \quad ERP_j = - \left(\frac{y_j^0 - y_j^1}{y_j^1} \right)$$

der tilstand 1 er den faktiske faktoravlønningsevnen, mens tilstand 0 er det hypotetiske frihandelstilfellet.

For næringer som produserer naturlig skjermede varer, dvs. varer som det ikke kan handles med over landegrensene (p.g.a. teknologiske eller kulturelle barrierer), blir prisbestemmelsen et resultat av likevekt i hjemmemarkedet. Endringer i utgifter/inntekter hos produsentene vil dermed via konkurranse slå ut i markedsprisene på de naturlig skjermede produktene, snarere enn i faktoravlønningen. ERP vil følgelig pr. definisjon bli null for naturlig skjermede næringer. ERP for de konkurranseutsatte næringene reflekterer imidlertid også overveltet støtte fra de naturlig skjermede næringene, i den grad disse produkter inngår i de konkurranseutsatte næringers produkt- eller innsatsvareaggregater.

Vi vil i det følgende avsnittet kvantifisere skjermingsratene som gjaldt for norske konkurranseutsatte varer i 1991, 1994 og 1996. Påleggene som ligger inne i de internasjonale avtalene gjelder enkeltvarer, og eventuelle konsekvenser av avtalene vil dermed være å finne i endrede skjermingsnivåer på varer.

Fra et næringspolitisk synspunkt vil det imidlertid være interessant å studere reformenes virkninger for næringene. Dette vil være tema for det neste avsnittet, som omhandler ERP-beregningene for de norske konkurranseutsatte fastlandsnæringene for årene 1991, 1994 og 1996. Et uttalt mål med liberaliseringen er å redusere den vridningen skjermingsstøtten gir i næringsstrukturen. Dette kan vi få en indikasjon på ved å studere ERP for næringene, som viser hvordan skjermingsstøttesystemet totalt påvirker næringenes faktoravlønningsevne. Corden (1985) viser at under visse betingelser kan rangeringen av næringene etter ERP benyttes som en indikator på hvordan næringsstrukturen kvalitativt er påvirket av handelspolitikken. Hvis skjermingsstøttesystemet ikke fantes ville næringer med relativt sett høye ERP ha trukket til seg en mindre andel av primærfaktorene (arbeidskraft og realkapital), mens de med relativt lave ERP tilsvarende ville ha ekspandert⁶. Forutsetningene for at dette skal gjelde er strenge, og vi vil være forsiktige med å benytte ERP-rangeringen for å antyde allokeringseffekter. Vi vil legge mer vekt på at ERP-tallene belyser den totale støtteeffekten hver næring får av handelspolitikken, i form av endret faktoravlønningsevne.

Kryssløpsmodellen vi benytter i beregningene består av 15 konkurranseutsatte fastlandsnæringer og 14 naturlig skjermede næringer i privat og offentlig sektor. I kryssløpsmodellen er næringene benevnt etter den eller de vareaggregatene som er deres hovedvarer; *jordbruk* har *jordbruksprodukter* som hovedvare; *produksjon av mat, drikkevarer*

og *tobakk* har varene *foredlet mat og drikkevarer og tobakk* som hovedvarer etc. Inndata i modellen er skjermingsratene til modellens 18 konkurranseutsatte vareaggregater⁷. Disse er fremkommet som et snitt av de enkelte varers skjermingsrater, der vektene reflekterer hvilken betydning de har i totalproduksjonen av aggregatet de hører innunder. Over opprinnelsesland er toll og ekvivalente tollsatser aggregert opp ved hjelp av importandeler.

Anslag på skjermingen av varer for årene 1991, 1994 og 1996

Tabell 1 viser graden av skjerming av vareaggregatene, målt ved de prosentvise skjermingsratene. De totale skjermingsratene er dekomponert i toll, som prosentvis prispåslag på utenlandske alternativpriser, og prosentvise ekvivalente tollsatser som følge av ikke-tariffære handelshindringer (se ligning 1)). Hovedinntrykket fra tabell 1 er at skjermingsstøtten er blitt trappet ned i løpet av den perioden vi studerer. De fleste varer som i 1991 var ikke-tariffært skjermet, har fått tydelig lavere ekvivalente tollsatser i 1996. Endringene har stort sett gått i den samme retningen når det gjelder toll. Unntakene er *tekstil- og bekledningsvarer*, hvor effekten av såvel kvoteordningene som tollbarriere har holdt seg relativt uendret, samt tollsatsene på *jordbruksprodukter og foredlet mat*, som økte betraktelig i 1996. Årsaken her er tariffiseringen av skjermingsstøtten til matvarer, som har gitt en vridning fra ikke-tariffære støtteformer til tollsatser.

Nedenfor vil vi gå mer detaljert gjennom utviklingen i skjermingsstøtten til de ulike varene. Vi viser til Fæhn et al. (1995), Fæhn og Hægeland (1996) og Jørgensen et al. (1998) for nærmere beskrivelser og kildehenvisninger.

Jordbruksprodukter

Fra 1977 og frem til rundt 1991 var målene for landbrukspolitikken i stor grad basert på St.meld. nr. 14 (1976-77). Alle de viktige jordbruksproduktene var prisregulert innenfor rammen av jordbruksavtalen. Kombinert med et sterkt importvern i form av importforbud og tidsbegrensede kvantitative lisenser i perioder med underproduksjon innenlands, skjermet dette de norske produsentene effektivt mot importkonkurranse. EØS-forhandlingene gjøres fortløpende, og de bebudede endringer i bla. veterinæravtalen har ennå ikke blitt slutført. Så langt har avtalen i liten grad bidratt til endringer i grensevernet. Skjermingsstøtten endret seg imidlertid vesentlig for *jordbruksprodukter* som følge av WTO-avtalen. Det kvantitative importvernet ble erstattet med et tollvern, og krav til minimumsimport har blitt innført. Stortinget har vedtatt å gi større toll-lettelser enn nødvendig, samt å benytte seg av muligheten for å gi tollpreferanser til de minst utviklede landene. Liberaliseringen av *jordbruksprodukter*, slik den har nedfelt seg i resultatet

6 Cordens utgangspunkt er et teorem utledet ved hjelp av enkle likevektsmodeller av Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)-typen, som sier at økt faktoravlønningsevne i en næring utløser ekspansjon i den næringen på bekostning av andre. I en virkelig økonomi er selvfølgelig mange av HOS-modellens forutsetninger ikke til stede. Corden (1985) diskuterer konsekvensene av å endre flere av forutsetningene.

7 Modellene som er benyttet for henholdsvis 1991, 1994 og 1996 varierer noe i aggregeringsnivå.

Tabell 1. Toll, ekvivalent toll og total skjermingsrate for konkurranseutsatte varer, 1991, 1994 og 1996. Prosent

	1991			1994			1996		
	Toll	Ekvi- valent toll	Total skjer- mings- rate	Toll	Ekvi- valent toll	Total skjer- mings- rate	Toll	Ekvi- valent toll	Total skjer- mings- rate
Jordbruksprodukter	0,4	71	72	0,2	60	60	8,1	31	42
Skogbruksprodukter	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0
Fisk	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0
Foredlet mat	3,0	49	53	1,9	41	44	6,6	23	31
Drikkevarer og tobakk	2,8	30	34	2,0	25	28	2,3	11	14
Tekstil- og bekledningsvarer	2,7	1	4	3,1	1	4	2,8	1	4
Trevarer	0,1	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0
Kjemiske og mineraliske produkter	0,4	7	7	0,1	1	1	0,2	0	0
Grafiske produkter	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0
Treforedlingsprodukter	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0
Kjemiske råvarer	0,4	3	3	0,2	0	0	0,2	0	0
Bensin	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0
Fyringsoljer	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0
Metaller	0,1	0	0	0,1	0	0	0,0	0	0
Verkstedsprodukter	0,7	2	3	0,3	0	0	0,3	0	0
Leiearbeid og reparasjoner	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0
Skip	0,0	0	0	0,0	0	0	0,1	0	0
Oljeutvinningsplattformer	0,0	3	3	0,0	0	0	0,0	0	0

Kilde: Statistisk sentralbyrå.

av jordbruksforhandlingene, har dermed gått en del lengre enn det som er nedfelt i WTO-avtalen.

I forbindelse med tariffiseringen ble de fleste tollsatsene satt prohibitivt høyt. Avtalen krevde at tollsatsene skulle reduseres med 36 prosent i snitt, og minimum 15 prosent for det enkelte produkt i løpet av avtaleperioden på 6 år. Dette kravet ble innfridd allerede 01.01.95. Mer spesifikt ble reduksjonene gjennomført ved at de norske myndighetene tilbød minimal tollreduksjon for de fleste viktige varer i norsk produksjon, noe de oppveide med store tollreduksjoner på mindre betydningsfulle produkter og på produkter som i utgangspunktet hadde et svakt tollvern.

Både i 1991, 1994 og 1996 har vi for *jordbruksproduktene* benyttet oss av prisgapsmetoden, hvor prisene på de tyngste varene er hentet inn fra OECD. Den totale skjermingsraten har sunket jevnt, fra et gjennomsnitt på 72 prosent i 1991 til 60 i 1994 og 42 i 1996. De gjennomsnittlige tollsatsene for *jordbruksprodukter* økte fra tilnærmet null i 1991 og 1994 til vel 8 prosent i 1996. Tariffiseringen har, sammen med omleggingen av det statlige importmonopolet for korn, betydd en kraftig tollbelegging av importert korn. Den gjenværende ikke-tariffære skjermingen kan i stor grad forklares ved prohibitive tollsatser og opprettholdelsen av norske veterinære og sanitære særkrav.

Foredlede matvarer

En stor del av skjermingsstøtteordningene for næringsmidler har vært motivert ut i fra målsetningen om å skjerme jordbruket. En vesentlig del av de jordbruksbaserte næringsmiddelbransjene er bondeide kooperativer som driver med et non-profit formål. Støtteeffekten som følger av skjermingen blir i prinsippet kanalisert som skjermings-

støtte til jordbruket i form av høyere priser på innsatsvarene. For de mest bearbeidede varene gjaldt råvareprisutjevningensordningen, som i form av importavgifter og eksportsubsidier skulle kompensere næringsmiddelindustrien for merkostnadene ved å benytte skjermede norske råvarer. Utviklingen i rammebetingelsene for produksjon av foredlede matvarer har fulgt et forløp parallelt med rammebetingelsene for produksjon av jordbruksproduktene. I 1991 var *foredledede matvarer* skjermet ved tariffære, kvantitative og tekniske hindringer i form av emballasjestandarder, særnorske forbud mot kunstig farging mm. Råvareprisutjevningensordningen ble noe liberalisert med EØS-avtalen i 1994 og reforhandlingen av ordningen i 1996. Som følge av WTO-avtalen var kvantitative restriksjoner i all vesentlighet erstattet med toll (og trappet ned) i 1996. Minimums-importkvoter ble innført for varer som i liten grad ble importert, og satt til 5 prosent av konsumet, stigende fra minimum 3 prosent i 1995. WTO-avtalens hjemmel for å gi tollpreferanser til de minst utviklede landene gjelder også for bearbeidede jordbruksprodukter, og i praksis har ordningen fått større betydning for *foredledede matvarer* enn for *jordbruksprodukter*.

For *foredledede matvarer* har vi hentet inn og sammenliknet priser på et detaljert varenivå. For foredlede fiskevarer har vi ikke i noen av referanseårene funnet grunnlag for å anta eksistensen av skjerming. Gjennomgående følger utviklingen i skjermingsratene samme forløp som for *jordbruksprodukter*, men nivået ligger lavere; I 1991 er skjermingen av *foredledede matvarer* målt til 53 prosent, 44 prosent i 1994 og 31 prosent i 1996.

Drikkevarer og tobakk

Markedene for drikkevarer i Norge er i alle referanseårene karakterisert som oligopolistiske, med få store aktører med markedsrett. Markedet ble skjermet i form av monopolposisjonen til Vinmonopolet AS, en posisjon de mistet i 1996 ved at import- og engrosmonopolet opphørte. I tillegg eksisterte det ulike tekniske standardkrav (renhetsloven for øl, alkoholprosentbegrensninger, merkings- og emballasjekrav) som tildels er blitt harmonisert med EØS-landene fra 1994. Reklameforbudet for tobakk og alkoholholdige varer virker også skjermende overfor importkonkurranse.

Også for *drikkevarer og tobakk* baserer vi oss på prissammenlikninger. Tollsatsene for *drikkevarer og tobakk* har holdt seg mellom 2 og 3 prosent i alle referanseårene, mens ikke-tariffær skjerming har blitt kraftig redusert, fra 30 prosent i 1991 til 11 prosent i 1996. Den totale skjermingsraten sank fra 34 prosent i 1991 til 14 prosent i 1996.

Tekstil- og bekledningsvarer

Skjermingen av *tekstil- og bekledningsvarer* i 1991, 1994 og 1996 skjedde først og fremst i form av toll, men til en viss grad også ved frivillige eksportkvoter. Det er ingen toll på varer fra EØS-land eller fra de minst utviklede landene, mens det for de øvrige landene gjelder ordinære satser som ligger relativt høyt. I følge WTO-avtalen har Norge forpliktet seg til reduksjoner i de ordinære tollsatsene fra et gjennomsnitt på 7 prosent til 5 prosent for tekstiler og fra 21 til 12 prosent for klær innen år 2005.

Norge har i alle de tre årene hatt frivillige eksportbegrensningsavtaler med 19 lavkostland i Øst-Europa og Asia. I 1991 omfattet disse kvotene 5 ulike varegrupper, mens antallet var redusert til 4 i 1994 og 1996. Den såkalte Tekstil-avtalen, et særregelverk under WTO, avløste i 1995 Multifiber-avtalen som baserte seg på bilaterale eksportbegrensningsavtaler. WTO-reglene tilsier at alle kvoter på teko-produkter skal avvikes innen år 2005. Norge har imidlertid bestemt seg for å forsere denne avviklingen. For å finne et estimat på den ekvivalente tollsatsen for *tekstil- og bekledningsvarer* i de tre årene har vi basert oss på Melchior (1992 og 1994), som kvantifiserer den ekvivalente tollsatsen til eksportkvotebegrensningene direkte, uten å gå veien om måling av totalt relativt prisgap. Tabell 1 viser at den ekvivalente tollsatsen for *tekstil- og bekledningsvarer* var 1 prosent i 1991, 1994 og 1996. En anslått ekvivalent tollsats på rundt 26 prosent for de 4 kvotebelagte varegruppene fra lavkostlandene lå bak dette gjennomsnittet i 1996.

Kjemiske og mineralske produkter

De beregnede gjennomsnittlige tollsatsene for dette vareaggregatet er lave både i 1991, 1994 og 1996, se tabell 1. Den ikke-tariffære skjermingen er knyttet til farmasøytiske produkter og sement. For farmasøytiske produkter er estimatet på den totale skjermingsraten 20 prosent for 1991, basert blant annet på Norman (1990). Den ikke-tariffære skjermingen er tilskrevet relativt strenge norske merkings-

og pakningsbestemmelser, behovsprøvningsordningen som regulerte antall beslektede preparater, forbud mot parallellimport og importmonopolet til Norsk Medisinaldepot. Når det gjelder behovsprøvningsordningen, finner vi indiksjoner på at en uforholdsmessig lav andel av norske produkter ble avvist. For 1994 finner vi et relativt prisgap på 16 prosent. Reduksjonen i den totale skjermingsraten fra 1991 til 1994 kan tilskrives bortfallet av behovsprøvningsordningen og opphevelsen av importmonopolet på legemidler i 1994, i tillegg til en harmonisering i EØS av merkereguleringene for legemidler til mennesker i 1992. Anslaget for 1994 er knyttet til det at parallellimport kun var tillatt for synonympreparater, og ikke for patenterte produkter. Fra 1995 ble også parallellimport av patenterte produkter tillatt, og vi finner ingen ordninger som kunne virke skjermende i 1996. Den ekvivalente tollsatsen blir dermed satt lik null.

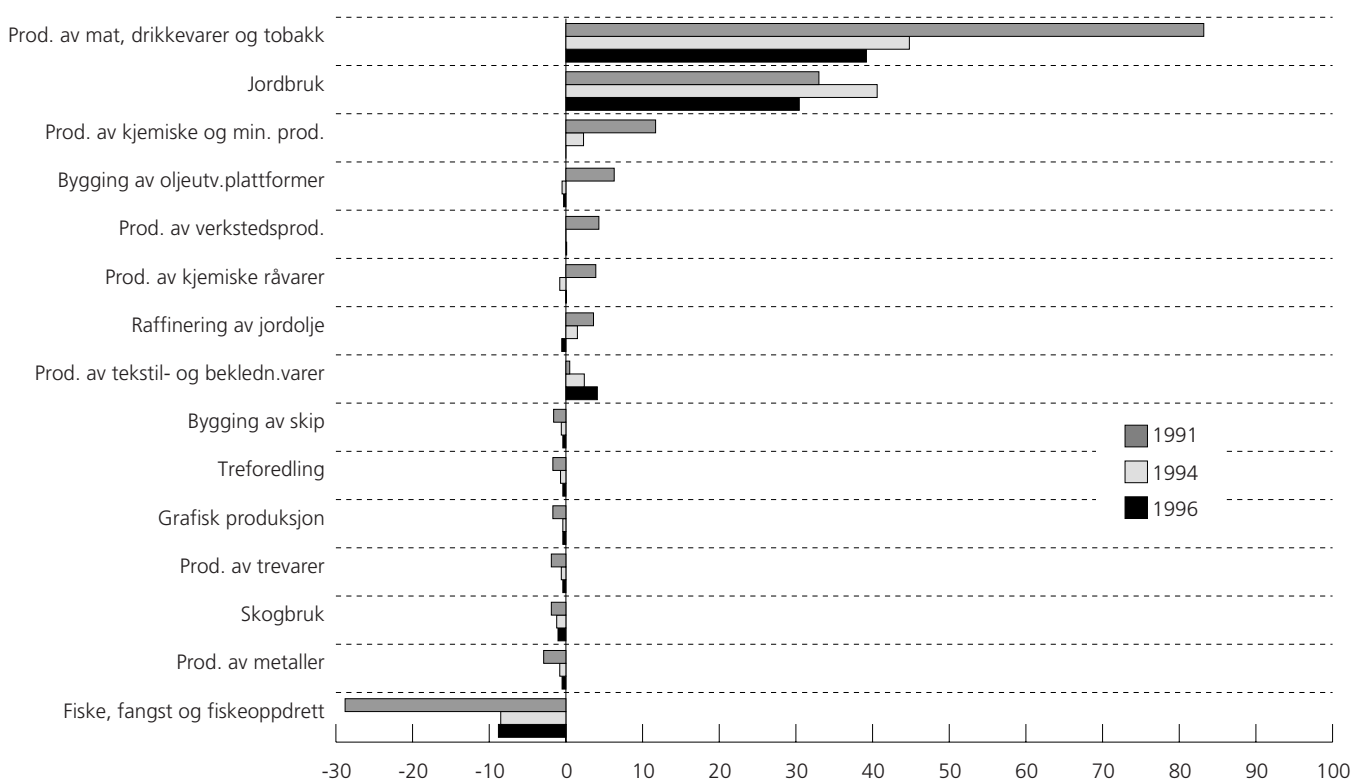
Med grunnlag i Randøy (1992), Sørgard (1989 og 1992) og utviklingen i produsent- og importprisindekser mener vi at en total skjermingsrate på 81 prosent er et rimelig anslag for sement for 1991. Anslaget baserer seg på at det eksisterer markedsrett i det enkelte land og stilltiende samarbeid over landegrensene for å hindre konkurranse mellom produsentene. Det at myndighetene ikke grep inn overfor dette, blir tolket som en form for ikke-tariffær skjerming av norsk sementindustri. I 1994/95 ilet EU's overvåkingsorgan sementprodusentene i Europa, derunder Norge, bøter for antatt prissamarbeid og stilltiende markedsdeling. Handlekraften til EU's overvåkingsorgan, samt det faktum at produsentprisen nærmet seg importprisen, gir grunn til å sette de ikke-tariffære handelshindringene lik null i 1994. Vi finner ikke noe informasjon som skulle tilsi noen endring i den ekvivalente tollsatsen for sement for 1996.

Kjemiske råvarer

De gjennomsnittlige tollsatsene for dette vareaggregatet er lave for 1991, 1994 og 1996. På basis av Gabrielsen (1989) og utviklingen i produsent- og importprisindeksene mener vi imidlertid at en total skjermingsrate på 16 prosent er et rimelig anslag for varen kunstgjødning i 1991. Dette anslaget baserer seg for det første på at norske myndigheter hadde satt et teknisk krav til sammensetningen av gjødselprodukter som avvek noe fra de sammensetningsformer som ble anvendt i andre land. For det andre blir det hevdet i Gabrielsen (1989) at det også innen kunstgjødningindustrien eksisterte et stilltiende samarbeid om markedsdeling. Det at myndighetene ikke grep inn overfor dette, tolker vi som en form for ikke-tariffær skjerming av kunstgjødning. Siden EØS-avtalen forbyr særnorske krav til produktsammensetning, og siden EU's konkurranseregler i all hovedsak er blitt innfelt i EØS-avtalen, er den ekvivalente tollsatsen for 1994 og 1996 satt lik null.

Verkstedsprodukter

Også for *verkstedsprodukter* er de gjennomsnittlige tollsatsene lave i alle de tre årene. Basert på anslag i Norman og Orvedal (1990) og utviklingen i produsent- og import-

Figur 1. Effektive skjermingsrater for konkurranseutsatte sektorer for 1991, 1994 og 1996

Kilde: Statistisk sentralbyrå

prisindekser blir den totale skjermingsraten for kontor-maskiner, husholdningsmaskiner, elektriske husholdnings-apparater og elektriske motorer og generatorer satt lik henholdsvis 9, 39, 47 og 19 prosent for 1991. Tekniske standarder i form av NEMKO-bestemmelsene, samt favorisering av norske produkter ved offentlige innkjøp (dette gjaldt spesielt produkter knyttet til teletjenester, energi og jernbanetransport) var tiltak som kan forklare de positive skjermingsratene. Som følge av EØS-avtalens bestemmelser om offentlige innkjøpsordninger og krav til harmonisering av tekniske standarder, er ikke lenger bruk av slike tiltak mulig i noe særlig omfang overfor våre viktigste handelspartnere. Til tross for at avtalen ikke hindrer bruken av slike ordninger overfor andre land, finner vi det rimelig å sette den ikke-tariffære skjermingen lik null for 1994. I 1996 er i tillegg WTO-avtalens regler for offentlige anskaffelser trådt i kraft. Anslaget for den ikke-tariffære skjermingen er også satt lik null for 1996.

Oljeutvinningsplattformer

De gjennomsnittlige tollsatsene for dette vareaggregatet er null både for 1991, 1994 og 1996. Prissammenlikningene er her basert på en tolkning av tall knyttet til anbud gjengitt i Olje- og energidepartementet (1989). Hensikten er å undersøke om skjerming i form av diskriminerende innkjøpspraksis fant sted. Vi har på dette grunnlag anslått en total skjermingsrate på 11 prosent for 1991. I følge de internasjonale avtalene er det ikke lenger mulig å utøve en diskriminerende innkjøpspraksis. Den ikke-tariffære skjermingen er derfor satt lik null for 1994 og 1996.

Andre varer

For *skogbruksprodukter, trevarer, grafiske produkter, treforedlingsprodukter, bensin, fyringsoljer, metaller, leiearbeid og reparasjoner* og *skip* finner vi ikke informasjon som skulle tilsi ikke-tariffære skjerming. Når det gjelder tollsats, var disse små eller lik null for alle de nevnte varene. Når det gjelder *fisk*, forsvant fiskernes mulighet til selv å fastsette minstepriser på råfisk formelt med Lov om regulering av eksporten av fisk og fiskevarer av 1. juli 1991. Samtidig har sentrale salgsorganisasjoner mistet monopol på eksport av fisk og fiskevarer. Etter en sammenlikning av produsent- og import c.i.f.-priser finner vi ikke grunnlag for å hevde at *fisk* var skjermet verken i 1991 eller senere.

Effektive skjermingsrater, ERP, for norske konkurranseutsatte næringer

Figur 1 viser ERP-tall for konkurranseutsatte fastlandsnæringer i 1991, 1994 og 1996. Næringene er rangert etter ERP i 1991. Hovedbildet er at ERP-resultatene bekrefter inntrykket man får ved å studere skjermingsratene for hovedvarene i næringen. Dette følger i stor grad av den definisjonsmessige forbindelsen det er mellom hovedvarer og næringer i kryssløpsmodellen. Ikke desto mindre bidrar ERP-studien til å fremheve enkelte interessante og vesentlige poeng.

For det første kan vi observere at rangeringen av næringer etter ERP i figur 1 avviker noe fra rangeringen av hovedvarene etter totale skjermingsrater, se tabell 1. Spesielt er det verdt å legge merke til at *produksjon av mat, drikke-*

Tabell 2. Dekomponering av ERP for konkurranseutsatte sektorer, 1991, 1994 og 1996. Prosent

	1991			1994			1996		
	Tariffær skjerming	Ikke-tariffær skjerming	ERP	Tariffær skjerming	Ikke-tariffær skjerming	ERP	Tariffær skjerming	Ikke-tariffær skjerming	ERP
Jordbruk	-0,1	33,1	33,0	-0,1	40,7	40,6	8,2	24,2	30,4
Skogbruk	0,0	-1,9	-1,9	0,0	-1,2	-1,2	-0,3	-0,8	-1,0
Fiske, fangst og fiskeoppdrett	-1,7	-27,1	-28,8	-0,4	-8,1	-8,5	-1,7	-7,5	-8,8
Produksjon av mat, drikkevarer og tobakk	6,7	76,5	83,2	5,5	39,3	44,8	10,2	31,9	39,2
Produksjon av tekstil- og bekledningsvarer	4,0	-3,5	0,5	4,7	-2,3	2,4	3,9	0,0	4,0
Produksjon av trevarer	-0,2	-1,7	-1,9	-0,1	-0,5	-0,6	-0,2	-0,3	-0,4
Produksjon av kjemiske og mineralske produkter	0,5	11,2	11,7	0,0	2,3	2,3	0,2	-0,2	0,0
Grafisk produksjon	-0,1	-1,6	-1,7	0,0	-0,4	-0,4	-0,1	-0,3	-0,4
Treforedling	-0,3	-1,4	-1,7	-0,2	-0,5	-0,7	-0,1	-0,2	-0,4
Produksjon av kjemiske råvarer	0,4	3,5	3,9	0,2	-1,0	-0,8	0,2	-0,2	0,0
Raffinering av jordolje	0,1	3,5	3,6	0,0	1,5	1,5	0,0	-0,6	-0,6
Produksjon av metaller	-0,1	-2,8	-2,9	0,0	-0,8	-0,8	-0,2	-0,4	-0,5
Produksjon av verkstedsprodukter	0,9	3,4	4,3	0,4	-0,4	0,0	0,4	-0,3	0,1
Bygging av skip	-0,4	-1,2	-1,6	-0,3	-0,3	-0,6	-0,2	-0,2	-0,4
Bygging av oljeutvinningsplattformer	-0,6	6,9	6,3	-0,1	-0,4	-0,5	-0,1	-0,2	-0,3

Kilde: Statistisk sentralbyrå.

varer og tobakk havner øverst på lista i alle år når det gjelder næringsstøtte, selv om næringens hovedvarer *foredlet mat og drikkevarer og tobakk* i alle år var mindre skjermet enn *jordbruksprodukter*. Skjermingen av næringens hovedvarer er ofte blitt politisk begrunnet med at næringen må kompenseres for dyre norske råvarer. En vellykket kompensasjonspolitik skulle dermed blitt reflektert i at det positive bidraget til ERP fra hovedvarenes skjermingsrater, ville motsvart det negative bidraget fra prisgapet mellom norske og utenlandske priser på råvarene. I så fall ville vi fått ERP rundt null for *produksjon av mat, drikkevarer og tobakk*. De høye ERP-tallene indikerer at næringen overkompenseres for skjermingen av norske råvarer.

For en del næringer er situasjonen omvendt, dvs. at skjerming av innsatsvarer dominerer. Disse havner ut med negativ ERP i figur 1. For de aller fleste næringene ligger de negative tallene nær null. Unntaket er *fiske, fangst og fiskeoppdrett*, som ikke produserer skjermede varer, men som i følge kryssløpet bruker sterkt skjermede innsatsvarer. Ved nærmere undersøkelse viser det seg at det er innsats av *mat, drikkevarer og tobakk* i fiskeoppdrett som slår ut. Siden dette primært dreier seg om fiskefôr, som ikke er kjennetegnet ved høy skjerming, er den gjennomsnittlige skjermingsraten for den aggregerte innsatsvaren misvisende. Det negative støttebidraget blir dermed betydelig overvurdert i våre beregninger.

Når det gjelder utviklingen av ERP gjennom perioden, er et viktig resultat at spredningen i ERP-ratene over næringer har blitt mindre. Jo likere ERP-rater næringene har, jo mindre vridningseffekter er det grunn til å forvente at skjermingsstøttesystemet har. En sammenligning mellom figur 1 og tallene for totale skjermingsrater i tabell 1, viser at utviklingen i ERP for de fleste næringer stort sett er godt forklart ved nedtrappingene som er skjedd i skjermingsratene

til varene som er næringenes hovedvarer. Det finnes imidlertid en del interessante utviklingsforskjeller.

For *jordbruket* får vi en økning i ERP fra 1991 til 1994, før ERP faller omtrent til utgangsnivået igjen i 1996. Skjermingsstøtten til *jordbruket* har altså ikke falt nevneverdig fra 1991 til 1996, til tross for en markant nedtrapping i skjermingen av *jordbruksprodukter*. Den viktigste forklaringen er at *jordbruket* i alle årene brukte høyt skjermede innsatsvarer. Dette gjelder, i tillegg til interne leveranser innad i næringen, innsats av *foredlet mat* (blant annet kraftfôr) og av *kjemiske og mineralske produkter* (særlig kunstgjødsel). Vi vet fra tabell 1 at skjermingsstøtten til disse innsatsvarene ble sterkt redusert fra 1991 til 1996. Dette virket positivt på næringsstøtten til *jordbruket*, målt ved ERP.

Også for *produksjon av tekstil- og bekledningsvarer* har ERP økt, om enn ikke mye, uten at dette kan gjenfinnes i utviklingen av skjermingsraten til hovedvaren, som holdt seg uendret. Årsaken ligger igjen først og fremst i at det relative prisgapet mellom verdensmarkedspris og norsk produsentpris for noen innsatsvarer (*jordbruksprodukter*, hvor ull inngår, og *foredlet mat*, hvor hud inngår) har falt.

Det motsatte er tilfellet for utviklingen i ERP for *produksjon av mat, drikkevarer og tobakk*. Fra 1991 til 1994 går ERP langt mer ned enn man skulle forvente ut fra fallet i skjermingsraten til hovedvarene *foredlet mat og drikkevarer og tobakk*. Her ligger forklaringen blant annet i at skjermingen av næringens vareinnsats gikk opp og forsterket fallet i ERP. Også her er det først og fremst innsatsen av *jordbruksprodukter* og *foredlet mat* fra produsenter innad i næringen som er skjermet. Vi vet fra tabell 1 at skjermingsratene for begge disse varene har gått ned. Likevel har denne skjermingen slått sterkere negativt ut i næringsstøtten til *produksjon av mat, drikkevarer og tobakk*, fordi

varene i 1994 hadde større vekt i vareinnsatsen enn tidligere.

I tabell 2 er ERP-tallene for næringene dekomponert i bidragene fra tollsystemet på den ene siden og bidragene fra systemet av ikke-tariffære handelsbarrierer på den andre. Som ventet er tollbidragene jevnt over relativt små. For *produksjon av tekstil- og bekledningsvarer* er imidlertid tollbidraget dominerende og høyere enn man kunne forvente ut fra skjermingen av hovedvaren til næringen. Også for *produksjon av mat, drikkevarer og tobakk* er det relative bidraget fra tollsystemet jevnt over større enn det tollsatsene på *foredlet mat og drikkevarer og tobakk* kan forklare. Dette skyldes blant annet at innsatsen av *jordbruksprodukter* er relativt lite beskyttet av toll. Tabell 2 viser videre at tariffiseringen av skjermingsstøtten til *jordbruksprodukter* og *foredlet mat* har økt tollens relative betydning som næringsstøtte til de næringene som produserer dem.

Konklusjon

Kvantifiseringen av utviklingen i skjermingsstøtte fra 1991 til 1996 bærer tydelig preg av at liberaliseringsintensjonene i EØS- og WTO-avtalen er blitt realisert. Skjermingsratene for de fleste konkurranseutsatte varer er gått ned. For de varene som fremdeles er skjermet, kommer støtten i større grad i form av toll, på bekostning av mer skjulte støtteformer. Det er et uttalt mål i WTO-avtalen å få til slik synliggjøring. Fremdeles er imidlertid mange tollsats på importert mat satt så høyt at prisseffekten av dem ikke kan leses ut av tollsatsene, men må beregnes ved hjelp av prissammenligninger e.l. Våre anslag viser at effekten av importbarrierene på mat fortsatt er betydelig.

Motivasjonen bak liberaliseringstiltakene gjennom 90-tallet er ikke primært å få ned vareprisene, men å redusere vridningene i ressursbruken både internasjonalt og nasjonalt. Beregningene av næringenes effektive skjermingsrater, ERP, indikerer at de norske næringene får svært ulik støtteeffekt av det handelspolitiske systemet, men at disse forskjellene er blitt stadig mindre gjennom perioden. Utviklingen i næringenes ERP har stort sett fulgt utviklingen til skjermingen av deres hovedvarer. Enkelte næringer får imidlertid betydelige negative støttebidrag ved at de bruker skjermede varer som innsatsvarer. For disse kan mye av forklaringen på ERP-utviklingen ligge i endringer i innsatsvarenes skjerming.

Referanser

Barber, C. L. (1955): Canadian Tariff Policy. *Canadian Journal of Economics and Political Science* **21**, 513-30.

Corden, W. M. (1985): Protection, Growth and Trade, *Essays in International Economics*, Basil Blackwell.

Fæhn, T., L. A. Grünfeld, E. Holmøy, T. Hægeland og B. Strøm (1995): *Sammensetningen av den effektive støtten til norske næringer i 1989 og 1991*, Rapport 9/95, Statistisk sentralbyrå.

Fæhn, T. og T. Hægeland (1996): *Effektive satser for næringsstøtte*, Rapport 96/18, Statistisk sentralbyrå.

Gabrielsen, T. S. (1989): *Økonomisk tilpasning i det norske markedet for kunstgjødsel (NPK)*, SAF-rapport 24/89, Senter for anvendt forskning, Bergen.

Jørgensen, J.-A., B. Strøm og T. Åvitsland (1998): *Effektive satser for næringsstøtte 1996*, kommer i serien Rapporter, Statistisk sentralbyrå.

Laird, S. and A. Yeats (1990): *Quantitative Methods for Trade-Barrier Analysis*, The Macmillan Press, London

Melchior, A. (1992): Handelspolitikken for TEKO-varer - en kostbar form for industristøtte. NUPI-notat 486/92, Norsk utenrikspolitisk institutt, Oslo.

Melchior, A (1994): *U-landshandelen med tekstilvarer. Virkninger av Uruguay-runden og norsk EU-medlemskap*, NUPI-rapport november 1994, Norsk utenrikspolitisk institutt, Oslo.

Norman, Victor D. (1986): *En liten, åpen økonomi*, 2. utgave, Universitetsforlaget.

Norman, V. D. (1990): How successful has EFTA been? Revealed protection in three Scandinavian industries 1965-1985, in *EFTA-countries in a changing Europe*, European Free Trade Association, Geneva.

Norman, V. D. og L. Orvedal (1990): *Stordriftsfordeler, konkurranse og markedsintegrasjon*, SAF-rapport 1/90, Senter for anvendt forskning, Bergen.

Olje- og energidepartementet (1989): Norsk industris konkurransevne, upublisert notat.

Randøy, T. (1992): *The Cement Industry*, SNF-rapport 71/92, Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning, Bergen.

St.meld. nr. 14 (1976-77): *Om landbrukspolitikken*, Landbruksdepartementet.

Sørgard, L. (1989): *Privat markedsrett og offentlig avmakt i sementmarkedet*, SAF-rapport 6/89, Senter for anvendt forskning, Bergen.

Sørgard, L. (1992): Entry Games in the Norwegian Cement Market, Dr.gradsavhandling, Norges handelshøyskole.