

# **Tolldeklarasjonsdata – hva kan de fortelle oss om kostnader ved internasjonal handel?**

Hege Medin



# Tolldokumentasjonsdata

- Registerdata: Inneholder eksport- og importtransaksjoner for *alle* bedrifter i Norge (unntak: eksport av råolje/naturgass)
- Meget detaljert eks:
  - en bedrifts eksport av fersk ørretfilet til Tyskland i februar 2014
  - en bedrifts import av bomulls t-skjorter fra Bangladesh i oktober 2009
    - Kjøpte bedriften t-skjorten direkte fra Bangladesh, eller fra en grossist i et tredje-land, f.eks. Sverige?
  - Ble det brukt en ekstern deklarasjonsagent (speditør) for å foreta tolldokumentasjonen?
- Også mye annen informasjon
- Kan studere utvikling over tid (konsistent fra år 2003)



# Mange fellestrekk på tvers av land

- Tilsvarende data har blitt tilgjengelig for forskere for en rekke land de siste 20-30 årene
  - Har gitt oss mye kunnskap om hvordan handelen er organisert på mikronivå
  - Gullgruve for forskere
- Bedrifter som deltar i internasjonal handel
  - Er mye større og mer produktive enn de som kun selger/kjøper hjemme
  - Eksportørene selger nesten alltid også i hjemmemarkedet
  - Toveis handel er veldig vanlig
    - Norge: nesten alle eksportørene importerer (men det motsatte gjelder ikke)



# Mange fellestrekk på tvers av land

Handelen øker gjerne langs flere akser:

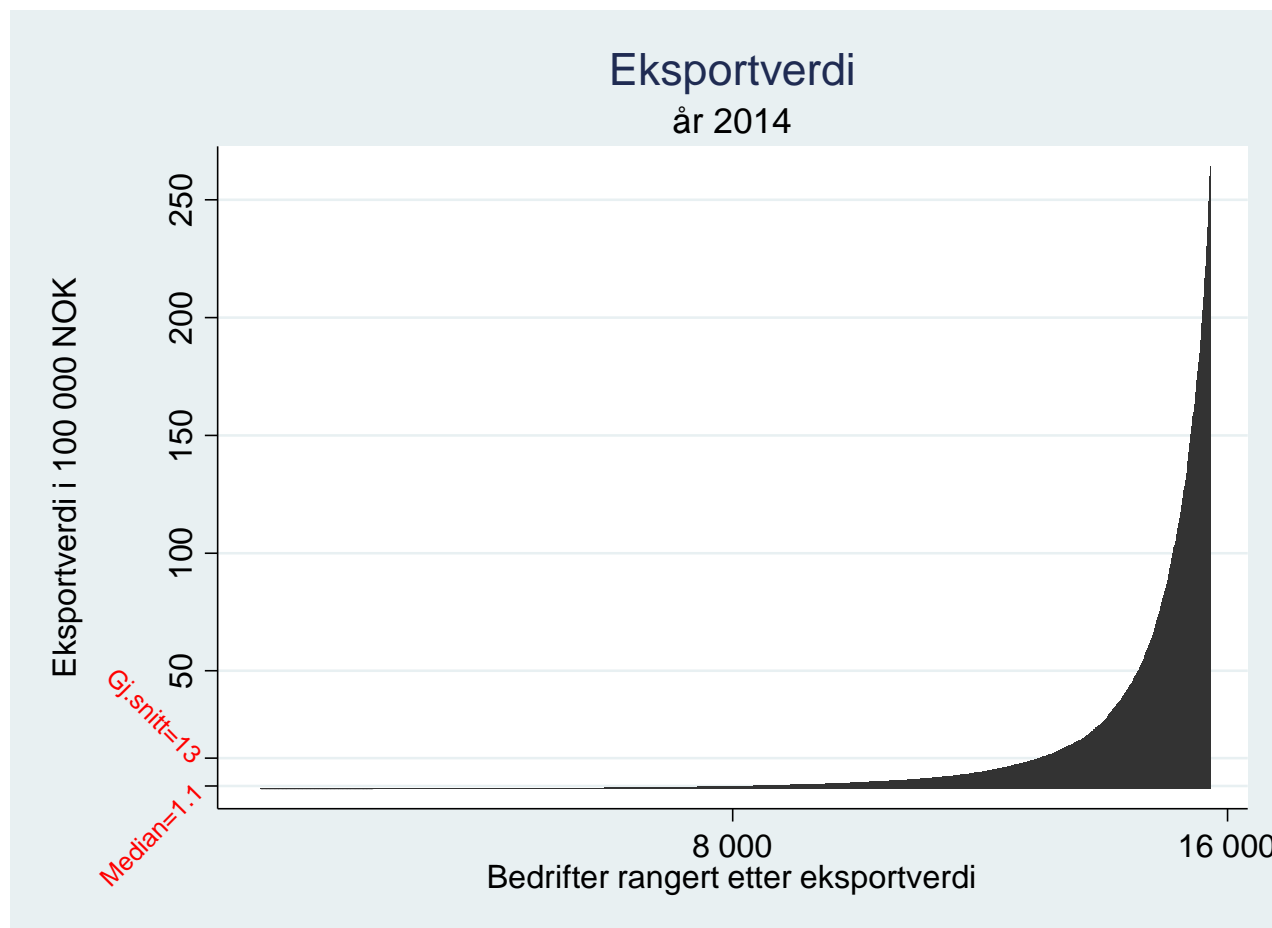
- Flere bedrifter begynner å handle
- De som allerede handler, handler mer
  - Handler i flere markeder
  - Handler flere produkter
  - Foretar flere transaksjoner i samme marked/produkt
  - Foretar større transaksjoner
  - Handler i lengere perioder



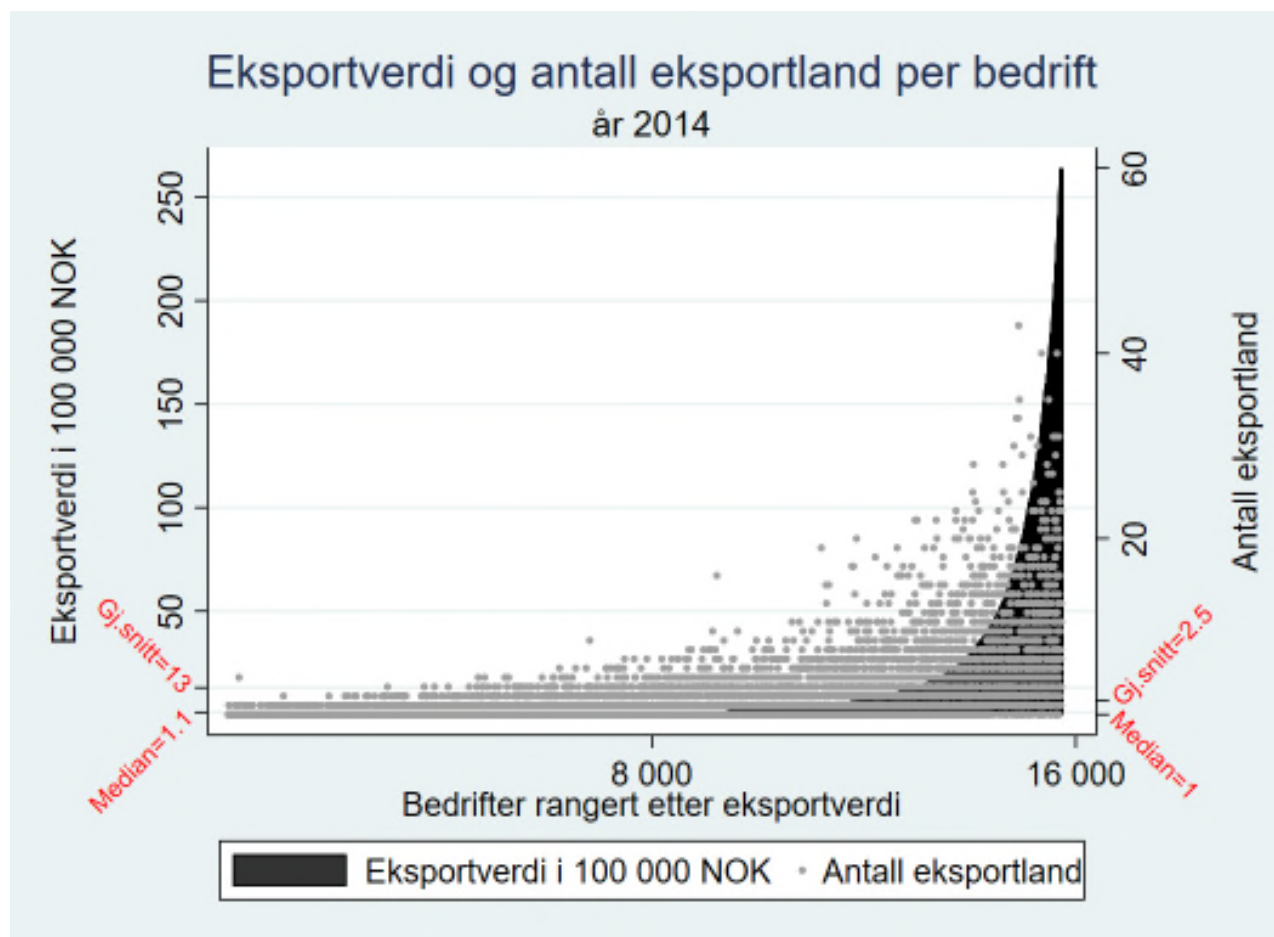
*Noen få, store bedrifter står for mesteparten av handelen*

De fleste

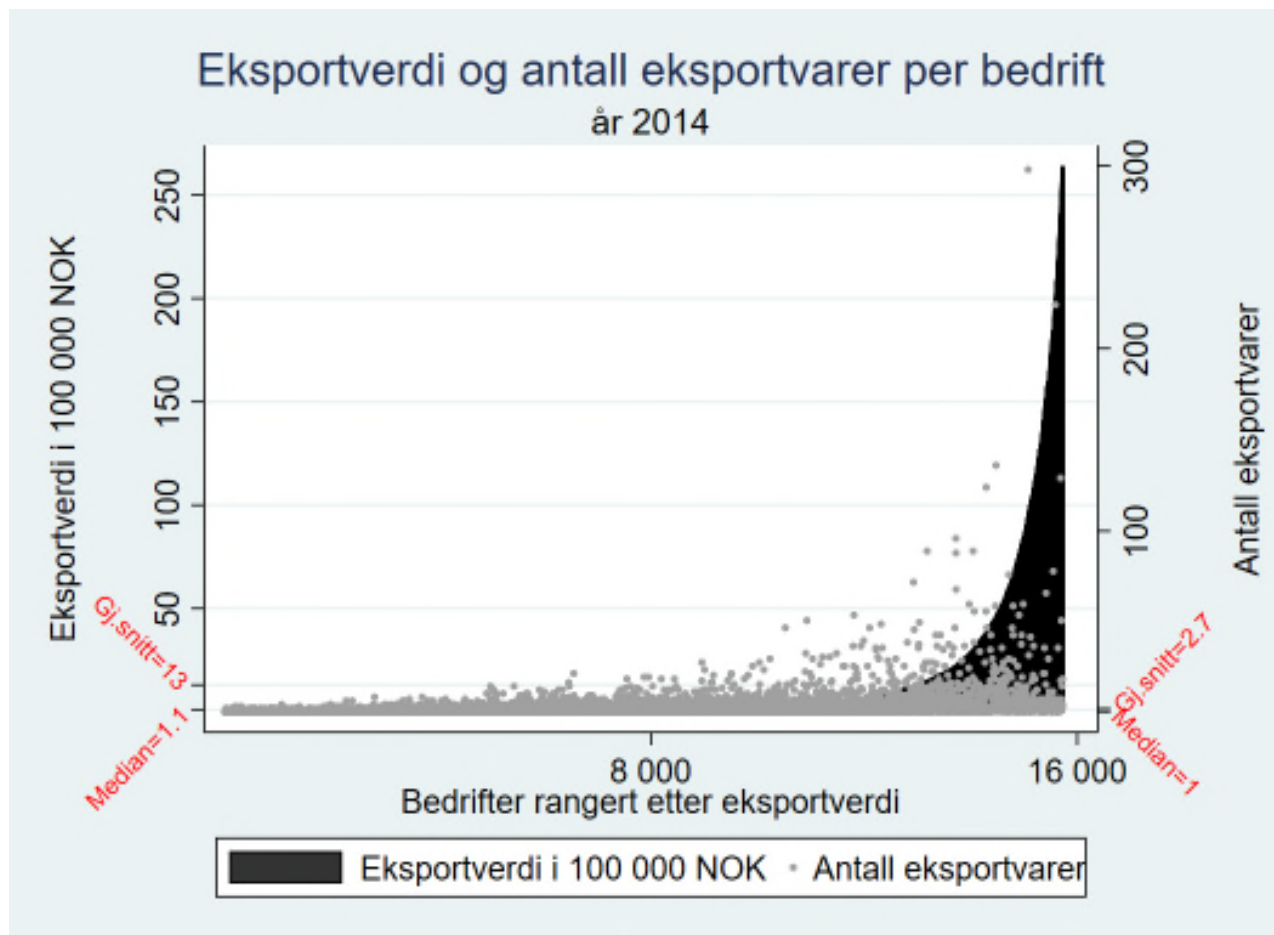
- Handler lite
- Handler kun en kort periode (60 % dropper ut etter ett år)
- De som overlever ekspanderer raskt
- Store forskjeller mellom sektorer
- men også innad i sektorer



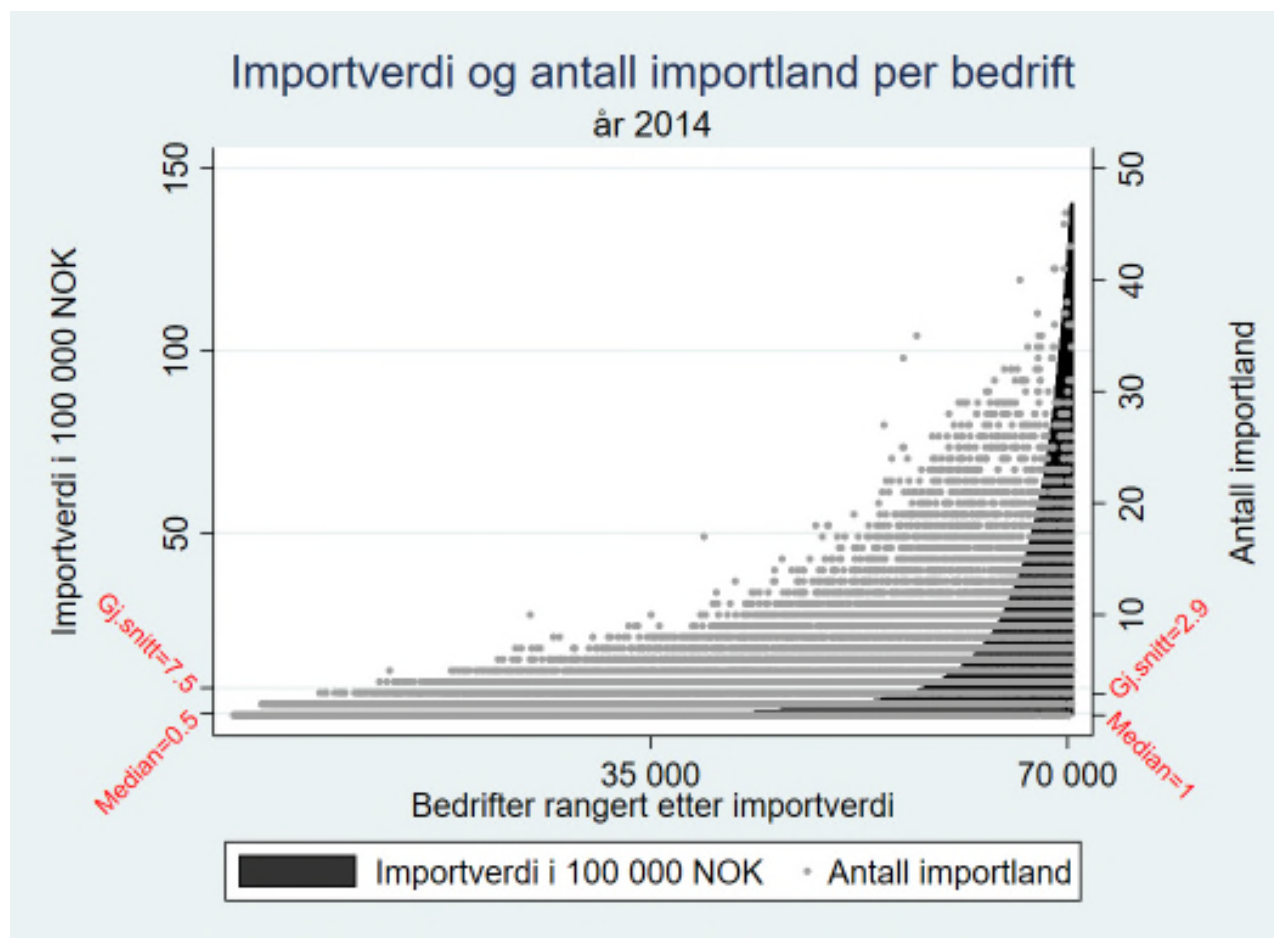
*De fleste handler med kun ett land*



*De fleste handler kun én vare*



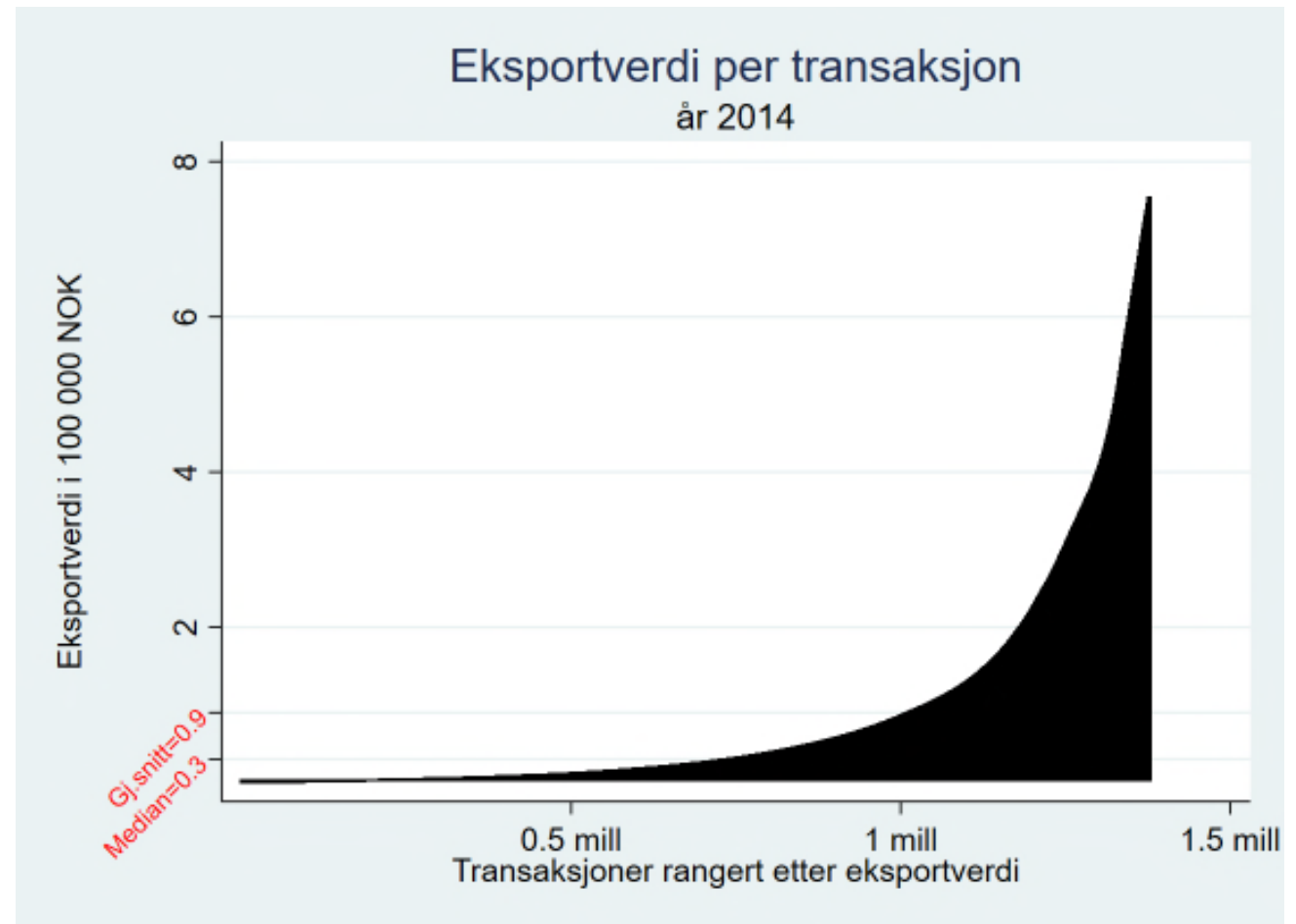
*Liknende mønster for import, men handelsverdien er lavere*






Liknende mønster for transaksjoner

- Mange er små
- Lignende mønster for import



## Mange fellestrekk på tvers av land

- Stor variasjon i handelen mellom bedrifter og transaksjoner (og mellom bransjer og produkter)  
→ Ulike typer handelskostnader kan virke ulikt på de forskjellige bedriftene og transaksjonene
  - En del kostander er faste og innebærer barrierer for handelen, særlig for små bedrifter og transaksjoner
    - Opparbeiding av kunnskap (f.eks. om regelverk og tollprosedyrer)
    - Ikke-tollmessige handelsbarrierer (f.eks. produkttilpassing til utenlandske standarder)
- 

# **NUPI-forskning på handelskostnader**

To eksempler

1. Hvilke bedrifter bruker speditører til tolldokumentasjon?
2. Hva skjer med eksport av norsk fisk til et marked der nye kvalitetskrav innføres?




## Hvilke bedrifter bruker speditører til toll-deklarasjon?

- Å tolldeklarere varer krever oppbygging av kunnskap og investeringer f.eks. i software → faste kostnader
- Kan være komplisert, og feil kan føre til forsinkelser
- Ved deklarerering av varer inn og ut av landet, kan bedriftene
  - Bruke en deklarant (speditør)
    - lavere fast kostnad, men må betale speditør
  - Deklarere selv
    - høyere fast kostnad, men redusert utgift til speditør?
- De aller fleste bedriftene velger å la speditøren håndtere dette

# Hvilke bedrifter bruker speditører til toll-deklarasjon?

Industribedrifter som bruker speditører

- Har mindre handelsvolum
  - Har ikke tidligere erfaring med selv-deklarerer
- Kan tyde på at speditørene spiller en rolle i å fasilitere handelen for mindre industribedrifter
- noen av disse ville kanskje ikke vært i stand til å importere og eksportere (til enkelte land) uten speditørene
- Importører og eksportører innen matvareindustrien deklarerer oftere selv
    - Større risiko ved å la en annen håndtere deklarasjonen?
    - Kostnaden ved feil og forsinkelser kan være ekstra stor for mat
- 

## **Hva skjer med eksport av norsk fisk til et marked der nye kvalitetskrav innføres?**

To mulige effekter:

1. Eksporten faller: Bedriftenes kostnad ved å oppfylle kravet blir for høye
2. Eksporten øker: Bedriftene som er i stand til å oppfylle kravene opplever økt etterspørsel fordi fisken kan oppfattes som tryggere og av høyere kvalitet



## **Hva skjer med eksport av norsk fisk til et marked der nye kvalitetskrav innføres?**


Vi har brukt

- Tolldeklarasjonsdata: antall eksportører og deres eksportvolum av ulike typer fisk i utenlandske markeder
- Informasjon om veterinære og plantesanitære reguleringer (SPS) i ulike land
  - Må rapporteres til WTO i følge SPS avtalen



# Hva skjer med eksport av norsk fisk til et marked der nye kvalitetskrav innføres?

## Resultater

- For ikke-fersk fisk faller eksporten
    - Færre eksportører til markedet
    - Mindre eksport per bedrift
    - kan tyde på at kostnadene ved å oppfylle kvalitetskravene er både faste og variable
  - For fersk fisk faller *ikke* eksporten (øker noe)
  - Mulige årsaker
    - Effekt av økt etterspørsel opphever effekten av økte kostnader for fersk fisk
    - Usikkerhet blant forbrukerne om kvalitet er ekstra stor for fersk fisk
    - Etterspørsel vris vekk fra land der bedriftene har lavere evne til å oppfylle kravene
- 



## Oppsummering

- Tolldokumentasjonsdataene viser at det er stor forskjell mellom bedrifter og transaksjoner
- Vi har sett hvordan dataene kan brukes til å studere hvordan handelskostnader kan virke ulikt på ulike bedrifter og produkter



## **Tolldeklarasjonsdata brukes til å studere en rekke andre temaer**

- Hvordan handel påvirker bedrifters
  - investeringer i kapital, FoU og ny teknologi
  - bruk av ulike typer arbeidskraft og lønnsnivå
- Verdikjeder er i dag i stor grad internasjonale
  - mye handel foregår internt i multinasjonale selskaper
  - hva bestemmer om en bedrift velger å integrere deler av produksjons- eller salgsprosessen?



## **På NUPI studerer vi også spørsmål som**

- Lærer bedriftene mye om utenlandske markeder fra andres og egen erfaring?
    - Hvilke kanaler foregår læringen gjennom (innad eller på tvers av produkter og land)
  - Hvilken rolle spiller ulike typer mellommenn i handelen?
    - Speditører
    - Grossister i tredjeland
  - Hva er viktig for bedrifters overlevelse og vekst i utenlandske markeder?
- 