

Konkurrenskraft på
fiskeriprodukter
– Sverige i världen

Livsmedelsekonomiska institutet
Box 730
220 07 Lund
<http://www.sli.lu.se>
Cecilia Hammarlund
Rapport 2005: 4
ISSN 1650-0105
Tryckt av MCT/Rahms i Malmö, 2005

FÖRORD

Handeln med fiskeriprodukter har ökat de senaste trettio åren. Länder som är konkurrenskraftiga på att producera fiskeriprodukter exporterar allt mer. Internationell konkurrenskraft blir allt viktigare; även för svenska producenter.

SLI har tidigare analyserat konkurrenskraft på jordbruksvaror. I denna rapport används samma metod för att analysera konkurrenskraft på fiskeriprodukter. Fisket och jordbruket har både likheter och olikheter. Båda sektorerna tillhör till stora delar primärproduktionen och är utsatta för omfattande statliga ingrepp. Fisket skiljer sig dock från jordbruket; många fiskeresurser saknar väldefinierade ägare. Resultatet blir ofta överfiske och överkapacitet i fiskeflottan. Därför är det svårare att analysera konkurrenskraften för fiskeprodukter. Ett land som överexploaterar sina fiskeresurser framstår på kort sikt som mer konkurrenskraftigt än det egentligen är, enligt det mått som används i rapporten. Överexploateringen ger dock ingen konkurrenskraft på lång sikt.

I den här rapporten analyseras dels konkurrenskraft på fiskeriprodukter för världens länder och dels konkurrenskraft för svenska producenter av fiskeriprodukter. Konkurrenskraft mäts med handelsflöden. Ett problem i sammanhanget har dock varit att den officiella svenska exportstatistiken från SCB innehåller en hel del norsk export av fisk. Det rör sig om så kallade kvasitransiteringar; varor som tullas in i Sverige för att förenkla hanteringen för köpare och säljare. Statistiken som används i denna studie har därför bearbetats för att ge korrekta exportvolymmer samt för att kunna användas för att mäta konkurrenskraft för svenska producenter av fiskeriprodukter.

Lund, december 2005

Ewa Rabinowicz
Forskningsledare

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	INLEDNING	3
2	VAD ÄR KONKURRENSKRAFT?	5
2.1	Konkurrenskraft på sektorsnivå	6
2.2	Konkurrenskraft på varunivå	7
2.3	Att mäta konkurrenskraft	8
	<i>Att synliggöra konkurrenskraft med relativa exportandelar</i>	9
	<i>Att mäta konkurrenskraft på detaljerad nivå</i>	9
2.4	Slutsatser	12
3	HANDELSSTATISTIK ÖVER FISKERIPRODUKTER	15
3.1	Fiskeriprodukter i internationell handelsstatistik	15
3.2	Sverige och den norska laxen	16
3.3	Definition av fiskeriprodukter	19
4	ATT MÄTA KONKURRENSKRAFT PÅ FISKERIPRODUKTION	21
4.1	Betydelsen av förvaltningen av fiskeresurser för konkurrenskraft	21
4.2	Handelshinder på fiskeriprodukter	25
	<i>Tullar</i>	25
	<i>Stöden till fisket</i>	26
	<i>Tekniska handelshinder</i>	27
	<i>Andra handelshinder</i>	27
	<i>Handelshinder inom EU</i>	28
4.3	Slutsatser	29
5	VILKA LÄNDER ÄR KONKURRENSKRAFTIGA PÅ PRODUKTION AV FISKERIPRODUKTER?	31
5.1	Översikt över marknaden för fiskeriprodukter	31
5.2	Konkurrenskraft på fiskeriprodukter	33
	<i>Låginkomstländer</i>	35
	<i>Lägre medelinkomstländer</i>	39
	<i>Övre medelinkomstländer</i>	40
	<i>Höginkomstländer</i>	43
5.3	Slutsatser	45
6	SVENSKA FISKERIPRODUCENTERS KONKURRENSKRAFT	47
6.1	Sveriges handel med fiskeriprodukter	47
	<i>Betydelsen av handel för svensk produktion och konsumtion</i>	48
6.2	Konkurrenskraft på världsmarknaden	49
	<i>Konkurrenskraft på varugruppernivå</i>	50
	<i>Konkurrenskraft på varunivå</i>	52
	<i>Färsk eller kyld fisk</i>	54
	<i>Förädlade fiskeriprodukter</i>	57

	<i>Förändringar av konkurrenskraften om hänsyn tas även till import</i>	57
6.3	Konkurrenskraft på EU-marknaden	59
	<i>Relativa exportandelar på EU-marknaden; jämförelse med jordbruket</i>	59
	<i>Intra-industriell handel på EU-marknaden</i>	61
	<i>Varianternas kvalitet</i>	65
	<i>Förändringar i konkurrenskraft på EU-marknaden då hänsyn tas även till import</i>	67
6.4	Slutsatser om Sveriges konkurrenskraft	68
7	SLUTSATSER OCH DISKUSSION	71
7.1	Resultat	71
7.2	Problem med statistikunderlaget och med en gemensam resurs	72
	<i>Statistikunderlag</i>	72
	<i>En gemensam resurs</i>	73

1

Inledning

Fiskeriprodukter fångas i hav och sjöar eller odlas i fjordar och mangrove-träsk och säljs sedan både som färskvaror och som förädlade varor. Handeln med fiskeriprodukter är i hög utsträckning internationell, nära 40 procent av produktionen hamnar på den internationella marknaden (FAO 2004). De senaste trettio åren har länder som är konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion fått ökade möjligheter att exportera. Tullarna på fiskeriprodukter har sänkts, efterfrågan har ökat och transporter har förenklats. Konkurrenskraftiga länder har utnyttjat de nya möjligheterna och handeln med fiskeriprodukter har ökat. Världens totala handel med fiskeriprodukter har blivit åtta gånger större mellan år 1976 och nu enligt FAO: s statistik över fiskeriprodukter.

Denna studie syftar till att identifiera de länder som är konkurrenskraftiga på fiskeriprodukter samt att undersöka vilken typ av fiskeriproduktion som svenska producenter är konkurrenskraftiga på. Genom att studera hur länder handlar går det att dra slutsatser om ländernas konkurrenskraft. Därför används handelsstatistik för att mäta konkurrenskraft under olika tidsperioder för olika länder. Mått på konkurrenskraft baserade på handelsstatistik speglar konkurrenskraft under förutsättning att handeln inte störs.

Det faktum att två tredjedelar av världens havsfiskeresurser är överutnyttjade eller fullt utnyttjade leder till frågan hur konkurrenskraft på fiskeriprodukter egentligen ska tolkas. Vissa länder skulle kanske inte exportera fisk om fiskeresurserna förvaltades på ett långsiktigt hållbart sätt. Handelsstatistiken visar vilka länder som historiskt sett varit konkurrenskraftiga på fiskeriprodukter, men kan inte visa vilka länder som är långsiktigt konkurrenskraftiga. Förvaltningen av fisket har effekter på länders konkurrenskraft på lång sikt.

Utgångspunkten för rapporten är alltså att konkurrenskraft återspeglar sig i ett lands handelsmönster, och att historisk konkurrenskraft därmed går att mäta. Konkurrenskraft tolkas ofta som en förmåga att överleva el-

ler att vara bra på något, och det finns olika sätt att definiera konkurrenskraft på. För analysen i denna rapport används en definition av begreppet baserad på handelsteori. Ett problem är dock att olika typer av handelshinder kan förhindra att konkurrenskraftiga producenter exporterar varor, vilket kan göra att handelsströmmar inte avspeglar verklig konkurrenskraft. Därför ingår också en kort beskrivning av omfattningen av handelshinder på fiskeriprodukter i denna studie.

För att kunna mäta konkurrenskraft med hjälp av handelsströmmar behövs tillgång till bra statistik. För att se vilken typ av produkter svenska producenter är konkurrenskraftiga på är det i första hand produkter som tillverkats med svenska produktionsfaktorer som är av intresse. Detta kan tyckas självklart, men den svenska utrikeshandelsstatistiken från SCB innehåller till exempel även produkter som enbart transporteras genom Sverige. När det gäller fiskeriprodukter är detta problem särskilt stort efter Sveriges EU-inträde 1995. I denna studie har därför den svenska handeln justerats så att handelsströmmarna i största möjliga mån ska spegla svenska producenters konkurrenskraft. De exportsiffror för fiskeriprodukter som används har alltså bearbetats och är därför mer användbara för sitt syfte än uppgifter i andra studier.

Begreppet konkurrenskraft diskuteras i kapitel två där begreppets tolkning i denna studie definieras. För en djupare begreppsdiskussion hänvisas till SLI-rapport 2004:9 som handlar om jordbrukets konkurrenskraft. I kapitel två beskrivs även de mått på konkurrenskraft som sedan används i studien. Dessa mått bygger på export- och importflöden och är beroende av tillförlitlig statistik. Problem med handelsstatistik när det gäller fiskeriprodukter beskrivs därför i kapitel tre. Dessutom fungerar handelsflöden som mått på konkurrenskraft bäst då handeln är fri från handelshinder, vilket inte alltid gäller för fiskeriprodukter. I kapitel fyra identifieras därför de handelshinder som betyder mest för produktionen av fiskeriprodukter och som kan tänkas påverka måtten. Själva analysen av konkurrenskraft på fiskeriprodukter inleds med en genomgång av den globala situationen i kapitel fem. I kapitel sex fokuseras på Sveriges konkurrenskraft på fiskeriprodukter. Rapportens slutsatser och en diskussion finns i kapitel sju.

2

Vad är konkurrenskraft?

I denna studie används begreppet konkurrenskraft om sektorers eller enskilda varors framgångar i ett land relativt andra länder. Det relativa synsättet innebär att produktiviteten i ett land kan vara högre i alla sektorer jämfört med ett annat land utan att landet därför är konkurrenskraftigt inom alla sektorer. Synsättet innebär också att alla länder måste vara konkurrenskraftiga inom några sektorer eller på någon typ av varor. Även om alla företag i ett land är de internationellt sett mest produktiva företagen inom sina respektive branscher kan alltså landet som helhet inte vara konkurrenskraftigt inom alla branscher.

Konkurrenskraft är ett otydligt begrepp. Ibland används det som ett slags mått på nationalstaters förmåga i tävlan med varandra och förväxlas med produktivitet, d.v.s. värdet på produktionen av en given mängd insatsvaror. Förväxlingen uppstår då ett land jämförs med ett företag. Produktiviteten kan öka eller minska i ett land liksom i ett företag. Ett land går dock inte i konkurs och försvinner så som ett företag kan göra om produktiviteten inte är lika stor som hos konkurrenterna. När två företag konkurrerar på en marknad kan ett företag göra vinster på det andra företags bekostnad. När två länder konkurrerar med varandra kommer båda länderna att vinna. På nationsnivå är det intressantare att ta reda på vilken typ av företag eller branscher i ekonomin som vinner och förlorar i de olika länderna då konkurrensen ökar (Lundberg 1999).

De resurser som ett land har till sitt förfogande är begränsade och därför vinner länder på att exportera varor som de kan tillverka mest av med de tillgängliga resurserna och importera andra varor. Den definition på konkurrenskraft som används i studien bygger också på att resurser utnyttjas fullt ut. Därför har konkurrenskraft på kort sikt ingenting med effektivitet att göra. Om ett land är konkurrenskraftigt på en viss typ av produktion betyder det inte nödvändigtvis att produktionen är effektiv. I kapitel fyra beskrivs närmare hur konkurrenskraft på fiskeriproduktion påverkas av effektiviteten i förvaltningen av länders fiskeresurser.

2.1 Konkurrenskraft på sektorsnivå

Eftersom konkurrenskraften för olika sektorer beror på hur ekonomins begränsade resurser fördelas är det relevant att tolka konkurrenskraft för en sektor relativt andra sektorer. En sektor konkurrerar alltså med samma sektor i andra länder och med andra sektorer i det egna landet. Att vara konkurrenskraftig inom en sektor blir då samma sak som att ha komparativa fördelar. Uppkomsten av komparativa fördelar kan förklaras med skillnader i teknologi i olika länder eller, som i Heckscher-Ohlin teoremet som beskrivs nedan, av skillnader i länders resurstillgångar.¹

Heckscher-Ohlin förklarade uppkomsten av komparativa fördelar med att ländernas fördelning av resurser, eller faktortillgångar, är olika. Ett land som utnyttjar sina resurser fullt ut kommer att producera relativt mycket av sådana varor som kräver relativt mycket av resurser som det finns stor tillgång av jämfört med andra resurser i landet. Ofta illustreras Heckscher-Ohlin-modellen med ett exempel där det finns två länder med två produktionsfaktorer som inte går att flytta mellan länderna. Länderna antas ha samma produktionsteknik och konsumenternas smak antas vara lika i de båda länderna. Anta att Land A har 40 miljoner arbetare och en areal på 100 miljoner hektar medan Land B har 5 miljoner arbetare och en areal på 5 miljoner hektar. För att producera vete behövs mer landyta och mindre arbetskraft än vad som behövs för att odla lax. Land A kommer att ha komparativa fördelar i produktion av arealkrävande varor som vete. Land B kommer däremot att ha komparativa fördelar inom arbetskraftsintensiv produktion som till exempel laxodling. Eftersom båda sektorer inom landet konkurrerar om samma produktionsfaktorer kommer priset på arbetskraft, d.v.s. löner, att vara relativt lågt i land B vilket medför att arbetskraftsintensiva varor blir billiga att producera. Åkerareal blir på samma sätt relativt billigare i land A som kan producera relativt billigt vete. Tillgången på produktionsfaktorer avgör alltså vem som är konkurrenskraftig på vad, enligt Heckscher-Ohlin-modellen.

¹ David Ricardo visade att skillnader i teknologi i England och Portugal gav upphov till komparativa fördelar i olika sektorer i de båda länderna (se till exempel Maneschi 2004).

2.2 Konkurrenskraft på varunivå

Olikheter mellan länder kan alltså förklara varför vissa länder är konkurrenskraftiga på fiskeriprodukter och andra inte. Länder exporterar varor som de kan producera relativt billigt och importerar varor som är dyrare att producera inom landet. Men en stor del av handeln mellan industrialiserade länder består av varor som är lika, d.v.s. samma typer (och mängder av) faktortillgångar används för att tillverka dem och/eller de upplevs som relativt utbytbara av konsumenterna (Helpman och Krugman 1985). Export och import av fiskbullar av olika märken skulle kunna vara ett exempel. Varor som går att göra unika för konsumenterna kan produceras till ett lägre enhetspris om företagen arbetar på en större marknad än hemmamarknaden. Företagen drar alltså nytta av stordriftsfördelar. Konsumenterna får både ett lägre pris på varorna och fler varianter att välja mellan. Den typ av handel som uppstår kallas för intra- industriell handel (IIT)², det vill säga handel som sker i inom olika branscher snarare än mellan olika branscher (inter-industriell handel). Ett land är konkurrenskraftigt på den variant som det inhemska företagen producerar och exporterar.

Genom att dela upp den intra- industriella handeln i två typer av handel ges en indikation på vilken typ av varor som är konkurrenskraftiga i ett land. Eftersom det finns inkomstskillnader inom länder efterfrågas produkter av både hög och låg kvalitet. Exporterade och importerade varor kan därför vara lika men av olika kvalitet och kräva olika mängder faktortillgångar i tillverkningen. Handel med varor som skiljer sig åt när det gäller användning av faktortillgångar brukar kallas för *vertikal* intra- industriell handel. Om ett land som är konkurrenskraftigt på miljömärkta produkter specialiserar sig på miljömärkt fisk och handlar med ett land som inte miljömärker sina fiskeriprodukter kan båda länderna tjäna på handeln. Anta att det finns både fattiga och rika konsumenter i länderna och att fattiga konsumenter inte har råd med den miljömärkta produkten eftersom den betingar ett högre pris. Både rika och fattiga konsumenter kan genom handeln konsumera mer fisk. Det bör påpekas att det

² IIT står för Intra Industry Trade och skiljs från Inter Industry Trade.

krävs att rika konsumenter i båda länderna litat på den miljömärkta varan oavsett vilket land som producerar den för att producenten av den verkligen ska vara konkurrenskraftig.

Ju mer lika konsumenternas inkomster är desto mer lika blir de produkter som konsumenterna efterfrågar. Länder med liknande efterfrågestrukturer förväntas ha en stor andel *horisontell* intra- industriell handel i sin totala handel. Horisontell intra- industriell handel består av varor som är lika när det gäller användning av faktortillgångar och som upplevs som utbytbara av konsumenterna. Konsumenterna kan hitta produkter som passar deras specifika intressen, eller välja *olika varianter* av en vara vid olika tillfällen. Olika fiskarter kan vara av samma kvalitet, men variationer i till exempel smaken hos de enskilda arterna ger konsumenterna mer att välja bland. Eftersom företag kan utnyttja stordriftsfördelar kan det finnas konkurrenskraftiga företag som tillverkar varianter av en vara med samma mängder och typer av faktortillgångar i olika länder.

2.3 Att mäta konkurrenskraft

Konkurrenskraft som definieras med den teori som presenterades i kapitel två kan mätas antingen potentiellt eller historiskt. Med ett mått på potentiell konkurrenskraft kan vinster av alternativa användningar av faktortillgångar uppskattas. Det vanligaste potentiella konkurrenskraftsmåttet är DRC (Domestic Resource Cost – inhemsk resurskostnad) som innebär att kostnaden för att producera en vara inom landet jämförs med kostnaden för att importera en vara (se till exempel Kaspersson m.fl. 2002 eller Gorton m.fl. 2001). Historisk konkurrenskraft mäts vanligen med handelsströmmar vilket lämpar sig bäst då många länder och varor undersöks. De mått som används i denna studie är alla baserade på handelsstatistik och beskrivs nedan. Relativa exportandelar (RXA) som beskrivs i avsnitt 2.4 kommer att användas för att analysera ländernas konkurrenskraft i kapitel 5. För att titta närmare på Sveriges konkurrenskraft på fiskeriproduktion kommer för Sveriges del även intra-industriell handel att mätas med de mått som beskrivs i avsnitt 2.5.

Att synliggöra konkurrenskraft med relativa exportandelar

Konkurrenskraft synliggörs i handelsströmmar om ett lands handelsmönster jämförs med handelsmönstret för en grupp av länder. Balassa (1965; 1989) antar att länder som handlar med varandra utnyttjar sina komparativa fördelar för att exportera och därför kommer handelsmönstret att visa vilka varor ett land har komparativa fördelar i. I studier av länders specialisering används oftast relativa exportandelar.³

Relativa exportandelar (RXA) mäts som en viss varas andel i landets export delat med andelen av samma vara i jämförlandets/områdets export. Konkurrenskraft på världsmarknaden blir då;

$$RXA = (x_{ij} / X_i) / (x_j / X_w)$$

där x_{ij} är landet i:s export av vara j ; X_i är landet i:s hela export till hela världen; x_j är hela världens export av vara j och X_w är hela världens totala export.

Om ett lands andel av hela världens totala export av en viss vara är större än dess totala andel av hela världens totala export är landets producenter konkurrenskraftiga. Så är till exempel fallet om andelen massa och papper i svensk export är större än andelen massa och papper i alla länders export av varor och tjänster. Om den relativa exportandelen är större än ett för en viss typ av produktion anses landets producenter vara konkurrenskraftiga. Storleken på den relativa exportandelen visar hur pass viktig en viss vara är i ett lands export i förhållande till varans andel på världsmarknaden.

Att mäta konkurrenskraft på detaljerad nivå

Relativa exportandelar kan visa om en varugrupp är konkurrenskraftig i förhållande till samma varugrupper i andra länder. Men möjligheterna att differentiera varor gör att specialisering kan ske även på varianter inom en varugrupp. Handelsstatistikens indelningar begränsar möjlig-

³ Exempel på studier där relativa exportandelar har används för att analysera konkurrenskraft är Fertö och Hubbard (2003), Edwards och Schoer (2001) och Yimaz (2003).

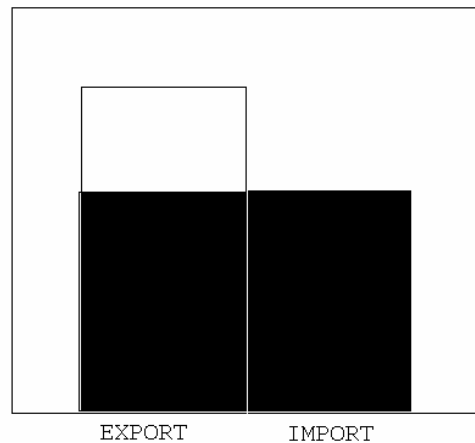
heterna att peka ut konkurrenskraftiga varianter. Till exempel finns inte fiskbullar definierade i handelstatistiken utan ingår i gruppen *produkter av hackad eller malen fisk*. En stor andel intra- industriell handel i en varugrupp indikerar att varugruppen innehåller konkurrenskraftiga varianter. Om andelen samtidig export och import är hög för *produkter av hackad eller malen fisk* för Sverige finns det konkurrenskraftiga varianter i varugruppen. Fiskbullar skulle kunna vara en sådan variant. Det finns dock ingen självklar definition på vad som är en variant. Torsk kan vara en variant av färsk och kyld fisk men det kan också finnas olika varianter av torsk, till exempel torsk av låg kvalitet och torsk av hög kvalitet.

Intra- industriell handel kan mätas med Grubel-Lloyds index (GLI) som visar andelen av handeln av en viss vara som exporteras och importeras samtidigt;

$$GLI = IIT = 2 \times \min(x, m) / (x + m),$$

där x är export och m är import från och till ett visst land. Figur 1 visar hur samtidig export och import av en vara kan se ut. Det svarta området är intra-industriell handel (IIT) och i detta fall är det vita området nettoexport. Det vita området skulle också kunna vara nettoimport om staplarna var omvända. Andelen IIT säger alltså inget om nettohandeln. I analysen av fiskeriprodukter kommer i vissa fall även den inter-industriella handeln (det vita området) att delas upp i nettoexport och nettoimport. Måtten på IIT kommer att användas för att undersöka Sveriges export av varianter av fiskeriprodukter. Summan intra-industriell handel i en sektor, såsom fiskesektorn, räknas som summan av det svarta området för alla varor i sektorn. Andelen intra-industriell handel blir summan intra-industriell handel delat med total handel i sektorn.

Diagram 1: Inter- och intra- industriell handel när det finns nettoexport.



Nivån på den intra- industriella handeln kan berätta om det finns många varianter att handla med i varugruppen. Förändringar av detta index visar om man handlar mer eller mindre med varianter av varan. Huruvida en samtidig förändring i samma riktning (ökning, minskning) av exporten och importen sker eller om bara en av dem förändras visas emellertid inte av förändringar i GLI-index. Därför används ofta ett index över marginell intra- industriell handel (MIIT) för att visa när exporten och importen går i samma riktning (se tabell 1). Så är till exempel fallet då den intra- industriella handeln ökar på grund av ökningarna i båda handelsströmmarna. Ett sådant index kan också visa om bara exporten eller bara importen ökar i en viss varugrupp, alltså en indikation på att konkurrenskraften ökar eller minskar som helhet för gruppen. Konkurrenskraftstrend eller marginell intra- industriell handel kan mätas som;

$$MIIT = (\Delta x - \Delta m) / (|\Delta x| + |\Delta m|),$$

där x är export och m är import från och till ett visst land. Indexet går mellan 1 och -1 där 1 betyder att landet blir allt mer konkurrenskraftigt på varugruppen och -1 att landet blir allt mindre konkurrenskraftigt på varugruppen. Alla värden däremellan visar att den intra- industriella handeln har ökat (Brühlhart och Hine 1999).

Tabell 1: Konkurrenskraftstrend

Förändring av export och import	Export	Import	Konkurrenskraftstrend
Bara exporten ökar	+	-	1
Bara importen ökar	-	+	-1
Båda ökar men exporten ökar mest	++	+	mellan 0 och 1
Båda ökar men importen ökar mest	+	++	mellan -1 och 0
Båda minskar men exporten minskar mest	--	-	mellan -1 och 0
Båda minskar men importen minskar mest	-	--	mellan 0 och 1

Källa: Bearbetning av Brühlhart och Hine (1999).

I handelsstatistiken finns ofta uppgifter både om exportens och importens värde och exportens och importens vikt. Ett grovt mått på kvalitet på varor som är lika kan fås genom att helt enkelt dela värdet med vikten och få fram ett enhetsvärde. Om samma typ av vara exporteras och importeras samtidigt kan det relativa enhetsvärdet (RUV - Relative Unit Value) visa kvalitetsnivån på de differentierade varor som exporteras (Brühlhart och Hine 1999, s. 74). Om exporterade varor är värda mer än importerade varor speglar detta att exporten är av relativt hög kvalitet, vilket är en indikation på att exportlandet har relativt god tillgång på kapital (oftast humankapital) (van Berkum 2002).

2.4 Slutsatser

Konkurrenskraft kan tolkas utifrån teorin om komparativa fördelar och användas för att beskriva vilka sektorer ett land är relativt sett bra på. Ett land som har relativt mycket av de produktionsfaktorer som behövs för att producera fiskeriprodukter kan därför sägas vara konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion. Ett land skulle även kunna vara konkurrenskraftigt på en viss variant av fisk utan att vara konkurrenskraftigt på produktionen av fisk totalt sett. Konkurrenskraft på sektorsnivå beror på komparativa fördelar medan konkurrenskraft på varunivå oftast beror på att konsumenter och producenter drar nytta av stordriftsfördelar och/eller att det finns många varianter på marknaden.

Relativa exportandelar används för att hitta konkurrenskraftiga sektorer, varugrupper eller varor givet att dessa finns definierade i handelsstatistiken. För att ta reda på om ett lands export består av stora andelar

konkurrenskraftiga varianter används *andelen intra-industriell handel*. En samtidig ökning av exporten och importen i en varugrupp visar att den intra-industriella handeln har ökat. *Konkurrenskraftstrender* kan visa detta samtidigt som de kan visa om ett land har blivit mer eller mindre konkurrenskraftigt på den varugrupp som undersöks. Slutligen visar *relativa enhetsvärden* hur mycket exporterade varianter skiljer sig från importerade varianter när det gäller kvalitet.

3

Handelsstatistik över fiskeriprodukter

Konkurrenskraftsmåtten visar i idealfallet att länder exporterar relativt mycket av de varor som produceras med tillgångar som det finns relativt mycket av i hemlandet. Länder som har rika fiskevatten och få andra tillgångar borde visa sig konkurrenskraftiga på fisk. Länder som har relativt gott om fiskebåtar borde visa sig konkurrenskraftiga på fiskeritjänster. Handelsstatistiken över fiskeriprodukter begränsar emellertid i viss mån vad som kan mätas. För Sveriges del har dessutom alla tillgängliga uppgifter om export och import visat sig grovt överskattade då norska produkter som transiteras genom landet ingår i svensk handelsstatistik.

3.1 Fiskeriprodukter i internationell handelsstatistik

När det gäller fisk finns en del problem med den internationella handelsstatistiken. Först och främst kan det noteras att fiske i andra länders vatten och på internationellt vatten inte betraktas som export eller import av en naturresurs. Den fisk som EU-fartyg fiskar utanför Afrikas kust rapporteras till exempel inte som import från Afrika. Enligt FN är det det land där fartyget är registrerat som anses ha producerat fisken (FAO 2005a). Det är alltså inte lika självklart att handelsstatistiken över fiskeriprodukter speglar användningen av inhemska resurser på samma sätt som till exempel handeln med järnmalm. Det skulle vara svårt eller i vissa fall omöjligt att ge fisken en nationalitet innan den fångas i de fall då fisk rör sig över stora områden och i de fall då fiske förekommer på internationellt vatten. Förekomsten av olagligt, orapporterat och oreglerat fiske försvårar dessutom bestämning av ursprungsland för fiskeriprodukter.

Frågan om huruvida inhemska fartygs landningar av fisk i utlandet och produktion som överförs till ett utländskt fartyg ute till havs ska rap-

porteras som export hanteras olika i olika länder. FN: s rekommendation är att inte inkludera landningarna i handelsstatistiken, utan att redovisa uppgifter om dessa separat (FN 1998). I FAO: s fiskhandelsstatistik har dock landningar i utlandet adderats till exporten. Svensk handelsstatistik som samlas in av SCB inkluderar däremot inte landningar i utlandet före den 1 januari 2005 (SCB 2005). Enligt en undersökning som FN gjort om hur handelsstatistik samlas in är det vanligaste förfarandet att inte inkludera landningarna i utlandet i exportstatistiken. De flesta EU-länder redovisar sin handelsstatistik på samma sätt som Sverige (FN 2005).

Handeln inom EU är också behäftad med ett problem. Vid import från ett annat EU-land anges enbart avsändningsland och inte ursprungsland. En vara som importerats från Peru och tullats in i Nederländerna registreras alltså som import från Nederländerna då varan säljs till ett svenskt företag. Handeln inom EU kan därmed vara överskattad. För Sveriges del gäller detta från och med 1995 (SCB 2004).

3.2 Sverige och den norska laxen

Det finns ett antal olika förfaranden som innebär att varor transporteras genom eller lagras i ett land utan att någon bearbetning av dem förekommer. Reexport, transiteringar och kvasi-transiteringar är exempel på detta. I tabell 2 beskrivs skillnaden mellan olika handelsflöden av varor. Då exportstatistik används som mått på konkurrenskraft för ett land är det av intresse att exkludera handelsflöden som bara innebär transport genom landet i fråga. Exporten förväntas spegla vilka varor som produceras i hemlandet.

Tabell 2: Handelsflöden

Handelsflöde	Förtullad i Sverige	Köpt av ett svenskt företag	Ingår i svensk exportstatistik
Reexport	Ja	Ja	Ja
Transitering	Nej	Nej	Nej
Kvasi-transitering	Ja	Nej	Ja

Som framgår av tabell 2 kan både reexport och kvasi-transiteringar ställa till problem när handelsstatistik används för att mäta konkurrenskraft. Reexport innebär att varor köps av ett inhemskt företag och förtullas men sedan exporteras vidare till ett tredje land.⁵ Transiteringar innebär att varor transporteras genom ett land utan att förtullas eller beskattas. När det gäller fiskeriprodukter är så kallade kvasi-transiteringar vanligt förekommande då norska producenter ofta använder svenska ombud för att exportera till övriga EU.

Svenska ombud kan registrera företagare från andra EU-länder som avser att importera varor från ett land utanför EU. Varorna tullas in i Sverige men blir varken beskattade eller sålda i Sverige. En stor del norska fiskeriprodukter registreras på detta vis som svensk export till andra EU-länder. Genom att tulla in varorna i Sverige förenklas hanteringen för såväl köpare som säljare.⁶ Denna hantering kallas alltså för kvasi-transitering.

Eftersom kvasi-transiteringarna inte beskattas i Sverige är det möjligt att få fram uppgifter om dessa då de får en särskild procedurkod. I denna studie har kvasi-transiteringar av norska fiskeriprodukter subtraherats från den rapporterade svenska exporten. I de fall då kvasi-transiteringar angetts vara större än exporten har exporten satts till noll. Detta har gjorts på en låg aggregeringsnivå i handelsstatistiken (åttasiffrig) för att undvika att "verklig export" försvinner, d.v.s. en överskattning av kvasi-transiteringar ska inte drabba andra produkter. Handelstatistiken har sedan aggregerats upp på sexsiffrig och fyrsiffrig nivå.

Efter EU-inträdet ökade kvasi-transiteringarna enormt eftersom Sverige då blev en inkörsport för Norge till EU:s marknad. År 1995 bestod ungefär en tredjedel av den rapporterade svenska exporten av fiskeriprodukter av kvasi-transiteringar enligt beräkningarna. Åtta år senare visade sig två tredjedelar av den rapporterade exporten bestå av kvasi-

⁵ Det finns inte någon enhetlig definition på vad reexport är. Frågan om hur mycket bearbetning som ska ske av en produkt innan den kan betraktas som nationell produktion går inte att besvara entydigt. Ovan används ordet i strikt bemärkelse, d.v.s. fall då importerade varor reexporteras i oförändrat skick.

⁶ Köparen slipper till exempel att transitera godset till ett tullkontor i sitt eget land och kan dra av momsens direkt då varan förtullats (uppgift från ombud 9 juni 2005).

transiteringar från Norge. I tabell 3 visas vilka fiskeriprodukter som transiteras genom Sverige med hjälp av svenska ombud år 2003. Där visas också hur stort detta fenomen är för olika produkter och för sektorn som helhet. I den första kolumnen i tabell 3 har kvasi-transiteringar av varan dividerats med total rapporterad svensk export av fiskeriprodukter. I den andra kolumnen har kvasi-transiteringar av varan dividerats med rapporterad svensk export av den aktuella varan. Detta görs för att visa vilka varor som mest bidrar till kvasi-transiteringarna och för att visa vilka effekter kvasi-transiteringarna har på de enskilda varorna. Tabell 3 visar att hela 67 procent av den totala rapporterade svenska exporten av fiskeriprodukter bestod av kvasi-transiteringar år 2003.

Tabell 3: Kvasi-transiteringar år 2003

	Hur stor del av den totala svenska rapporterade exporten av fiskeriprodukter utgörs av kvasi-transiteringar av varan?	Hur stor del av den rapporterade exporten av den aktuella varan består av kvasi-transiteringar?
Färsk eller kyld lax	31%	96%
Torkad torsk	12%	99%
Frysta fiskfiléer	6%	89%
Färska eller kylda fiskfiléer	4%	69%
Saltad torsk	2%	99%
Färsk eller kyld torsk	2%	51%
Annan fisk, färsk eller kyld	2%	28%
Torkade fiskfiléer	2%	96%
Öring, färsk eller kyld	1%	49%
Beredda räkor	1%	47%
Totalt för fiskeriprodukter	67%	67%

Källa: Egna beräkningar baserade på FAO och SCB.

Färsk eller kyld lax bidrar mest till kvasi-transiteringarna, nästan en tredjedel (31 procent) av den rapporterade svenska exporten av fiskeriprodukter är egentligen norsk export av lax. För varan färsk och kyld lax utgörs 96 procent av den rapporterade svenska exporten av norsk lax, d.v.s. enbart 4 procent av den rapporterade exporten av lax har sitt ursprung i Sverige. Laxen odlas i Norge och transporterats genom Sverige till EU-länder som Frankrike, Tyskland och Storbritannien. Torkad och saltad torsk samt torkade fiskfiléer exporteras av Norge och importeras

av länder i Sydeuropa. Färsk och kyld lax samt torkad och saltad torsk är typiskt norska produkter som inte tillverkas i Sverige i någon större utsträckning. Fiskfiléer, färsk och kyld torsk, öring och beredda räkor tillverkas däremot i Sverige samtidigt som det förekommer kvasi-transiteringar. Kvasitransiteringarna utgör inte lika stor andel av varje varas rapporterade export, men är dock betydelsefull.

I den här studien används FAO:s fiskhandelsstatistik för att undersöka vilka länder som är konkurrenskraftiga på världsmarknaden och hur Sveriges konkurrenskraft på världsmarknaden ser ut. Eurostats handelsstatistik används för att undersöka Sveriges konkurrenskraft på EU-marknaden. Båda källor har justerats för svenska kvasi-transiteringar så som angetts ovan. Eftersom analysen är historisk avser EU-marknaden de 15 länder som var med i EU åren 1995-2003, alltså EU före östutvidgningen. Landningar i utlandet finns med i FAO:s statistik men inte i EU:s statistik.

3.3 Definition av fiskeriprodukter

Marknaden för fiskeriprodukter definieras i tabell 4. Uppdelningen i tabellen är baserad på den indelning som görs i bland annat EU:s handelsstatistik. Fisk skiljs från kräftdjur och blötdjur och olika typer av förädling skiljs åt. Observera att färsk eller kyld fisk och fryst fisk består av hel eller delad fisk och skiljs från varugruppen fiskfiléer. Uppdelningen i tabell 4 används i denna studie som uppdelning i olika varugrupper. Då enskilda varor undersöks används även en mer detaljerad uppdelning av dessa varugrupper. I FAO:s handelstatistik finns det med denna uppdelning 118 varor som definieras som fiskeriprodukter. Exempel på sådana varor finns också i tabell 4. I kapitlet om den svenska handeln med fiskeriprodukter används även begreppet varianter. En variant kan vara en vara som till exempel *levande ål* i tabell 3 men kan också avse en *variant av levande ål*. Den sistnämnda typen av varianter har i denna studie inte definierats med handelsstatistikens uppdelning. På en lägre aggregeringsnivå än den som exemplifieras i den högra kolumnen i tabell 3 är statistiken tämligen osäker.

Tabell 4: Definition av fiskeriprodukter.

Varugrupp	Exempel på vara/variant
Levande fisk	Levande ål
Färsk och kyld fisk (med undantag av fiskfiléer)	Färsk och kyld torsk
Fryst fisk (med undantag av fiskfiléer)	Fryst torsk
Fiskfiléer	Frysta fiskfiléer
Torkad, rökt och saltad fisk	Torkad torsk
Kräftdjur	Frysta räkor
Blötdjur	Färsk och kyld bläckfisk
Fetter och oljor av fisk	Fiskleverolja
Beredd och konserverad fisk	Beredd lax
Beredda och konserverade kräftdjur och blötdjur	Beredda musslor
Fiskmjöl	

En nackdel med handelsstatistikens varugruppering är att det inte går att se vilken fisk som kommer från vattenbruk och vilken fisk som kommer från havet. Dessutom finns ingen uppdelning på fisksorter som används för industriändamål och fisksorter som används som matfisk. Benämningen fiskeriprodukter omfattar i denna skrift de produkter som anges i tabell 4 samt i de fall FAO-statistik används på en aggregerad nivå även korall, tvättsvamp, fiskavfall, sjögräs och växtslemmet agar-agar. De senare produkterna utgör bara en liten del av världens totala export av fiskeriprodukter (0,58 % år 2000-2003).

4

Att mäta konkurrenskraft på fiskeriproduktion

I detta kapitel diskuteras de problem som uppstår när konkurrenskraften i ett lands fiskerinäring ska utvärderas. Det handlar dels om kopplingen mellan konkurrenskraft och hur ett land förvaltar sina fiskeresurser, och dels om olika politiska ingrepp – som tullar och subventioner – vilka kan snedvrیدا handels- och produktionsmönster. Höga handels hinder gör det exempelvis svårare för länder som faktiskt är konkurrenskraftiga att utnyttja sina komparativa fördelar – vilket gör att den internationella handeln inte fullt ut speglar ländernas förmåga att exportera fiskeriprodukter. Med andra ord, om länderna förhindras att specialisera sig i enlighet med sina komparativa fördelar kommer inte heller ländernas faktiska handelsmönster att visa vad de är konkurrenskraftiga på. Eftersom konkurrenskraftsmåttet beräknas med hjälp av historiska handelsmönster ger måttet då inte en helt rättvisande bild av ländernas konkurrenskraft. Detta är ett traditionellt problem när länders konkurrenskraft utvärderas – oavsett vilka varor som studeras – som innebär att ju fler marknadsstörande politiska ingrepp det finns desto svårare blir det att se vad ett land *de facto* är konkurrenskraftigt på. När det gäller förvaltningen skiljer sig däremot den viltfångade fisken från många andra varor eftersom fiskebestånden är en naturresurs som kan överutnyttjas. I vilken mån ett land drar nytta av att vara konkurrenskraftigt inom fiskeriproduktion hänger därför samman med hur fiskeresurserna förvaltas.

4.1 Betydelsen av förvaltningen av fiskeresurser för konkurrenskraft

Både havsfisket, fiskberedningsindustrin och i viss mån fiskodlingsnäringen är beroende av fiskeresurser från havet. Enligt FAO är havens fiskeresurser till stora delar antingen fullt utnyttjade, överutnyttjade eller uttömda. Bara 23 procent av världens havsfiskebestånd kan tåla ett större uttag av fisk i dagsläget. Nordöstra Atlanten är till exempel fullt utnyttjad till 60 procent och överutnyttjad till 40 procent (FAO 2005d).

Heckscher-Ohlin-modellen (avsnitt 2.1) beskriver hur länder är konkurrenskraftiga på varor som är relativt billiga att producera inom landet. Om ett land är konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion borde det vara fördelaktigt för landet att specialisera sig på fiskeriproduktion och byta fisk mot andra varor. OECD (2003) poängterar emellertid att det inte är säkert att ett land som är konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion drar någon fördel av internationell handel. På kort sikt tjänar landet på bytet men sättet som fiskeresurserna förvaltas på avgör om den ökade efterfrågan som internationell handel innebär verkligen leder till ökad välfärd på lång sikt. En ökad handel innebär att priset på fisk ökar för landet som exporterar fisk och minskar för landet som importerar fisk. Effekterna av dessa prisförändringar beror på hur fisket förvaltas i länderna. Förvaltningen kan ske på flera sätt:

Om ingenting alls görs har alla som vill fritt tillträde till resursen. Vad som händer då är att det blir kapploppning om fisken. För varje enskild fiskare blir det rationellt att kortsiktigt fånga så mycket fisk som möjligt. Även om det ligger i näringens gemensamma intresse att långsiktigt bevara fiskeresursen innebär bristen på äganderätt att det inte lönar sig att handla långsiktigt – den fiskare som idag avstår från att fiska för att i framtiden ha tillgång till ett större bestånd har ingen skyddad framtida rätt till denna investering. På lång sikt riskerar en sådan förvaltning, eller snarare brist på förvaltning, att göra fisket både biologiskt och ekonomiskt ineffektivt. Den *biologiska* ineffektiviteten innebär att fiskbestånd inte hinner återväxa då fångsterna är för stora. Den *ekonomiska* ineffektiviteten innebär att vinsterna av att fånga fisk inte är de största möjliga – vilket betyder att kostnaderna för att dra upp en viss mängd fisk är högre än vad de skulle behöva vara. Orsaken är att för varje enskild fiskare är det viktigt att få upp fisken så fort som möjligt innan någon annan tar den. Detta resulterar i allt för många fiskebåtar ute på haven vilket gör att vinsten blir mindre totalt sett jämfört med om bara de bästa fiskebåtarna användes. Biologisk och ekonomisk ineffektivitet uppkommer alltså då fiskeresurser brukas som om ingen ägde dem (se SLI-rapport 2004:5).

I en värld utan marknadsstörningar kommer länder som har relativt stora tillgångar på fiskeresurser att vara konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion, och exportera fisk. Om tillträdet till fisket är fritt finns det dock inga vinster att hämta i fisket på lång sikt för länderna. Ju mer kostnaderna för att fånga fisk sjunker, desto större är risken att fisken inte hinna återväxa och desto mer resurser slösas bort. Det är därför fullt möjligt att frihandel i detta fall är negativt för landet, och att både mängden fisk och mängden andra varor blir mindre än då internationell handel förhindras. Anledningen är att landet binder arbetskraft och kapital i fiskerinäringen som skulle kunna användas bättre i andra sektorer i landet (ekonomisk ineffektivitet) samtidigt som fiskebestånden minskar genom överfiske (biologisk ineffektivitet).⁷ Det vill säga möjligheten till internationell handel leder till ökat överfiske på grund av högre priser på fisken, samtidigt som ännu mer resurser dras in i en ekonomiskt ineffektiv fiskerisektor. Är ett lands fiskerisektor liten relativt resten av ekonomin behöver den ekonomiska ineffektiviteten inte få så stor effekt på landet som helhet, men en dominerande fiskerinäring som binder upp kapital och arbetskraft som egentligen inte behövs för att fiska den aktuella mängden fisk försvårar utvecklingen av andra sektorer i ekonomin. För utvecklingsländer med stor fiskerisektor och ett bristande förvaltningsystem kan detta vara ett problem.

Ett vanligt system i många industriländer är att fisket begränsas genom att staten antingen definierar den totalt tillåtna fångsten – fångstkontroll, exempelvis genom kvoter eller begränsar fiskeaktiviteten – effortkontroll, exempelvis genom att begränsa hur många dagar fartygen får fiska. Hur effektiviteten i fisket påverkas beror på hur dessa system utformas i praktiken. Om exempelvis kvoter sätts på ett korrekt sätt och det är möjligt att övervaka efterlevnaden av dem kan fisket bli biologiskt effektivt och ett långsiktigt hållbart fiske uppnås ur ett biologiskt perspektiv. Om det dessutom är möjligt att bara ge ett begränsat antal fiskare tillträde till resursen kan fisket också bli ekonomiskt effektivt. Fartygsflottan kan då få den storlek som behövs för att dra upp den tillåtna mängden fisk –

⁷ För en studie av ekonomisk effektivitet i den svenska fiskeflottan se SLI (2005:1).

vilket gör att kostnaderna för fisket minskar och resurser frigörs som kan användas på annat håll i samhället.

När fisket förvaltas på ett sätt som är både ekonomiskt och biologiskt hållbart är förvaltningen effektiv. De som utnyttjar fiskeresurser tänker då långsiktigt, vilket är det bästa för samhället. Bara om ett land har en effektiv förvaltning av sin fiskeresurs är vinster av handel med säkerhet att vänta på både kort och lång sikt.⁸ Landet kan då dra nytta av sin konkurrenskraft och tjäna på att specialisera sig på fiskeriproduktion.

I det här sammanhanget är det även intressant att diskutera vad som händer med ett land som inte är konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion. Eftersom handel leder till lägre priser på fisk för de inhemska producenterna kommer trycket på de inhemska bestånden att minska samtidigt som allt färre personer finner det lönsamt att investera i fiskeriproduktion. Då tillträdet till fisket är fritt kan handeln leda till s.k. "dubbel återbäring". Fiskeresurser återhämtar sig samtidigt som landet gynnas av vinsterna av handeln (OECD 2003).

Brander och Taylor (1997) menar att graden av överutnyttjande av resursen kan avgöra om handel är fördelaktigt eller inte. Då en resurs överutnyttjas något kan handel medföra förluster av välfärd för landet som exporterar resursen. Men då resursen är svårt överutnyttjad är också kostnaderna för att fånga fisk relativt höga och då är det sannolikt att landet slutar exportera naturresursen och istället börjar importera den. Import från ett land som har en effektiv förvaltning av en naturresurs leder till ökad välfärd totalt sett.

Sammantaget spelar förvaltningen av fiskeresurserna roll för om ett land vinner eller förlorar på internationell handel med fiskeriprodukter. Att ett land visar sig vara konkurrenskraftigt enligt måttet som används i denna studie, relativa exportandelar, är alltså inget kvitto på vare sig att förvaltningen är bra eller att landet *de facto* tjänar på handeln på lång

⁸ Det krävs dock att de som äger resurserna tänker långsiktigt. Ju mer ointressant framtiden är desto mindre incitament finns det att förvalta på lång sikt.

sikt. För att få en övergripande bild om ett lands konkurrenskraft är långsiktigt hållbar måste den alltid sättas i relation till hur fiskbestånden förvaltas.

4.2 Handelshinder på fiskeriprodukter

Konkurrenskraft utnyttjas bäst på marknader där handelshinder är borttagna. Handelshinder gör att måttet på konkurrenskraft inte visar den verkliga konkurrenskraften för olika länder, utan är påverkat av alla snedvridningar som politiska beslut fört med sig. Detta avsnitt syftar till att belysa omfattningen av handelshinder på fiskeriprodukter.

Tullar

Genom Uruguayrundan som avslutades 1994 kom länderna i WTO överens om att sänka tullarna på fiskeriprodukter. I genomsnitt är tullen mellan länder som inte har några speciella avtal 4,5 procent (OECD 2003). De egentliga tillämpade tullarna är ännu lägre då preferensavtal finns. EU:s import från Afrika söder om Sahara är till exempel helt tullfri. OECD har mätt den handelsvägda medeltullen för elva industriländer. Tullarna var betydligt lägre för fiskeriprodukter än för jordbruksvaror och livsmedel. Tullarna på fiskeriprodukter var dessutom lägre än de genomsnittliga tullarna för alla varor för tio av de elva länderna.⁹ Importen från de allra fattigaste u-länderna är ofta tullfri.

Tulltoppar, väldigt höga tullnivåer, förekommer på vissa fiskeriprodukter. Ett exempel är tonfisk på burk där tullen i EU är 24 procent och i U.S.A. 35 procent (OECD 2003). Beredd tonfisk är en viktig exportprodukt på världsmarknaden och utgör cirka 20 procent av världsexporten av beredda fiskeriprodukter.¹⁰ Tullskalering, d.v.s. högre tullar på beredda produkter än på råvaror, förekommer också i de flesta länder, speciellt i EU. De mest utsatta produkterna är lax, tonfisk och räkor. Tullskalering försvårar etablering av beredningsindustrier hos råvaruexportörer som skulle kunna dra nytta av konkurrenskraft. De minst ut-

⁹ Undantaget var Japan. De övriga tio länderna var Australien, Kanada, EU, Island, Korea, Mexico, Nya Zeeland, Norge, Polen och U.S.A.

¹⁰ Medel för 2000-2003 (egna beräkningar).

vecklade ländernas export utsätts emellertid för lägre tullar på beredda fiskeriprodukter än på råvaror. För vissa länder och produkter som berörs i hög grad av tullar i andra länder kan alltså beräknad konkurrenskraft vara underskattad.¹¹

Stöden till fisket

Sedan 2002 har de stöd som ges till fiskesektorn förhandlats i WTO. Ännu har länderna i WTO inte kommit överens om hur stöden till fiskesektorn ska klassificeras och reduceras. Stöden till fisket kan påverka hur fiskeresurser används och därmed indirekt påverka konkurrenskraften i sektorn, men kan också mer direkt snedvrیدا konkurrensen mellan länder. Länder som inte har en konkurrenskraftig fiskeriproduktion och som stöder inhemsk produktion av fiskeriprodukter förhindrar andra, konkurrenskraftiga, länder att specialisera sig. Statliga stöd innebär också en förlust för landet som ger stöd. Staten griper in och betalar extra-kostnaden för inhemsk produktion som istället skulle kunna importeras till lägre kostnad.

Produktionsstöden kan medverka till att resurser i högre grad slösas bort då fiskeresurser saknar väldefinierade ägare. Att eliminera produktionsstöden löser alltså inte fiskets grundproblem men skulle förbättra användningen av resurser (ICTSD 2005).

OECD har beräknat OECD-ländernas stöd till fisket som en andel av de totala landningarna i OECD. Beräkningarna visar att stöden utgör ungefär 20 procent av landningarnas värde. Det är dock oklart om alla dessa stöd verkligen utgör handelshinder då den största delen av stöden används till investeringar i infrastruktur, förvaltning av fiskeresurser samt för forskning och övervakning (OECD 2002).¹²

¹¹ En tull på en vara gynnar de inhemska producenterna av just denna vara men missgynnar inhemska producenter av andra varor samt inhemska konsumenter. Totalt sett leder en tull till en välfärdsförlust för ett land som inte kan styra världsmarknadspriset.

¹² Beräkningarna av stödet till fisket utgår från den offentliga sektorns transfereringar till havsfisket (GFT-Government Financial Transfers) i OECD-länderna. Uppgifterna anses osäkra (OECD 2002).

Tekniska handelshinder

Så kallade tekniska handelshinder, som exempelvis krav på hygien vid hantering och smittfrihet, får allt större betydelse för den internationella handeln med fiskeriprodukter. Olika krav på hur fiskeriprodukter ska kvalitetssäkras och märkas i olika länder kan försvåra handeln. Ett exempel på problem som kan uppstå är att olika typer av fiskeriprodukter kan ha samma namn i olika länder. Det som i Sverige kallas sardiner och ansjovis är ofta inte samma produkter som de som kallas för *sardines* och *anchovies* på engelska. Sardiner och ansjovis kan vara förädlade produkter i Sverige medan de engelska beteckningarna avser fiskarter. De viktigaste tekniska handelshindren är kanske ändå de krav som ställs på fiskeriprodukter genom lagstiftning om säkra livsmedel. Många u-länder har till exempel svårt att leva upp till i-länders krav på hur fisk ska kontrolleras under produktionsprocessen. Effekterna av hur dessa krav på säkra livsmedel påverkar internationell handel är svåra att uppskatta.¹³ Av de fiskeriprodukter som verkligen exporteras till i-länder blir en del stoppade vid gränsen. Fiskeriprodukter står för ca 30 procent av anmärkningarna på livsmedel i EU. Den största delen av dessa anmärkningar gäller livsmedel som testats och avvisats vid EU:s gränser (FAO 2005b).

Andra handelshinder

Handelshinder som införs för att skydda miljön berör också i stor utsträckning fiskeriprodukter. Det finns olika multilaterala miljöarrangemang där medlemsländer kan använda handelshinder för att stoppa handel med varor som inte uppfyller vissa överenskomna krav på hur resurser ska bevaras. Ett exempel på en sådan organisation är *CCSBT – the Commission for the Conservation of Southern Bluefin Tuna* där medlemsländerna kan förhindra import från icke-medlemsländer. CCSBT kräver att all import av sydlig tonfisk till medlemsländerna fångats av fartyg som CCSBT har godkänt. För närvarande finns bara godkända fartyg i medlemsländerna Australien, Japan, Nya Zeeland, Korea och Taiwan samt i Filipinerna, som är samarbetande icke-medlem (CCSBT 2005).

¹³ Se exempelvis Svenska FAO-kommittén (2005) för en diskussion av problematiken.

WTO tillåter länder att vidta åtgärder för att bevara ändliga naturresurser så länge inga länder diskrimineras och så länge det inte rör sig om förtäckta handelshinder (GATT: s artikel XX (g)) (OECD 2003). Länder som inte är konkurrenskraftiga på lång sikt kan därmed förhindras att exportera vilket kan ge positiva effekter på fiskeresurser. Ett av CCSBT: s mål är dessutom att uppmuntra länder som fiskar sydlig tonfisk att gå med i organisationen. Frågan är om denna typ av miljöarrangemang verkligen utgör ett hinder för långsiktigt konkurrenskraftiga länder att exportera. De multilaterala miljöarrangemangen har ännu aldrig testats i en WTO-panel (OECD 2003).

I de flesta OECD-länder är utländska investeringar i fiskesektorn hårt reglerade. Ofta måste en viss andel av besättningen vara inhemsk och utländska företag får för det mesta bara äga en minoritet av företagen. Fiske av utländska fartyg i nationella vatten tillåts inte heller av många länder (OECD 2003). Troligen skulle vissa länder vara betydligt mer konkurrenskraftiga om länder som inte är konkurrenskraftiga istället för att bedriva ett eget fiske kunde importera fisketjänster.

Många länder har restriktioner för vad utländska fartyg får göra i hamnarna. I Kanada, till exempel, tillåts inga utländska företag landa fisk för att sälja den eller låta vidareförädla den i Kanada. Många länder kräver att utländska fartyg skall ha myndigheternas tillåtelse att landa fisk.

Handelshinder inom EU

Den gemensamma marknaden i EU gör att handel mellan EU-länder inte påverkas av handelshinder i samma utsträckning som handel på världsmarknaden. De tekniska handelshinder som kan utgöra problem på den globala marknaden för fiskeriprodukter utgör till exempel ett mindre problem på EU:s gemensamma marknad, eftersom medlemsländerna har en gemensam livsmedelslagstiftning.

Inom EU finns en gemensam fiskeripolitik (GFP). Denna innebär bland annat att EU:s fiskeministrar bestämmer det totala uttaget av fisk för

kommersiella fiskarter i olika havsområden. Varje land får en bestämd procent av "totalt tillåten fångst".¹⁴ Eftersom procentsatsen är grundad på historiska fångster och politiska förhandlingar hindrar detta system att länderna utnyttjar konkurrenskraft i fisket. Ett land som har en relativt produktiv fiskeflotta kan inte överskrida sin TAC och fiska mer. Inom sektorn kan dock specialisering underlättas då det förekommer ett stort antal kvotbyten mellan EU-länderna (Fiskeriverket 2005b). Olika regleringar som tids- och fartygsbegränsningar kan däremot snedvrider konkurrensen inom sektorn genom att fiskare i vissa länder har lättare att anpassa sig till en reglering än fiskare i andra länder (SLI-rapport 2004:5).

GFP omfattar också en strukturpolitik som syftar till att säkerställa att inget medlemsland ger mer statsbidrag för investeringar till sin fiskesektor än något annat medlemsland – vilket skulle minska risken att stöden snedvrider konkurrensen mellan medlemsländerna. Enligt OECD:s stödberäkningar är dock stöden till EU-länderna mycket ojämnt fördelade. Den offentliga sektorns stöd till havsfisket uppgår till exempel till 113 procent av landningarnas värde i Finland medan samma siffra för Sverige är 20,5 procent och för Danmark 6,4 procent (OECD 2002).

GFP:s marknadspolitik omfattar slutligen ett minimiprissystem och regler för handel med tredje land. Oavsett hur stora fångsterna blir begränsar minimipriset eventuella prisfall. Resultatet blir dels ett överskott av fisk som måste förstöras, men på sikt också att det blir mindre riskfyllt att investera i fisket (SLI rapport 2004:5).

4.3 Slutsatser

Måtten i denna studie – relativa exportandelar - visar hur konkurrenskraftigt ett land är på fiskeriproduktion eller hur konkurrenskraftig produktionen av en viss vara är jämfört med annan produktion i landet. Ett litet fiskeberoende land kan till exempel behålla sin konkurrenskraft mätt som relativa exportandelar på världsmarknaden år efter år, men

¹⁴ Total allowable catch (TAC)

samtidigt bli allt fattigare av att slösa bort stora resurser på fiske då tillträdet till fisket är fritt. Internationell handel kan förstärka problemen med överfiske om tillträdet till fisket är fritt.

Handelshinder på fiskeriprodukter kan påverka konkurrenskraftsmåtten och göra så att det inte ger en rättvisande bild av verkligheten. Om ett land som kan producera en viss typ av fiskeriprodukt billigare än andra länder möts av handelshinder vid exportförsök kommer exporten för landet att vara mindre än optimalt. Eftersom ett lands konkurrenskraft beräknas utifrån observerade handelsmönster innebär det att landets faktiska konkurrenskraft i sådana fall underskattas. Problemet är dock inte så stort i praktiken för merparten fiskeriprodukter eftersom tullarna på fiskeriprodukter i allmänhet är låga. I vissa fall kan dock tulltoppar, tullekalering, tekniska handelshinder samt stöd som ges till fiskesektorerna i många länder ställa till problem för konkurrenskraftiga producenter i andra länder. Ibland kan det dock vara svårt att avgöra vad som utgör ett handelshinder och vad som är rimliga åtgärder för att få en långsiktigt hållbar produktion eller för att ge konsumenter livsmedel som är säkra.

5

Vilka länder är konkurrenskraftiga på produktion av fiskeriprodukter?

I detta kapitel jämförs betydelsen av fiskeriprodukter i ländernas varuexport med betydelsen av fiskeriprodukter i världshandeln. Syftet är att visa vilka länder som i högre grad är konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion samt att visa vilka varugrupper som betyder mest för olika grupper av länder. Länder som är små aktörer på världsmarknaden kan alltså visa sig mycket konkurrenskraftiga. Länderna har sorterats enligt Världsbankens klassificering: låginkomstländer, lägre medelinkomstländer, övre medelinkomstländer och höginkomstländer.¹⁵ För att få en överblick över den internationella marknaden med fiskeriprodukter och visa hur mycket fisk de olika grupperna av länder exporterar inleds kapitlet med en översikt. Därefter mäts konkurrenskraft för grupperna av länder och för de enskilda länderna med relativa exportandelar så som beskrivits i kapitel 3.

5.1 Översikt över marknaden för fiskeriprodukter

Ungefär en procent av all export från världens länder består av fiskeriprodukter. Från början av 1980-talet till början av 1990-talet ökade betydelsen av fiskeriprodukter i den internationella handeln men sedan 1990-talets första hälft har fiskeriprodukter blivit mindre viktiga varor i internationell handel. Förändringarna är dock inte särskilt stora och utvecklingen av fiskeriexporten följer i stort sett utvecklingen av övrig handel, d.v.s. handeln har ökat i värde och är drygt fem gånger större 2000-2003 jämfört med 1976-1979.

¹⁵ Länderna är indelade efter bruttonationalinkomst 2004. Låginkomstländer har en BNI som är 825 dollar eller mindre, lägre medelinkomstländers BNI ligger mellan 826 och 3255 dollar, övre medelinkomstländers BNI mellan 3256 och 10065 dollar och höginkomstländerna har en BNI som är 10066 eller större (www.worldbank.org).

¹⁶ Länderna är indelade efter bruttonationalinkomst 2004. Låginkomstländer har en BNI som är 825 dollar eller mindre, lägre medelinkomstländers BNI ligger mellan 826 och 3255 dollar, övre medelinkomstländers BNI mellan 3256 och 10065 dollar och höginkomstländerna har en BNI som är 10066 eller större (www.worldbank.org).

I tabell 5 visas vilka fiskeriprodukter som exporteras på världsmarknaden. De viktigaste varugrupperna i internationell handel är kräftdjur, fryst fisk och fiskfiléer. Det mesta av kräftdjur och fiskfiléer som exporteras är dessutom fryst (86 procent respektive 74 procent år 2003). Färsk eller kyld fisk, blötdjur och beredda och konserverade fisk- och skalldjursprodukter är i jämförelse mindre viktiga exportprodukter. Minst betydelse på världsmarknaden av varugrupperna i tabell 5 har torkad, rökt och saltad fisk samt fiskmjöl.

Tabell 5: Varugruppernas betydelse i världens export av fiskeriprodukter.

	1976-1979	2000-2003
Kräftdjur	22%	21%
Fryst fisk	19%	18%
Fiskfiléer	11%	13%
Färsk eller kyld fisk	6%	11%
Beredd och konserverad fisk	12%	10%
Blötdjur	5%	8%
Beredda och konserverade kräftdjur och blötdjur	4%	7%
Torkad, rökt och saltad fisk	9%	5%
Fiskmjöl	8%	3%
Övriga fiskeriprodukter	5%	3%

Källa: Egna beräkningar baserade på FAO.

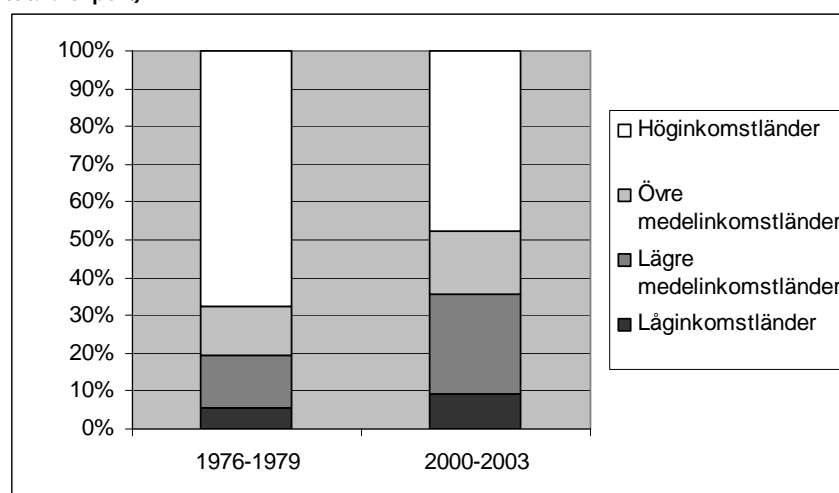
Fiskfiléer och färsk eller kyld fisk har blivit viktigare i den internationella handeln. Blötdjur, d.v.s. sådant som musslor, ostron och bläckfisk, har också blivit allt viktigare exportprodukter. Andelen export av beredd och konserverad fisk har minskat medan andelen export av beredda och konserverade kräftdjur och blötdjur har ökat. Torkad, rökt och saltad fisk blev liksom fiskmjöl mindre viktiga i den internationella handeln mellan 1976-1979 och 2000-2003.

Inledningsvis kan det vara intressant att se hur stor del av exporten av fiskeriprodukter de olika grupperna av länder står för. Diagram 2 visar därför exportandelar för varje grupp av länder.¹⁷ Höginkomstländerna står visserligen för stora delar av exporten av fiskeriprodukter men de-

¹⁷ I absoluta värden skulle stapeln till höger vara drygt fem gånger så stor som stapeln till vänster eftersom exporten har blivit fem gånger större sedan 1976-1979. Här är syftet att visa hur mycket varje grupp av länder bidrog till den totala exporten av fisk under de två tidsperioderna

ras andel av världsexporten har minskat sedan slutet av 1970-talet. I början av 2000-talet dominerade istället medelinkomstländer och låginkomstländer exportmarknaden för fisk. Exporten från de lägre medelinkomstländerna (här ingår Thailand och Kina) har ökat allra mest.

Diagram 1: Fiskeriexportens fördelning på olika grupper av länder (andel av världens totala export).



Källa: Egna beräkningar baserade på FAO.

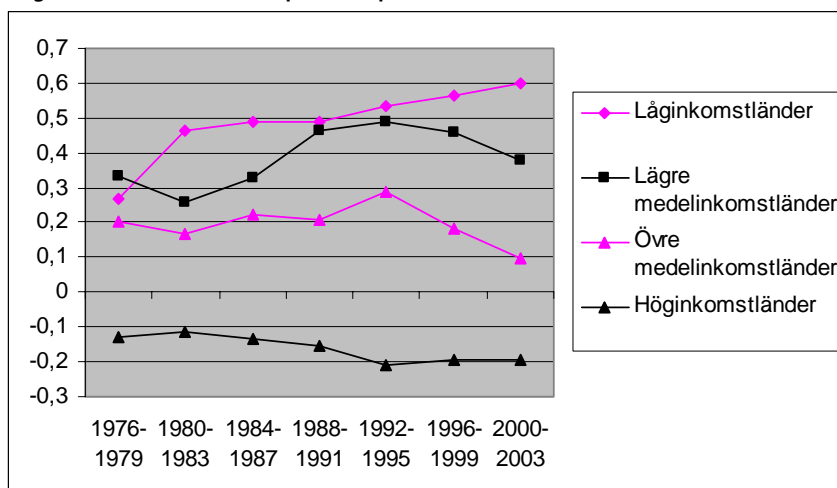
5.2 Konkurrenskraft på fiskeriprodukter

I fortsättningen kommer konkurrenskraft att mätas med relativa exportandelar (RXA), hänsyn tas alltså till hur mycket varje grupp av länder exporterar totalt av alla varor. Ett land som exporterar mycket fiskeriprodukter och lite andra varor kommer därför att visa sig konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion. RXA för de olika inkomstgrupperna är ett vägt medelvärde av RXA för de länder som ingår i en enskild grupp.¹⁸ De länder som har en stor total varuexport kommer därför att dominera i varje grupp. Vietnams export dominerar till exempel exporten från låginkomstländerna.

¹⁸ Den totala exporten av fiskeriprodukter från hela gruppen delas med den totala varuexporten från gruppen. Denna andel delas sedan med motsvarande andel för hela världen för att få RXA.

Diagram 2 visar symmetriska relativa exportandelar, d.v.s. resultaten kan variera mellan -1 och 1, för de fyra grupperna av länder. Positiva resultat visar på konkurrenskraft.¹⁹ Diagrammet visar att låg- och medelinkomstländer i genomsnitt är konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion medan höginkomstländer i genomsnitt inte är konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion. Låginkomstländer är dessutom mer konkurrenskraftiga än lägre medelinkomstländer, som är mer konkurrenskraftiga än övre medelinkomstländer. Fattigare länder tycks alltså vara mer konkurrenskraftiga på fiskeriprodukter än rikare länder.

Diagram 2: Konkurrenskraft på fiskeriproduktion



Källa: Egna beräkningar baserade på FAO och IMF.

Diagrammet ovan visar att konkurrenskraften för låginkomstländerna har ökat stadigt sedan slutet av 1970-talet. Vietnam som exporterar 35 procent av den totala exporten av fiskeriprodukter i den här gruppen får förbättrad konkurrenskraft 2000-2003. För många av låginkomstländerna tycks dock konkurrenskraften minska under den sista tidsperioden, något som inte syns i diagrammet eftersom Vietnam dominerar i gruppen.

¹⁹ Anledningen att indexet görs symmetriskt är att jämförelser över tiden underlättas, detta beräknas som $(RXA-1)/(RXA+1)$ (Laursen 1999).

Båda grupperna med *medelinkomstländer* får minskad konkurrenskraft efter 1992-1995. Fiskeriprodukter blir relativt andra länder en mindre viktig del av dessa länders export. *Höginkomstländernas* konkurrenskraft minskade något fram till 1992-1995 och ökade därefter lite. Trots att höginkomstländerna står för en allt mindre del av den totala exporten av fiskeriprodukter minskar alltså inte konkurrenskraften under de senaste tio åren. Detta beror på att handeln med fisk har ökat i ungefär samma takt som övrig handel, d.v.s. höginkomstländerna står för en allt mindre del av den totala handeln både när det gäller fiskeriprodukter och andra varor.

För vissa stater består exporten till övervägande del av fiskeriprodukter. Dessa är små stater, ofta öar, där fiskeriproduktion är en viktig del av varuproduktionen. Av dessa är Island, Färöarna och Grönland de viktigaste då de stod för 3,7 procent av världens export av fiskeriprodukter år 2000-2003. För dessa stater är fiskeriexporten naturligtvis betydelsefull liksom för andra ö-stater i de stora världshaven såsom Seychellerna, Maldiverna och Falklandsöarna. Till exempel står Seychellerna visserligen bara för 0,3 procent av världens export av fiskeriprodukter men då bor det endast cirka 80 000 människor på dessa öar. Jämförelsevis så står Sverige för cirka 0,4 procent av världens export av fiskeriprodukter. Över 90 procent av Seychellernas export består av fiskeriprodukter medan endast 0,25 procent av den svenska exporten består av fiskeriprodukter. Även om många av småstaterna är konkurrenskraftiga på fiskeriprodukter är de inte några stora aktörer på världsmarknaden.

I de följande avsnitten fokuseras på de länder i de olika inkomstklasserna som har en betydande export av fiskeriprodukter i respektive inkomstklass.

Låginkomstländer

De länder som Världsbanken klassar som de allra fattigaste är i många fall konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion. Låginkomstländerna står för en liten del av världens export av fiskeriprodukter men andelen har ökat sedan början av 1990-talet. Nio procent av världens export av fiskeriprodukter kom från dessa länder år 2003. Eftersom låginkomstländer-

na står för en ännu mindre andel av den totala varuexporten (drygt två procent år 2000-2003) är exporten av fiskeriprodukter relativt sett betydelsefull för dessa länder. I början av 2000-talet var exporten av fiskeriprodukter i genomsnitt fyra gånger viktigare för låginkomstländerna än för världen som helhet. För vissa av länderna var fiskeriexporten ännu viktigare. I tabell 5 finns de länder som står för den största delen av exporten av fiskeriprodukter bland låginkomstländerna.²⁰

Tabell 6: Låginkomstländer 2000-2003.

	Landets andel av låginkomstländernas export av fiskeriprodukter	RXA
Vietnam	35%	12,81
Indien	25%	3,08
Bangladesh	6%	6,47
Senegal	5%	32,20
Myanmar	4%	8,68
Nordkorea	3%	20,87
Pakistan	3%	1,56
Elfenbenskusten	2%	3,24
Tanzania	2%	15,47
Mauritanien	2%	20,79
Madagaskar	2%	16,17
Moçambique	2%	15,63

Källa: Egna beräkningar baserade på FAO och IMF.

I Asien visar sig Nordkorea, Vietnam och Myanmar vara de allra mest konkurrenskraftiga låginkomstländerna när det gäller fiskeriprodukter då de har de högsta värdena på RXA. Även stora länder som Indien, Bangladesh och Pakistan exporterar relativt mycket fisk jämfört med världsgenomsnittet, men de har blivit mindre konkurrenskraftiga sedan mitten av 1980-talet. Orsaken är troligen att andra sektorer än fiskesektorn har utvecklats fortare i dessa länder. Vietnam står för den största delen av exporten från låginkomstländerna då exporten av odlad sötvattenfisk har ökat mycket under senare år (Delgado m.fl. 2003).

²⁰ Om RXA är större än ett är landet konkurrenskraftigt. Nivån på RXA avgör hur många gånger större andelen fiskeexport är för landet jämfört med världsmarknaden. Om RXA till exempel är 2 betyder det att exporten av fiskeriprodukter är dubbelt så betydelsefull för landet i fråga jämfört med världen som helhet.

För många av de afrikanska länderna är fiskeriprodukter viktiga exportprodukter. Nästan 30 procent av Senegals export bestod till exempel av fiskeriprodukter år 2000-2003 och en RXA på över 32 gör Senegal till det mest konkurrenskraftiga landet bland låginkomstländerna. För Mauretanien, Madagaskar, Moçambique och Tanzania utgjorde fiskeriprodukter mer än 10 procent av den totala varuexporten. När det gäller de afrikanska länderna har flera av dessa varit konkurrenskraftiga på fiskeriprodukter sedan början av 1980-talet. För Senegal, Mauretanien och Moçambique har konkurrenskraften inte förbättrats nämnvärt under den studerade tidsperioden. När det gäller Senegal, Madagaskar och Elfenbenskusten minskar konkurrenskraften efter år 1996-1999.

En minskad konkurrenskraft på fiske kan vara en följd av att landet utvecklar andra sektorer än fiskesektorn, men också bero på att landets fiskeresurser har överutnyttjats. Då fiskeresurser överutnyttjas minskar produktiviteten i fiskesektorn relativt andra sektorer. Handelshinder och överfiske kan ge en falsk bild av ett lands konkurrenskraft. Senegal visar sig till exempel mycket konkurrenskraftigt på produktionen av fiskeriprodukter. Denna konkurrenskraft kan dock ifrågasättas, då fiskesektorn i Senegal får stora statliga stöd samtidigt som fiskebestånd hotas av kollaps (UNEP 2002). Konkurrenskraften för Senegal minskade som nämns ovan i början av 2000-talet samtidigt som priserna på fisk ökade i Senegal på grund av utfiskning (UNEP 2002). En minskning av RXA kan alltså bero på att resurser är överutnyttjade.

En anmärkningsvärd utvecklingen av konkurrenskraft på fiskeriprodukter har skett i Tanzania. Tanzania blev konkurrenskraftigt på fiskeriprodukter i början av 1990-talet och blev därefter allt mer konkurrenskraftigt. Tanzania exporterar stora mängder nilaborre, en fisk som introducerades i Victoriasjön på 1950-talet och som började exporteras i början av 1990-talet. Fisket i Victoriasjön är dock hotat av miljöproblem, överfiske och kvalitetsproblem. Tanzanias konkurrenskraft på fiskeriprodukter är kanske därför inte långsiktigt hållbar.

I tabell 7 visas vilka produkter låginkomstländerna var konkurrenskraftiga på 2000-2003. Konkurrenskraften för de olika varugrupperna är allt-

så ett vägt medel av konkurrenskraften för länderna. Länder med en stor varuexport dominerar därför utfallet.

Tabell 7: Låginkomstländernas största exportvaror och dessa varors konkurrenskraft 2000-2003.

	Andel av exporten av fiskeriprodukter från låginkomstländerna 2000-2003	RXA 2000-2003
Kräftdjur	50%	9,58
Fryst fisk	22%	5,11
Blötdjur	12%	6,06
Beredd och konserverad fisk	5%	1,90
Fiskfiléer	5%	1,44

Källa: Egna beräkningar baserade på FAO och IMF.

Den största delen av låginkomstländernas export består av kräftdjur. Vietnam, Indien och Bangladesh står för merparten av kräftdjursexporten, som främst består av frysta räkor. Den frysta fisken kommer i huvudsak från Vietnam och är odlad sötvattenfisk. Nordkorea exporterar blötdjur och står för huvuddelen av låginkomstländernas blötdjursexport. Mycket av denna export går till Japan som importerar olika typer av musslor från Nordkorea.

När det gäller beredd och konserverad fisk dominerar tre afrikanska länder som exporterar beredd tonfisk; Elfenbenskusten, Ghana och Madagaskar. Fiskfiléer exporteras av Tanzania och Kenya. Låginkomstländerna var konkurrenskraftiga på alla de stora exportvarugrupperna 2000-2003 enligt tabell 7 eftersom RXA är större än ett. Exporten av kräftdjur, blötdjur och fryst fisk från dessa länder är därmed mycket mer betydelsefull än för världen som helhet.

Ökningen av låginkomstländernas konkurrenskraft under tidsperioden 1976-2003 har främst berott på ökad konkurrenskraft för fryst fisk och fiskfiléer. Utvecklingen av vattenbruket i Vietnam och den ökade satsningen på export av fiskfiléer från flera afrikanska länder förklarar till stora delar låginkomstländernas ökade konkurrenskraft på fiskeriprodukter under 1990-talet och början av 2000-talet.

Lägre medelinkomstländer

De lägre medelinkomstländerna stod för knappt 26 procent av världens export av fiskeriprodukter år 2003. I början av 2000-talet dominerade Kina och Thailand exporten i denna grupp. Trots att de fyra asiatiska länderna Kina, Thailand, Indonesien och Filippinerna alla är konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion är de mindre länderna Namibia, Peru, Marocko och Ecuador ännu mer konkurrenskraftiga. En större del av de senare ländernas export består alltså av fiskeriprodukter. Namibias konkurrenskraft på fiskeriproduktion är särskilt stor. Namibia, som ligger i södra Afrika och blev självständigt 1990, har lyckats införa en förvaltning av fisket som lett till att flera hotade bestånd har återhämtat sig och att fiskeriproduktionen har ökat (SLI rapport 2004:6).

Tabell 8: De lägre medelinkomstländerna.

	Landets andel av låginkomstländernas export av fiskeriprodukter	RXA 2000-2003
Kina	30%	1,58
Thailand	27%	6,44
Indonesien	11%	3,01
Peru	7%	16,67
Marocko	6%	13,93
Ecuador	5%	13,39
Filippinerna	3%	1,43
Brasilien	2%	0,58
Namibia	2%	27,78*

*Källa: egna beräkningar baserade på FAO, IMF och COMtrade. * De totala exportsiffrorna för Namibia saknas i materialet från IMF. Uppgifter från UN Comtrade har istället använts för beräkning av RXA. Uppgiften är ett medel av åren 2002 och 2003.*

Trots att Brasilien står för en ganska stor andel av fiskeriexporten i denna inkomstkategori är Brasilien inte konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion. Detta beror på att Brasiliens export av andra varor är mycket betydelsefull.

I tabell 9 visas de varugrupper som hade högst relativa exportandelar 2000-2003 för de lägre medelinkomstländerna. Konkurrenskraften blir återigen ett vägt medelvärde av de olika ländernas konkurrenskraft. Thailand och Kina dominerar i gruppen. Kina är konkurrenskraftigt på fiskfiléer och blötdjur och skiljer sig därför från gruppen i övrigt.

Kräftdjur är liksom för låginkomstländerna den viktigaste fiskeriexportvaran för de lägre medelinkomstländerna. Dock har konkurrenskraften för kräftdjur minskat för länderna under 1990-talet och i början av 2000-talet. Räkor från flera av länderna i denna inkomstgrupp har under denna tid drabbats av handelshinder. Thailand förlorade till exempel sitt preferenshandelsavtal med EU 1997, vilket innebar att thailändska exportörer därefter har fått betala tull vid export. Några år senare, år 2001, upptäckte dessutom EU rester av antibiotika i räkor och införde begränsningar för export från Kina samt krävde att alla räkor från Thailand skulle testas. Priset på räkor på världsmarknaden har därefter sjunkit (Peter 2005).

Tabell 9: De lägre medelinkomstländernas största exportvaror och dessa varors konkurrenskraft 2000-2003.

	Varans andel av exporten av fiskeriprodukter 2000-2003	RXA 2000-2003
Kräftdjur	25%	2,20
Beredd och konserverad fisk	18%	1,56
Beredda och konserverade skaldjur och blötdjur	13%	1,11
Blötdjur	10%	0,88
Fiskfiléer	10%	0,85

Källa: Egna beräkningar baserade på FAO och IMF.

Kina är sedan 2002 världens största fiskexportör och stod för 8,4 procent av värdet på all export av fiskeriprodukter år 2003. En av Kinas viktigaste exportvaror är frysta fiskfiléer. De låga arbetskraftskostnaderna i Kina gör att Kina kan utnyttja sin konkurrenskraft i arbetskraftsintensiv industri och importera fisk, filéa den och sedan exportera den vidare. Nästan en fjärdedel av den kinesiska importen av fiskeriprodukter år 2003 bestod av fryst arktisk torsk. När denna har filéats exporteras den och kallas då för kinatorsk. I U.S.A. kommer ungefär 60 procent av alla frysta torskfiléer från Kina (FAO 2004).

Övre medelinkomstländer

De övre medelinkomstländerna består av utvecklingsländer med en relativt hög BNI och av forna öststater. Dessa länder står för ungefär 13 procent av världens totala export av fiskeriprodukter. Chile, Ryssland och

Argentina som alla är konkurrenskraftiga på fiskeriprodukter enligt tabell 10 står för den största delen av exporten i denna inkomstkategori. Men de allra mest konkurrenskraftiga länderna är dock småstaterna Seychellerna och Panama. Fiskeriprodukter utgör mer än hundra gånger så stor del av exporten för Seychellerna som för världen som helhet. Seychellerna, som ligger i indiska oceanen, exporterar i huvudsak beredd tonfisk. Panamas största exportvara är fryst gulfenad tonfisk.

Tabell 10: De övre medelinkomstländerna

	Landets andel av de övre medelinkomstländerna export av fiskeriprodukter 2000-2003	RXA 2000-2003
Chile	27%	11,70
Ryssland	20%	1,61
Argentina	11%	3,49
Mexiko	9%	0,46
Panama	4%	48,05
Sydafrika	4%	1,15
Malaysia	4%	0,31
Polen	4%	0,74
Seychellerna	2%	104,22
Costa Rica	2%	2,68
Estland	2%	3,08
Venezuela	2%	0,44
Turkiet	1%	0,35

Källa: egna beräkningar baserade på FAO:s Fishstat Plus samt IMF

I denna grupp har tre länder som var konkurrenskraftiga i slutet av 1970-talet bidragit till att konkurrenskraften som helhet har minskat för de övre medelinkomstländerna. Mexico, Malaysia och Turkiet är alla stora länder för vilka fiskexporten blivit mindre viktig. Dessa tre länder är inte konkurrenskraftiga på fiskeriprodukter 2000-2003 enligt tabell 10. Då ekonomierna i dessa länder har förändrats har andra sektorer än fiskesektorn blivit allt viktigare vilket förändrat ländernas specialiseringsmönster, d.v.s. sammansättningen av exporten har förändrats.

Argentinas utveckling av konkurrenskraften på fiskeriprodukter skulle kunna användas som exempel på hur utvecklingen av konkurrenskraftsmåttet kan tolkas. På 1990-talet reformerades Argentinas ekonomi och handeln liberaliserades. Fiskeriavtal slöts med EU. De första åren på 1990-talet ökade fiskeriexporten snabbare än övrig export, och fisket såg

ut att bli allt mer konkurrenskraftigt. Men efter 1993 minskade konkurrenskraften. I slutet av 1990-talet karakteriserades det Argentinska fisket av ekonomiska förluster, överkapacitet, arbetslöshet, ökad fiskeansträngning och minskade fiskebestånd enligt en UNEP-studie (UNEP 2002). Den snabba och okontrollerade expansionen av fisket med minskade fiskebestånd som följd kan ha bidragit till att de relativa exportandelarna för fiskeriprodukter minskade för Argentina i slutet av 1990-talet och i början av 2000-talet. Även den stora ökningen av övrig export gör dock att fiskeriprodukter blir av mindre betydelse för Argentina. Det är alltså möjligt att Argentinas konkurrenskraft på fiskeriprodukter hade minskat även om fisket hade förvaltats effektivt. Det bör påpekas att det varken är positivt eller negativt för ett land som helhet att förlora konkurrenskraft i en sektor. Förlust av konkurrenskraft i en sektor betyder alltid vinst av konkurrenskraft i en annan sektor givet att resurser utnyttjas fullt ut. Däremot vinner ett land alltid på lång sikt på att ha en effektiv förvaltning av sitt fiske eftersom landets resurser då används bättre.

De övre medelinkomstländernas mest konkurrenskraftiga fiskeprodukter är olika typer av fryst fisk (se tabell 10). En stor del av den frysta fisken är den arktiska torsken som exporteras av Ryssland. En hel del fiskfiléer exporteras också, främst från Chile. Även produktionen av kräftdjur är i genomsnitt konkurrenskraftig i de övre medelinkomstländerna. En stor del av Argentinas export av fiskeriprodukter består till exempel av frysta räkor. Den största exportören av beredd och konserverad fisk är Seychellerna som exporterar stora mängder beredd tonfisk.

Tabell 10: De övre medelinkomstländernas största exportvarugrupper och dessa varors konkurrenskraft.

	Varans andel av exporten av fiskeriprodukter 2000-2003	RXA 2000-2003
Fryst fisk	25%	1,76
Fiskfiléer	20%	1,79
Kräftdjur	19%	1,11
Beredd och konserverad fisk	9%	1,08

Källa: egna beräkningar baserade på FAO och IMF.

De övre medelinkomstländerna har blivit allt mindre konkurrenskraftiga på produktionen av fryst fisk, fiskfiléer och beredd och konserverad fisk sedan början av 1990-talet. Konkurrenskraften på kräftdjur försämrades redan i början av 1980-talet. Mexiko, som är en av de största exportörerna i gruppen, blev allt mindre konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion under 1980- och 1990-talen. Mexikos export av andra varor har ökat många gånger mer än Mexikos export av fiskeriprodukter.

Höginkomstländer

Höginkomstländerna står för ungefär hälften av all export av fiskeriprodukter. Bland höginkomstländerna finns det flera länder som exporterar stora mängder fisk men som ändå inte är konkurrenskraftiga som helhet (se tabell 12). Detta beror på att dessa länder exporterar andra varor än fisk i större utsträckning än världsgenomsnittet. U.S.A, Nederländerna, Storbritannien, Sydkorea, Tyskland, Frankrike och Japan är alla stora aktörer när det gäller internationell handel men trots att de exporterar mycket fisk är de inte konkurrenskraftiga. De länder som visar sig konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion är mindre stater som Norge, Kanada, Danmark, Spanien, Island, Australien och Nya Zeeland.

Tabell 12: Höginkomstländerna

	Landets andel av höginkomstländernas export av fiskeriprodukter 2000-2003	RXA 2000-2003
Norge	12%	6,63
U.S.A	11%	0,52
Kanada	10%	1,29
Danmark	10%	5,87
Spanien	7%	1,77
Nederländerna	6%	0,77
Storbriannien	5%	0,57
Island	5%	72,93
Sydkorea	4%	0,84
Tyskland	4%	0,21
Frankrike	4%	0,38
Australien	3%	1,61
Japan	3%	0,22
Nya Zeeland	2%	5,48
Sverige (justerad)	1%	0,29

Källa: Egna beräkningar baserade på FAO och IMF

Sverige som är med längst ned i tabell 12 står för knappt en halv procent av världens totala export av fiskeriprodukter, och är inte konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion totalt sett enligt det mått som används i denna studie.

Höginkomstländernas konkurrenskraft på fiskeriprodukter minskade från slutet av 1970-talet fram till början av 1990-talet. Framför allt minskade Japans och Sydkoreas konkurrenskraft. Japan, som 1976 var världens största exportör av fiskeriprodukter, exporterade en större mängd fiskeriprodukter i slutet av 1980-talet än i början av 2000-talet. Även Portugal som dock fortfarande är konkurrenskraftigt visar på minskande relativa exportandelar. För Nya Zeeland och Norge ökade konkurrenskraften fram till 1996-1999 men har minskat därefter.

Måttet i denna studie visar som tidigare nämnt inte om konkurrenskraften på fiskeriproduktion är långsiktigt hållbar. Länder som har en effektiv förvaltning av sitt fiske borde emellertid visa sig mest konkurrenskraftiga på sikt. Fisket i Nya Zeeland betraktas av flera bedömare som ett effektivt förvaltad fiske (Sharp 1999, Hannesson 2004). 1986 infördes överförbara individuella fångstkvoter i det nya zeeländska fisket och landet blev mer konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion i mitten av 1980-talet. Exporten av fisk ökade snabbare än vad övrig export ökade. Fiskexporten minskade emellertid för Nya Zeeland efter 1996-1999 och landet blev då något mindre konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion.

Höginkomstländerna är enbart konkurrenskraftiga på färsk eller kyld fisk och torkad, rökt och saltad fisk, enligt tabell 13. Färsk eller kyld lax exporteras från Norge, Storbritannien och Kanada.²¹ Torkad och saltad torsk exporteras i huvudsak från Norge.

²¹ Den svenska exporten är här exkluderad. Men även Danmark rapporteras ha en stor export av färsk eller kyld lax. Troligen är även den danska exporten av lax överskattad på samma vis som den svenska (se kapitel 3).

Tabell 13: Höginkomstländernas största exportvarugrupper och dessa varors konkurrenskraft.

	Andel av höginkomstländernas export av fiskeriprodukter	RXA 2000-2003
Färsk eller kyld fisk	0,17	1,06
Frost fisk	0,17	0,67
Fiskfiléer	0,16	0,81
Torkad, rökt och saltad fisk	0,08	1,08
Kräftdjur	0,15	0,50
Beredd och konserverad fisk	0,08	0,53

Källa: Egna beräkningar baserade på FAO samt IMF

Höginkomstländerna blir allt mindre konkurrenskraftiga på fiskfiléer samt beredd och konserverad fisk under 1980- och 1990-talen. Kräftdjur och färsk eller kyld fisk blir mer konkurrenskraftiga efter 1992-1995. Kanadas export av krabba och hummer bidrar till denna förbättring av konkurrenskraften.

5.3 Slutsatser

Av den totala världsexporten av varor består ungefär en procent av fiskeriprodukter. En stor del av denna export består av kräftdjur och fryst fisk. De länder som är mest konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion är låginkomstländer. De länder som Världsbanken klassar som medelinkomstländer är också konkurrenskraftiga men deras konkurrenskraft har minskat sedan början av 1990-talet. Höginkomstländerna är i genomsnitt inte konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion men länder som Island, Norge och Danmark är konkurrenskraftiga. På färsk och kyld fisk samt torkad, rökt och saltad fisk är dock höginkomstländerna konkurrenskraftiga.

6

Svenska fiskeriproducenters konkurrenskraft

I detta kapitel beräknas konkurrenskraft för svenska producenter både på världsmarknaden och på EU-marknaden. Jämförelsen på världsmarknaden sträcker sig över en längre tidsperiod (1976-2003), men både handelshinder och variationer i statistikinsamling är större på världsmarknaden än inom EU. Jämförelsen på EU-marknaden görs för tidsperioden 1996-2003.

Måtten på konkurrenskraft påverkas av handelshinder och brister i dataunderlaget. Det största problemet med svensk handelsstatistik är som nämnts i kapitel 3 att norsk export till EU-marknaden, s.k. kvasitransiteringar, ingår i uppgifterna om export. Notera att handeln är rensad från kvasi-transiteringar i alla delar av analysen och att uppgifterna därför inte är jämförbara med siffror i andra studier. För att visa hur Sveriges handel med fiskeriprodukter ser ut i stora drag ges inledningsvis en beskrivning av detta i avsnitt 6.1.

6.1 Sveriges handel med fiskeriprodukter

Sveriges handel med fiskeriprodukter sker i nästan lika hög utsträckning med länder utanför EU: s gränser som med länder innanför dessa (se tabell 14). Importen, som till största delen kommer från länder som ligger utanför EU, dominerar handeln. På EU-marknaden är skillnaden mellan importen och exporten inte lika stor som på världsmarknaden. Den svenska exporten av fiskeriprodukter går nästan uteslutande till EU-marknaden.

Tabell 14: Svensk handel med fiskeriprodukter 2000-2003 (inklusive landningar i utlandet).

	EU	Länder utanför EU	Samtliga länder
Svensk export	31%	5%	36%
Svensk import	24%	40%	64%
Total svensk handel	54%	46%	100%

Källa: Egna beräkningar baserade på data från SCB och Fiskeriverket.

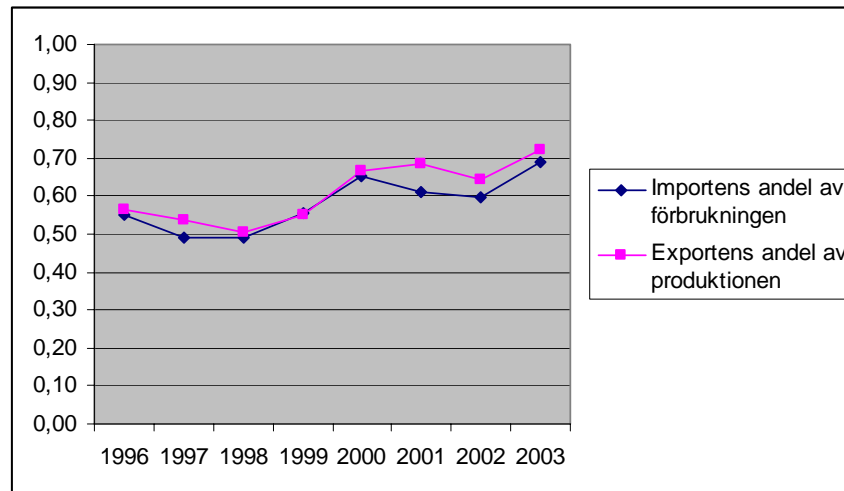
I tabellen har svenska fartygs landningar i utlandet adderats till siffran för svensk export till EU, något som inte görs i senare delar av analysen då EU:s exportstatistik inte innehåller sådana landningar.²² I tabell 14 består 38 procent av den svenska exporten till EU av landningar direkt från svenska fartyg. Landningarna sker nästan uteslutande i Danmark (Fakta om svenskt fiske 2005).

Betydelsen av handel för svensk produktion och konsumtion

För att få en uppfattning om hur viktig internationell handel är för svensk produktion av fiskeriprodukter beräknas importens och exportens betydelse för förbrukning och produktion i Sverige för färsk och kyld fisk (se diagram 3). Färsk och kyld fisk är bara en del av den svenska produktionen och konsumtionen och används här som exempel. Med förbrukning avses industrins användning och den slutliga konsumtionen. Det beräknas som produktion minus export plus import. Produktionen har beräknats som summan av värdet av landningar från saltvattnenfisket, värdet av det yrkesmässiga fisket i sötvatten och värdet på produktionen från vattenbruk. I diagram 3 visas importens andel av förbrukningen och exportens andel av produktionen för färsk eller kyld fisk.

²² Uppgifter om landningar har tagits från Fiskeriverket (2005).

Diagram 3: Importens andel av förbrukningen och exportens andel av produktionen av färsk eller kyld fisk.*



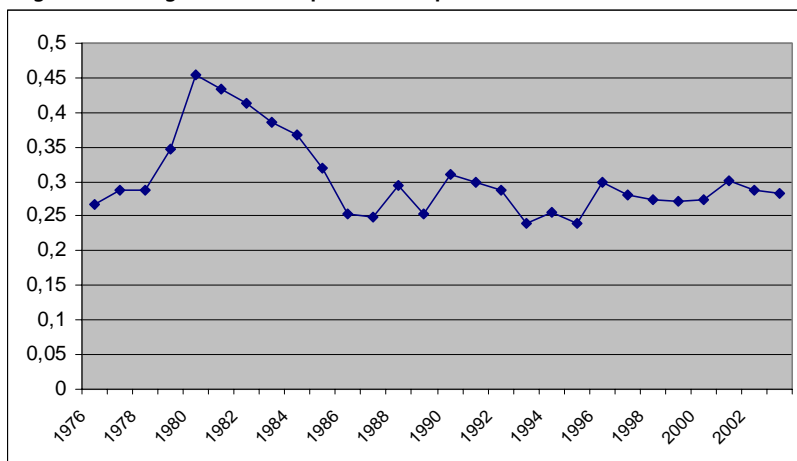
*Källa: Egna beräkningar baserade på Fiskeriverket, SCB och FAO. *Förbrukning=produktion-export+import ($C=P-X+M$) och produktion=värdet på landningar från saltvattenfisket, yrkesmässigt sötvattenfiske och vattenbruk.*

Mer än hälften av den svenska produktionen av färsk eller kyld fisk exporteras samtidigt som mer än hälften av den svenska konsumtionen importeras. Internationell handel är alltså betydelsefull för svenska producenter och konsumenter. De senaste åtta åren har utvecklingen gått mot ett allt större beroende av internationell handel för både produktion och konsumtion.

6.2 Konkurrenskraft på världsmarknaden

Svenska producenter av fiskeriprodukter konkurrerar med producenter av fiskeriprodukter i andra länder men också med producenter i helt andra branscher inom Sverige. Diagram 4 visar Sveriges relativa exportandelar på världsmarknaden 1976-2003. Eftersom fiskeriprodukter utgör en liten andel av svensk export i förhållande till samma andel för hela världens export är de relativa exportandelarna mindre än ett. Den svenska fiskeriproduktionen tillhör alltså inte någon av Sveriges konkurrenskraftiga näringsgrenar.

Diagram 4: Sveriges relativa exportandelar på världsmarknaden.



Källa: Egna beräkningar baserade på Fishstat Plus, SCB och IMF.

De relativa exportandelarna har med undantag för några år i början av 1980-talet inte förändrats nämnvärt sedan mitten av 1970-talet. I början av 1980-talet då sillbestånden var ovanligt stora exporterades stora mängder sill och strömming från Sverige.

Konkurrenskraft på varugrupsnivå

Sverige kan alltså inte sägas ha blivit varken mer eller mindre konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion som helhet. I tabell 15 har exporten av fiskeriprodukter delats in i de varugrupper som presenterades i kapitel tre. För att visa skillnaderna på vilka produkter som handlas på världsmarknaden och på viktiga svenska exportprodukter visas exportandelar för varugrupperna som andelar av exporten av fiskeriprodukter. De två första kolumnerna i tabell 15 visar vilka varugrupper som är stora i absoluta termer medan den tredje kolumnen visar relativa exportandelar. Först och främst går det att konstatera att de produkter som är viktiga handelsvaror på världsmarknaden skiljer sig från de produkter som exporteras från Sverige. Sveriges export är koncentrerad på *färsk eller kyld fisk* samt *beredd och konserverad fisk* medan *frost fisk* och *kräfdjur* utgör en stor del av världshandeln med fisk.

Tabell 15: Andelen för de olika varugrupperna i Sveriges och Världens export av fiskeriprodukter samt Sveriges relativa exportandelar. 2000-2003.

	Sverige	Världen	RXA för Sverige
Färsk eller kyld fisk	40%	11%	1,01
Beredd och konserverad fisk	30%	10%	0,83
Fiskfiléer	7%	13%	0,14
Frost fisk	5%	18%	0,08
Kräftdjur	4%	21%	0,06
Fetter och oljor av fisk	4%	1%	1,73
Beredda och konserverade kräftdjur och blötdjur	3%	7%	0,14
Levande fisk	2%	2%	0,39
Torkad, rökt och saltad fisk	2%	5%	0,09
Fiskmjöl	1%	3%	0,09
Blötdjur	0%	8%	0,01

Källa: Egna beräkningar baserade på FAO, SCB och IMF.

De relativa exportandelarna visar att Sverige är konkurrenskraftigt på produktionen av *färsk eller kyld fisk* samt på produktionen av *fetter och oljor av fisk*. Konkurrenskraften för *beredd och konserverad fisk* är dessutom betydligt större än för många av de andra varugrupperna även om de relativa exportandelarna inte är större än ett.

Produktionen av färsk eller kyld fisk innefattar den fisk som fartygen fångar ur haven. Denna produktion (eg. fångst) är troligen mer påverkad av marknadsstörningar än annan produktion. Om svenskarnas konkurrenskraft mätt med relativa exportandelar är förenat med ett fiske som är ohållbart i förhållande till konkurrenternas fiske finns ingen långsiktig konkurrenskraft. Om kvoter fördelas utefter historiska fångster och förhandlingsförmåga kommer inte de som är relativt sett bäst på att fånga fisk att verkligen fiska. Geografiska faktorer, som att svenska fartyg tar upp en hel del av sin fångst på vatten som ligger närmare Danmark än Sverige, spelar också en roll. Dessa tre faktorer, ohållbart fiske, historisk fördelning av kvoter och geografisk närhet, gör att relativa exportandelar sämre förmår spegla konkurrenskraft för varugruppen färsk eller kyld fisk. Att fisk landas i Danmark kan å andra sidan tolkas som att handeln styrs av efterfrågan från danska fiskmjölsfabriker.

Tabell 16 nedan visar utvecklingen av de relativa exportandelarna för de sex översta varugrupperna i tabell 15, d.v.s. alla varugrupper som stod för minst fyra procent av den svenska exporten av fiskeriprodukter 2000-2003. *Färsk eller kyld fisk* visar, med de brister i åtanke som nämnts ovan för just denna varugrupp, minskad konkurrenskraft sedan mitten av 1970-talet. Detta beror på att den svenska exporten av *färsk eller kyld fisk* inte ökat lika mycket som hela världens export av *färsk eller kyld fisk* de senaste tjugo åren.

Tabell 16: Förändringar av relativa exportandelar för olika varugrupper.

	1976-1979	1984-1987	1992-1995	2000-2003
Färsk eller kyld fisk	2,81	1,51	0,98	1,01
Beredd och konserverad fisk	0,44	0,50	0,61	0,83
Fiskfiléer	0,08	0,19	0,11	0,14
Frost fisk	0,10	0,11	0,11	0,08
Kräftdjur	0,03	0,08	0,04	0,06
Fetter och oljor av fisk	0,25	0,20	0,91	1,73

Källa: Egna beräkningar baserade på *Fishstat Plus*, *SCB* och *IMF*.

Även om beredd och konserverad fisk inte uppvisar någon konkurrenskraft på världsmarknaden visar tabell 16 att de relativa exportandelarna har ökat. Möjligheterna att differentiera varor är normalt sett större när det gäller beredda produkter vilket gör att det i denna varugrupp kan finnas konkurrenskraftiga produkter på varunivå (se nästa avsnitt). Sveriges konkurrenskraft på fiskfiléer, fryst fisk och kräftdjur förändrades inte nämnvärt under tidsperioden. Fetter och oljor av fisk blev en konkurrenskraftig svensk produkt i slutet av 1990-talet.

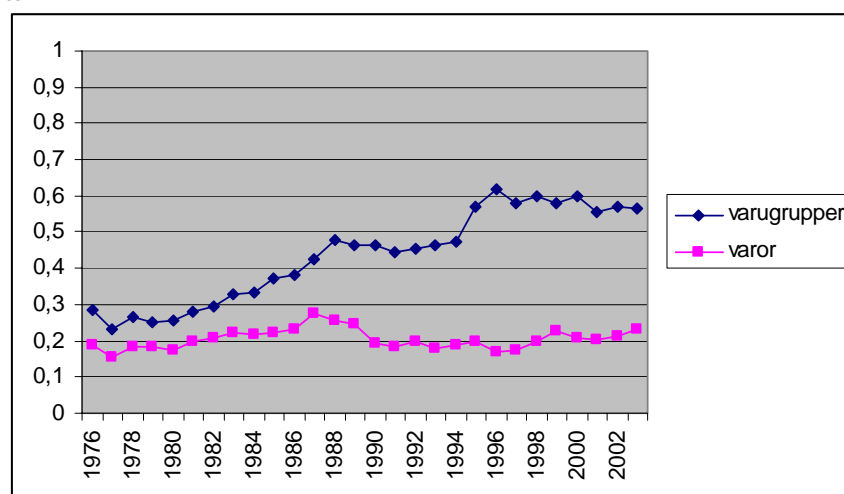
Konkurrenskraft på varunivå

Handelstatistikens varuuppdelningar begränsar möjligheterna att peka ut konkurrenskraftiga varor med hjälp av relativa exportandelar. Eftersom länder uppenbarligen handlar med varianter av varor, till exempel olika förädlade produkter, måste det också finnas möjligheter att vara konkurrenskraftig på varianter. Genom att mäta andelen intra-industriell handel i en varugrupp kan en indikation ges på i vilken utsträckning som svenska producenter exporterar konkurrenskraftiga varianter. Definitionen av vad som är en variant av en vara är som tidigare nämnts inte självklart. I diagram 5 mäts den intra-industriella handeln

(IIT) för Sverige dels för de varugrupper som använts ovan och dels för de 118 varor som definieras som fiskeriprodukter av FAO och som ingår i varugrupperna. En variant i en varugrupp kan till exempel vara beredd sill medan en variant av vara kan vara löksill. Den sistnämnda varan finns inte definierad som en vara i handelsstatistiken.

Diagrammet visar att det har skett en förändring i den svenska handeln under tidsperioden. Handeln sker i större utsträckning inom olika varugrupper, importerade och exporterade varor har blivit mer lika. På varunivå är specialiseringen på olika varor alltjämt dominerande. Detta kan till stor del förklaras med att varuhandeln består av handel med olika fiskarter. Till exempel exporteras beredd och konserverad sill medan beredd och konserverad tonfisk importerats.

Diagram 5: Andelen intra-industriell handel i total svensk handel med fiskeriprodukter.



Källa: Egna beräkningar baserade på FAO och SCB.

Svenska producenter blir alltså alltmer konkurrenskraftiga på varianter av varor inom de olika varugrupperna. Sill och strömming exporteras till exempel både färsk, fryst och beredd. Däremot sker ingen ytterliggare utveckling av konkurrenskraft på varianter av dessa varor. Svenska pro-

ducenter är inte konkurrenskraftiga på en viss typ av beredd sill. Relativa exportandelar kan användas för att identifiera konkurrenskraft på varunivå i den mån varorna finns definierade i handelsstatistiken. När det gäller fiskeriprodukter finns handeln definierad på många olika arter medan olika beredningar inte är lika väl definierade. I de följande två avsnitten redovisas relativa exportandelar för varor, alltså görs en ytterliggare uppdelning av varugrupperna i tabell 16. Eftersom varugruppen färsk eller kyld fisk skiljer sig från övriga varugrupper redovisas den separat.

Färsk eller kyld fisk

Tabell 17 visar andelen av exporten av fiskeriprodukter och relativa exportandelar för fisksorter som finns definierade i handelsstatistiken. *Sill och strömming* är den mest konkurrenskraftiga svenska produkten i varugruppen färsk eller kyld fisk. Sill och strömming står för ungefär 15 procent av värdet av de svenska landningarna av saltvattenfisk (Fiskeriverket 2005a).

Tabell 17: Exportandelar och relativa exportandelar 2000-2003, varor som bestod av mer än en procent av exporten av fiskeriprodukter. Färsk eller kyld fisk.*

	Andel av exporten av fiskeriprodukter	RXA
Annan fisk, färsk eller kyld	13%	1,10
Sill och strömming, färsk eller kyld	9%	14,38
Torsk, färsk eller kyld	7%	3,75
Stillahavslax, färsk eller kyld	3%	0,23
Öring, färsk eller kyld	2%	4,40
Skarpsill, färsk eller kyld	2%	6,52

Källa: Egna beräkningar baserade på Fishstat Plus, SCB och IMF. Även varorna färsk eller kyld gråsej, lever, rom och mjölke samt färsk eller kyld ål uppvisade relativa exportandelar som var större än ett. Dessa varor utgjorde dock mindre än en procent av exporten av fiskeriprodukter.*

Den relativa exportandelen för *färsk eller kyld öring* (regnbågsöring) visar att Sverige specialiserar sig på en viss typ av odlad fisk. Även *torsk* och *skarpsill* är konkurrenskraftiga svenska varor på världsmarknaden. När fiskexporten redovisas på denna detaljerade nivå syns kopplingen till tillgängliga naturresurser tydligt. Sverige är konkurrenskraftigt på de fisksorter som finns utanför Sveriges kust. Här bör det påpekas att kon-

kurrenskraftsmåttet inte säger något om mängden varor som produceras i ett land. Om svenska fiskare till exempel fiskar upp den sista torsken i havet skulle Sverige fortfarande visa sig vara konkurrenskraftigt på torsk. Förändringar av relativa exportandelar över tiden kan däremot ge en indikation på hur svensk produktion förhåller sig till omvärlden.

Som tidigare nämnts finns det ingen handelstatistik som är uppdelad på industrifisk och matfisk. En stor del av den fisk som landas i Danmark består av industrifisk, alltså fisk som används för att göra fiskmjöl och fiskolja. År 2003 bestod till exempel 58 procent av den fisk som svenska fartyg landade i utlandet av svenska fartyg av industrifisk (Fiskeriverket 2005). En svensk fiskmjölsfabrik hade ett samarbete med en fiskmjölsfabrik på Skagen i Danmark och därför landades den största delen av industrifisken i Danmark (European Parliament 2004).²³ De fisksorter som svenska fartyg fångar och som går till foderindustrin är främst skarpsill samt sill och strömming. Eftersom kategorin *annan fisk* är den viktigaste exportvaran i tabell 17 ingår foderfisken sannolikt i denna kategori. Sverige är konkurrenskraftigt på foderfisk eftersom den relativa exportandelen är större än ett.

Tabell 18 visar hur de relativa exportandelarna för färsk eller kyld fisk har förändrats över tiden. Varorna är alltså rangordnade på samma sätt som i tabell 17, varor som utgjorde en stor del av den svenska exporten av fiskeriprodukter finns högst upp i tabellen. I mitten av 1970-talet var den svenska exporten koncentrerad på sill och strömming i ännu högre utsträckning än idag. Hela 43 procent av den svenska exporten av fiskeriprodukter bestod av sill och strömming 1976-1979. I slutet av 1970-talet bestod 6 procent av exporten av fiskeriprodukter av färsk eller kyld ål, en vara som numera endast utgör 0,2 procent av exporten av fiskeriprodukter. Ålen är alltså inte med i tabell 18 eftersom endast varor som utgjorde mer än en procent av exporten av fiskeriprodukter år 2000-2003 ingår. Världshandeln med ål minskade i slutet av 1980-talet och den

²³ Hälften av fiskmjölet i EU används som foder till fiskar, resten i huvudsak som foder till grisar och kycklingar (Fishmeal Information Network). Den svenska fiskmjölsfabriken lade ned 2005.

svenska exporten avtog också då.²⁴ Relativt andra länder är Sverige alltså fortfarande konkurrenskraftigt på färsk eller kyld ål trots att ålen i princip har försvunnit för svenska fiskare.

Tabell 18: Förändringar av relativa exportandelar, Färsk eller kyld fisk. *

	1976-1979	1984-1987	1992-1995	2000-2003
Annan fisk, färsk eller kyld	0,79	0,43	0,99	1,10
Sill och strömming, färsk eller kyld	15,47	10,17	10,58	14,38
Torsk, färsk eller kyld	1,12	7,47	4,97	3,75
Stillahavslax, färsk eller kyld	1,52	0,47	0,14	0,23
Öring, färsk eller kyld	0,00	0,00	1,42	4,40
Skarpsill, färsk eller kyld	0,99	1,71	1,55	6,52

Källa: Egna beräkningar baserade på Fishstat Plus, SCB och IMF. * 1976-1979 var även färsk eller kyld ål konkurrenskraftig och utgjorde sex procent av exporten av fiskeriprodukter. 2000-2003 var färsk eller kyld ål fortfarande konkurrenskraftig (RXA=2,46) men utgjorde bara 0,2% av exporten.

För färsk eller kyld torsk var RXA betydligt större i början av 1980-talet än både före och efter denna tidsperiod. Stora exportökningar skedde också fram till 1990 då exporten av färsk eller kyld torsk började avta. Landningarna av torsk har också minskat. I mitten av 1980-talet landades 3,6 gånger så mycket torsk av svenska fartyg som år 2004 (Fiskeriverket 2005). Torskbestånden i Kattegatt och Skagerrak har minskat avsevärt sedan 1970-talet (DN 2005-12-04). Minskningarna av de relativa exportandelarna ger en antydning om att de vatten som svenska fiskare fiskat torsk i är mer överfiskade än de vatten som konkurrentländerna fiskar i.

Konkurrenskraften för lax har minskat för Sveriges del medan den har ökat för öring (regnbågsöring). Den globala handeln med odlad lax tog fart på 1980-talet medan öring fortfarande bara utgör en liten del av handeln med fiskeriprodukter. Både skarpsill och *annan färsk eller kyld fisk* har blivit mer konkurrenskraftiga varor. Utvecklingen av industrifisket och landningarna i Danmark förklarar troligtvis detta.

²⁴ Ålbestånden i Europa har minskat enormt sedan 1970-talet. I början av 1970-talet kom hundra gånger så mycket ål till Europa som i början av 2000-talet.

Förädlade fiskeriprodukter

Även en del förädlade produkter visar sig vara konkurrenskraftiga enligt de relativa exportandelarna. Förutom *beredd sill och strömming* är *kaviar och kaviarersättning, fiskfetter och fiskoljor* och *fiskeleverolja* konkurrenskraftiga.

Beredd sill och strömming och *kaviar och kaviarersättning* har varit svenska konkurrenskraftiga produkter sedan slutet av 1970-talet. Båda produkterna har blivit allt mer konkurrenskraftiga under den studerade tidsperioden. *Fryst lax* (som inte var någon stor exportvara 2000-2003) och *beredda räkor* var konkurrenskraftiga produkter 1976-1979 men inte 2000-2003. Exporten av *fryst lax* har minskat medan exporten av *beredda räkor* har ökat. Att Sverige förlorat konkurrenskraft på beredda räkor beror på att världsmarknadsexporten har vuxit snabbare än den svenska exporten. Nya konkurrenskraftiga svenska produkter är främst fiskoljor och fiskeleverolja men också fryst skarpsill.

Av övriga beredda produkter som inte uppvisar konkurrenskraft under någon tidsperiod kan det noteras att de relativa exportandelarna ökar för beredda *filéer, fiskpinnar och liknande produkter* samt *beredd lax*. Andra förädlade produkter som *färska och kylda fiskfiléer, produkter av hackad och malen fisk* och *beredd skarpsill* visar sig mindre konkurrenskraftiga idag jämfört med mitten av 1970-talet.

Förändringar av konkurrenskraften om hänsyn tas även till import

Ett annat sett att se på trender över tidsperioder är att jämföra olika tidsperioder och se vad som hänt med både exporten och importen. Hänsyn kan då även tas till vad som händer på hemmamarknaden. Måttet, som kan kallas konkurrenskraftstrend, visar om landet har blivit mer eller mindre konkurrenskraftigt inom en sektor eller en varugrupp. Konkurrenskraftstrenden är positiv om landet blivit mer konkurrenskraftigt på varugruppen. Dessutom visar måttet hur den marginella intra-industriella handeln har utvecklats (se även kapitel tre). Om konkurrenskraftstrenden är nära noll har andelen marginell intra-industriell handel ökat, d.v.s. andelen varianter inom varugruppen som exporteras och importeras samtidigt har ökat.

I tabell 19 har två valda tidsperioder jämförts med den senaste tillgängliga tidsperioden, d.v.s. 2000-2003. Förändringar i statistikinsamlingen i och med det svenska EU-inträdet kan påverka resultaten som måste tolkas med försiktighet. *Färsk eller kyld fisk* visar en liten minskning av konkurrenskraften sedan 1970-talet men en ökning jämfört med tiden före EU-inträdet. Eftersom konkurrenskraftstrenden är i närheten av noll (-0,08 och 0,33) har den marginella intra-industriella handeln ökat, d.v.s. Sveriges handel med varianter av *färsk eller kyld fisk* har ökat.

Konkurrenskraften på *beredd och konserverad fisk* ökar däremot oavsett vilken tidsperiod som väljs. Särskilt stor är ökningen efter EU-inträdet då exporten ökade betydligt snabbare än importen. Efter EU-inträdet har andelen intra-industriell handel inte ökat lika mycket som före EU-inträdet, d.v.s. ökningen av exporten överstiger markant ökningarna av importen.

Tabell 19: Förändringar av konkurrenskraft på världsmarknaden

Förändringar mellan			
1976-1979 och 2000-2003	Export	Import	Konkurrenskraftstrend
Färsk eller kyld fisk	+	++	-0,08
Beredd och konserverad fisk	++	+	0,09
Fiskfiléer	+	++	-0,69
Fryst fisk	+	-	1,00
Kräftdjur	+	++	-0,54
Fetter och oljor av fisk	+	-	1,00
Förändringar mellan			
1992-1995 och 2000-2003			
Färsk eller kyld fisk	++	+	0,33
Beredd och konserverad fisk	++	+	0,90
Fiskfiléer	+	++	-0,62
Fryst fisk	-	--	0,76
Kräftdjur	+	-	1,00
Fetter och oljor av fisk	+	-	1,00

Källa: Egna beräkningar baserade på *Fishstat Plus*, SCB och IMF.

Även *fiskfiléer* visar samma trend oavsett vilken tidsperiod som väljs. Men när det gäller fiskfiléer ökar importen snabbare än exporten och Sverige blir alltså mindre konkurrenskraftigt på fiskfiléer enligt detta mått. Denna trend är stark och tycks inte vara påverkad av EU-inträdet.

En viss ökning av den marginella intra-industriella handeln har dock skett när det gäller fiskfiléer.

Exporten och importen av *frost fisk* har minskat sedan tiden före EU-inträdet. Importen minskar dock snabbare än exporten och Sverige blir därför mer konkurrenskraftigt på frost fisk. Trenden går alltså mot ökad konkurrenskraft även om Sverige inte visade någon konkurrenskraft när de relativa exportandelarna användes som mått (se tabell 16). Frost fisk är varken någon stor exportvara eller importvara för svensk del.

Kräftdjursimporten ökade kraftigt i slutet av 1980-talet och fram till 1996 då den började avta. Exporten ökade däremot under 1990-talet och sedan 1992-1995 visar Sverige på ökad konkurrenskraft på kräftdjur. Sverige är dock ingen stor aktör på världsmarknaden när det gäller kräftdjur, de relativa exportandelarna är mycket låga. Sverige blir däremot allt mer konkurrenskraftigt på *fetter och oljor av fisk*. Exporten ökar och importen minskar oavsett vilken av tidsperioderna som väljs.

6.3 Konkurrenskraft på EU-marknaden

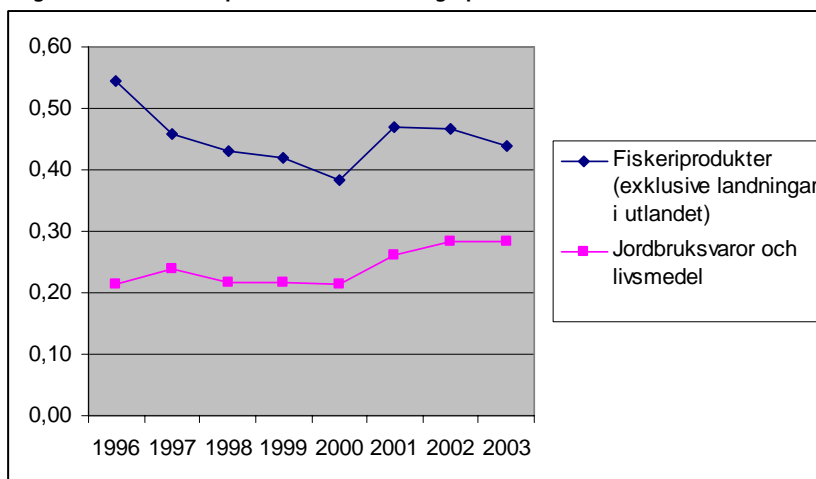
Eftersom producenter inom EU på många sätt konkurrerar på liknande villkor kan Sveriges handel med EU ge en tydligare bild av Sveriges konkurrenskraft. På EU-marknaden finns också större möjligheter att utnyttja konkurrenskraft på varunivå eftersom länderna inom EU är mer lika Sverige. Den intra-industriella handeln mellan Sverige och EU undersöks därför närmare i detta avsnitt. EU-länderna utgörs som tidigare nämnts av de femton länder som ingick i EU före våren 2004. I EU: s handelsstatistik ingår inte landningar av fisk i utlandet.

Relativa exportandelar på EU-marknaden; jämförelse med jordbruket

Exporten av fiskeriprodukter utgör en mycket liten del av den totala varuexporten för både Sverige och för övriga EU-länder. Av den totala exporten inom EU bestod endast 0,67 procent av fiskeriprodukter år 2002-2003. Motsvarande andel för Sverige var ännu mindre; 0,30 procent. I diagram 6 visas relativa exportandelar för Sverige på EU-marknaden. I diagrammet finns även relativa exportandelar för alla jordbruksvaror och

livsmedel. Fiskeriprodukter ingår i siffrorna för alla jordbruksvaror och livsmedel och utgör 10-12 procent av dessa.

Diagram 6: Relativa exportandelar för Sverige på EU-marknaden.



Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat och SCB.

Eftersom de relativa exportandelarna är mindre än ett är Sverige enligt detta mått inte konkurrenskraftigt på produktion av fiskeriprodukter totalt sett. Sverige tycks dock vara relativt mer specialiserat på produktion av fiskeriprodukter än på produktion av övriga livsmedel och jordbruksvaror eftersom RXA för de senare uppvisar ett ännu lägre värde.

Andelen av Sveriges totala export till EU som består av fiskeriprodukter har varit stabil under den studerade tidsperioden. Samma sak gäller för all export av fiskeriprodukter inom EU. Därför har RXA för fiskeriprodukter inte förändrats nämnvärt mellan 1996 och 2003. Detta skiljer denna sektor från jordbruks- och livsmedelssektorn totalt sett. En allt större

andel av svensk export till EU bestod av jordbruksvaror och livsmedel åren efter det svenska EU-inträdet.²⁵

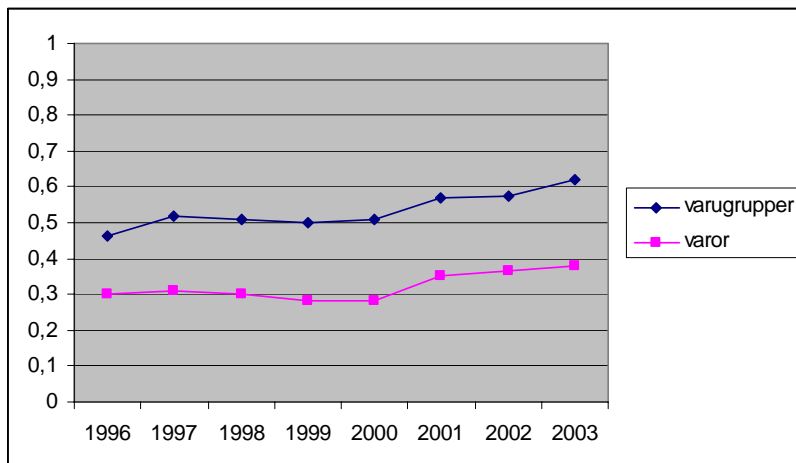
Eftersom de relativa exportandelarna för varugrupper och varor på EU-marknaden i stort sett liknar de relativa exportandelarna på världsmarknaden presenteras inte resultaten en gång till. För en varugrupp och en vara var dock resultaten annorlunda på EU-marknaden. På varugruppsnivå visade sig Sverige vara konkurrenskraftigt på beredd och konserverad fisk och på varunivå på beredd lax för år 2002-2003.

Intra-industriell handel på EU-marknaden

En varugrupp kan innehålla konkurrenskraftiga varianter och andelen intra-industriell handel kan användas för att uppskatta omfattningen av produktion och handel med varianter. Även på EU-marknaden finns det ganska stora skillnader på hur stor andelen intra-industriell handel är i total handel beroende på om man mäter den på varugruppsnivå eller varunivå. I diagram 6 visas andelen intra-industriell handel i total handel mellan Sverige och EU 1996-2003. Den intra-industriella handeln består av lika mycket export som import. I genomsnitt sker alltså ungefär hälften av den totala handeln inom olika varugrupper och ungefär en tredjedel av handeln med varianter av varor. Det finns alltså varor eller varianter av fiskeriprodukter som svenska producenter är konkurrenskraftiga på. Men liksom var fallet på världsmarknaden är den intra-industriella handeln betydligt lägre på varunivå än på varugruppsnivå. Sverige är till exempel konkurrenskraftigt på en viss variant av beredd fisk men inte på en variant av beredd sill och strömming. Detta kan tolkas som att produktionen styrs av tillgängliga resurser medan konsumtionen styrs av efterfrågan på varianter.

²⁵ Denna sektor står totalt sett inte för någon stor andel av svensk export till EU. År 2003 bestod till exempel 2,8% av den totala varuexporten till EU av jordbruksvaror och livsmedel (inklusive fiskeriprodukter). En analys av det svenska jordbrukets konkurrenskraft finns i SLU rapport 2004:9.

Diagram 7: Sveriges intra-industriella handel med fiskeriprodukter med EU.



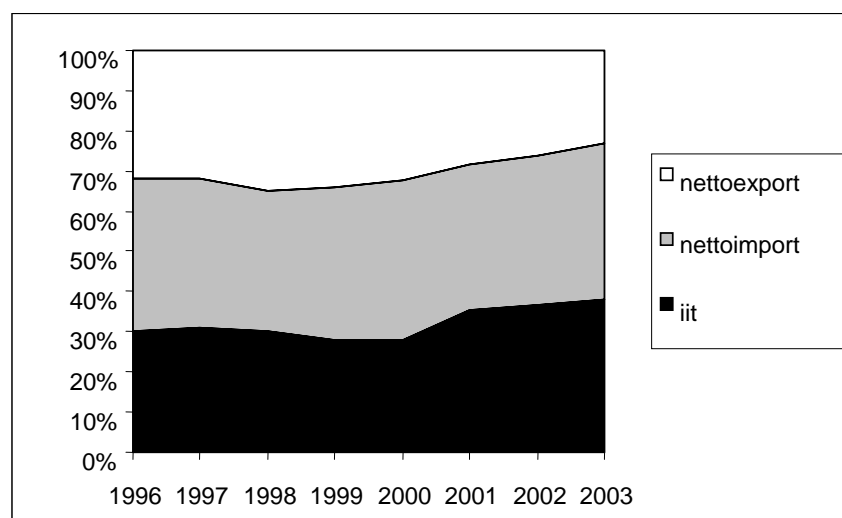
Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat och SCB.

Den intra-industriella handeln har ökat något sedan år 2000 och ökningen tycks ha skett på varunivå. De varor som svenska producenter exporterar till EU har alltså på senare år blivit mer lika de varor som Sverige importerar från EU. Denna trend finns inte för Sveriges handel på världsmarknaden. Eftersom Sverige har en inkomstnivå som ligger närmare EU-ländernas snitt än den ligger hela världens snitt, är detta en rimlig utveckling. Den intra-industriella handeln förväntas öka då länder med liknande inkomster integreras.

Nedan (diagram 8) visas andelen intra-industriell handel, nettoexport och nettoimport beräknad för 113 fiskeriprodukter. För varje vara kan det alltså finnas intra-industriell handel samt antingen nettoexport eller nettoimport. Det är också möjligt att en vara bara exporteras eller importeras. Notera att andelen intra-industriell handel är den samma som den intra-industriella handeln för varor i diagram 7 ovan. Diagram 8 visar att nettoexporten och den intra-industriella handeln är ungefär lika stora år 1996, medan nettoimporten är något större. Nettoimporten ökade efter 1998 och den intra-industriella handeln ökade under de tre sista åren i diagram 8. Nettoexporten minskade från år 2000. Den svenska exporten

till EU består alltså i allt högre grad av varianter av varor medan ökningen av importen består både av varianter och av nettoimport.

Diagram 8: Sveriges handel med EU fördelad på nettoexport, nettoimport och intra-industriell handel.



Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat och SCB.

Möjligheterna att variera produkter ökar normalt sett med förädlingsgraden. Det är lättare att variera olika slags beredningar av torsk än att variera produkten färsk eller kyld torsk. De varor som mest bidrar till den intra-industriella handeln visas i tabell 20. De sex varor som är överst i tabellen är alla förädlade på något vis. Uppdelningen på varunivå är inte helt rättvisande då vissa förädlade varor redovisas för fisksorter men andra inte. Till exempel är fiskfiléer inte specificerade på fisksorter utan definieras bara efter huruvida de är färska, kylda eller frysta. En närmare undersökning av fiskfiléerna visar att färska och kylda filéer som exporteras av Sverige i huvudsak består av torsk och sötvattensfisk, medan importen till mestadels består av laxfiléer. Frysta laxfiléer exporteras däremot, medan den vanligaste importvaran när det gäller frysta filéer är rödspätta. Att exporten och importen av fiskfiléer är stor kan

dock vara en effekt av att det finns en efterfrågan på olika varianter av fisk i landet och kan därför betraktas som intra-industriell handel.

Tabell 20: De varor som stod för den största delen av den intra-industriella handeln med EU 1996-1997 och 2002-2003.

2002-2003	1996-1997	2002-2003
Fiskfiléer, färska eller kylda	0,04	0,07
Beredda filéer, fiskpinnar och liknande produkter	0,02	0,04
Produkter av hackad eller malen fisk (inkl. fiskbullar)	0,02	0,03
Beredda räkor	0,02	0,03
Frysta fiskfiléer	0,01	0,02
Kaviar och kaviarersättning	0,03	0,02
Sill och strömming, färsk eller kyld	0,00	0,02
Annan fisk, färsk eller kyld	0,01	0,01
Torsk, färsk eller kyld	0,01	0,01
Lax, färsk eller kyld	-	0,01
Beredd sill och strömming	0,03	0,01
Fiskfetter och fiskoljor	0,01	0,01
Övriga	0,09	0,09
Total IIT	0,30	0,37

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat och SCB.

Tabell 21 visar hur hög den intra-industriella handeln är i varje varugrupp och är alltså definierad på varunivå. För beredd och konserverad fisk, fiskfiléer samt för färsk eller kyld fisk utgör den intra-industriella handeln omkring 40 procent av den totala handeln. Kräftdjur uppvisar en mindre andel intra-industriell handel vilket beror på att nettoimporten av kräftdjur är betydande. Fiskfiléer är inte heller i tabell 21 definierade på fisksortsnivå. Om hänsyn tas till att det är olika sorters fisk som det handlas med hade andelen intra-industriell istället blivit 18 procent för fiskfiléer. Sverige är nettoexportör av färska och kylda torskfiléer.

Tabell 21: Andelarna intra-industriell handel, nettoimport och nettoexport för vissa varugrupper 2002-2003.

	IIT	Nettoimport	Nettoexport
Färsk eller kyld fisk	0,38	0,10	0,53
Beredd och konserverad fisk	0,40	0,25	0,35
Kräftdjur	0,12	0,81	0,07
Fiskfiléer	0,45	0,55	0,00

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat och SCB.

När det gäller färsk eller kyld fisk består den intra-industriella handeln till stora delar av samma sorts fisk som både exporteras och importeras.

Beredd och konserverad fisk exporteras och importeras samtidigt i ganska hög utsträckning. Eftersom beredd och konserverad sill och strömming är en stor nettoexportvara för Sverige dominerar inte den intra-industriella handeln i varugruppen.

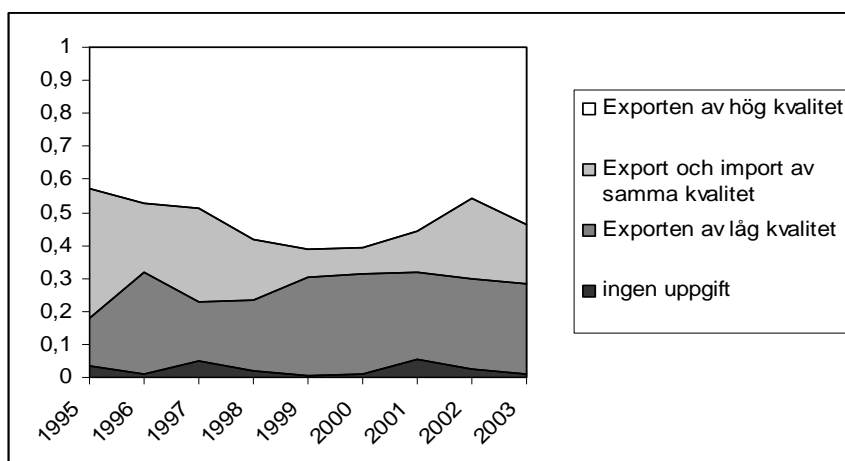
Varianternas kvalitet

Svenska producenter kan alltså exportera konkurrenskraftiga varianter av fiskeriprodukter och det kan vara intressant att ta reda på om det finns kvalitetsskillnader på exporterade och importerade varianter. Enhetsvärden (värde/ton) används ofta som en indikator på en varus kvalitet. Om exporterade varor är värda mer än importerade varor har exportlandet en komparativ fördel i att producera varor med hög kvalitet och den intra-industriella handeln är då *vertikal*. Om exporterade och importerade varor är värda ungefär lika mycket kan komparativa fördelar inte längre förklara handeln utan den förklaras oftast som en effekt av stordriftsfördelar och konsumenternas efterfrågan på varianter.²⁶ Denna typ av handel är *horisontell*. För att kunna jämföra enhetsvärden på export och import bör varorna vara lika. I det följande har varunivån, d.v.s. de 113 varor som tidigare definierats som fiskeriprodukter, använts som lika varor.

Diagram 9 visar att den allra största delen av den svenska exporten av varianter av fiskeriprodukter består av varor som är av relativt hög kvalitet. Den delen av exporten som består av varor som är lika varor som också importeras urskiljer sig alltså genom att vara värd mer per ton än motsvarande import. Sedan 1995 har inga större förändringar skett i fördelningen mellan de olika typerna av intra-industriell handel.

²⁶ Här har ett intervall på de relativa enhetsvärdena på 0,85—1,15 använts för att definiera horisontell intra-industriell handel. Det relativa enhetsvärdet definieras som exportens värde per ton delat med importens värde per ton.

Diagram 9: Intra-industriell handel med fiskeriprodukter mellan Sverige och EU-15, vertikal och horisontell



Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat och SCB.

Exporten är av relativt hög kvalitet för alla varugrupper utom färsk eller kyld fisk. För kategorierna *annan färsk eller kyld fisk* och *färsk eller kyld skarpsill* är de relativa enhetsvärden mycket låga, d.v.s. exporten är värd betydligt mindre än importen. Även den svenska exporten av färsk eller kyld sill och strömming samt torsk är värd mindre än importen av samma arter även om skillnaderna inte är lika stora som för ovan nämnda kategorier. Av förädlade varor utmärker sig fetter och oljor av fisk som varor med låg kvalitet.

Varor med hög kvalitet jämfört med importen är till exempel *färska eller kylda fiskfiléer, produkter av hackad eller malen fisk, beredd sill och strömming* samt *beredda räkor*. För vissa varor skiljer sig värdet på exporten inte mycket från värdet på importen. Dessa varor är till exempel beredda filéer, fiskpinnar och liknande produkter samt kaviar och kaviarersättning.

Förändringar i konkurrenskraft på EU-marknaden då hänsyn tas även till import

Förändringar i export- och importmönster kan visa hur Sveriges konkurrenskraft på fiskeriprodukter har förändrats efter Sveriges EU-inträde. I tabell 22 jämförs åren 1996-1997 och 2002-2003. Sveriges handel med EU kännetecknas av att både exporten och importen ökar, men också av att importen ökar snabbare än exporten. Detta gäller för majoriteten av varugrupperna i tabellen. Undantaget är importen av kräftdjur från EU som har minskat samtidigt som exporten från Sverige till EU av samma vara har ökat. Minskningen beror på valet av tidsperioder, 1996 var importen av kräftdjur ovanligt stor, under övriga år har den varit stabil och den svenska exporten av kräftdjur är fortfarande mycket liten.

Tabell 22: Konkurrenkskraftstrend mellan 1996-1997 och 2002-2003

	Export	Import	Konkurrenkskraftstrend
Färsk eller kyld fisk	+	++	-0,31
Fiskfiléer	+	++	-0,43
Kräftdjur	+	-	1,00
Beredd och konserverad fisk	+	++	-0,78
Total för fiskeriprodukter	+	++	-0,55
Jordbruksvaror och livsmedel	+	++	-0,66

Källa: Egna beräkningar baserade på Eurostat och SCB.

Konkurrenkskraftstrenden för fiskeriprodukter jämförs med konkurrenkskraftstrenden för jordbruksvaror och andra livsmedel i tabell 22. Sverige visar ungefär samma utveckling för fiskeriprodukter som för jordbruksvaror och andra livsmedel, både exporten och importen har ökat men importen har ökat mest. Därför blir Sverige allt mindre konkurrenskraftigt på denna typ av produktion på EU-marknaden efter 1996-1997.

I avsnittet om Sveriges konkurrenskraft på världsmarknaden konstaterades det att den totala svenska exporten ökat mer än den totala svenska importen sedan tiden före EU-inträdet. Att importen från EU ökat tyder på en omfördelning av handeln gentemot EU-marknaden och att importen från länder utanför EU har minskat. Förändringar i statistikinsamling efter 1995 kan dock ge en överskattning av denna effekt då handeln inom EU ofta är överskattad.

Eftersom exporten har ökat finns det möjligheter till specialisering inom varugrupperna. Den intra-industriella handeln ökar inom sektorn vilket också konstaterades i förra avsnittet. Ökningen av andelen intra-industriell handel är dessutom större för fiskeriprodukter än för jordbruksvaror och livsmedel totalt sett.

Ökningen av den intra-industriella handeln med färsk eller kyld fisk är större än för någon annan varugrupp i tabell 17 eftersom konkurrenskraftsstrenden ligger närmast noll. Det visar sig att den svenska exporten minskar för vissa fiskarter och ökar för andra men att importen från EU ökar för alla arter utom skarpsill. Sverige blir alltså allt mindre konkurrenskraftigt på de traditionella arterna torsk, sill och strömming medan *annan fisk* och öring (regnbåge) blir alltmer konkurrenskraftiga. Uppgifterna för lax är osäkra.

Förädlade fiskeriprodukters konkurrenskraftsstrender visar att beredd sill och strömming samt kaviar och kaviarersättning blir allt mindre viktiga både som export- och importvaror och att exporten minskar fortare än importen för dessa varor. Konkurrenskraften minskar också för *beredda filéer, fiskpinnar och liknande produkter, produkter av hackad eller malen fisk och för beredda räkor*. För dessa produkter beror emellertid den minskade konkurrenskraften på att exporten inte ökar lika snabbt som importen. För några varor ökar exporten snabbare än importen; fiskfiléer, fiskfetter och fiskoljor, kräftdjur, beredd lax och fryst skarpsill. Konkurrenskraftstrenden är dock bara betydelsefull för beredd lax och fryst skarpsill (och möjligtvis fiskoljor). En konkurrenskraftsstrend som ligger nära noll innebär att exporten och importen har förändrats lika mycket.

6.4 Slutsatser om Sveriges konkurrenskraft

Jämfört med resten av världen är Sverige inte konkurrenskraftigt som helhet när det gäller produktion av fiskeriprodukter. Även om bara EU-länderna används som jämförelseområde är resultaten desamma. Konkurrenskraften på fiskeriprodukter på världsmarknaden har inte heller förändrats nämnvärt sedan slutet av 1970-talet. Både relativa exportandelar och konkurrenskraftstrender visar detta för sektorn totalt sett. Relativa exportandelar visar vidare att konkurrenskraften på EU-

marknaden inte har förändrats i och med EU-inträdet. Det svenska EU-inträdet tycks ha haft omedelbara positiva effekter för den svenska exporten, som ökat mer än importen strax efter EU-inträdet. Eftersom även statistikinsamlingen förändrades 1995 är dock de kortsiktiga effekterna av EU-inträdet osäkra. Däremot visar analysen på EU-marknaden 1996-2003 att importen har ökat mer än exporten efter 1996-1997. Detta kan tolkas som en minskad konkurrenskraft för svenska producenter på EU-marknaden under senare år.

Även om Sverige inte är konkurrenskraftigt som helhet på att producera fiskeriprodukter kan svenska producenter exportera till resten av världen, eftersom de är konkurrenskraftiga på varianter inom varugrupper eller på varianter av varor. Sedan 1970-talet sker allt mer av den svenska handeln med fiskeriprodukter i form av olika varianter inom varugrupper, som till exempel olika sorters färsk och kyld fisk.

Den största delen av svensk export av fiskeriprodukter består av *färsk och kyld fisk* samt *beredd och konserverad fisk*. Sill och strömming, torsk, öring och skarpsill kan betraktas som konkurrenskraftiga svenska varianter av färsk eller kyld fisk. *Beredd sill och strömming* och *kaviar och kaviarersättning* är konkurrenskraftiga varianter av beredd och konserverad fisk. Jämfört med slutet av 1970-talet är Sverige mer konkurrenskraftigt på industrifisk och öring (regnbåge). Efter EU-inträdet har importen ökat snabbare än exporten för de traditionella fiskarterna sill och strömming samt torsk; ett tecken på minskad konkurrenskraft för dessa varianter.

Av de förädlade produkterna visar *fetter och oljor av fisk*, *beredda filéer*, *fiskpinnar* och *liknande produkter* samt *beredd lax* på ökad konkurrenskraft sedan 1970-talet. Svenska producenter blir allt mindre konkurrenskraftiga på *fiskfiléer* då importen ökar mycket mer än exporten. Efter det svenska EU-inträdet har dock importen ökat fortare än exporten för många av de förädlade varorna. Det ökade konkurrenstrycket för svenska producenter har lett till att handeln med varianter har ökat. Den intra-industriella handeln, samtidig export och import av varianter, har ökat mellan Sverige och EU efter år 2000.

Den största delen av den svenska exporten till EU av varianter av varor består av förädlade produkter av hög kvalitet. Exempel på sådana varor är *färska eller kylda fiskfiléer* och *beredda räkor*. Den fisk som exporteras färsk eller kyld är emellertid av låg kvalitet jämfört med motsvarande import.

7

Slutsatser och diskussion

7.1 Resultat

Fattiga länder är konkurrenskraftiga på fiskeriproduktion. Fiskeresurser spelar en större roll för dessa länders ekonomier än vad de gör för världen i övrigt, och fiskeriprodukter utgör en stor del av exporten från många av världens fattigaste länder. Då länderna utvecklar andra sektorer i sin ekonomi minskar ofta konkurrenskraften på fiskeriproduktionen. Detta har skett sedan början av 1990-talet för de utvecklingsländer som Världsbanken betecknar som medelinkomstländer. Till viss del spelar också tillgången på billig arbetskraft en roll. Kina har på senare tid blivit allt mer konkurrenskraftigt på fiskeriproduktion genom att utnyttja sin tillgång till billig arbetskraft.

Sveriges konkurrenskraft på fiskeriprodukter är låg, oavsett om den relateras till världsmarknaden eller till EU-marknaden. Konkurrenskraften på världsmarknaden har inte förändrats sedan slutet av 1970-talet för sektorn som helhet. Inom sektorn är enbart varugruppen *färsk eller kyld fisk* konkurrenskraftig. Varugruppen har dock blivit allt mindre konkurrenskraftig över tiden, medan varugruppen *beredd och konserverad fisk* har ökat sin konkurrenskraft. Handeln inom varugrupporna har ökat, men exporterade och importerade varor skiljer sig fortfarande åt på en lägre aggregeringsnivå. De fisksorter som Sverige exporterar skiljer sig till exempel mycket från de fisksorter som är stora exportprodukter på världsmarknaden.

De varor som visar sig vara konkurrenskraftiga för Sveriges del är de samma oavsett om analysen görs på världsmarknaden eller på EU-marknaden. *Sill och strömming, skarpsill, torsk* och *industrifisk* är de viktigaste och mest konkurrenskraftiga svenska fisksorterna. Dessa arter finns inte tillgängliga i stora delar av världen eller för länderna inom EU. Sverige har i detta fall en specifik fiskeresurs, en produktionsfaktor som behövs för att tillverka produkter som efterfrågas i andra delar av världen. Bland *beredda produkter* är Sverige konkurrenskraftigt på *beredd sill* och *strömming* samt *kaviar* och *kaviarersättning*. På EU-marknaden märks även *beredd skarpsill* och *beredd lax* bland de konkurrenskraftiga varorna.

När det gäller havsfisket begränsas möjligheterna att mäta konkurrenskraft av effekter av politiska beslut och av effektiviteten i förvaltningen av fiskeresurser i olika länder och på internationell nivå. Sverige framstår som mycket konkurrenskraftigt på torsk i mitten av 1980-talet, men sedan dess har konkurrenskraften minskat. Minskningen av konkurrenskraft kan vara ett tecken på att de torskbestånd som svenska fiskare använder sig av är i sämre skick än konkurrentländernas.

Sverige har god tillgång på vissa fisksorter samtidigt som konsumenter uppskattar variation i sin fiskkonsumtion. Efterfrågan från förädlingsföretag och annan industri varierar också. Därför kan *svenska varianter av fiskeriprodukter* uppvisa konkurrenskraft, och det gäller både för oförädlade och förädlade produkter. En stor del av Sveriges export av fiskeriprodukter består därför av varianter av varor som också finns representerade i Sveriges import. Flest varianter finns bland *fiskfiléer och beredda produkter*. Utmärkande för de svenska varianterna av fiskeriprodukter är att de i genomsnitt är av högre kvalitet (kvalitet mäts i detta fall som högt värde/kilo) än motsvarande importerade varianter. Kvalitén är relativt hög för förädlade produkter men låg för färsk eller kyld fisk.

7.2 Problem med statistikunderlaget och med en gemensam resurs

Statistikunderlag

För att på ett rättvisande sätt kunna beräkna Sveriges konkurrenskraft på fiskeriprodukter har statistiken justerats för den del av den rapporterade svenska exporten som enbart transiteras, ej på något sätt bearbetas, i Sverige. Därför har kompletterande uppgifter om så kallade kvasitransiteringar använts i denna studie för att justera den svenska exporten av fiskeriprodukter. För år 2003 försvinner till exempel 67 procent av den svenska rapporterade exporten av fiskeriprodukter med dessa justeringar.

De uppgifter om den svenska exporten efter 1994 som är grund för beräkningarna i denna studie visar därför bättre än någon tidigare studie de verkliga exportsiffrorna för Sverige.

En gemensam resurs

En annan komplikation i sammanhanget är att världens länder delar på resursen fisk, och ett lands konkurrenskraft påverkas dels av hur det enskilda landet förvaltar sitt fiske, men också av hur andra länder agerar i sammanhanget. Överfiske är ett globalt problem.

Eftersom det är svårt att avgöra vem som äger en fiskeresurs är det ofta svårt att definiera den verkliga exportören. Ofta dokumenteras heller inte fiske i andra länders vatten som import eller export om fångsten landas i fiskefartygets hemland. Många länder tar heller inte med landningar av fisk i utlandet i sin officiella exportstatistik. Det är således förknipat med problem att använda handel med fiskeriprodukter som en indikation på ett lands konkurrenskraft på fiskeriprodukter.

Det mått på konkurrenskraft som används i studien visar konkurrenskraft på kort sikt och under antagande om att resursen fisk utnyttjas fullt ut. En stor del av världens fiskbestånd är idag fullt utnyttjade, och till och med överutnyttjade, som en konsekvens av biologiskt ohållbar förvaltning. Över tiden kan måttet därför visa att länder blir mindre konkurrenskraftiga. Till exempel bedöms Senegals och Argentinas fisken vara överutnyttjade, och en minskad konkurrenskraft kan också konstateras på fiskeriprodukter i dessa länder under senare år.

Konkurrenskraft mäts i studien som relativa exportandelar, RXA. Landet är konkurrenskraftigt om den relativa exportandelen av en vara eller varugrupp är större än vad den är för referensgruppen av länder. Ett lands konkurrenskraft i en viss sektor påverkas emellertid också av hur övriga sektorer i landet utvecklas, och av om det finns marknadstörningar i ekonomin. Det sätt på vilket konkurrenskraft mäts i studien säger inget om välfärden som sådan i landet. Ett land som bedriver ett ekonomiskt ineffektivt fiske, till exempel har en större flotta än vad som behövs, utnyttjar inte sina samlade resurser på ett sätt som ger mest välfärd för landet. Detta snedvrider konkurrensen mellan sektorerna i landet, men då fiskesektorn endast i undantagsfall är dominerande i ett lands ekonomi, har troligen inte det mått på konkurrenskraft som använts i studien påverkats. Detta givet att fisket är biologiskt hållbart.

Referenser

Balassa, B. (1965;1989), *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, Harvester Wheatsheaf, London.

Brander, J och Taylor, M.S. (1997), *International Trade Between Consumer and Conservationist Countries*, *NBER Working Paper Series*, working paper 6006, Cambridge MA.

Brühlhart, M och Hine, R.C (1999), *Intra-Industry Trade and Adjustment – the European Experience*, Macmillan Press Ltd, London och New York.

Batstone, C.J och Sharp, B.M.H. (1999), *New Zealand's quota management system: the first ten years*, *Marine Policy*, vol.23, no2, pp. 177-190.

CCSBT, Commission for the Conservation of Southern Bluefin Tuna, hämtat den 15 december 2005 på www.ccsbt.org.

Debaere, P. (2005), *Small Fish - Big Issues The Effect of Trade Policy on the Global Shrimp Market*, CEPR, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper 5254.

Delgado, C. m.fl. (2003), *Fish to 2020. Supply and Demand in Changing Global Markets*, Washington D.C. International Food Policy Research Institute (IFPRI).

DN-artikel 2005-12-04, Fisket utplånar torsken vid västkusten.

European Parliament report: *The Fish Meal and Fish oil industry* feb. 2004.

Edwards, L och Schoer, V. (2001), *The Structure and Competitiveness of South African Trade*, 2001 Annual Forum at Misty Hills, Muldersdrift, TIPS, Trade and Industrial Policy Strategies.

FAO (2005a), *CWP Handbook of Fishery Statistical Standards: Section C: Nationality*, hämtat den 9 augusti 2005 på www.fao.org.

FAO (2005b), *Causes of detentions and rejections in international fish trade*, Fisheries Technical Paper. No. 473. Food and Agriculture Organisation, Rome.

FAO (2005c), Fisheries Statistical Yearbook summary tables, hämtat den 31 augusti 2005 på www.fao.org/fi/statist/statist/asp.

FAO (2005d), *The State of World Fisheries and Aquaculture 2004*, SOFIA, Food and Agriculture Organisation, Rome.

FAO (2004), Cod-August 2004, FAO globefish, hämtat den 21 december 2005 på www.globefish.org.

Fertö, I och Hubbard, L.J, (2003), *The Dynamics of Agri-Food Trade Patterns – The Hungarian Case*, Contributed paper selected for presentation at the 25th International Conference of Agricultural Economists, August 16-22, 2003, Durban, South Africa.

FN (1998), International merchandise trade statistics: concepts and definitions, hämtat den 18 augusti 2005 på http://.unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_52rev2E.pdf.

FN (2005), National compilation and reporting practices, hämtat den 18 augusti 2005 på <http://unstats.un.org/unsd/tradereport/question.asp>.

Fiskeriverket (2005a), Fakta om svenskt fiske, statistik t.o.m. 2004, tillgänglig på www.fiskeriverket.com.

Fiskeriverket (2005b), Resultatbedömning och slutsatser om verksamheten inom EU: s gemensamma fiskeripolitik under år 2004. Rapport bilaga, 2005-03-01,121-3490-04.

Gorton, M, Davidova, S. och Ratinger, T. (2000), *The Competitiveness of Agriculture in Bulgaria and the Cwedd republic vis-a-vis the European Union (CEEC and EU Agricultural Competitiveness)*, *Comparative Economic Studies*, Spring 2000.

Hannesson, R. (2004), *The privatization of the oceans*, the MIT Press, Cambridge, MA.

Helpman, E. och Krugman, P. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge, MA.

Kaspersson, E., Rabinowicz, E. och Schwaag Serger, S., (2002:1) EU Milk Policy after Enlargement – Competitiveness and Politics in Four Candidate Countries, Rapport 2002:1, SLI: Lund.

ICTSD (2005), *Untangling Fisheries and Trade: Towards Priorities for Action*, ICTSD Dialogue, 9-10 Maj 2005, Geneva.

Laursen, K. (1999), *Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization*, DRUID working paper no. 98-30.

Lundberg, L. (1999), *Sveriges internationella konkurrenskraft*, Bilaga 5 till Långtidsutredningen 1999, Fakta Info Direkt, Stockholm.

Maneshi (2004), *The true meaning of David Ricardo's four magic numbers*, *Journal of International Economics* 62:433-443.

OECD (2002), *OECD workshop on environmentally harmful subsidies, OECD work on defining and measuring subsidies in fisheries: Paris*, 7-8 november 2002.

OECD (2003), *Liberalising Fisheries Markets, Scope and Effects*; Organisation for Economic Co-operation and Development), Paris.

SCB (2004), *Beskrivning av statistiken över handel med varor och tjänster*, hämtat på SCB:s hemsida 19 december 2005, www.scb.se.

SCB (2005), personligt meddelande från Christian Surtin

SLI (2004:5), *Fiske i framtiden – hur förvalta en gemensam naturresurs?* Rapport från livsmedelsekonomiska institutet, finns tillgänglig på www.sli.lu.se.

SLI (2004:6), *Effekter av EU:s avtal om fiske i u-länder*, Rapport från livsmedelsekonomiska institutet, finns tillgänglig på www.sli.lu.se.

SLI (2004:9), *Det svenska jordbrukets konkurrenskraft efter EU-inträdet*, Rapport från livsmedelsekonomiska institutet, finns tillgänglig på www.sli.lu.se.

SLI (2005:1), *Resursanvändning i svenskt fiske – en analys av kapacitet och effektivitet*, Rapport från livsmedelsekonomiska institutet, finns tillgänglig på www.sli.lu.se.

Svenska FAO-kommittén (2005), "Krav på säker mat – självklarhet eller handelshinder?," *Svenska FAO-kommitténs skriftserie 2/05*, Jordbruksdepartementet: Stockholm.

Van Berkum, S. (2002), *Trade and foreign Direct Investment Patterns: the Case of Dutch Agribusiness*, PhD thesis, Ponsen en Looijen, Wageningen.

UNEP (2002), *Fisheries Subsidies and Marine Resource Management: Lessons Learned from Studies in Argentina and Senegal*, UNEP, United Nations Environment Programme, Geneva.

Yimaz, B. (2003), *Turkey's Competitiveness in the European Union: A Comparison with five candidate countries- Bulgaria, the Czech republic, Hungary, Poland, Romania – and the EU15*, Ezoneplus Working Paper No. 12.

.

Tidigare utgivna publikationer från SLI

Rapporter

- 2000:1 Varför bör CAP – EU:s gemensamma jordbrukspolitik – reformeras?
- 2000:2 Jordbruket och tullarna – en studie av tullstrukturer inför WTO:s millennierunda
- 2001:1 Prisbildning och efterfrågan på ekologiska livsmedel
- 2001:2 Utvärdering av ett investeringsstöd till livsmedelsindustrin
- 2001:3 Subsidiarity, the CAP and EU Enlargement
- 2001:4 Negotiating CAP reform in the European Union – Agenda 2000
- 2001:5 Ryskt jordbruk – nuläge och framtidsutsikter
- 2002:1 EU Milk Policy after Enlargement – Competitiveness and Politics in Four Candidate Countries
- 2002:2 Märkning av genmodifierade livsmedel – en samhällsekonomisk analys
- 2002:3 Märkning av genmodifierade livsmedel – en företagsekonomisk analys
- 2002:4 Internationell handel – även för jordbruket?
- 2002:5 Mjolkproduktion utan gränser – Europas bönder på en avreglerad mjölkmarknad
- 2003:1 Landsbygdsutveckling i ett utvidgat EU – en fallstudie i Polen
- 2003:2 Samhällsekonomisk analys av ekologisk livsmedelsproduktion
- 2004:1 Svensk livsmedelsexport – analys av vilka som exporterar och vad
- 2004:2 EU:s och USA:s livsmedelsbistånd – effekter på lokal produktion och import
- 2004:3 En levande landsbygd – vad kan politik åstadkomma?

- 2004:4 Regional inkomstutveckling och ekonomisk koncentration – med fokus på jordbruket
- 2004:5 Fiske i framtiden – hur förvalta en gemensam naturresurs?
- 2004:6 Effekter av EU:s avtal om fiske i u-länder
- 2004:7 Ekonomiska drivkrafter för djurtransporter
- 2004:8 Att bevara betesmarker – en analys av ekonomiska styrmedel
- 2004:9 Det svenska jordbrukets konkurrenskraft efter EU-inträdet
- 2005:1 Resursanvändning i svenskt fiske – en analys av kapacitet och effektivitet
- 2005:2 Vem ska reglera maten? – EU:s livsmedelslagstiftning och subsidiaritetsprincipen
- 2005:3 Vad kan staten göra åt fetma?

Skrifter

- 2002:1 Analys av enhetliga arealstöd i EU
- 2003:1 Halvtidsöversyn av den gemensamma jordbrukspolitiken – en konsekvensanalys
- 2003:2 Arealstöd till jordbruket – Hur påverkas produktionen i Sverige?
- 2003:3 Är förhandlingsprocessen i EU ett hinder för jordbruksreformer?
- 2003:4 Gränseffekter på en gränslös marknad – prisskillnader på livsmedel inom EU
- 2003:5 Ekologiskt jordbruk – lönsamt för jordbrukaren?
- 2004:1 Landsbygdsutveckling – en analys av projekt för ökad sysselsättning
- 2004:2 Prisbildning och marknad för ekologiska livsmedel i fem EU-länder
- 2004:3 Spårbarhet i livsmedelskedjan
- 2005:1 Den svenska avregleringen 1990 – lärdomar för frikoppling av jordbruksstöd
- 2005:2 Frikopplade stöd - konsekvenser för svenskt jordbruk

Working Papers

- 2003:1 Decoupling: The case of Swedish crop production
- 2004:1 Decoupling: The concept and past experience
- 2005:1 The Swedish 1990 Agricultural Reform – Adjustments of the Use of Land

Årsrapport

Publiceras årligen fr.o.m. år 2000

Tidigare utgivna rapporter där SLI har medverkat

Analys av underlag för ekonomiska jämförelser mellan jordbruket i Sverige och andra länder. Statens jordbruksverk, SJV:s rapportserie 2000:10.

Inkomstmått och inkomstjämförelser inom jordbrukssektorn. Statens jordbruksverk, SJV:s rapportserie 2001:10.

Tullreduktioner – tänkbara metoder i WTO-förhandlingarna. Statens jordbruksverk, SJV:s rapportserie 2002:5.

Att bekämpa mul- och klövsjuka – en ESO-rapport om ett brännbart ämne. Rapport till expertgruppen för studier i offentlig ekonomi. Ds 2002:31.

”High Prices in Sweden – a Result of Poor Competition?” Konkurrensverkets A4-serie, 2003.

Konflikt eller samverkan mellan ekonomiska, sociala och miljömässiga mål, Jordbruksverket, SJV:s rapportserie 2005:4.

Krav på säker mat – självklarhet eller handelshinder?, Svenska FAO-kommitténs skriftserie, nr 2/05.