NHO

Næringslivets
Hovedorganisasjon

# Økonomisk overblikk 1/2018

Prognoser for 2018 – 2020

## Tema: Handel øker veksten

Innhold:

Sammendrag ..... 2
Prognoser 2018-2020 ..... 3
1 Internasjonal økonomi ..... 4
2 Innenlandske konjunkturer ..... 12
3 Handel øker veksten ..... 20

## Sammendrag

Det nye året har startet relativt godt. Utenlands ser det ut til at veksten har tiltatt i det siste. Stemningen i bedrifter og husholdninger i industrilandene er meget god. Lavere gjeldsrater, fortsatt lave renter og lempeligere kredittgivning har understøttet et lenge etterlengtet oppsving i investeringsetterspørselen. Dette har dratt med seg sterkere vekst i produksjon og handel. Dertil vil amerikanske skattekutt gi store vekstimpulser i år og neste år. Etter en global vekst på solide 3¾ prosent i fjor ligger det an til en økning på nærmere 4 prosent i år. I industrilandene blir veksten ventelig rundt det halve av dette.

Dette er likevel over antatt trendvekst i industrilandene, slik at kapasitetsutnyttingen fortsetter å øke. For første gang på ti år vil industrilandene i år være tilbake på "tørt land", dvs. ha en faktisk produksjon som overstiger anslått potensial. Tilsvarende har arbeidsledigheten nå kommet under sitt antatte likevektsnivå. En økende andel bedrifter melder om knapphet på arbeidskraft. Lønnskostnadsveksten er på vei opp. Inflasjonsimpulsene må likevel karakteriseres som moderate. Kjerneprisveksten i industrilandene ligger fortsatt under 2-tallet, og flere steder enda lavere. Dette er også bakgrunnen for at rentene ennå holdes på rekordlave nivåer. Unntaket er USA, der rentehevingssyklusen begynte for vel to år siden.

Her hjemme begynner virkningene av oljeprisfallet og nedgangen i oljeinvesteringene å komme på avstand. Oljeprisen er om lag doblet siden bunnen, og ventes å holde seg på dagens nivå fremover. Oljeselskapene har effektivisert og kuttet kostnader, slik at prosjektene tåler vesentlig lavere oljepriser enn tidligere. Før jul ble det levert hele syv nye planer for utbygging og drift (PUD), og investeringstellingen tyder på høyere investeringsnivå i Nordsjøen i år. Etter fire år med et samlet fall i oljeinvesteringene på over 30 prosent, regner vi nå med en økning på 18 prosent over de neste tre årene. Dette vil gi viktige etterspørselsimpulser inn mot leverandørnæringen. I vår kvartalsvis medlemsundersøkelse, Næringslivets økonomibarometer (NØB), er ingen mer optimistiske til markedsutsiktene enn oljeleverandørene. Likeledes er gapet i vurderinger mellom Vestlandet og resten av landet i ferd med å forsvinne. Det samme er tilfelle i arbeidsmarkedet. Det siste året har ledigheten falt mest i de hardest rammede fylkene. Våre medlemsbedrifter melder nå om flere ansettelser, færre oppsigelser og tiltakende knapphet på kompetent arbeidskraft.

Til tross for et nokså sterkt vekstmomentum i norsk økonomi her og nå regner vi fortsatt med at oppsvinget vil bli moderat. Med utsikter til litt høyere oljepris er drahjelpen norske bedrifter har hatt fra svakere krone trolig historie. Norges Bank har varslet første renteheving rett over sommeren. Det vil redusere husholdningenes kjøpekraft og dempe låneiveren. Etter en årlig innfasing av oljepenger på 21 mrd. kroner de siste fire årene, ventes rundt fjerdeparten de nærmeste årene. Økningen i oljeinvesteringene ligger an til å bli mye svakere enn før oljeprisfallet. Det samme gjelder veksten i husholdningenes realdisponible inntekt. Samlet regner vi derfor med en vekst i Fastlands-BNP rundt 2¼ prosent de nærmeste årene. Dette vil bringe arbeidsledigheten ned mot 3½ prosent i 2020.

Selv om hovedbildet er relativt godt, er det ikke uten risiki. Høyere kapasitetsutnytting tilsier at rentene nå skal tilbake mot mer normale nivåer igjen, etter mange år på rekordlave nivåer. Finansaktiva vil måtte reprises. Dersom renteøkningene ikke kommer gradvis og er tydelig kommunisert på forhånd, er det en fare for at reprisingen kan komme brått, og gi opphav til finansiell ustabilitet og aktivitetssvikt.

En annen risiko av mer langsiktig karakter er faren for at proteksjonistiske tiltak og økende motstand mot globalisering fører til at en mer proteksjonistisk handelspolitikk brer om seg. Denne risikoen, senest illustrert med USAs varsel om økt toll på importert jern og stål, er bakgrunnen for vårt spesialtema i dette overblikket, om verdien av handel.

Handel muliggjør spesialisering, stordrift, læring og konkurranse. Slik bidrar handel til større verdiskaping og mer velferd. Med vårt ensidige næringsgrunnlag har Norge tjent meget godt på å delta i det internasjonale vare- og tjenestebyttet. Våre energi- og naturressurser ville hatt mye mindre verdi om de ikke kunne selges utenlands. Våre forbruksmuligheter ville vært mindre uten import. Men motstanden som globaliseringen møter i mange land, viser at gevinstene fra handel ikke har blitt alle til del. Hvis dette ikke adresseres, vil globaliseringsmotstanden kunne tilta. Det vil gi lavere handels- og BNP-vekst.

## Prognoser 2018-2020

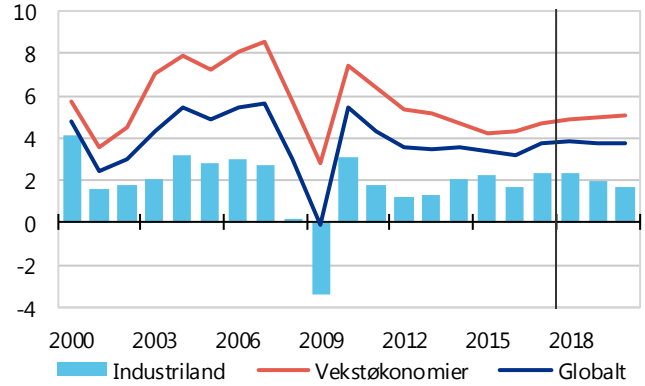
| | Nasjonal-Regnskapet | Anslag makroøkonomiske hovedstørrelser | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| | | | | |
| Konsum i husholdninger mv. | 2,3 | 2,3 | 2,1 | 1,7 |
| Konsum i offentlig forvaltning | 2,0 | 1,7 | 1,7 | 1,7 |
| Bruttoinvestering i fast realkapital | 3,5 | 4,2 | 3,4 | 2,4 |
| - Utvinning og rørtransport | -4,0 | 7,0 | 7,0 | 3,0 |
| - Fastlands-Norge | 5,9 | 3,1 | 2,4 | 2,2 |
| - Næringer | 5,1 | 6,9 | 5,9 | 4,1 |
| - Boliger (husholdninger) | 7,1 | -0,3 | -1,6 | 0,3 |
| - Offentlig forvaltning | 5,8 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| Etterspørsel fra Fastlands-Norge (eks. lagerendringer) | 3,0 | 2,3 | 2,0 | 1,8 |
| | | | | |
| Eksport i alt | 0,8 | 0,0 | 1,3 | 0,7 |
| Tradisjonelle varer | 2,2 | 4,3 | 5,5 | 3,9 |
| Råolje og naturgass | 1,9 | -4,8 | -2,4 | -2,4 |
| | | | | |
| Import i alt | 2,2 | 2,0 | 3,7 | 2,9 |
| | | | | |
| Bruttonasjonalprodukt | 1,8 | 1,3 | 1,5 | 1,7 |
| BNP Fastlands-Norge | 1,8 | 2,2 | 2,2 | 2,4 |
| Sysselsetting | 1,1 | 1,3 | 1,5 | 1,2 |
| Arbeidsledighet (AKU) | 4,2 | 4,0 | 3,7 | 3,6 |
| | | | | |
| Årslønn | 2,3 | | | |
| Konsumpriser | 1,8 | | | |
| Boligpris | 5,0 | 0,8 | 1,8 | 2,8 |
| Pengemarkedsrente | 0,9 | | | |

# 1 Internasjonal økonomi

Fjoråret ble et svært godt år for internasjonal økonomi. Foreløpige tall tyder på at globalt BNP økte med 3,7 prosent, som er den sterkeste veksten på seks år. I industrilandene økte BNP med 2,3 prosent, i vekstøkonomiene med vel det dobbelte. Spesielt skjøt investeringene fart i fjor. Det dro med seg økt industriproduksjon og økt handel. Verdenshandelen økte med over 5 prosent i fjor, også dette det høyeste siden 2011. Veksten er dessuten bredt basert. Aktiviteten økte i alle de større landene i fjor.

**BNP**

Prosentvis endring år/år



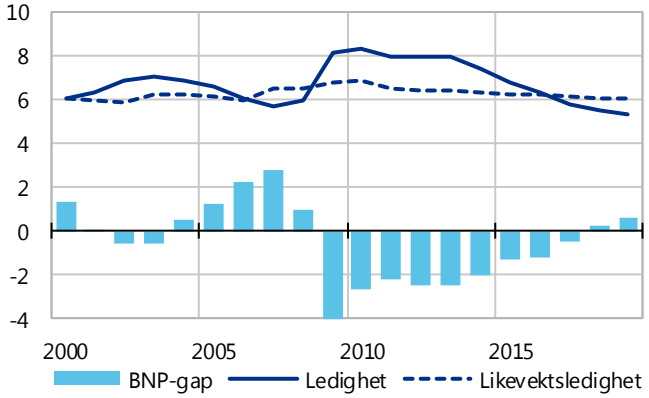

Kilde: IMF WEO/Consensus Forecasts/Thomson Datastream/NHO, 2018-I

Grunnlaget for videre oppgang i år er godt. Sykliske oppsving er i en viss forstand selvforsterkende. Økt aktivitet gir flere jobber og økte inntekter – både i bedrifter og husholdninger. Stemningen i privat sektor er god, som betyr at økte inntekter i neste runde kan omsettes i økt forbruk og økte investeringer. Høye råvarepriser vil bidra til økt etterspørsel fra råvareøkonomiene. De finansielle vilkårene er fortsatt lempelige. Gjelden er redusert over de siste årene. Med unntak av USA, der renten er på vei opp, er lånerentene fortsatt tett på historiske bunnivåer. Etter store kutt i kjølvannet av finanskrisen er budsjettpolitikken nå tilnærmelsesvis nøytral. I USA vil store skattekutt stimulere veksten på kort sikt, og mer enn tidligere antatt – se nærmere omtale under. Også i Tyskland er budsjettpolitikken lagt om i mer ekspansiv retning. Samlet sett ser det ut til at globalt BNP kan øke enda noe mer i år, trolig opp mot 4 prosent, primært grunnet noe sterkere vekst i vekstøkonomiene. BNP-veksten i industrilandene anslås å holde seg rundt 2¼ prosent.

Den lange oppturen etter finanskrisen har gått hånd i hånd med en bedring i arbeidsmarkedet. Siden 2009 har netto 50 millioner fått jobb i industrilandene, tilsvarende en årlig økning på drøyt 1 prosent. Parallelt har ledighetsraten avtatt, fra 8½ prosent våren 2010, til 5½ prosent nå. Ledigheten er nå lavere enn den anslåtte likevektsledigheten i industrilandene. Tilsvarende anslår OECD at produksjonsgapet i industrilandene i år er tilbake i plussterritorium for første gang på ti år.

**Industriland: Kapasitetsutnytting**

Prosent




Kilde: OECD Economic Outlook/Thomson Datastream/NHO

Bedringen i arbeidsmarkedet har imidlertid vært svært ujevnt fordelt. I de yngste aldersgruppene, 15-24 år, er fortsatt andelen i jobb lavere enn ved inngangen til 2008, før finanskrisen. I kjernegruppen, 25-54 år, har sysselsettingsraten så vidt krabbet tilbake til førkrisenivået. Det er kun i de eldste aldersgruppene, 55-64 år, at andelen i jobb har økt vesentlig fra nivåene før krisen. Selv om sistnevnte er gledelig i seg selv, er det dypt bekymringsfullt hvis store ungdomskull ikke kommer seg inn i arbeidsmarkedet. Arbeidsmarkedene har dessuten blitt mer polarisert, med nedgang i andelen sysselsatte med midlere kompetanse og økning i andelen sysselsatte med høyere og lavere kompetanse. Dette kommer også til uttrykk i inntektsutviklingen. Mens medianhusholdningen har om lag samme realdisponibel inntekt nå som før krisen (dvs. har «stått stille» i ti år), har de 10 prosent med lavest inntekt ennå ikke tatt igjen det tapte.

De siste årene har lønnskostnadsveksten hos Norges handelspartnere holdt seg rundt 2 prosent, bare noe over prisstigningen. Når arbeidsmarkedet strammer seg til, er det rimelig å forvente noe høyere lønns- og prisvekst rundt oss. Undersøkelser blant bedriftene i industrilandene viser at en økende andel opplever

knapphet på arbeidskraft og venter økt prisvekst fremover. OECD regner da også med at lønnskostnadsveksten i industrilandene vil nærme seg 3 prosent i år. For Norges handelspartnere anslås en lønnskostnadsvekst på 2,7 prosent.

**Tabell BNP-anslag**

| | Andel | Prosentvis endring år/år | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2017 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Verden | 100,0 | 3,7 | 3,9 | 3,8 | 3,6 |
| Industriland | 41,3 | 2,3 | 2,4 | 1,9 | 1,4 |
| USA | 15,3 | 2,3 | 2,9 | 2,8 | 1,8 |
| Eurosonen | 12,0 | 2,5 | 2,3 | 1,9 | 1,6 |
| Tyskland | 3,3 | 2,5 | 2,4 | 1,9 | 1,4 |
| Frankrike | 2,2 | 2,0 | 2,0 | 1,8 | 1,9 |
| Italia | 1,8 | 1,5 | 1,4 | 1,2 | 1,0 |
| Spania | 1,4 | 3,1 | 2,6 | 2,3 | 1,9 |
| Storbritannia | 2,2 | 1,7 | 1,5 | 1,5 | 1,7 |
| Sverige | 0,4 | 2,6 | 2,6 | 2,1 | 2,0 |
| Danmark | 0,2 | 1,7 | 1,8 | 1,8 | 1,9 |
| Japan | 4,1 | 1,7 | 1,4 | 1,1 | 0,2 |
| Vekstøkonomier | 59,4 | 4,7 | 4,9 | 5,0 | 5,0 |
| Kina | 18,8 | 6,9 | 6,5 | 6,3 | 6,2 |
| India | 7,7 | 6,6 | 6,6 | 7,3 | 7,9 |
| Russland | 3,1 | 1,5 | 1,9 | 1,9 | 1,5 |
| Brasil | 2,5 | 1,0 | 2,7 | 2,9 | 2,0 |

Kilde: IMF WEO, Consensus Forecasts og NHO

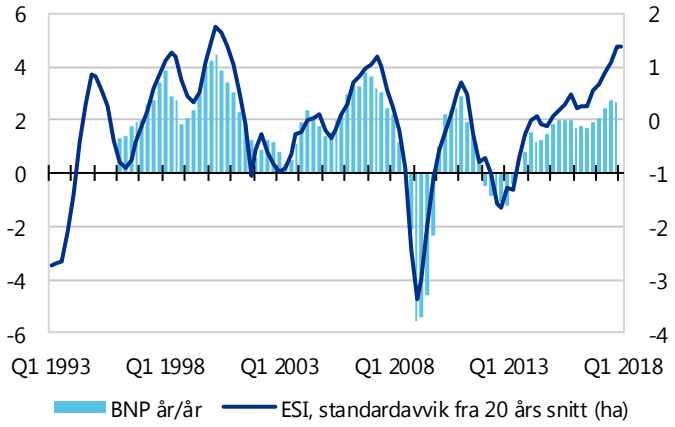
Høyere kostnadsvekst vil etter alle solemerker også dytte opp prisstigningen. Dermed er også den ultraekspansive pengepolitikken historie. USA har allerede hevet renten med 1¼ prosentenhet fra bunnen og har varslet tre nye hevinger à ¼ prosentenhet i år. I eurosonen er de månedlige aktivakjøpene trappet ned. Etter mange år med billig kreditt, lave avkastningskrav og økt risikotaking er gjeldsratene i mange land høye og prisingen i aksjemarkedet høy. Utfordringen for sentralbankene blir derfor å normalisere pengepolitikken på en slik måte at det ikke skaper uro i finansmarkedene, med brå skift i aktivapriser, valutakurser eller kapitalstrømmer, og tilhørende aktivitetssvikt. I mange land er gjeldsratene høyere enn før krisen, og prisingen i aksjemarkedet er høy. Dette vil blant annet kreve tydelig kommunikasjon fra sentralbankene om retningen for pengepolitikken fremover, men også at sentralbankene unngår å bli tatt på sengen av overraskende hopp i prisveksten.

En annen risikofaktor som har blitt tydeligere dette året, er faren for en omseggripende «handelskrig», der proteksjonistiske tiltak fra ett land kan bli møtt med handelshindrende mottiltak fra andre land. Slik sentralbankene nå må trå forsiktig, men tydelig frem i rentesettingen, synes det nå viktig å bevege seg meget varsomt i handelspolitikken. En eskalering av handelshindrende tiltak vil ramme fremtidstro, aktivitet og sysselsetting. For en liten, åpen økonomi som den norske er det helt sentralt at det globale vare- og tjenestebyttet skjer med bakgrunn i tydelige, omforente og forutsigbare regler.

## 1.1 Eurosonen

Oppsvinget i eurosonen synes å tilta i styrke og bredde. Over de siste fire kvartalene har BNP økt med hele 2,7 prosent, med økte investeringer og nettoeksport som de viktigste driverne. Veksten er bredt basert, med robust vekst i brorparten av de største eurosonelandene. Fra fjerde kvartal 2016 til fjerde kvartal i fjor økte BNP med 2,9 prosent i Tyskland, 2,5 prosent i Frankrike og 3,1 prosent i Spania. I Nederland og Østerrike var veksten enda høyere enn dette. Bare Italia henger etter. Og lite tyder på at veksten kommer til å dabbe av med det aller første. Den brede stemningsindeksen (ESI) ligger et drøyt standardavvik over gjennomsnittet de siste 20 årene, jf. under, og er på sitt høyeste på over sytten år.

**ØMU: BNP og stemningsindikator**

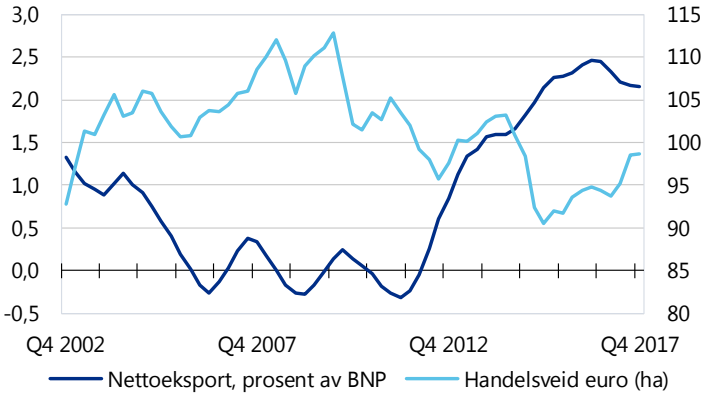



Kilde: Thomson Datastream/NHO

Over de siste fire kvartalene har eurosonens eksport økt med over 6 prosent. Dette avspeiler bedringen i internasjonal økonomi over det siste året og økningen i handelsintensiteten, som særlig skyldes økte investeringer. Blant annet har økte råvarepriser bidratt til inntekter og økt etterspørsel fra råvareeksporterende land. Økningen i eurosonens eksport kommer på tross av en vedvarende styrking av den handelsveide euroen siden våren 2015. Sammen med noe lavere global vekst fremover vil dette ventelig også dempe veksten i eurosonens eksport.

**ØMU: Nettoeksport og handelsveid euro**

Extra-ØMU. Annualisert

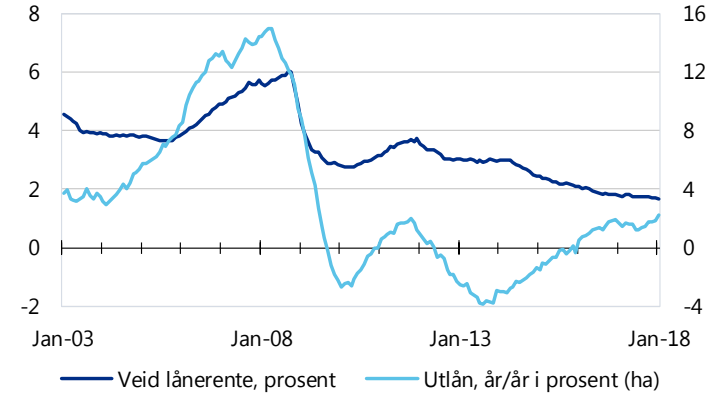



Kilde: Thomson Datastream/NHO

Et etterlengtet omslag i bedriftsinvesteringene har vært en viktig bidragsyter til oppsvinget i eurosonen. Her ventes veksten å fortsette, om enn i et noe forsiktigere tempo. Konjunkturoppsvinget har løftet ordreinngangen, og stemningen i bedriftene er meget god. Kapasitetsutnyttingen er økende, og nærmer seg førkrisenivået. Driftsresultatene fortsetter å bedre seg. De finansielle vilkårene er gode. Bankene lemper på kreditten. Lånerentene fortsetter å synke. Økte aksjekurser og moderat gjeldsvekst har brakt giringen (gjeld/aktiva) tett på historiske bunnivåer. Tiltakende lånevekst avspeiler at dette omsettes i nyinvesteringer og økt kapasitet.

**ØMU: Lånerente og utlån**

Ikke-finansielle bedrifter

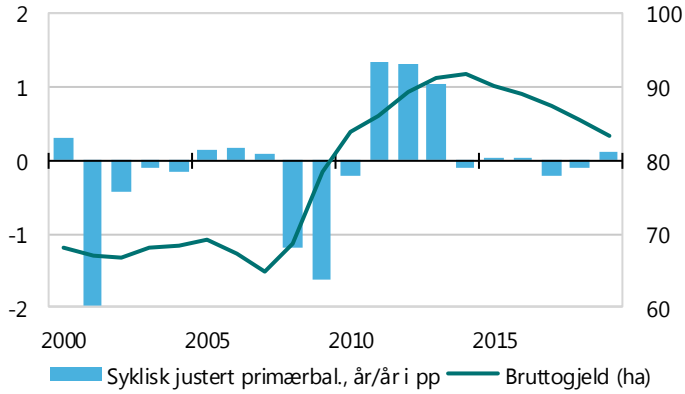



Kilde: Thomson Datastream/NHO

Etter betydelige innstramninger i årene 2011-13 har budsjettpolitikken vært om lag nøytral siden. Både i 2017 og 2018 er politikken anslått å være ekspansiv, men vekstbidraget herfra er lite, kun noen tideler. Det er heller ikke utsikter til noen vesentlige bidrag fra budsjettpolitikken fremover. Selv om de offentlige gjeldsratene har avtatt noe de siste tre årene, er gjelden fortsatt kritisk høy, på anslagsvis 87 prosent av BNP ved utgangen av inneværende år. Lav potensiell vekst og økte utgifter knyttet til aldring vil gjøre det vanskelig å få redusert gjelden særlig. På sikt vil dette kunne true bærekraften i velferdsordningene. Derfor er også faren for nye statsgjeldskriser, med tillitssvikt og økte statslånsrenter, ikke neglisjerbar.

**ØMU: Offentlige finanser**

Prosent av BNP




Kilde: IMF, Fiscal Monitor/Thomson Datastream/NHO

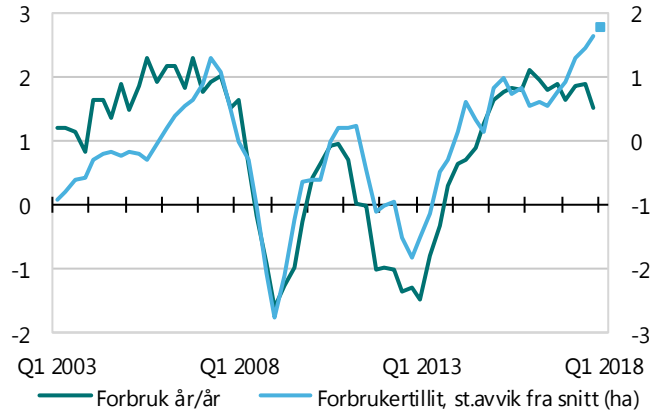
Bedringen i arbeidsmarkedet fortsetter. I fjor økte sysselsettingen med 1¾ prosent. Siden bunnen i andre kvartal 2013 har sysselsettingen økt med nesten 10 prosent. Andelen i jobb er nå endelig tilbake på førkrisenivå. Nesten fire femdeler av jobbveksten er kommet i de eldste aldersgruppene, 55-74 år. Siden finanskrisen har yrkesfrekvensene for denne aldersgruppen økt med en tredel. Parallelt har brorparten av jobbveksten kommet for heltidsansatte og personer med høyere utdanning. Dette reflekterer at arbeidsstyrken endrer sammensetning, med stadig flere eldre, samtidig som flere av de eldre har høyere utdanning. Derfor vil disse også ha høyere sysselsettingsrater og være i fulltidsjobber.

Selv om arbeidstilbudet også har vokst, har ledigheten kommet ned. I januar var arbeidsledigheten kommet ned i 8½ prosent, tett på anslått likevektsledighet i eurosonen. Spriket mellom landene er imidlertid stort – fra 21 prosent i Hellas og 16 prosent i Spania, til rekordlave 3½ prosent i Tyskland. Mer enn hver femte tyske bedrift mener nå at arbeidskraft er den viktigste begrensende faktoren i produksjonen. Andelen har aldri vært høyere. Selv om både BNP- og jobbvekst anslås å bli noe lavere fremover, ventes ledigheten å avta videre.

Enn så lenge har lønnsveksten vært nokså dempet. I fjor endte lønnskostnadsveksten rundt 1½ prosent, i år anslår OECD en vekst på 2 prosent. Lav lønnsvekst skyldes ikke lavere lønnsandel, men har sitt

motstykke i lav produktivitetsvekst siden finanskrisen. Med et strammere arbeidsmarked er det rimelig å tro at lønnsveksten vil kunne ta seg ytterligere opp fremover. Dette vil ventelig også bidra til å øke prisveksten noe. I fjor økte konsumprisene bare med 1½, og kjerneprisene med bare 1 prosent. I februar i år var tolvmånedersveksten for begge 1,2 prosent.

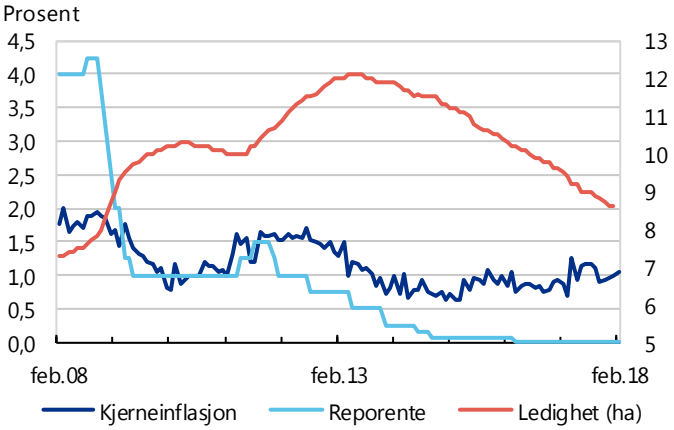
**ØMU: Forbrukertillit & privat forbruk**




Kilde: Thomson Datastream/NHO

Selv om lønnsveksten har vært beskjeden, har høy jobbvekst og lav prisstigning bidratt til brukbar vekst i den realdisponible inntekten. Samtidig har bedringen i ledigheten gått hånd i hånd med høyere forbrukertillit, jf. figuren over. De siste årene har det private forbruket vokst om lag på linje med inntektene. Fremover vil forbruksveksten kunne ta seg opp, drevet av ytterligere bedring i arbeidsmarkedet, noe høyere reallønnsvekst og fortsatt høy forbrukertillit. I tillegg vil privat forbruk kunne understøttes av økende husholdningsformue (bolig og andre aktiva), lavere gjeldsrater og fortsatt lave lånerenter.

**ØMU: Ledighet, inflasjon og reporente**




Kilde: Thomson Datastream/NHO

De samme faktorene vil også gi drahjelp til boligmarkedet. Boligprisene har steget i tre år allerede. I tredje kvartal i fjor var år/år-veksten kommet opp i 4½ prosent. Byggetillatelsene har steget med over 10 prosent årlig de siste tre årene, og boligbyggingen bidrar nå positivt til aktivitetsveksten.

Den europeiske sentralbanken (ESB) satte i fjor vår signalrenten ned til 0 prosent og har siden holdt den der. Samtidig har ESB fortsatt å øke sin balanse gjennom «trykking av penger» og kjøp av statslån og andre rentebærende papirer. Formålet har vært å holde lange renter og risikopåslag nede.

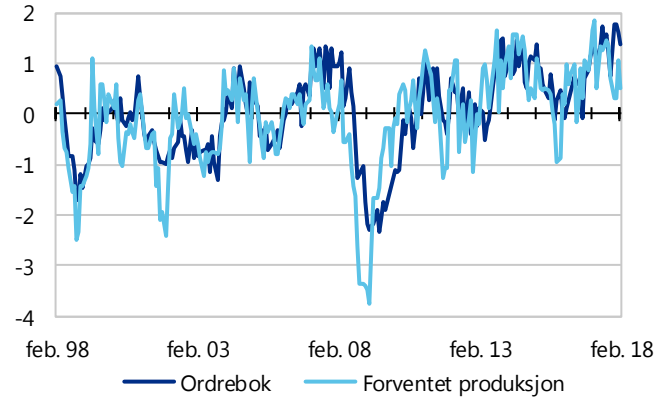
Når økonomien nå er på bedringens vei, reduseres behovet for ytterligere stimulanser. I april i fjor kuttet ESB sine månedlige aktivakjøp fra 80 til 60 mrd. euro, og i januar i år ble kjøpene halvert til 30 mrd. euro. Kjøpene skal pågå ut september i år, og lengre om nødvendig, og renten vil holdes på null også en stund etter at kjøpene er avsluttet. I lys av den fortsatt lave prisstigningen har ESB åpenbart ingen hast med å heve renten.

## 1.2 Storbritannia: Dempet vekst

Veksten i britisk økonomi tok seg litt opp i andre halvår i fjor, men BNP økte likevel ikke mer enn 1½ prosent fra året før, og om lag samme vekst anslås for i år. Veksten trekkes opp av relativt høy eksportvekst som følge av den svake pundkursen og oppsvinget internasjonalt, men ned av reallønnsnedgang og lav forbruksvekst og beskjeden investeringslyst grunnet usikkerhet om veien videre for britisk økonomi etter *leave*-flertallet i fjorårets folkeavstemning.

**UK: Industrisentiment**

Standardavvik fra 30 års gjennomsnitt




Kilde: CBI/Thomson Datastream/NHO

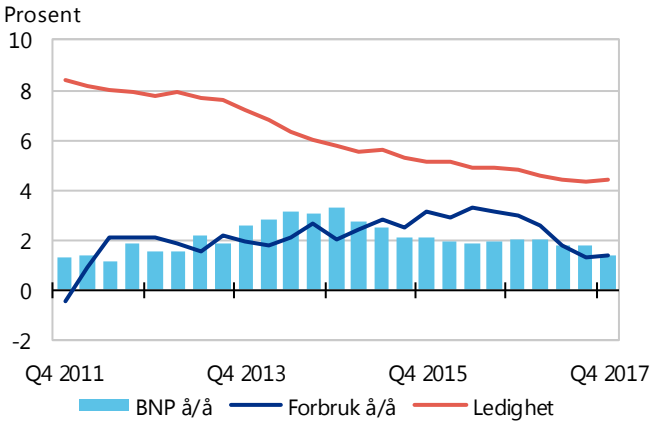
I fjor falt husholdningenes realdisponible inntekter. Nedgangen skyldes primært pundsvekkelse og økte importpriser, men de siste kvartalene også nedgang

i husholdningenes andre inntekter, som avkastningen på pensjonsaktiva. Inntektssvikten har i noen grad blitt motsvart av lavere sparing, til tross for klart lavere forbrukertillit i etterkant av folkeavstemningen. Forbruket økte imidlertid bare med 1¾ prosent i fjor.

Boligmarkedet har holdt seg brukbart oppe de siste årene. Både boligomsetningen og antall lånesøknader for boligkjøp har vært rimelig stabile. Boligpriser og boligbygging har imidlertid fortsatt å stige, og først i det siste synes en viss avmatning å gjøre seg gjeldende.

Grunnlaget for økte bedriftsinvesteringer er til stede, med høy vekst i Storbritannias eksportmarkeder, gunstige finansielle vilkår og høy kapitalavkastning. Investeringene øker likevel mindre enn disse forholdene skulle tilsi. En rekke undersøkelser tyder på at dette skyldes brexit. Frykten for brexit kan dempe investeringene i ny kapasitet i eksportorienterte bedrifter, særlig de som er eksponert mot EU (men kan samtidig gi økte investeringer der det ventes vridning vekk fra import). Usikkerhet om utfallet kan holde investeringene nede, i hvert fall på kort sikt. Og pundsvekkelsen kan på den ene siden øke kostnaden ved investeringene, og på den annen side gi *økte* investeringer som følge av økt inntjening i eksportbedriftene. Samlet sett fremgår det imidlertid ganske tydelig fra spørreundersøkelsene at flertallet av de spurte bedriftene mener at brexit er negativt for investeringslysten.

**UK: BNP, ledighet og privat forbruk**




Kilde: Thomson Datastream/NHO

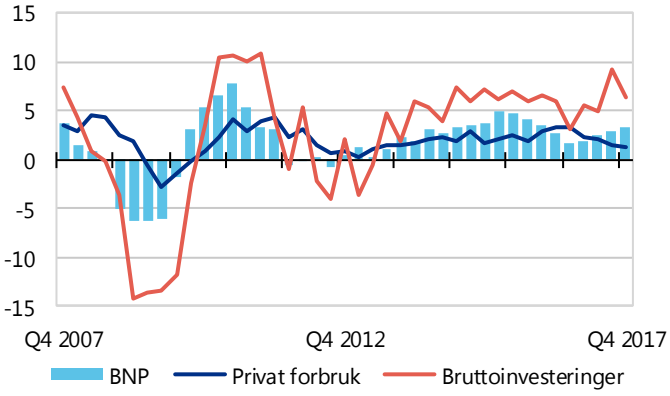
Til tross for lav vekst og brexit-frykt, har arbeidsmarkedet fortsatt å bedre seg. Det siste året har sysselsettingen økt med om lag 1 prosent. Ledigheten har avtatt til 4,4 prosent, tett på anslått likevektsledighet på 4¼ prosent, og det laveste siden midten av 1970-tallet. Bank of England regner på denne bakgrunn med noe høyere lønnsvekst fremover. Men når virkningen av pundsvekkelsen avtar, vil likevel prisveksten kunne avta noe fra dagens 3 prosent. På lengre sikt ser imidlertid sentralbanken for seg at selv om signalrenten settes opp i tråd med markedets forventninger – fra 0,5 til 1,2 prosent om tre år, vil prisveksten kunne overskyte målet på 2 prosent.

## 1.3 Sverige: Rekordhøy kapasitetsutnytting

Veksten i svensk økonomi holder seg godt oppe. I fjerde kvartal økte BNP med overraskende friske 0,9 prosent fra kvartalet før, og veksten fra 2016 til 2017 endte dermed på 2,4 prosent. Om lag samme vekst anslås for inneværende år.

Oppturen i svensk økonomi har pågått siden den europeiske statsgjeldskrisen i 2011, og har særlig vært drevet av sterk vekst i investeringene, herunder boliginvesteringene. I fjor ble det igangsatt 65 000 nye boliger i Sverige, som er det høyeste siden 1990, og mer enn tre ganger så mye som gjennomsnittlig igangsetting i årene 1995-2012. Målt som andel av BNP har boliginvesteringene også blitt tredoblet, fra 2 prosent ved årtusenskiftet, til nærmere 6 prosent nå. Økningen må ses i sammenheng med rekordlave renter, høy gjeldsvekst og – inntil nylig - sterk boligprisvekst. Mens boligmarkedet trolig var preget av overskuddsetterspørsel og for lav boligbygging de første årene etter finanskrisen, bærer markedet nå preg av overskudds*tilbud*. Tilbudet av såkalte *bostadsrätter* (tilsvarende borettslagsleilighet) har økt markant det siste året, samtidig som omsetningen av disse har vært noenlunde stabil. Dette har bidratt til å presse boligprisene ned. Siden august i fjor har boligprisene falt med (6) prosent. Dette peker mot nedgang i igangsettingen av boliger fra rekordhøye nivåer, og dermed også lavere boliginvesteringer. Isolert sett vil dette trekke ned BNP. Men uten at en generell konjunkturnedgang ligger i kortene, er faren for et større fall i boliginvesteringene ikke så stor. I tillegg vil annen etterspørsel dempe virkningene. Blant annet øker nå eksporten på bakgrunn av høyere vekst hos Sveriges handelspartnere. I tillegg er svenske husholdningers inntektsvekst relativt solid. I fjor økte det private forbruket med 2,4 prosent.

**Sverige: BNP og etterspørsel**
Prosentvis endring år/år




Kilde: Thomson Datastream/NHO

Etter mange år med ganske høy vekst tyder mye på at Sverige er i ferd med å stange i kapasitetstaket. I fjor økte sysselsettingen med 2,3 prosent, og andelen sysselsatte er på historisk høye nivåer. I aldersgruppen 15-74 år er 68 prosent i jobb. Ledigheten er fortsatt noe høyere enn før finanskrisen, men det skyldes stor innvandring de siste årene. Antallet ubesatte stillinger er høyt, og et økende antall bedrifter melder om mangel på arbeidskraft. Riksbankens egen ressursutnyttelsesindikator ligger rekordhøye to standardavvik over gjennomsnittet siste tjue år. Til tross for dette er det ingen indikasjoner på tiltakende lønnsvekst. I fjorårets sentrale forhandlinger ble det avtalt en årlig lønnsvekst på gjennomsnittlig 2,1 prosent for den treårige tariffperioden. Faktisk lønnsvekst ligger noen tideler høyere enn dette, men med solid bedring i produktiviteten (nesten 2 prosent i bedriftene i fjor) blir inflasjonsimpulsene herfra ikke så store.

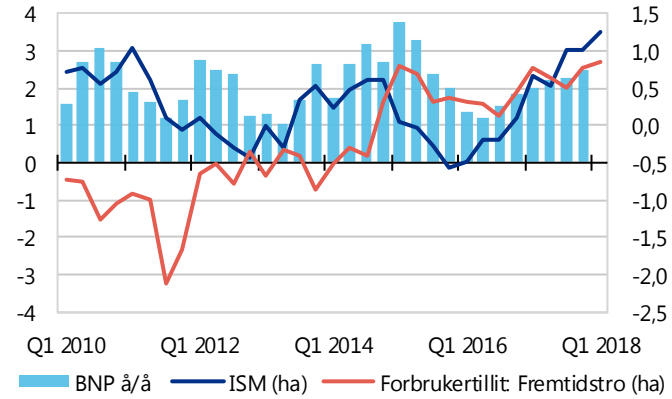
Kjerneinflasjonen (KPIF) har imidlertid endelig kommet opp til målet på 2 prosent, og Riksbanken har varslet at reporenten i løpet av de neste tre årene vil bli hevet fra dagens rekordlave -0,50 prosent til 0,75 prosent.

## 1.4 USA: Tett på full kapasitetsutnytting

Landets impulsive og narsissistiske ledelse til tross: Økonomien durer videre med nesten uforminsket styrke. I fjor ble veksten dratt ned av et svakt førstekvartal, men grei produksjonsvekst gjennom resten av året løftet BNP med 2,3 prosent fra 2016 til 2017. Den viktigste bidragsyteren til veksten er det private forbruket, men det er investeringene som nå vokser mest. I fjor vokste de private investeringene med 4¾ prosent, og veksttakten tiltok gjennom året.

I februar i år lå både innkjøpssjefsindeksen for industrien (ISM-indeksen) og husholdningenes fremtidstro på sitt høyeste nivå på fjorten år. Sistnevnte må sees i sammenheng med flere jobber, stadig lavere ledighet og god inntektsvekst. Vedtatte skattelettelser, jf. under, kommer til å øke kjøpekraften ytterligere i år. Dette borger for at veksten vil holde seg godt oppe også i år. Vi anslår nå en BNP-vekst i USA på 2,9 prosent i år og 2,8 prosent i 2019. Dette er henholdsvis fire og ni tideler høyere enn anslått i Økonomisk Overblikk i desember.

**USA: Bedrifts- og forbrukertillit og BNP**
Prosentvis endring og standardavvik fra 50 års snitt




Kilde: Thomson Datastream/NHO

Hovedårsaken til oppjusteringen av vekstanslaget for amerikansk økonomi er skattereformen som ble vedtatt rett før jul, og trådte i kraft 1. januar i år. De viktigste elementene i reformen er (i) et permanent kutt i skattesatsen på selskapenes overskudd fra 35 til 21 prosent, sammen med fullt fradrag for visse investeringsutgifter de neste fem årene, (ii) en midlertidig reduksjon og forenkling i personskatten og økte foreldrefradrag, (iii) lavere inntektsskatt for eiere av småbedrifter, og (iv) fjerning av skatt på selskapsinntekter opptjent utenlands (overgang til et territorialsystem), men med en overgangsskatt på ubeskattede overskudd, tilsvarende 15,5 prosent på likvide eiendeler og 8 prosent på illikvide eiendeler. Det er parallelt innført en rekke tiltak for å motvirke uthuling av selskapsskattegrunnlaget. Reduksjonen i skattesatsen bringer selskapsskatten i USA under gjennomsnittet i OECD og EU.

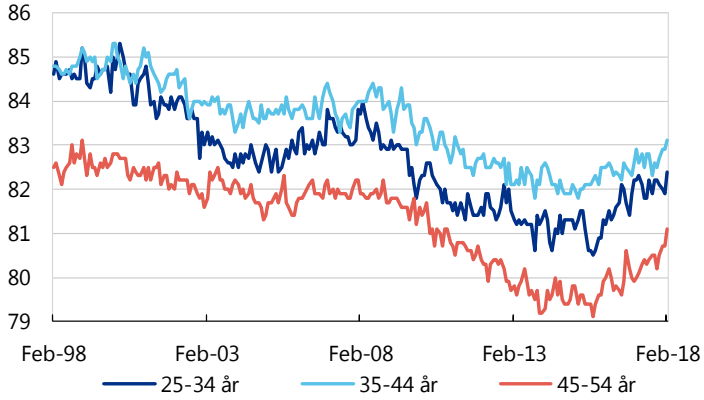
Skattekuttene anslås å gi store vekstimpulser til amerikansk økonomi de nærmeste årene, vel å merke finansiert av større underskudd og mer statsgjeld. Mens kuttene i selskapsskatten og personskatten reduserer statens inntekter, vil overgangsskatten på utenlandsinntekter øke dem, men ikke nok til å kompensere for inntektsbortfallet fra de to andre. I

år anslås derfor budsjettunderskuddet å øke tilsvarende 1 prosent av BNP. Dette vil bidra til å øke aktiviteten i amerikansk økonomi. Lavere personskatter vil øke forbruket, men ikke fullt ut, siden noe ventelig vil slå ut i mer sparing. I tillegg vil lavere selskapsskatt kunne øke aksjekursene og dermed forbruket via formueseffekter, men også ved at økte overskudd etter skatt kan tyte ut i økt lønn. På noe lengre sikt vil lavere selskapsskatt og fradrag for investeringer kunne bidra til økte investeringer. Dette vil gi økt aktivitet direkte, men også kunne øke produksjonskapasiteten og økonomiens vekstpotensial. Tilsvarende vil lavere personskatter kunne bidra til økt arbeidstilbud. Forenklinger og et bredere skattegrunnlag tilsier en mer effektiv utnyttelse av kapitalen. Men tidspunktet for større budsjettstimulanser, helt på tampen av en langvarig oppgangskonjunktur, er imidlertid ikke godt. Med høy kapasitetsutnytting og lite ledige ressurser risikerer man at mer av budsjettimpulsen tyter ut i høyere inflasjon. OECD anslår likevel at skattereformen vil øke veksten i amerikansk BNP med nesten ¾ prosentenhet både i år og neste år. Andre institusjoner anslår likeartede virkninger på kort sikt, men små impulser på lengre sikt, delvis som følge av at investeringsfradraget fases ut.

Situasjonen i arbeidsmarkedet fortsetter å bedres. Det siste året har det blitt 2,3 millioner flere jobber i USA, tilsvarende en økning på 1,6 prosent. Arbeidsledigheten har krøpet ned til 4,1 prosent, det laveste siden tidlig 2000-tall. Andelen av den arbeidsføre befolkningen som er i jobb, har steget, men er imidlertid fortsatt lavere enn før krisen. Dette avspeiler at en vesentlig årsak til nedgangen i ledighetsraten er at yrkesfrekvensen – andelen av befolkningen i arbeidsfør alder som er i arbeidsstyrken – falt under finanskrisen, og knapt nok har kommet opp igjen etterpå. Mye av dette skyldes at befolkningen i arbeidsfør alder har blitt eldre, men noe avspeiler også at yrkesfrekvensene for kjernealdersgruppene ennå ikke er tilbake på førkrisenivåer, jf. figuren under. Av den grunn er det også vanskelig å vite hvor store de gjenværende «arbeidskraftreservene» er. I en mer globalisert verden er dessuten nasjonale mål ikke lenger like dekkende for omfanget av slakk i økonomien. Det forholdet at lønnsveksten fortsatt er relativt dempet (tolvmånedersvekst på 2,6 prosent i februar) kan tyde på at kapasitetsutnyttingen fortsatt er moderat.

**USA: Yrkesdeltaking**

Prosent av befolkningen i aldersgruppen

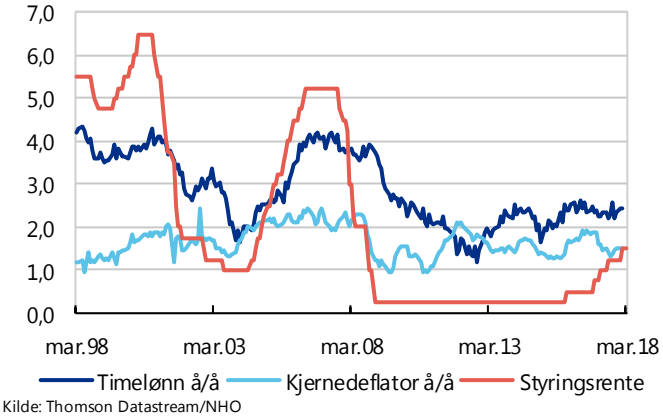



Kilde: Thomson Datastream/NHO

Både kjerneprisveksten og kjernedeflatoren for privat forbruk (som er sentralbankens foretrukne inflasjonsmål) er 1¾ prosent. Markedets avledede inflasjonsforventninger har trukket litt opp, men er fortsatt bare 2,3 prosent på mellomlang sikt. Med stadig høyere kapasitetsutnytting er det imidlertid rimelig å anta at prisveksten vil øke noe fremover. Dette er da også bakgrunnen for at sentralbanken allerede for vel to år siden begynte en forsiktig prosess mot normalisering av rentenivået. Styringsrenten er nå satt til intervallet 1¼-1½ prosent, og sentralbankens markedskomité (FOMC) har varslet at den vil bli hevet med ytterligere ¾ prosentenhet i løpet av året. Med økte vekstanslag kan renteoppgangen bli sterkere enn dette.

**USA: Lønn, kjerneinflasjon og rente**

Prosent

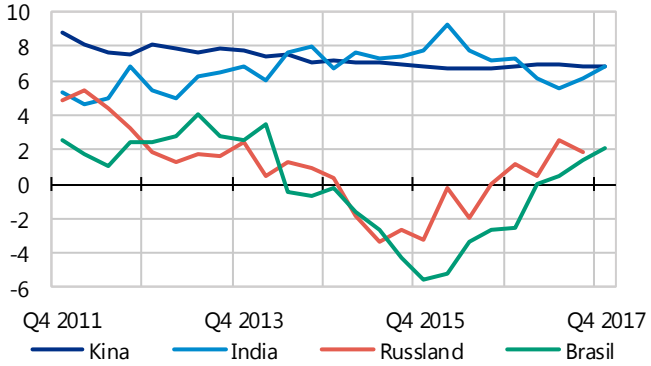



Kilde: Thomson Datastream/NHO

## 1.5 Høy marsjfart i vekstøkonomiene

Omslaget i energi- og råvareprisene har løftet aktivitet og etterspørsel i mange av råvareøkonomiene. I fjor økte BNP i vekstøkonomiene med 4,7 prosent, i år ligger det an til en vekst på 4,9 prosent.

**BRICs: BNP**
Prosentvis endring år/år

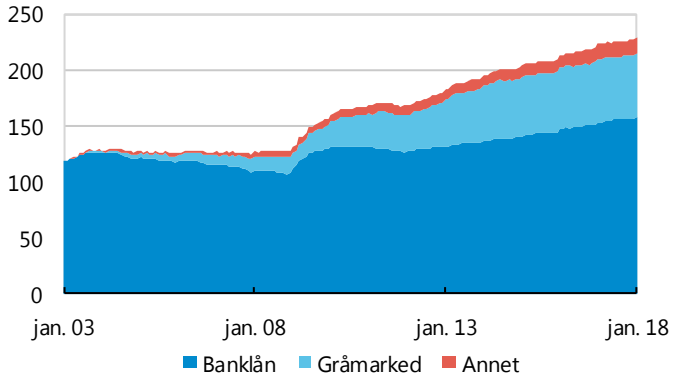



Kilde: Thomson Datastream/NHO
BRICs utgjør 54% av EMEs, 31% av verden

Kina leverte en BNP-vekst på nesten 7 prosent i fjor, noe mer enn tidligere antatt, blant annet takket være et markant omslag i eksporten. Aktiviteten vil ventelig vokse noe mindre i år, ettersom politikken strammes til, kredittvilkårene er litt mindre lempelige, og befolkningen i arbeidsfør alder nå krymper. I år anslås en BNP-vekst på 6½ prosent, helt på linje med myndighetenes uttalte vekstmål. Selv med utsikter til lavere vekst fortsetter kreditten å øke med tosifrede rater. Dermed øker også gjeldsgraden, om enn noe tregere enn før.

Utviklingen uroer. Kjensgjerningene er at nesten ingen land tidligere har hatt en like sterk økning i kreditten som Kina har hatt etter finanskrisen. Slike kredittekspansjoner har svært ofte endt med knall og fall. Gjeldsøkningen har gått sammen med økende giring og økende kompleksitet, som øker risikoen for en ukontrollert kontraksjon. Gjeldsøkningen går hånd i hånd med et svært høyt investeringsnivå, og tilsvarende en stadig høyere realkapitalbeholdning relativt til BNP, som innebærer at man får mindre og mindre vekst igjen for investeringene. Dette reflekteres også i avtakende kapitalavkastning. Boligprisene synes oppblåste i flere av de store byene. Selv om landet har stor sparing og overskudd i utenriksøkonomien, må risikoen for en «hard landing», med globale ringvirkninger, fortsatt vurderes som høy.

**Kina: Utestående kreditt**
Prosent av BNP




Kilde: Thomson Datastream/NHO

# 2 Innenlandske konjunkturer

Fastlands-BNP vokste med en stabil veksttakt gjennom fjoråret, med om lag 0,6 prosent sesongjustert oppgang i alle fire kvartaler. Årsskiftet i fjor markerte dermed et vendingspunkt, etter svak utvikling i fastlandsøkonomien siden inngangen til 2015.

Siden forrige rapport har utviklingen gått i forventet retning. I fjerde kvartal i fjor fortsatte BNP for Fastlands-Norge å vokse noe sterkere enn trendvekst. Utviklingen i 2017 kan dermed beskrives som forsiktig og stabil innhenting fra lavkonjunkturen vi har vært inne i.

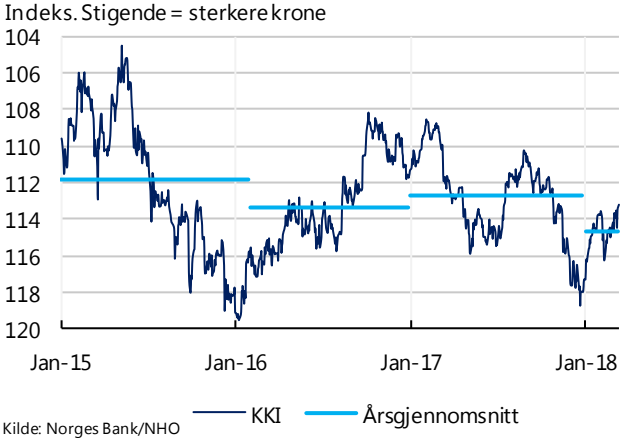
Utviklingen gjenspeiles i vår medlemsundersøkelse. De næringsvise forskjellene har avtatt de siste kvartalene. Bedrifter i næringer som var sterkest rammet av lavkonjunkturen, har rapportert om stadig bedring i situasjonen gjennom 2017. Landsdelene er nå nær samstemte i sin vurdering av markedsutsiktene, som alt i alt er positive.

Nedgangen i petroleumsinvesteringene har med stor sannsynlighet nådd bunnen. SSBs siste investeringstelling anslår markert vekst i oljeinvesteringene i år. Kraftig kostnadskutt i næringen og forventninger om en stabil oljeprisutvikling bidrar til dette.

Sterkt svekket krone i takt med oljeprisfallet i 2014 sammen med moderate lønnsoppgjør har bedret bedriftenes kostnadsmessige konkurranseevne markert. Som årsgjennomsnitt ble kronekursen styrket med 0,6 prosent fra 2016 til 2017. Dette bidro dermed til forverret konkurranseevne. Ut over høsten ble kronekursen svekket, mens kronen har styrket seg etter jul. Så langt i år ligger kronekursen svakere enn i fjor.

**Handelsveid kronekurs**

Indeks. Stigende = sterkere krone




Kilde: Norges Bank/NHO

Eksporten av tradisjonelle varer økte i fjor, men oppgangen var ikke sterk nok til å ta igjen nedgangen i 2016. Eksportbedriftene vil dra nytte av den bedrede konkurranseevnen en stund fremover. Sammen med konjunkturoppgangen globalt er det grunn til at anta at eksportveksten vil tilta framover. Lavt rentenivå og konjunkturoppgang vil bidra til at næringsinvesteringene trolig vil øke framover.

Sysselsettingen økte med om lag 0,4 prosent gjennom alle kvartaler i fjor, og med 1,1 prosent fra 2016 til 2017, etter svak vekst gjennom 2015 og 2016. Arbeidsledigheten falt gjennom andre halvår i fjor, og var 4,1 prosent ved utgangen av februar. Antallet ledige stillinger har økt det siste halvannet året, og oppgangen fortsatte i fjerde kvartal i fjor. Bedriftene i Næringslivets økonomibarometer varsler flere ansettelser framover.

Foreløpig forventes første renteøkning å komme mot slutten av inneværende år. Den varslede rentebanen tilsier at renteøkningen vil skje i et forsiktig tempo. Husholdningene vil sannsynligvis stå overfor lave renter en stund framover. Sammen med et strammere arbeidsmarked ligger det til rette for at konsumveksten holder seg oppe, med en anslått årlig økning rundt to prosent de neste par årene, og noe lavere vekst mot slutten av prognoseperioden.

Utviklingen i boligmarkedet er imidlertid et usikkerhetsmoment. Husholdningenes boliginvesteringer har trolig nådd toppen etter å ha økt kraftig de to siste årene. Boligprisene falt fra april til desember i fjor, med unntak av i august. Den siste tiden har det vært svak prisoppgang, noe som kan bety at prisnedgangen er unnagjort. Bedring i arbeidsmarkedet og forventning om økte realinntekter til husholdningene trekker i retning av boligprisvekst framover. Sterk vekst i igangsettingene de siste par årene kan bety at tilbudet av nye boliger kommer til å øke en stund fremover. Sammen med høyere rentenivå kan dette bidra til å trekke boligprisene ned.

Flere av vekstimpulsene som har bidratt til å snu konjunktursituasjonen, vil bli svakere framover. Den sterke veksten i offentlig forvaltnings etterspørsel vil ikke fortsette. Renten skal opp, og det er grunn til å anta at kronen ikke vil forbli på det svake nivået den har i dag i veldig lang tid. Det er usikkert hvilket utslag disse effektene vil ha norsk økonomi.

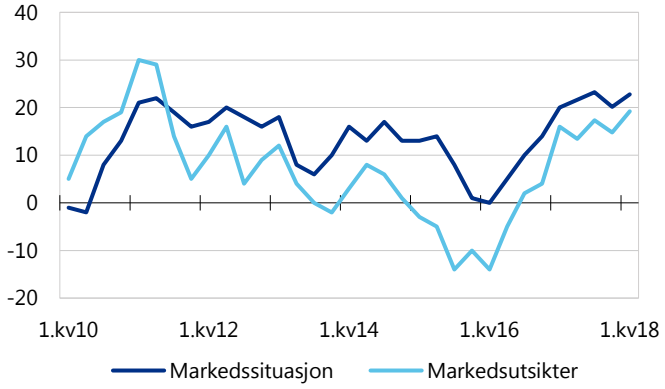
Med enda et kvartal med stabil BNP-utvikling samt svakt oppjusterte globale konsensusanslag, har vi oppjustert prognosene for fastlandsøkonomien noe siden forrige rapport. Bildet er likevel i hovedsak det samme. Vi forventer at oppgangen i norsk økonomi fortsetter i forsiktig tempo framover, og anslår en vekst i Fastlands-BNP på i overkant av to prosent ut prognoseperioden.

## 2.1 Bedre markedsutsikter

I årets første kvartal rapporterte våre medlemsbedrifter om noe høyere forventninger til markedssituasjonen framover, og svakt høyere enn årsgjennomsnittet i fjor. Gjennom 2016 tok markedstilfredsheten seg opp fra et lavt til et høyt nivå sammenlignet med tidligere perioder. I takt med at markedssituasjonen har bedret seg har også bedriftene blitt mer optimistiske i sine forventninger. Bedriftene holdt seg positive gjennom fjoråret, og i første kvartal i år økte markedstilfredsheten ytterligere noe fra fjerde kvartal i fjor.

**Næringslivets økonomibarometer**

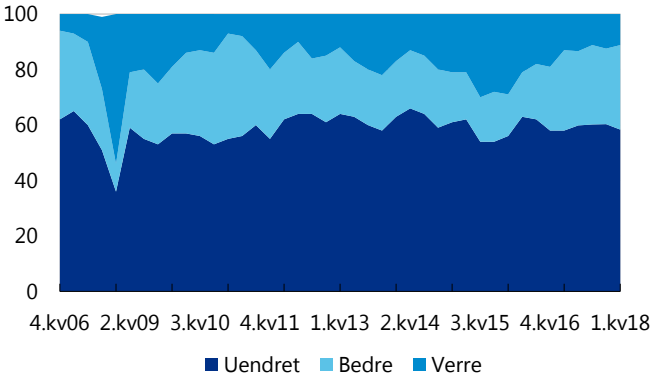
Differanse postitive og negative svar i prosentpoeng




Kilde: NHO/NØB

**Markedsutsikter**

Prosent. Andel av total




Kilde: NHO/Næringslivets Økonomibarometer

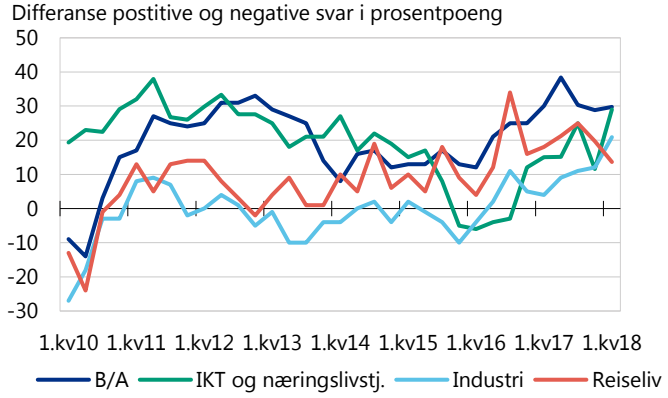
Tretti prosent av bedriftene forventer at markedssituasjonen vil bedres i løpet av året. Elleve prosent forventer at situasjonen skal bli verre framover.

De siste fire kvartalene har bedriftene blitt mer samlet i sin vurdering av markedssituasjonen. De regionale forskjellene har avtatt, og forskjellen har også blitt mindre mellom næringer.

Bedrifter i næringer som var sterkere rammet av lavkonjunkturen, har rapportert om en stadig bedring i situasjonen gjennom 2017. Særlig gjelder dette industribedrifter og oljerettede bedrifter. I reiselivsnæringen og bygge- og anleggsvirksomhet har derimot markedsutsiktene avtatt det siste halve året etter en lengre periode med høy markedstilfredshet og forventninger om vekst i aktiviteten.

**Markedssituasjonen**

Differanse postitive og negative svar i prosentpoeng




Kilde: NHO/NØB

SSBs konjunkturbarometer for industrien i fjerde kvartal i fjor varslet om produksjonsoppgang. Det var oppgang i ordretilgangen både fra hjemmemarkedet og eksportmarkedet. Resultatene samstemmer med Næringslivets økonomibarometer, der industribedriftene melder om oppgang.

Ifølge kontaktene i Norges Banks Regionale nettverk var produksjonsveksten i første kvartal noe sterkere enn i foregående kvartal. Kontaktene forventer at veksten skal tilta noe de neste seks månedene. Særlig industribedriftene, oljeleverandørene og de husholdningsrettede tjenesteyterne venter at veksten tar seg opp fremover. Kontaktene i bygge- og anleggsvirksomhet venter avtagende vekst.

## 2.2 Petroleumsinvesteringene har nådd bunnen

Nedgangen i petroleumsinvesteringene startet allerede mot slutten av 2013, i forkant av oljeprisfallet.

Det hadde over tid bygget seg opp et betydelig kostnadsnivå i næringen. Fallet i oljeprisen som fulgte i 2014, forsterket og forlenget investeringsnedgangen.

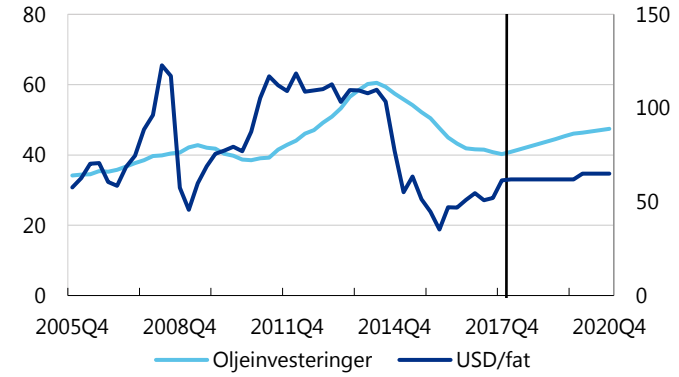
I fjor avtok nedgangen, men oljeinvesteringene falt likevel med 4 prosent som årsgjennomsnitt fra 2016 til 2017.

Mye tyder på at nedgangen nå er over og at oljeinvesteringene vil øke i 2018. Forventninger om en mer stabil prisutvikling og konjunkturoppgang globalt bidrar til dette. Redusert kostnadsnivå i næringen har også bidratt til at flere prosjekter er lønnsomme med en lavere oljepris enn før. Ifølge Norges Bank er balanseprisene i nye prosjekter redusert fra 60-80 dollar fram til 2013 til 15-35 dollar per fat i dag. Konsensusanslaget til Reuters indikerer at oljeprisen vil ligge i overkant av 60 dollar fatet de nærmeste årene. Dette er høyere enn tilsvarende anslag fra november i fjor.

Sammenliknet med forrige rapport, er prognosene for veksten i oljeinvesteringene i 2018 oppjustert til 7 prosent. Dette nivået vil holde frem i 2019 før investeringen avtar noe i 2020. Anslaget er mediananslag innhentet fra Thomson Reuters.

**Petroleumsinvesteringer og oljepris**

Mrd. kroner. Faste 2015-priser/USD per fat*



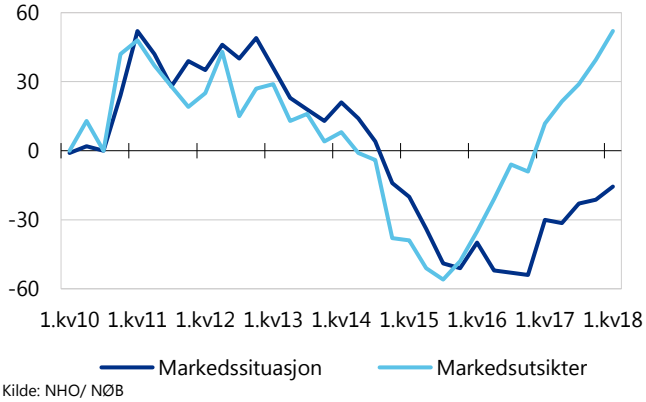

Kilde: Statistisk sentralbyrå/Thomson Reuters/NHO *Prisanslag Thomson Reuters

I SSBs investeringsstatistikk fra februar i år ble investeringsanslaget til operatørene på norsk sokkel oppjustert for 2018. Det ble i desember levert plan for utbygging og drift (PUD) for syv utbyggingsprosjekter som nå har kommet inn i undersøkelsen. Investeringsøkningen oppgis å komme innenfor feltutbygging, leting og felt i drift og veier opp for lave estimater innenfor rørtransport, nedstengning og fjerning.

Bedrifter som leverer til petroleumsvirksomheten, opplever fortsatt en noe vanskeligere markedssituasjonen enn øvrige bedrifter viser Næringslivets økonomibarometer. Det er imidlertid klare forventninger om bedring i løpet av året.

**Markedsindeks - Oljerettede bedrifter**

Diff. positive og negative svar i prosentpoeng




Kilde: NHO/ NØB

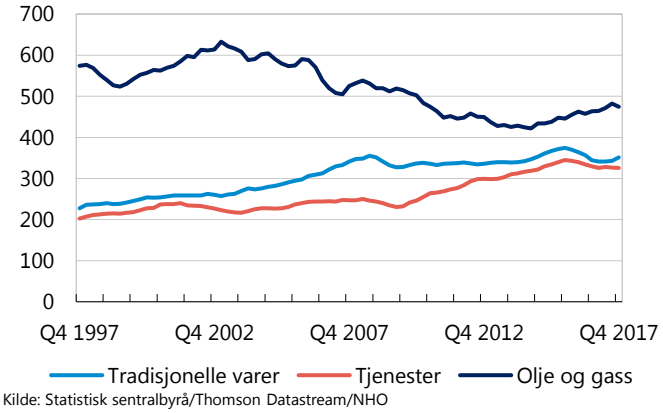
## 2.3 Økt fastlandseksport

På tross av svakere kronekurs og betydelig forbedring i konkurranseevnen i kjølvannet av oljeprisnedgangen i 2014, falt vareeksporten gjennom hele 2016. Nedgangen kan blant annet knyttes til lav etterspørsel fra petroleumssektoren internasjonalt. For ett år siden snudde nedgangen til oppgang, og eksporten av tradisjonelle varer økte gjennom alle fire kvartaler i fjor. Veksten i fjor var imidlertid ikke sterk nok til å innhente hele nedgangen. Mye av økningen i den tradisjonelle vareeksporten i 2017 kan tilskrives raffinerte petroleumsprodukter. Eksporten av verkstedsprodukter falt derimot i fjor, etter nedgang også i 2016.

Foreløpige tall viser noe nedgang i tjenesteeksporten i fjor, etter nedgang også i 2016. Det var blant annet ingen vekst i eksporten av reisetrafikk i fjor, etter relativt sterk vekst over flere år.

**Norge: Eksport**

Mrd. kroner. Faste 2015-priser. Fire kv. sum



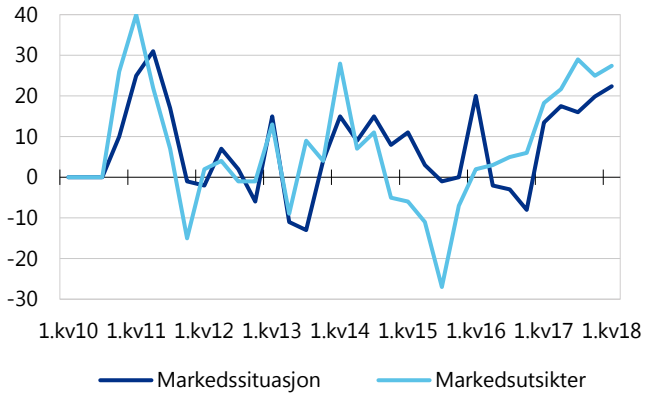

Kilde: Statistisk sentralbyrå/Thomson Datastream/NHO

Bedringen i konkurranseevnen fra 2014 sammen med konjunkturoppgang internasjonalt forventes å stimulere eksportveksten en stund framover. Kronen styrket seg noe gjennom 2016 og inn i 2017, men har svekket seg igjen de siste månedene. Noe sterkere vekstanslag globalt har bidratt til at vi oppjusterer vekstanslaget for tradisjonell vareeksport i 2018, til i overkant av 4 prosent.

De eksportrettede bedriftene i Næringslivets økonomibarometer forventer oppgang i løpet av året. Forventningene tiltok i første kvartal i år. Markedsutsiktene er høyere hos eksportrettede bedrifter enn hos bedriftene for øvrig framover.

**Markedsindeks - Eksportrettet industri**

Diff. positive og negative svar i prosentpoeng




Kilde: NHO/ NØB

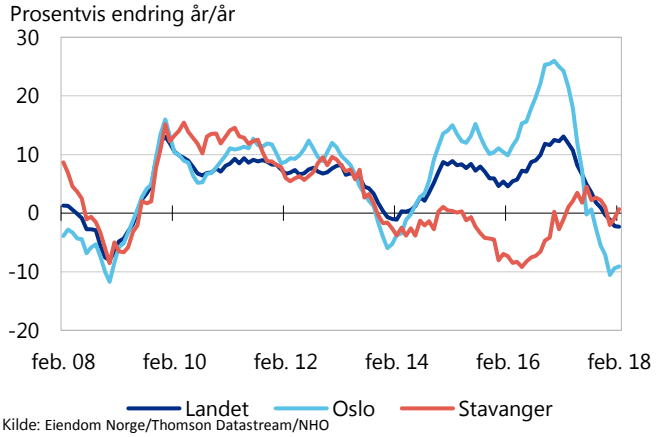
## 2.4 Boligmarkedet

Utviklingen i boligmarkedet endret kurs i løpet av fjoråret. Den kraftige økningen i boligprisene gjennom 2016 fortsatte inn i 2017, men i andre kvartal snudde oppgangen til nedgang. Boligprisene falt gjennom store deler av fjoråret. Siste tall fra SSB og Eiendom Norge kan imidlertid tyde på at prisnedgangen allerede er unnagjort. Ifølge Eiendom Norges økte boligprisene sesongjustert med 0,4 prosent fra januar til februar. SSBs boligprisstatistikk for fjerde kvartal viste også noe prisoppgang.

Priskorreksjonen i fjor kom etter en periode med svært sterk vekst i boligprisene. Gjennom 2016 økte boligprisene med i gjennomsnitt 2,5 prosent hvert kvartal sesongjustert. Den nye boliglånsforskriften, som trådde i kraft 1. januar i fjor og ga et egenkapitalkrav på 40 prosent ved kjøp av bolig nummer to, kan ha bidratt til korreksjonen. I tillegg har sterk vekst i igangsettingen gjennom 2015 og 2016 gitt økt tilbud av nye boliger. Antall usolgte boliger økte gjennom fjoråret, ifølge tall fra Eiendom Norge. Igangsettingen avtok gjennom 2017. Likevel er nivået på igangsatte boliger fortsatt svært høyt.

**Boligpriser**

Prosentvis endring år/år




Kilde: Eiendom Norge/Thomson Datastream/NHO

Det høye nivået på igangsettingen betyr at fullføringen og dermed tilbudet av boliger antakelig vil fortsette å øke fremover i tid. Sammen med innstrammingstiltakene i boliglånsforskriften antas dette å bidra til å holde boligprisveksten nede.

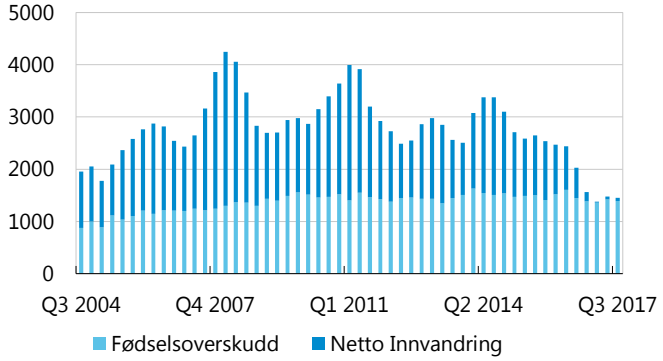
Norges Bank har varslet at styringsrenten forblir på 0,5 prosent frem til høsten for deretter å øke gradvis til om lag 1,5 prosent i 2020. Rentebanen indikerer at husholdningene vil stå overfor lave renter en periode framover. Sammen med den forventede bedringen i arbeidsmarkedet og det generelle oppsvinget i økonomien trekker dette i retning av fortsatt boligprisvekst.

Vi anslår at boligprisene holder seg om lag uendret gjennom inneværende år for deretter å øke noe utover i prognoseperioden.

Befolkningsveksten har betydning for etterspørselssiden i boligmarkedet. Oslo har hatt sterk befolkningsvekst i lang tid. Men i 2017 skjedde det et skift i denne trenden. Flere år med høy nettoinnvandring stoppet opp i inngangen av fjoråret. Isolert sett vil lavere nettoinnvandring dempe etterspørselen etter boliger og dermed prisutviklingen.

**Befolkningsvekst i Oslo**

I antall etter type. Sesongjustert 2. kv. glidende gjenomsnitt




Kilde: Macrobond/SSB/NHO

Husholdningenes boliginvesteringer vokste med 9 prosent i 2016, etter vekst også i 2015, og den sterke veksten fortsatte i 2017. Oppgangen avtok i løpet av fjoråret, og det var sesongjustert nedgang i fjerde kvartal. På tross av den avtakende trenden økte boliginvesteringene med 7 prosent i 2017 målt som årsgjennomsnitt. Oppgangen i boliginvesteringene har kommet i en periode der etterspørselen i andre deler av norsk økonomi har utviklet seg svakt, og har sammen med etterspørselen fra offentlig sektor vært en viktig driver i fastlandsøkonomien gjennom lavkonjunkturen.

På bakgrunn av at boliginvesteringene har vært på et høyt nivå over tid, sammen med forventninger om beskjeden utvikling i boligprisene, er det grunn til å tro husholdningenes boliginvesteringer vil fortsette å avta noe de neste to årene. Anslaget vårt er nedjustert noe siden forrige rapport, til svak nedgang i 2018 som tiltar noe i 2019.

Boligmarkedet påvirker økonomien gjennom flere kanaler. Fordi flertallet av husholdningene i Norge eier sin egen bolig, vil høyere boligpris virke styrkende på privatøkonomien i form av økt boligformue. Økt boligformue muliggjør høyere belåning og konsum. Høy aktivitet i boligmarkedet var en viktig støtdemper for norsk økonomi da oljeprisen falt og arbeidsledigheten økte. Et scenario med ytterligere og vedvarende boligprisfall innebærer en betydelig nedsiderisiko for norsk økonomi. Fallende arbeidsledighet og gradvis noe høyere inntektsvekst taler imidlertid imot en slik utvikling.

## 2.5 Oppgang i næringsinvesteringene

Næringsinvesteringene på fastlandet økte både i 2016 og i 2017, med henholdsvis 4,1 og 5,1 prosent. Oppgangen i 2016 kom etter tre år på rad med nedgang i næringsinvesteringene.

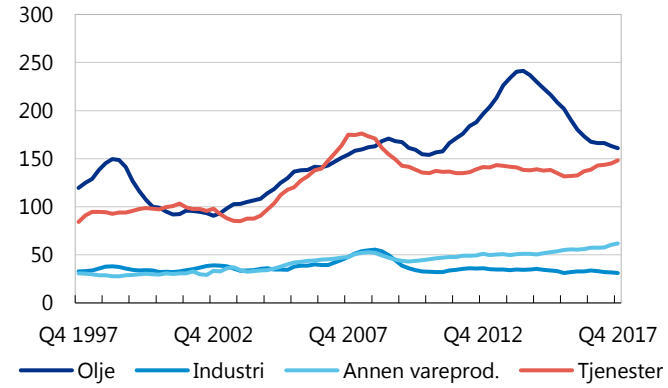
Framover forventer vi at bedriftsinvesteringene vil bidra positivt til fastlandsøkonomien. Lavt rentenivå og konjunkturoppgang hjemme og ute bidrar til oppgangen. Vi anslår at veksten vil bli noe sterkere i 2018 enn i 2017, for deretter å avta noe utover i prognoseperioden.

Tjenestenæringene sto for det største bidraget til investeringsveksten i fjor. Kraftig økning i investeringene i kraftforsyning bidro også mye. Pågående oppgradering av strømnettet og installering av såkalte smarte strømmålere (AMS) har bidratt til den sterke veksten over de siste to årene.

Industriinvesteringene falt derimot i fjor, med nær 8 prosent. Nedgangen kom blant annet av ferdigstillelse av flere store prosjekter i næringene oljeraffinering, kjemisk og farmasøytisk industri. Det var også nedgang i investeringene i verftsindustrien.

**Norge: Bruttoinvesteringer**

Mrd. kroner. Faste 2015-priser. Fire kv. sum

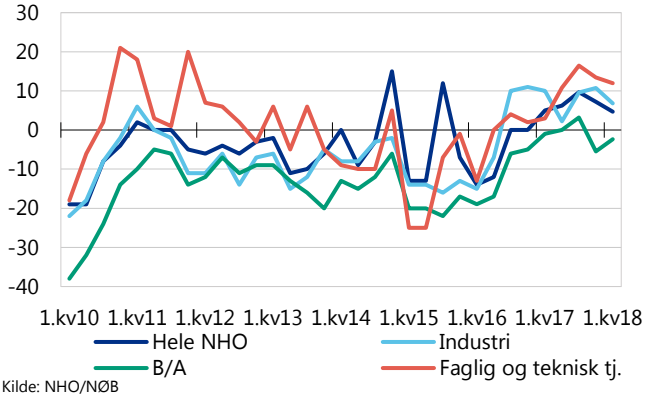



Kilde: Statistisk sentralbyrå/Thomson Datastream/NHO

SSBs investeringstelling for fjerde kvartal anslår klar vekst for investeringer i industri og kraftforsyning i 2018. I Norges Banks regionale nettverk for første kvartal meldte bedriftene om markert vekst i investeringsnivået i år. Alle næringene, som her grupperes i industri, varehandel, tjenesteytende, oljeleverandører samt kommune- og sykehussektor, venter høyere investeringsnivå.

**Markedsutsikter - Investeringer**

Differanse positive og negative svar i prosentpoeng




Kilde: NHO/NØB

Stadig flere av våre medlemsbedrifter rapporterte om oppgang i planlagte investeringene i de tre første kvartalene av fjoråret. Det siste halvåret har utviklingen flatet ut, men investeringsutsiktene var fortsatt høyere i første kvartal 2018 enn på samme tidspunkt i fjor.

På spørsmål om hvilke forhold som er til hinder for ekspansjon, svarer medlemsbedriftene at synkende omsetning, reduserte salgspriser og mangel på kvalifisert arbeidskraft er de største utfordringene. Andelen som opplever mangel på kvalifisert arbeidskraft som en stor utfordring, har økt i løpet av inneværende år. Høyest er andelen i bygge- og anleggsvirksomhet og forretningsmessig tjenesteyting.

## 2.6 Stabil konsumvekst

Husholdningenes konsum vokste relativt stabilt gjennom fjoråret, og var 2,4 prosent høyere i 2017 enn året før.

Forbruket av varer har økt moderat over flere kvartaler, etter en lengre periode med svak vekst. På slutten av fjoråret ble veksttakten trukket opp av blant annet bilkjøp. Nedgang i samme varegruppe bidro imidlertid til at varekonsumet falt med 3,3 prosent sesongjustert i januar i år, ifølge SSBs varekonsumindeks.

Tjenestekonsumet har holdt en jevn vekst gjennom siste halvår, på 0,6 prosent i begge kvartaler, og økte med 3,3 prosent i 2017, noe sterkere enn i 2016.

Utviklingen i husholdningskonsumet vil over tid avhenge av utviklingen i husholdningenes realdisponible inntekter. Netto lønnsinntekter er husholdningenes viktigste inntektskilde, etterfulgt av pensjoner og stønader fra offentlig forvaltning. Gjeldsrenter er en betydelig utgiftspost.

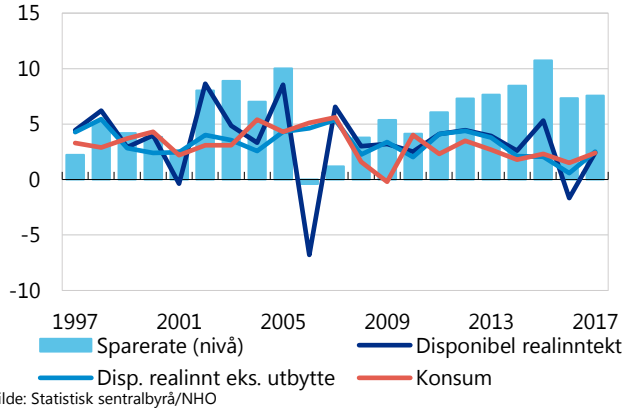
Husholdningenes disponible realinntekt økte med 2,4 prosent i 2017, klart sterkere enn i 2016. Lønnsinntektene bidro med 1,7 prosentpoeng til denne veksten. I 2016 var bidraget fra reallønnen negativt som følge av lav årslønnsvekst i hele økonomien og relativt sterk prisvekst.

Bedringen i arbeidsmarkedet forventes å bidra positivt til husholdningenes realinntekter framover, og bidrar til å holde konsumveksten oppe. Norges Banks varslede rentebane indikerer at husholdningene vil møte øke renteutgifter mot slutten av året, men at renteøkningen blir gradvis og forsiktig. Høyere renter virker isolert sett dempende på konsumveksten, både gjennom at det blir mer attraktivt å spare og at det øker husholdningenes renteutgifter. Vi forventer at konsumveksten holder seg moderat de neste to årene, og noe avtakende vekst mot slutten av prognoseperioden.

Husholdningenes sparing som andel av disponibel inntekt økte hvert år fra finanskrisen og fram til 2015. Fra 2015 til 2016 gikk spareraten ned. Mye av nedgangen skyldtes høye uttak av aksjeutbytte i 2015, men også når man holder aksjeutbytte utenom var det nedgang. I 2017 var spareraten på 7,6 prosent, noe høyere enn i 2016.

**Husholdningenes inntekter og konsum**

Prosentvis endring fra året før/andel av disp. inntekt..

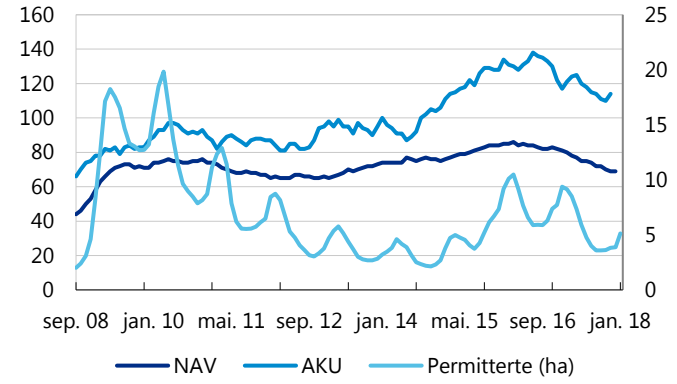



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

## 2.7 Arbeidsmarkedet

Arbeidsledigheten nådde toppen sommeren 2016. Siden da er antall ledige redusert, både målt gjennom SSBs utvalgsundersøkelse og NAVs registrering over antall ledige.

**Arbeidsledige og permitterte**
1000 personer. Sesongjustert



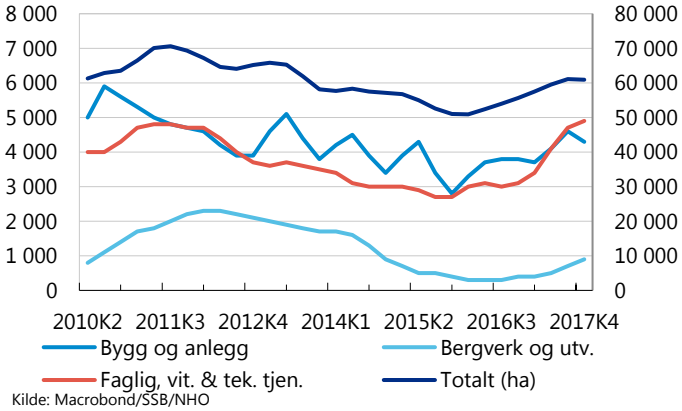

Kilde: Macrobond/AKU/NAV/NHO

Virksomhetene som var rammet av oljeprisnedgangen og lavere aktivitet, har i all hovedsak gjort unna nedbemanningene for denne gang. Isolert sett trekker dette arbeidsledigheten ned.

Antall ledige stillinger har økt jevnt siden slutten av 2016. Det er særlig i næringene faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting sammen med industrien hvor oppgangen er betraktelig.

Økningen i antall ledige stillinger i flere næringer tyder på økt aktivitet i økonomien. I takt med bedrede utsikter i norsk økonomi, er det grunn til å forvente stadig lavere arbeidsledighet.

**Ledige stillinger**
Utvalgte næringer. Trend

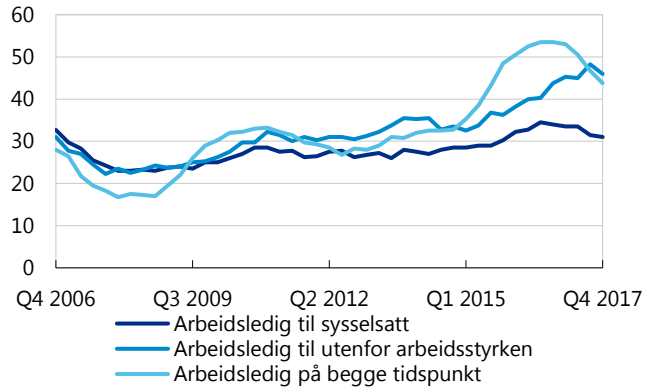



Kilde: Macrobond/SSB/NHO

Selv om arbeidsledigheten og antall ledige stillinger peker i riktig retning, er det andre indikatorer som er mer bekymringsfulle. Ved å studere strømmene ut av arbeidsledighet, får vi et bilde på hvor det blir av personer som ikke lengre er arbeidsledige.

Dette kan være personer som ikke lenger har rett til dagpenger, og det kan også være personer som pensjonerer seg, eller starter studier. Med andre ord – selv om arbeidsledigheten går ned, går ikke nødvendigvis de arbeidsledige tilbake i arbeid. Andelen som går fra å være arbeidsledige til å være utenfor arbeidsstyrken har økt de siste årene. På slutten av fjoråret var det imidlertid svak nedgang.

**Strømmer ut av arbeidsledighet**
I tusen. Endring kv/kv, glattet 4 kv. gj.snitt

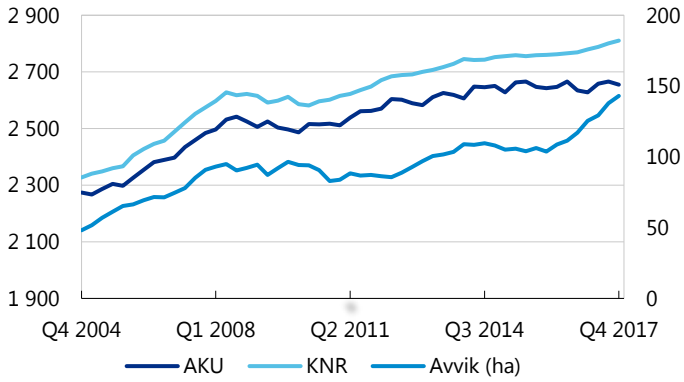



Kilde: Statistisk sentralbyrå, AKU/NHO

Dette bekreftes når vi ser på andelen av befolkningen mellom 15 og 74 år som er i jobb. Sist gang Norge hadde like lav andel var i 1995.

Mot slutten av fjoråret tiltok sysselsettingsveksten noe. Sesongjusterte tall fra SSB viser en sysselsettingsvekst rett i underkant av 1 prosent fra desember 2016 til desember 2017. AKU-undersøkelsen fanger ikke opp personer som er sysselsatt på korttidsopphold. Personer som er bosatt i utlandet, kan ha et arbeidsforhold i Norge som strekker seg over flere år.

**Sysselsatte AKU og KNR**
Antall i 1000. Sesongjustert



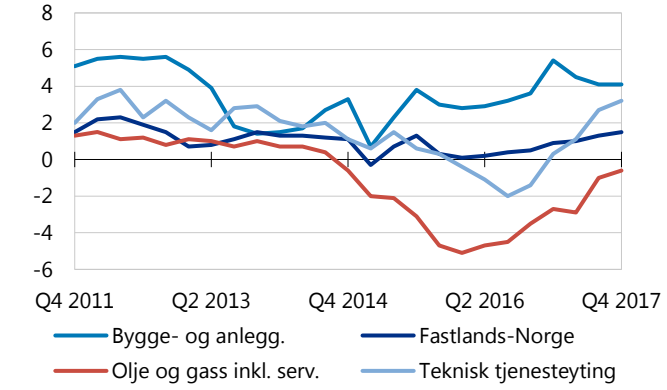

Kilde: Macrobond/KNR/AKU/NHO

Ser man på avviket mellom AKU (arbeidskraftsundersøkelsen) og KNR (kvartalsvis nasjonalregnskap), hvor sistnevnte også fanger opp personer som

er i Norge på korttidsopphold, kan det indikere at omfanget av sysselsatte på korttidsopphold har økt. En forklaring kan være at bedriftene ikke får dekket behovet for arbeidskraft innenlands. I en undersøkelse fra NAV oppgir 75 prosent av bedriftene at de rekrutterer fra utlandet i slike tilfeller. Dersom bedrifter i distriktene har vansker med å tiltrekke seg kompetent arbeidskraft, kan løsningen være å rekruttere fra utlandet, både personer på korttidsopphold og fast ansatte.

**Sysselsatte**

Utvalgte næringer. År/år endring. Prosent



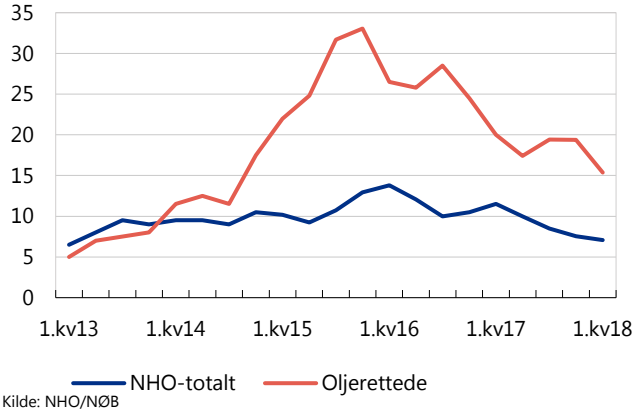

Kilde: Macrobond/KNR/NHO

Fordelt på næring har bygge- og anleggsnæringen lagt bak seg et sterkt år. Det var omsetningsvekst både i oppføring av bygninger samt riving og grunnarbeid. Den økte aktiviteten kommer godt til syne i sysselsettingsutviklingen. I løpet av 2017 økte sysselsettingen med om lag 4,5 pst.

I Næringslivets økonomibarometer er det en fallende andel bedrifter som melder om kommende oppsigelser de neste tre månedene. Særlig blant oljerettede bedrifter er nedgangen betydelig, sammenliknet med toppen i 2015. Isolert sett tyder dette på lavere ledighet fremover.

**Oppsigelser neste tre mnd.**

Andel som planlegger å gjennomføre i prosent. 2kv.gl.gj

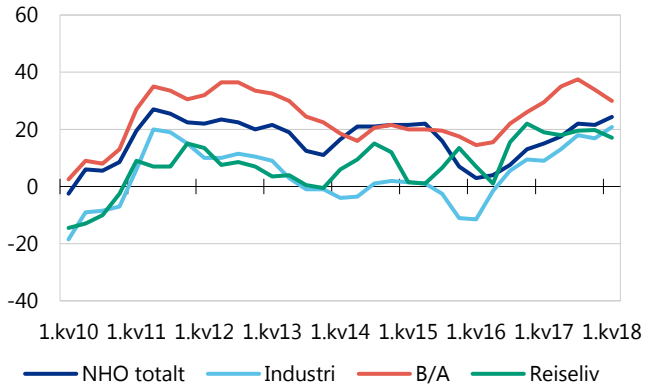



Kilde: NHO/NØB

Det er forventet økt sysselsetting i NHO-bedriftene. Bygge- og anleggsbedriftene er fortsatt bransjen hvor flest bedrifter forventer en positiv sysselsettingsutvikling. Siden bunnpunktet ble nådd tidlig i 2016 er industribedriftene blitt stadig mer optimistiske med tanke på sysselsetting. Vi må tilbake til 2011 for å finne tilsvarende høye nivåer. Utviklingen må sees i sammenheng med oppsigelsene som ble gjennomført i 2015 og 2016.

**Markedsutsikter - Sysselsetting**

Diff. andel som skal øke og redusere i p.p. 2.kv.gl.gj




Kilde: NHO/NØB

# 3 Handel øker veksten

## 3.1 Store gevinster, men også utfordringer

Om vi går langt nok tilbake i historien, levde folk av det de produserte selv. Ved å handle med hverandre kunne produksjon og forbruk frikobles. Slik sett er det ingen prinsipiell forskjell mellom den handel som skjer mellom ulike aktører innenfor et lands grenser, og den handel som skjer på tvers av grenser. Begge deler gir opphav til økonomiske gevinster - og det er disse gevinstene som er selve grunnlaget for at det oppstår handel.

Gevinstene ved handel oppstår primært gjennom spesialisering og arbeidsdeling. Snekkeren som kun bygger hus, blir en bedre snekker enn snekkeren som i tillegg må dyrke korn, slakte dyr og felle trær. Ved å bytte sin musikk mot mat kan felespilleren bruke tiden på øving istedenfor å skaffe mat. Og tilsvarende kan en bedrift produsere en vare mer effektivt om den spisser produksjonen.

Spesialisering og arbeidsdeling gir opphav til flere økonomiske gevinster. De to viktigste gevinstene er utvikling og utnyttelse av såkalte *komparative fortrinn* og utnyttelse av stordriftsfordeler i produksjonen gjennom *tilgang til større markeder*. Vi går nærmere inn på begge disse to nedenfor.

En annen gevinst ved handel er at det kan bidra til å spre teknologi og kunnskap. Ved å handle kan vi lære av kunder, av leverandører og konkurrenter. Felespilleren fra nabobygda vil kunne gi fra seg noen triks.

Handel kan også bidra til økt konkurranse. På samme måte som flere tilbydere i et hjemmemarked gir mer effektiv ressursutnyttelse, gir handel flere tilbydere av samme eller likeartede varer og tjenester. Forbrukerne vil så velge det beste og/eller billigste produktet. Konkurranse motiverer dermed til innsats. Hvis ikke felespilleren legger seg i selen, vil musikeren fra nabobygda få alle oppdragene.

Det er verdt å understreke at eksportinntekter alene ikke er en selvstendig gevinst ved handel, slik man kan få inntrykk av ved å følge den offentlige debatten. For landet som helhet vil den eneste verdien av eksportinntektene være at de kan brukes til å importere varer og tjenester. Gevinstene fra å handle, fremfor å produsere alt en forbruker selv, skriver seg altså kun fra de forholdene som bidrar til å øke landets samlede forbruksmuligheter.

For et land kan det potensielt ligge store gevinster i å spesialisere seg, kanskje særlig for et lite land. Det krever samtidig at landet må være villig til å omstille økonomien og endre næringsstrukturen, potensielt relativt mye. Slike omstillinger kan gi kostnader på kort sikt og ha fordelingsvirkninger, også på lengre sikt. Vi går nærmere inn på *fordelingsvirkninger* av handel nedenfor.

Handel og spesialisering vil også ha en rekke andre effekter, både politiske, økonomiske og kulturelle. For eksempel kan handel gi et land en mer ensidig næringsstruktur og dermed gjøre landet mer avhengig av hva som skjer i andre land. Det kan på den ene siden koble land og samfunn sammen og redusere faren for krig og konflikt, men kan også gjøre at økonomiske nedgangstider i deler av verden får større betydning for resten av verden.

Vi vil kun i begrenset grad berøre slike effekter av handel i denne rapporten. Temaer som er beslektet med handel, som migrasjon og kapitalmobilitet, blir heller ikke drøftet i denne omgang.

### Komparative fortrinn

En av gevinstene ved å spesialisere seg er at det åpner for å utvikle og utnytte ens egne såkalte komparative fortrinn. Alle vil mestre noe bedre hvis de spesialiserer seg, men ikke alle vil mestre det like godt. Og noen må ofre mer enn andre for å bli god. For eksempel kan ikke alle bli like gode snekkere eller felespillere selv om de forsøker aldri så mye. Og de fleste vil beherske det ene bedre enn det andre, enten snekkeryrket eller felespilleryrket. Det samme gjelder for land også. Et land vil typisk ha fortrinn for å produsere visse varer fremfor andre varer.

I David Ricardos kjente eksempel fra 1817 tas det utgangspunkt i to land, England og Portugal, som begge produserer stoff og vin.[1] I eksempelet bruker Portugal 8 arbeidstimer på å produsere 1 liter vin og 9 arbeidstimer på å lage 1 meter stoff, mens England bruker henholdsvis 12 og 10 timer på det samme. Portugal produserer dermed begge varer mer effektivt enn England og har således et absolutt fortrinn i

[1] Ricardo, David (1817). *"On the Principles of Political Economy and Taxation"*, London: John Murray.

å produsere begge varer. Likevel vil ikke all produksjon skje i Portugal. For England har et *relativt* fortrinn i å produsere stoff. Hvis Portugal flytter 9 arbeidstimer til vinproduksjon, vil landet produsere 9/8 liter mer vin og én meter mindre stoff. Hvis England samtidig flytter 12 arbeidstimer fra vin- til stoffproduksjon, blir det produsert 12/10 flere meter stoff og én liter mindre vin. Altså øker den samlede produksjonen av begge varer. Hvis Portugal og England handler med hverandre ved å bytte vin mot stoff, kan begge land øke sitt forbruk av begge varer. Eksemplet viser at det for begge land vil lønne seg å produsere mest av det landet produserer relativt sett mest effektivt.

Det er viktig å merke seg at det er de *relative* og ikke *absolutte* forholdene som har betydning. Det landet som har et relativt eller komparativt fortrinn i produksjonen av en bestemt vare, er det landet som klarer å produsere varen ved å gi slipp på så lite som mulig av andre varer. Så lenge produksjonsforholdet mellom de ulike varene er ulikt mellom land, vil landene tjene på å spesialisere seg der de har komparative fortrinn.

Ettersom det er de relative forholdene som avgjør gevinstene ved spesialiseringen, vil alle land ha fortrinn i å produsere visse varer, mens ingen land vil ha fortrinn i å produsere alle varer. Alle land vil dermed tjene på å spesialisere seg, selv om de ikke har absolutte fortrinn i å produsere en eneste vare.

Hvis et land konsentrerer seg om å produsere de varene de har et komparativt fortrinn i å produsere, kan landets innbyggere oppnå et høyere forbruk av alle varer. Innbyggernes etterspørsel av varer som ikke produseres i eget land, kan dekkes ved import.

Det er produksjonsforholdene i et land som avgjør hva landet har et komparativt fortrinn i å produsere. Forskjeller i produksjonsforhold kan blant annet skyldes forskjeller i relativ ressurstilgang, forskjeller i teknologi eller forskjeller i næringsstruktur. Ulike etterspørselsforhold kan også gi opphav til komparative fortrinn.

Rik tilgang på en bestemt ressurs gjør ressursen billig å fremskaffe og vil derfor gi komparative fortrinn i å produsere varer som er intensive i bruk av denne ressursen. Et godt eksempel på dette er fremveksten av kraftkrevende industri i Norge. Vi har rikelig med vannkraft som tidligere ikke kunne eksporteres. I stedet kunne vi eksportere aluminium og andre varer som krevde store mengder kraft. Det ga oss et komparativt fortrinn i produksjonen av disse varene.

Samtidig er det viktig å huske at dersom innsatsvaren kan eksporteres direkte uten videreforedling, er det ikke sikkert det er mest lønnsomt for landet som helhet å produsere de aktuelle varene fremfor å eksportere innsatsvarene. Det vil avhenge av internasjonal etterspørsel og pris.

Ulik tilgang til teknologi kan også være en kilde til komparative fortrinn. Et land som er godt teknologisk utviklet, vil typisk ha et fortrinn i å produsere varer der teknologien relativt enkelt kan tas i bruk i produksjonen.

Tilgang til teknologi er naturligvis ikke statisk, men kan endres over tid gjennom investeringer i forskning, utdanning og samarbeid. Og visse naturgitte forhold kan nettopp gjøre investeringer i ny teknologi lønnsomme. Vi ville eksempelvis neppe utviklet teknologi til å borre på dypt vann hvis ikke det var mye olje å finne under bakken.

Andre komparative fortrinn kan være mer krevende å forklare. Det er for eksempel ikke lett å forklare Sveits' komparative fortinn i klokkeproduksjon med at de har rik tilgang på en bestemt teknologi eller ressurs i utgangspunktet. Dette er heller et eksempel på et komparativt fortrinn som har fått utvikle seg over tid gjennom spesialisering.

### Tilgang til større markeder

Spesialisering gjør det ikke bare mulig å utvikle og utnytte komparative fortrinn, men også å utnytte stordriftsfordeler der de finnes. Stordriftsfordeler oppstår når et stort produksjonsvolum reduserer kostnadene (per enhet) ved å produsere varen. Det skyldes gjerne at det er faste kostnader involvert i produksjonen, for eksempel investeringskostnader. Mens produksjon av en håndfull biler neppe rettferdiggjør investering i samlebånd, så vil større produksjonsserier kunne gjøre det. Et større marked gir derfor grunnlag for mer effektiv produksjon.

Verdien av Norges naturressurser, som vannkraft, olje- og gassressurser, fisk og mineraler ville vært vesentlig lavere om ikke ressursene hadde hatt et stort marked å vende seg mot gjennom handel med andre land. Mange av investeringene som er blitt gjennomført i disse sektorene, ville neppe vært lønnsomme uten et stort eksportmarked.

I ytterste konsekvens kan fravær av et stort marked bidra til at varen ikke blir produsert overhodet fordi oppstartskostnadene er for store. En liten familie som selv må produsere alt de skal forbruke, vil neppe finne rom for at barna i huset lærer seg felespill. En liten bygd kan imidlertid ta seg råd til at noen bruker tiden sin på dette. Underforstått – ved å handle med andre land kan vi få tilgang til varer som er for kostbare å produsere når de kun skal selges til et hjemmemarked.

## Fordelingsvirkninger av handel

Selv om handel i utgangspunktet øker inntektene og dermed forbruksmulighetene i alle land, er det ingen selvfølge at gevinstene fra handelen blir jevnt fordelt, verken globalt eller i det enkelte land. Noen land kan tjene mye på å handle fordi de klarer å utnytte sine komparative fortrinn på en god måte. Det betyr at landet ikke behøver å gi slipp på mye av det de importerer for å øke produksjonen av det de eksporterer. Eksempelvis, for å sette det på spissen, behøver ikke Norge legge ned mange vingårder for å produsere mer olje. Norge eksporterer olje og får tilbake et rikt sett med importvarer, både et stort varevolum og et stort utvalg av varer.

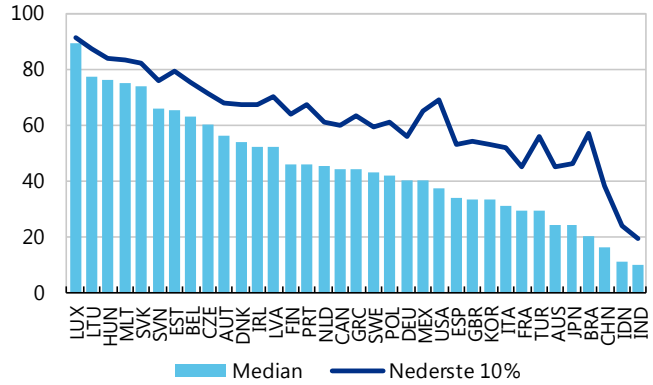
Andre land med svakere naturgitte forutsetninger vil kunne få mindre utbytte av å handle med andre land. Hvordan ulikheten mellom land påvirkes, avhenger av om det er fattige eller rike land som er best i stand til å utnytte sine komparative fortrinn. Tendensene de siste tiårene har vært redusert ulikhet *mellom* land. Global ulikhet er likevel vanskelig å måle, og det er uklart om dette primært kan tilskrives økt handel eller andre forhold.

Gevinstene fra handelen blir vanligvis heller ikke fordelt likt i befolkningen i det *enkelte* land. Og i motsetning til hva som gjelder mellom land, kan enkeltgrupper *innad* i landene faktisk tape på handel med andre land.

Dette kan virke ulogisk, men er egentlig en naturlig konsekvens av arbeidsdelingen i økonomien, og av at inntekt og forbruk er ulikt sammensatt i befolkningen. Som vi omtalte i Økonomisk overblikk 2/2017, bruker lavinntektshusholdninger i OECD-land en større del av sin inntekt på importerte forbruksvarer. Lavere importpriser, f.eks. på klær og forbrukerelektronikk, ser derfor ut til å ha hatt en utjevnende effekt i OECD-landene. På den annen side vil forbrukere av hjemmeproduserte varer tape på at disse eksporteres til høyere priser. Fordelingseffekten av høyere priser på eksportvarer er uklar.

**Realinntektsgevinst av handel**

Prosent av inntekt




Kilde: OECD Ec. Outlook, juni 2017/NHO

Handel vil også endre produksjonssammensetningen. Hvordan dette slår ut fordelingsmessig, har stått sentralt i økonomifaget helt siden Stolper og Samuelson formulerte teoremet om sammenhengen mellom vare- og faktorpriser i 1941.[2] Teoremet sier at en lavere varepris, som for eksempel kan utløses av handel med andre land, vil redusere prisen på den innsatsfaktoren som brukes intensivt i produksjonen, f.eks. arbeidskraft. Prisene på de øvrige innsatsfaktorene vil gå opp.

Lønnsnivået i et gitt land vil altså bli redusert hvis det åpner opp for import av varer som er arbeidsintensive i produksjonen, og som samtidig kan produseres til en lavere pris i utlandet. Dette skjer ved at etterspørselen etter arbeidskraft går ned i den arbeidsintensive næringen. Lavere lønnsnivå vil samtidig øke avkastningen av kapitalen. Etterspørselen etter kapital vil av den grunn gå opp, og mest i de kapitalintensive næringene. Utfallet av omstillingene er at mer av kapitalen og arbeidskraften flyttes over i de kapitalintensive næringene. Denne omstillingen fortsetter inntil lønnsnivået er blitt så lavt at avkastningen på kapitalen er den samme i de ulike næringene.

Slike omstillinger er åpenbart smertefulle for de som blir berørt av dem. De som mister jobben, taper inntekten sin og må forsøke å få seg ny jobb i andre

[2] Stolper, W. F. og P. A. Samuelson (1941). "Protection and real wages". The Review of Economic Studies. Oxford Journals. 9 (1): 58–73.

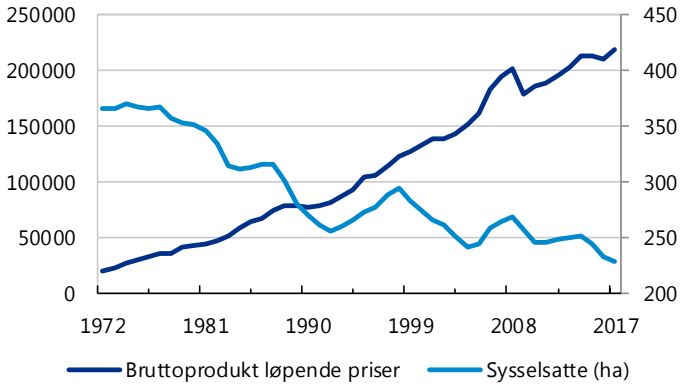
næringer. Hvis økonomien er omstillingsdyktig, vil dette imidlertid bli gradvis avhjulpet ved at de berørte gruppene omskoleres og får nye jobber.

En omstillingsdyktig økonomi er altså viktig for å unngå at mange kommer dårlig ut av internasjonal handel. Dette er likevel neppe nok til å unngå at handel gir enkelte tapere, også på lengre sikt. For eksempel vil det være vanskelig for en industriarbeider å finne en annen jobb som er like godt eller bedre betalt dersom mesteparten av industrien blir utkonkurrert.

I Norge har sysselsettingen i industrien blitt redusert gradvis siden toppen i 1970-årene, med et særlig stort fall frem mot 1990. Det er en rekke forhold som kan forklare dette fallet, blant annet økt produktivitet, jf. den kraftige økningen i bruttoproduktet i samme tidsperiode. WTO antyder i sin 2017 World Trade Report at teknologisk utvikling har vært den største driveren for fallende industrisysselsetting. Men det er trolig at økt konkurranse fra utlandet også har hatt betydning. WTO påpeker at handel og teknologisk utvikling uansett henger sammen, og at effektene av de to forklaringsvariablene krevende å skille fra hverandre.

**Bruttoprodukt og sysselsatte i industrien**

Bruttoprodukt i løpende priser. Antall sysselsatte

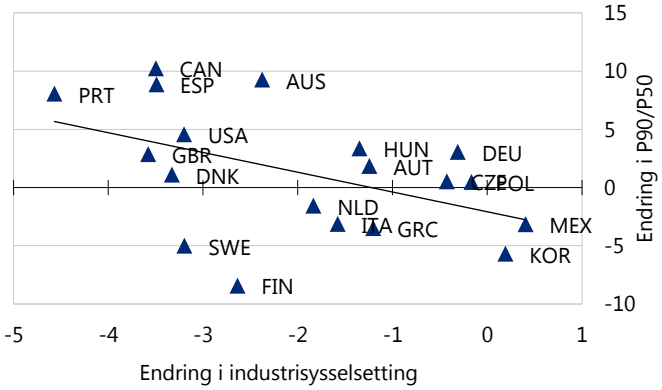



Kilde: SSB/NHO

Flere av de som mistet jobben i industrien på 1970- og 1980-tallet, klarte antageligvis å skaffe nye jobber uten tap av inntekt. Det er likevel ingen grunn til å tro at dette gjaldt alle. Utfallet for enkelte grupper kan derfor ha vært permanent lavere inntekt som følge av handelen med utlandet. I OECD-land har det vært en sammenheng mellom fall i industrisysselsetting og økte regionale inntektsforskjeller.

**Industrisysselsetting og ulikhet**

Endring siden 2000 i prosent




Kilde: OECD/NHO

I teorien vil det være mulig for staten å kompensere for slike inntektstap ved at en del av landets handelsgevinster trekkes inn som skatt og fordeles videre som overføringer til de berørte gruppene. I praksis er dette likevel vanskelig. Overføringene vil typisk treffe andre eller flere enn dem de er ment å treffe, og full kompensasjon vil gjøre det lite lønnsomt å arbeide. Det er heller ikke kostnadsfritt å innkreve skatter.

Ut fra Samuelson-Stolper-teoremet skulle man kanskje anta at den økte handelen samlet sett har økt inntektsulikheten i industriland, både gjennom økte lønnsforskjeller og gjennom lavere avlønning av arbeidskraft sammenlignet med kapital. I studier har det likevel vist seg vanskelig å identifisere slike effekter av betydning i industriland,[3] og teknologisk utvikling er blitt sett på som en viktigere driver for økt ulikhet enn handel.[4]

Dette er likevel en pågående debatt i akademia. I de senere år har blant annet Paul Krugman tatt til orde for at handel antageligvis har større effekt på ulikhet enn før.[5] Mulige forklaringer fra Krugman er at en økende andel av handelen er med fattige land, spesielt Kina, og at mer av importen består av industrivarer som i større grad enn tidligere utkonkurrerer egen industri. I tillegg er produksjonen av varer og tjenester blitt mer fragmentert, slik at en vesentlig del av produksjonen, også av komplekse industrivarer, kan gjøres i lavkostland.

[3] OECD (2011). Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising, OECD Publishing, Paris.
[4] Helpman, E. (2016). "Globalization and Wage Inequality", National Bureau of Economic Research Working Paper, No. 22944, December.
[5] Krugman, P. (2008). "Trade and Wages, Reconsidered", Brooking Papers on Economic Activity, Spring: 103-137.

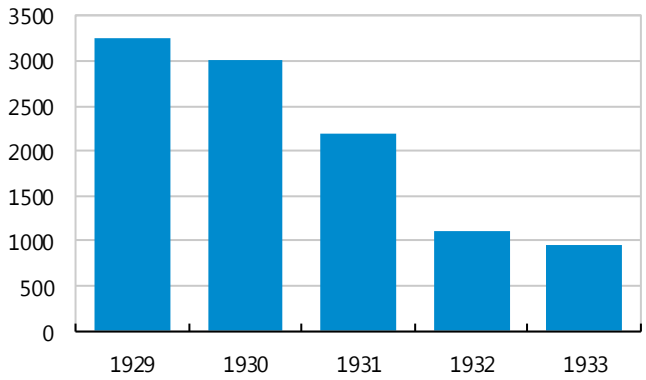
## 3.2 Utvikling i global handel

### Etterkrigstidens rammeverk

Så lenge det har vært kontakt mellom folk i ulike land, har det vært drevet handel. Opprinnelig for å få tak i varer som ikke var mulig å produsere i hjemlandet (som krydder i nord), men etter hvert mer drevet av de mange gevinstene ved å handle, jf. over. Handel har bidratt til økte inntekter og økte forbruksmuligheter.

Frem mot første verdenskrig ble verden stadig åpnere, i den forstand at eksport og import tilsvarte en økende andel av landenes verdiskaping. Utviklingen gikk imidlertid motsatt vei i mellomkrigstiden, da børskrakk og depresjon ble møtt med proteksjonistiske tiltak, som økte tollsatser og konkurrerende devalueringer, motivert ut fra en tankegang om at når etterspørselen avtok, måtte importen reduseres, slik at innenlandsk produksjon kunne opprettholdes. Men siden et lands import er et annet lands eksport, bidro proteksjonismen til å forsterke nedgangen. Global handel ble redusert med to tredeler, jf. figuren under. Sammen med flere andre faktorer bidro vekstsvikt og masseledighet til de politiske regimeskiftene som førte frem mot andre verdenskrig.

**Verdenshandel**
Millioner USD




Kilde: Charles Kindleberger "*The World In Depression 1929-1939*"/IMF/NHO

Erfaringene fra mellomkrigstiden dannet bakteppet da de allierte landene på Bretton Woods-konferansen i 1944 meislet ut etterkrigstidens økonomiske byggverk. Grovt sett hvilte dette på fire pilarer.

For det første gjenreisning og gjenoppbygging av krigsherjede land ved hjelp av den amerikanske Marshallhjelpen og langsiktige lån gitt av *The International Bank for Reconstruction of Development* (IBRD, som senere endret navn til Verdensbanken). Formålet med disse var tosidig: Både økte inntekter og etterspørsel som dannet grunnlag for et marked for amerikansk eksport, men også å få landene på fote økonomisk, slik at det ikke ble skapt grobunn for nye totalitære bevegelser. Verdensbanken dreide senere sin virksomhet mot utviklingsland, der lån og annen bistand ytes under betingelsen av at mottakerlandene styrker vekstevnen i økonomien gjennom reformer.

For det andre etablering av et fastkurssystem med dollar som ankervaluta, og opprettelsen av det internasjonale valutafondet (IMF), som både skulle rådgi og yte kortsiktige lån til medlemslandene. Lånene skulle hindre at problemer med betalingsbalansen tvang frem devalueringer eller nasjonale økonomiske kriser. Fastkurssystemet varte fra 1945 til 1971. Normen er nå flytende valutakurser. Men IMF gir fortsatt råd og korte lån til land som får (kortsiktige) betalingsproblemer. Eksempelvis var IMF tungt inne i den greske statsgjeldskrisen.

For det tredje stilte amerikanerne som vilkår for Marshallhjelpen at Europa etablerte en organisasjon som skulle samarbeide om å fordele midlene – *The Organisation for European Economic Cooperation* (OEEC, senere omdøpt til OECD). Denne «tenketanken», med kun industriland som medlemmer, fungerer som en arena for *peer reviews*, dvs. gjennomganger av medlemslandenes resultater innenfor økonomi, arbeidsliv, statsfinanser mm., og anbefalinger om endringer og reformer ut fra landenes utgangspunkt og beste praksis i andre land. Historisk har mye av rådgivningen vært orientert mot liberalisering/deregulering og satsing på konkurranse som virkemiddel, men OECD gir også råd om beste bruk av offentlige midler, og gode måter å styre et marked på.

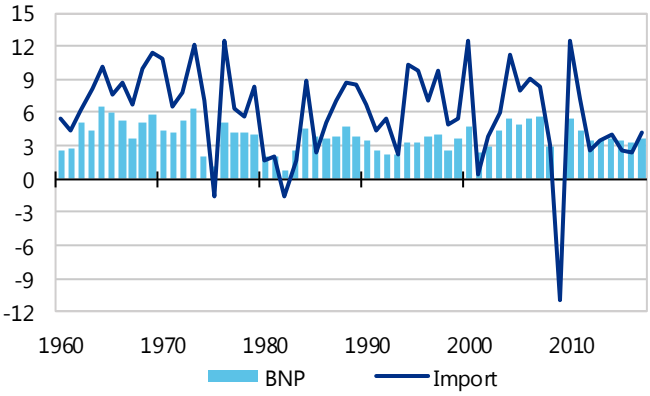
Den fjerde pilaren var frihandel og gradvis nedbygging av handelshindre. Forut for etableringen av verdens handelsorganisasjon (WTO) i 1995 ble handelspolitikken administrert under *The General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), som gjennom en rekke «runder» og opptak av nye medlemmer bidro til gradvis liberalisering av handelen mellom land, i første rekke for varer.

### En stadig åpnere verden

Siden annen verdenskrig har verdensøkonomien blitt mer og mer åpen, i den forstand at handelen har vokst mye raskere enn verdiskapingen, slik at handelen utgjør en stadig større andel av BNP. Frem til finanskrisen vokste global handel nesten to ganger raskere enn globalt BNP.

**Globalt BNP og import**

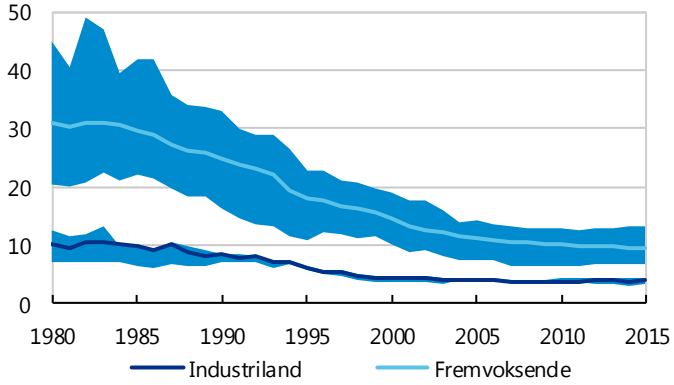
Årlig volumendring i prosent




Kilde: IMF WEO 2016-II/NHO

**Tolltariffer. Gjennomsnitt**

Prosent. 25-75 kvartiler skyggelagt




Kilde: IMF WEO 2016-II/NHO

Den sentrale driveren bak handelsveksten har vært de økonomiske gevinstene, jf. omtalen av handelsgevinstene over. Handel har gitt landene økte inntekter fra produksjon av varer og tjenester de har hatt særlige fortrinn i å produsere, og tilgang til varer og tjenester som har vært umulig eller for dyre å produsere hjemme.

Den andre viktige driveren har vært etableringen av etterkrigstidens økonomiske byggverk, jf. over, og den gradvise nedbyggingen av handelshindrende tiltak, som en logisk konsekvens av den politiske erkjennelsen av de gevinster dette ville gi. Opprinnelig dreide dette seg særlig om lavere tollsatser, i første rekke på industrivarer, men etter hvert har andre varer og tjenester og andre hindre mot handel (ikke-tariffære) blitt omfattet.

Lavere importtoll har en helt åpenbar virkning: Importerte varer blir billigere. Dette vrir etterspørselen vekk fra hjemmeproduksjon og over mot import. Men samtidig får eksportindustrien rimeligere innsatsvarer som gjør den mer konkurransedyktig, slik at også eksporten vil øke. Og eksporten øker enda mer om også andre land senker sine tollsatser, som har vært tilfelle mellom industrilandene i denne perioden.

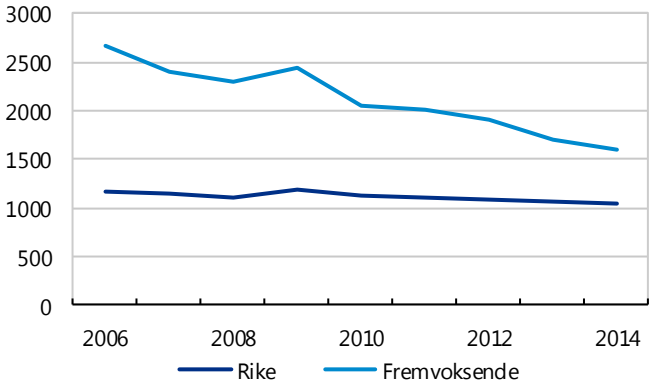
En tredje driver har vært at handel vil i seg selv avle mer handel. Et land som åpner seg mot omverdenen vil dra nytte av de mange handelsgevinstene og omsette økte inntekter i økt etterspørsel, blant annet rettet mot import.

Lengst har utviklingen kommet i Europa, gjennom etableringen av EUs indre marked og de såkalte fire friheter i 1992. Her er målet ett felles indre marked, med fri, uhindret bevegelse av ikke bare varer og tjenester, men også arbeidskraft og kapital. Da det indre markedet ble etablert, favnet det 12 medlemsland og 6 ikke-medlemsland. Etter opptak av nye medlemmer favner det 28 medlemsland og 3 ikke-medlemsland. Til sammen har disse landene en befolkning på litt over 500 millioner og en verdiskaping på vel 15 000mrd. euro, en knapp femdel av globalt BNP.

Den fjerde driveren har vært teknologiske og finansielle innovasjoner, som både har redusert kostnadene ved å handle med andre land, men også gjort det lettere å drive oversjøisk virksomhet.

Kostnadene ved sjøveis transport har falt på grunn av større, mer drivstoffgjerrige og automatiserte skip og mer effektive lasse- og losserutiner. Maskinkraft har erstattet håndkraft. I nyere tid har den største revolusjonen vært introduksjonen av containerfarten, som har muliggjort nær sømløs frakt av varer fra fabrikkdør til butikkdør. Også kostnadene ved luftveis transport har avtatt.

**Importkostnader**
2013-USD/container. Veid gjennomsnitt




Kilde: IMF WEO 2016-II/NHO

Introduksjon av informasjonsteknologi har gjort det lettere å styre varestrømmene, gjennom tettere kommunikasjon med produsenter og befraktere, og kortere vei fra bestilling til produksjon og leveranse. Dels har dette redusert transport- og logistikkostnadene, som i seg selv motiverer til økt handel, men det har også muliggjort *just in time*-produksjon selv med oversjøiske leveranser.

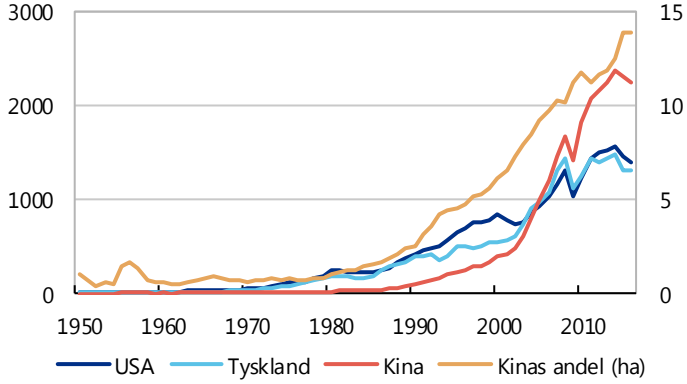
Nye finansielle instrumenter og videre tilgang til finansielle tjenester har også vært drevet frem av ny teknologi (og deregulering), men har i seg selv også åpnet for mer handel. Sikringsinstrumenter gjør det lettere å avdekke usikkerhet i eksempelvis valutakurser eller råvarepriser. Eksportfinansiering kan avhjelpe motpartsrisiko og muliggjøre større eksportvolumer. Tilgang på langsiktig finansiering kan være nødvendig om det skal investeres i produksjonslinjer i andre land.

Siden midten av 1990-tallet har veksten i handelen særlig vært drevet av oppbyggingen av såkalte globale verdikjeder (*Global Value Chains*, GVC), der mer og mer av produksjonen (og ferdigvarene) i et enkeltland består av vareinnsats fra andre land. En bil produseres ikke lenger fra start til slutt i ett land, men henter hjul fra ett land, bremser fra et annet, og styringssystemer fra et tredje. Teknologien, jf. over, har gjort dette mulig, og motivasjonen har vært å ta ut spesialiseringsgevinster og stordriftsfordeler. Som et ledd i dette har mange arbeidsintensive prosesser blitt flyttet til land med lave arbeidskraftkostnader.

En særlig «driver» de siste tiårene har vært Kinas inntreden i verdensøkonomien. Prosessen startet med Deng Xiao Pings åpning og deregulering av Kinas økonomi fra slutten av 1970-tallet av, men skjøt for alvor fart utover på 1990-tallet. I 1990 kom litt over 2 prosent av verdens samlede vareimport fra Kina, nå er andelen nesten 14 prosent, og Kina er verdens største vareeksportør.

Utviklingen avspeiler at Kina har fulgt en strategi om eksportledet vekst, med favorisering av eksport og investeringer på bekostning av forbruk, men også at Kina har hatt «ubegrensede» reserver av billig arbeidskraft. Under industrialiseringen flyttet denne fra skjermet sektor på landsbygda, til den eksportorienterte sektoren i byene og langs kysten. Slik ble også det globale «effektive» tilbudet av arbeidskraft mangedoblet. I de rike landene kom dette blant annet til uttrykk gjennom fallende priser på arbeidsintensive varer, som for eksempel klær, jf. omtalen av utviklingen i norsk import og eksport nedenfor.

**Vareimport etter opprinnelsesland**
CIF. Mrd. USD




Kilde: IMF, Direction of Trade Statistics/Thomson Datastream/NHO

## Globaliseringens æra på hell?

I de ti årene etter finanskrisen, har verdenshandelen vokst adskillig tregere enn forut. Siden 2008 har global handel bare vokst med gjennomsnittlig 3 prosent årlig, bare noen fattige tideler raskere enn den årlige BNP-veksten. Den gamle tommelfingerregelen om dobbelt så høy handelsvekst har således sviktet.

Beregninger gjort av IMF, OECD, WTO og andre tyder på at svikten først og fremst skyldes konjunkturelle forhold. Grunnet overkapasitet, kredittskvis og usikkerhet har investeringene – som har særlig høyt importinnhold – falt mer enn annen etterspørsel. I tillegg har lavere import som følge av investeringssvikt hatt sin motsats i lavere eksport fra andre land, som så har betydd mindre importert vareinnsats til eksportindustrien.

Som nærmere omtalt i kapittel 1 er verdensøkonomien nå i godt gjenge. Globalt BNP økte med 3,7 prosent i fjor og anslås å vokse enda noe mer i år.

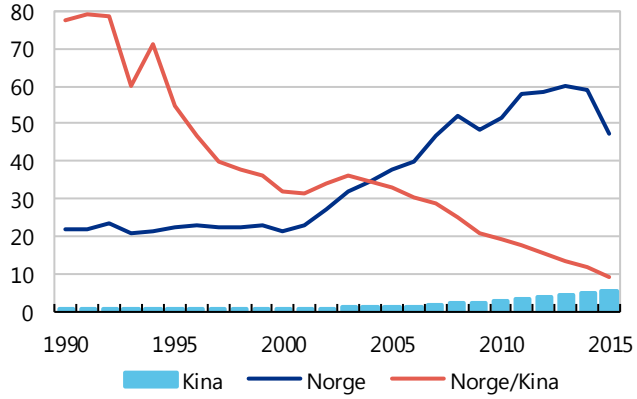
Etter nær ti år på minussiden vil industrilandene samlet sett trolig nå full ressursutnyttelse i år. Sammen med lave renter og stadig bedre stemning i bedriftene løfter dette endelig også investeringene. Det drar med seg import. Verdenshandelen økte med over 5 prosent i fjor, og kan øke like mye i år.

Mens konjunkturelle oppsving i sin natur er forbigående, peker strukturelle forhold på sin side mot lavere handelsvekst fremover.

Siden finanskrisen synes byggingen av globale verdikjeder å ha gått i stå. Én årsak kan være at gevinsten av å flytte ut produksjon har avtatt. I Kina er reallønnen om lag tidoblet i løpet av de siste tyve årene. Målt i timelønnskostnader har få land tapt så mye konkurransekraft i denne perioden som nettopp Kina. I 1990 var timelønnen i norsk industri anslagsvis 80 ganger timelønnen i kinesisk industri. I 2015 var den bare 10 ganger høyere, jf. figuren under.

**Timelønn i industrien**

USD/time



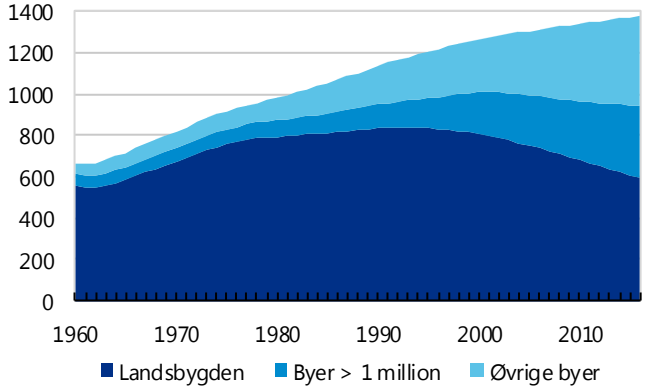

Kilde: Oxford Economics/Thomson Datastream/NHO

Arbeidskraftreservene i Kina er heller ikke hva de var. Riktig nok har urbaniseringen kommet kortere enn i vår del av verden, men der Kina i 1980 hadde 80 prosent av sin befolkning på landsbygda, er andelen nå tallet det halve. Gitt at det i første rekke har vært de unge som har flyttet, er trolig det gjenværende potensialet mindre enn hva tallene isolert sett kan tyde på.

Viktigere er det at Kina nå står foran et fundamentalt demografisk skifte som følge av ettbarnspolitikken. Mens befolkningen i arbeidsfør alder har økt med 11,5 millioner årlig siden 1990, vil den ifølge FNs befolkningsfremskrivninger *avta* med vel 5 millioner årlig frem til midten av hundreåret.

**Kina: Befolkning**

Millioner. Etter bosted

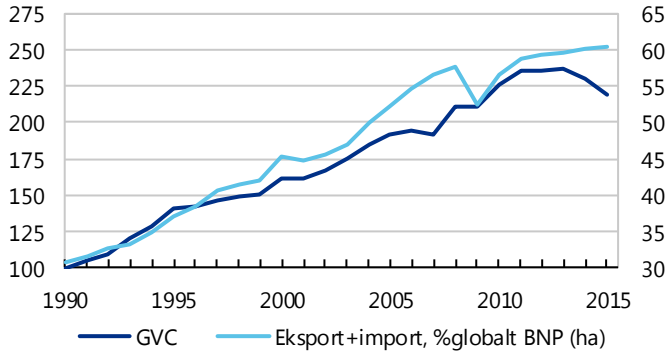



Kilde:World Bank WDI/NHO

Selv om det finnes mange andre folkerike land, ikke minst i Afrika, med mye lavere lønnsnivå, er disse, med noen unntak, små og uten de relativt stabile rammevilkårene som muliggjorde Kinas kraftige ekspansjon. Det er derfor en rimelig antakelse at selv om flere fremvoksende land vil åpne seg opp og hekte seg på det internasjonale vare- og tjenestebyttet, vil den samlede virkningen på global handel bli adskillig mindre enn ved Kinas inntreden i verdensøkonomien.

**Globale verdikjeder (GVC)**

Strukturell indikator*, 1990=100




*) Forholdet mellom import av innsatsvarer og innenlandsk sluttetterspørsel justert for råvarepriser og sykliske faktorer

Kilde: OECD Ec. Outlook, juni 2017/NHO

Fallende kostnader ved automatisering drar i samme retning. Dersom teknologi blir «hyllevare» og koster det samme over alt, er gevinsten av automatisering størst der arbeidskraften er dyr. Jo mer som kan 3D-printes på butikkens bakrom, jo mindre behov for import. I så måte kan teknologien være en større trussel for arbeidsintensive jobber i eksportindustrien i lavkostland enn for allerede kompetansetunge jobber i høykostland.

Et økende innslag av tjenester kan også tilsi lavere vekst i handelen relativt til BNP-veksten. Selv om tjenester også handles, må de i større grad forbrukes

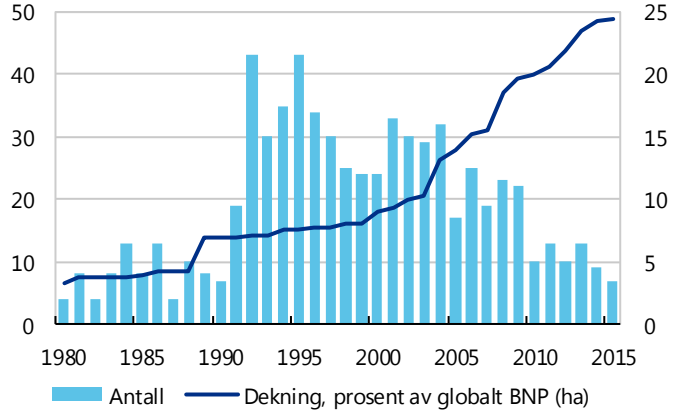
direkte, slik at innslaget av vare-/tjenesteinnsats vil være mindre. Kina er for så vidt selv også en del av denne utviklingen. Landet er i ferd med å vri seg mot en mer forbruks- og tjenestetung modell, som vil innebære mindre import. I tillegg tilsier et høyere utviklingsnivå at Kina selv vil kunne produsere mange av de varene som tidligere måtte importeres.

Motsatt er det trolig fremdeles et stort potensial for å øke tjenesteleveransene på tvers av landegrensene, for eksempel innen IT, helse og omsorg og reiseliv.

Det har også vært påpekt at de globale verdikjedene har økt risikoen i produksjonen. Når større deler av produksjonen skjer oversjøisk, og dessuten med så tidsmessig knappe leveringsmarginer som mulig, så kan uventede hendelser ramme leveransene. For eksempel måtte europeisk og amerikansk bilindustri innskrenke produksjonen i kjølvannet av tsunamien i Japan i 2011. Japanske bedrifter leverer blant annet en femdel av verdens samlede produksjon av halvledere, rundt halvparten av optiske komponenter og av bildesensorene. Samme år fikk flommen i Thailand en likeartet virkning, da den rammet området der bortimot halvparten av verdens harddisker produseres. Denne sårbarheten kan bøtes på med større lagerhold eller flere leverandører, hvis mulig, men også ved å flytte produksjon hjem igjen.

Det er den siste mulige årsaken til lavere handelsvekst som gir mest grunn til bekymring. Siden begynnelsen av hundreåret, og særlig siden finanskrisen, synes handelspolitikken å ha beveget seg i en mer proteksjonistisk retning.

**Frihandelsavtaler**




Kilde: IMF WEO 2016-II/NHO

WTOs siste handelsrunde, den såkalte Doharunden, ble initiert i 2001, og er ennå ikke avsluttet. EU har ikke tatt opp noen nye medlemsland siden finanskrisen, og har heller ikke tatt noen nye større initiativ i liberaliserende retning overfor eksisterende medlemsland. Tvert imot har de to siste årene vært preget av britenes nei til fortsatt EU-medlemskap, som sannsynligvis vil føre landet ut av unionen og det indre markedet om et par år.

På den andre siden av Atlanterhavet har USAs president gjort alvor av noen av sine proteksjonistiske valgløfter. Presidenten har blant annet trukket USA fra den ennå ikke ratifiserte frihandelsavtalen mellom 12 Stillehavsland (*Trans-Pacific Partnership*, TPP) og varslet reforhandling av frihandelsavtalen med Canada og Mexico (NAFTA). Den nylig annonserte innføringen av importtoll på stål og aluminium føyer seg inn i dette bildet.

Deler av Donald Trumps retorikk synes å bygge på en idé om at handel er et nullsumspill, der økt import erstatter egen produksjon av de samme varene, nærmest én til én. Når USA har et underskudd i handelen med omverdenen, jf. figuren under, tilsier dette etter Trumps logikk at USA taper verdiskaping og jobber. Trump har dessuten lagt stor vekt på USAs handelsunderskudd vis-à-vis enkeltland, og særlig Kina. Alle disse tre synspunktene hviler på helt fundamentale kortslutninger.

For det første er handel, som drøftet innledningsvis, ikke et nullsumspill. Økt import frigjør ressurser som kan brukes mer effektivt andre steder i økonomien. Hvis USA selv skulle produsert alle de arbeidsintensive konsumvarene som importeres fra Kina, ville enten varene vært dyrere og/eller lønningene i konsumvareindustrien lavere. Import av vareinnsats er dessuten en forutsetning for eksport. Slik sett vil økt import kunne innebære flere jobber i amerikansk eksportindustri.

For det andre reflekterer handelsoverskudd eller -underskudd først og fremst tilsvarende spareoverskudd eller -underskudd. Et land som importerer mer enn det eksporterer, må låne et tilsvarende beløp fra andre land. Som utsteder av verdens reservevaluta (dollar) har USA vært i den priviligerte situasjon at andre land har godtatt USAs papirpenger som oppgjør for fysiske varer og tjenester. Slik har USA kunne ha et høyere forbruk enn egen produksjon og verdiskaping gir grunnlag for. I og med at målet for all økonomisk aktivitet er forbruk, gir et handelsunderskudd større nytte enn et overskudd.

(For ordens skyld: Et underskudd må være bærekraftig. Høy utenlandsgjeld kan gi opphav til økonomiske kriser dersom tilliten til landets langsiktige

betalingsevne glipper. Tilsvarende kan land ha midlertidig høye inntekter, for eksempel fra olje- og gasseksport, som bør motsvares av spare- og handelsoverskudd, slik at forbruket vil glattes over tid.)

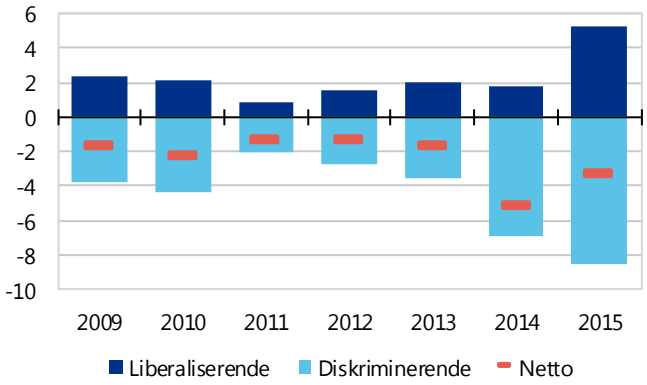
For det tredje er idéen om balanse i den bilaterale handelen en overlevning fra en førhistorisk bytteøkonomi. Hvis Norge kun skulle kjøpt varer og tjenester fra de landene som kjøper olje, gass, metaller og fisk fra oss, ville våre import- og forbruksmuligheter blitt vesentlig begrenset. I stedet selger vi våre varer der vi får best betalt for dem, og bruker inntektene der de rekker lengst.

Som illustrert tidligere i avsnittet har flere år med sterk nedgang i tollsatsene blitt avløst av stagnasjon de siste årene. Merk imidlertid også at det er mindre gjenværende «sand i maskineriet» å fjerne. I industrilandene er tollsatsene allerede lave, jf. figuren over. Det er mao. ikke så stort potensial for videre nedbygging.

Tall fra WTO tyder på at det de siste årene er innført flere proteksjonistiske enn liberaliserende handelstiltak, jf. figuren under. OECD har kalkulert en egen *Global Trade Liberalisation Index*, som viser at mange tiår med stadig mer liberal verdenshandel har blitt avløst av mer proteksjonisme etter årtusenskiftet.

**Handelstiltak**

Tusen produkter




Kilde: IMF WEO 2016-II/NHO

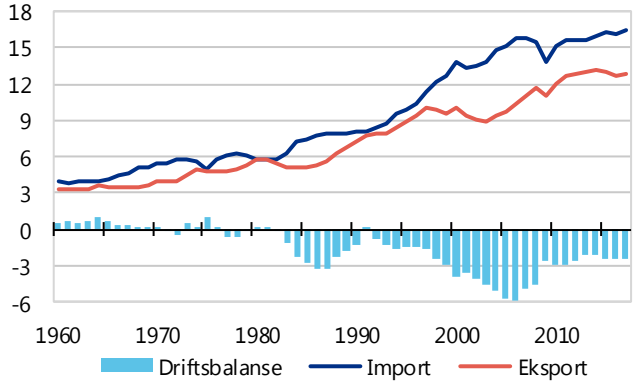
## Økende globaliseringsmotstand?

Som drøftet over vil realisering av gevinstene fra handel fordre omstillinger. Arbeidsplasser vil forsvinne, og nye komme til. Selv om nettoeffekten av dette er høyere verdiskaping og derfor høyere forbruk og velferd, er det i utgangspunktet intet som tilsier at disse gevinstene vil bli jevnt fordelt. De som mister en trygg og godt betalt jobb til fordel for en dårligere betalt jobb, kanskje også med dårligere jobbsikkerhet, vil tape, i hvert fall relativt sett.

Tre forhold er uomtvistelige. For det første *har* verden blitt mer åpen de tre-fire siste tiårene. Handelen utgjør en større andel av BNP, og i de fleste industriland har også arbeidsinnvandringen økt. For det andre har omfanget av såkalte ikke-ordinære jobber (selvstendige, midlertidige og deltidsansatte) økt over samme tidsrom. Og for det tredje har de økonomiske ulikhetene innad i landene økt. Fordelingen av inntekt og formue er skjevere nå enn for 30 år siden. Store grupper, særlig i USA, har ikke tatt del i den generelle velstandsutviklingen.

**USA: Utenriksøkonomi**

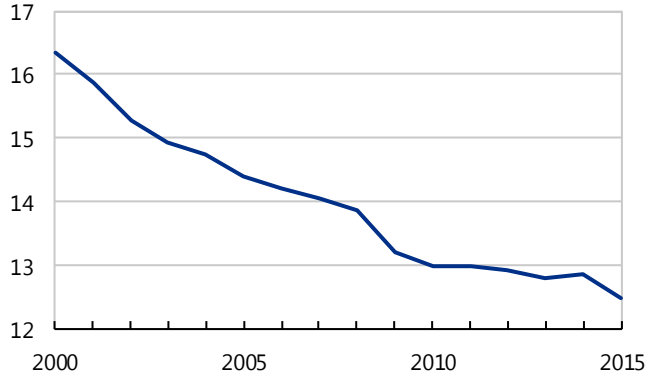
Prosent av BNP




Kilde: OECD Economic Outlook/Thomson Datastream/NHO

Vi drøftet mulige årsaker til økte økonomiske ulikheter i ØO 2/2017. Studier gjort av fagmiljøer i blant andre OECD og IMF tyder på at det i første rekke er den teknologiske utviklingen og «automatiseringen» som har bidratt til økte ulikheter. Men globaliseringen har åpenbart også bidratt. Selv om det er teknologien som har muliggjort bygging av globale verdikjeder, er en viktig konsekvens at jobber i rike land har blitt flyttet til lavkostland. Noen studier tyder på svært sterke sysselsettingsvirkninger av økt import fra lavkostland. Tall referert av OECD viser på sin side til større bruk av vareinnsats i vestlig industri, og en markant nedgang i andelen industrijobber siden årtusenskiftet, jf. figuren under. Dette er jobber som historisk har vært preget av relativt høy lønn, livslang ansettelse og høy organisasjonsgrad.

**Industriland: Industrisysselsetting**
Prosent av samlet sysselsetting



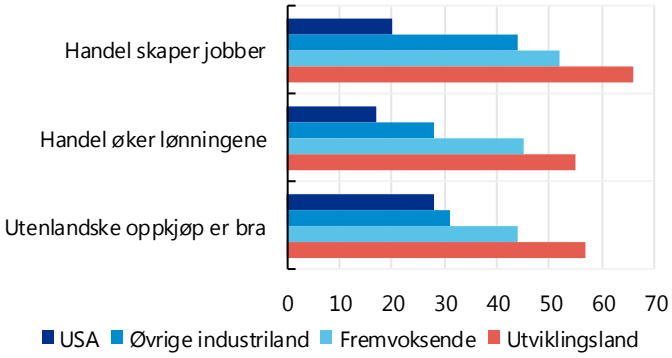

Kilde: OECD Ec. Outlook, juni 2017/NHO

Det kan argumenteres for at som liten, åpen økonomi har få land vært så sterkt eksponert mot globaliseringen som Norge. Til tross for dette har ulikhetene økt mindre hos oss enn i mange andre land, og de er derfor fortsatt blant de minste i verden. Det kan tyde på at hvordan man møter globaliseringen, også har betydning. Et godt partssamarbeid, høy kompetanse og gode velferdsordninger gjør det lettere å få til nødvendige omstillinger, som bidrar til å få folk raskt over i nye, gode jobber og slik holde arbeidsledigheten nede.

Hvordan globaliseringen «faktisk» virker er én side av saken, en annen er folks *oppfatning* av hvordan den virker. Selv om økonometrikeren kan fastslå at det var teknologien som tok fra industriarbeideren jobben, og ikke mexicaneren over grensen, hjelper det lite hvis folk knytter nedleggelser og lønnskutt til globaliseringen. I Pew Research' spørreundersøkelse om synet på handel fra 2014 svarer bare én av fem amerikanere bekreftende på at handel «skaper jobber» og «øker lønningene», jf. figuren under. I andre industriland er det færre enn én av tre som tror at handel gir høyere lønninger. I lys av at reallønnen for en amerikansk arbeider har stått stille i snart fire tiår, i en periode hvor amerikansk økonomi er blitt mer åpen, er dette ikke så overraskende resultater.

På denne bakgrunn er det heller ikke så overraskende at Donald Trump klarte å treffe mange arbeider-/middelklassevelgere i delstater preget av industriell tilbakegang med sin proteksjonistiske retorikk og løfter om å «ta tilbake» arbeidsplasser. Noe av det samme kom til uttrykk i den britiske folkeavstemningen om fortsatt EU-medlemskap, der områdene som stemte *leave,* var dominert av folk med lavere utdanning og inntekt. Og selv om motivasjonen for å stemme *leave* helt sikkert handlet om mer enn motstand mot globalisering, kan avstemningens logikk ikke ignoreres: Dette var første gang siden 1945 at flertallet av befolkningen i et større industriland sa at de ønsket mindre globalisering, i form av et mindre tett økonomisk samkvem med nabolandene. Noe tilsvarende kommer til uttrykk i en rekke andre europeiske land, med økende oppslutning om høyre- og venstrepopulistiske partier som gjennomgående forfekter et mer nasjonalistisk og isolasjonistisk syn.

**Syn på handel***
Prosentandel som svarer bekreftende på at...




*) Stratifisert utvalg på ~1000 personer i 44 land, april 2014
Kilde: Pew Research Center/NHO

Både på teoretisk og empirisk grunnlag er det bred enighet blant økonomer om at handel øker verdiskapingen, og slik sett gjør kaken til fordeling større. Men det er altså intet som sikrer at fordelingen av verdiskapingen ikke vil bli endret, jf. argumentasjonen over. Globaliseringen har gått hånd i hånd med økte økonomiske ulikheter. Utviklingen de siste tiårene har vist at når folk føler at globaliseringen ikke gavner dem, så stemmer de mot den. Derfor er det også helt sentralt for å sikre oppslutning om en videre nedbygging av handelshindre at både kostnader og gevinster ved globaliseringen fordeles på en akseptabel måte. Hvis ikke vil våre demokratiske samfunn sende globaliseringen i revers.

## 3.3 Utviklingen i norsk handel

Uten handel ville Norge vært nødt til å produsere selv alt vi forbruker. Det er flere forhold ved Norge som gjør at dette ville vært vanskelig, blant annet at vi har et relativt lavt folketall, et kaldt klima og en utfordrende topografi. Flere varer vi i dag nyter godt av, ville det ikke vært mulig eller svært dyrt å produsere i Norge. Det er også betydelig mer krevende å

utnytte stordriftsfordeler i Norge enn i land med en større befolkning.

På samme tid har Norge rik tilgang på en rekke naturressurser, som olje, fisk og skog. Disse ressursene kan omsettes til varer som også utlendinger verdsetter. Våre utfordringer med å produsere visse varer, som vin og bananer, kan derfor løses ved at vi produserer mer olje, fisk og trevirke enn vi selv trenger og bytter overskuddet av disse varene mot vin og bananer. Norge utnytter med dette sine komparative fortrinn.

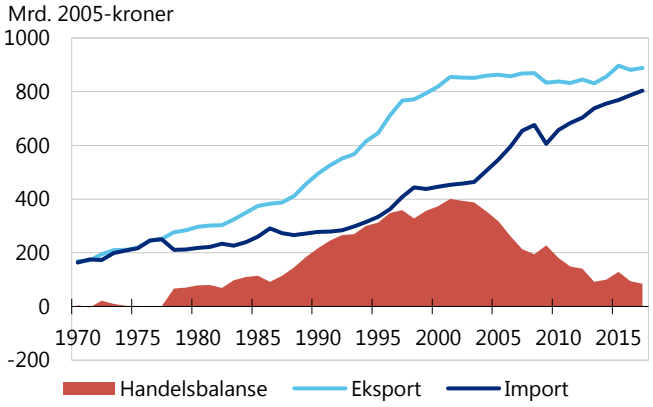
Norge har lange handelstradisjoner. Det startet med eksport av fisk, før tømmer og trelast ble en viktig handelsvare på 1500-tallet. Fremveksten av bergverksnæringen og en norsk skipsfartsnæring på 1700- og 1800-tallet la grunnlaget for nye eksportnæringer, blant annet innenfor jern- og kobberutvinning. Den etterfølgende industrialiseringen ga oss en rekke nye eksportnæringer, blant annet innenfor elektrokjemiske produkter og papirproduksjon.

Ett av de viktigste gjennombruddene i norsk eksporthistorie er likevel oljeeventyret, som startet med oppdagelsen av Ekofisk-feltet i Nordsjøen i 1969. Sokkelen ble gradvis åpnet i 1970-årene for nye undersøkelser, som etter hvert førte til nye store funn.

Utvinning av olje og gass har over tid bidratt til en markant økning i Norges eksportinntekter. Dette har muliggjort økt import. Samtidig har en vesentlig del av inntektene blitt satt til side, gjennom opprettelsen av Statens pensjonsfond utland, for å finansiere senere forbruk. Handelsbalansen har dermed blitt styrket, særlig gjennom 1990- og 2000-tallet.

Det økte handelsoverskuddet er i stor grad drevet av olje- og gassektoren. Utelater vi eksporten av olje og gass, har Fastlands-Norge hatt et økende importoverskudd de siste årene. Vi må tilbake til 1974 for å finne et handelsoverskudd for Fastlands-Norge.

**Norge: Handel med varer og tjenester**

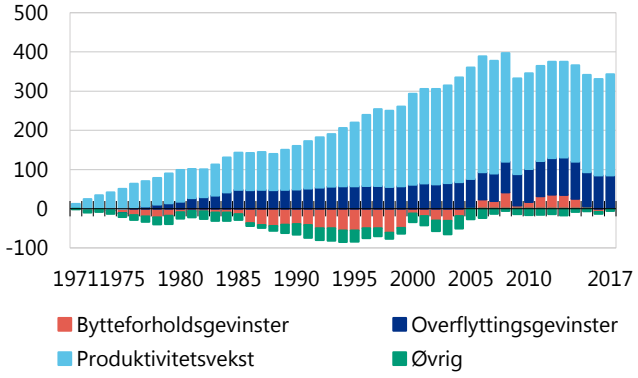



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

Den økte spesialiseringen som handelen med utlandet har åpnet for, har over tid bidratt til å øke innbyggernes samlede forbruksmuligheter. Disponibel realinntekt per innbygger er blitt nesten tredoblet siden 1970. Som figuren under viser, kan mesteparten av økningen tilskrives generell produktivitetsvekst i økonomien. Det er selvsagt en rekke forhold som kan forklare produktivitetsveksten, men de mange effektene av økt handel har åpenbart bidratt. Handel har bl.a. gitt økt tilgang på teknologi, kunnskap og økt konkurranse. Men kanskje viktigst har handelen åpnet for økt spesialisering gjennom overflytting av arbeidskraft til eksportnæringene. Hvor stort dette bidraget har vært, er usikkert. Statistisk sentralbyrå har imidlertid forsøkt å beregne det konkrete bidraget fra spesialiseringen mot olje- og gassnæringen (definert som overflyttingsgevinster). Dette bidraget anslås å ha vært stort over perioden. I tillegg kommer bytteforholdsgevinster, som er et resultat av at eksportprisene stiger mer enn importprisene. Disse gevinstene bidro negativt i starten av perioden før de har bidratt kraftig positivt etter årtusenskiftet, grunnet både økt oljepris og lavere priser på en rekke forbruksvarer.

**Disponibel realinntekt per innbygger**

Dekomponering av akkumulert vekst. 1000 2017-kroner



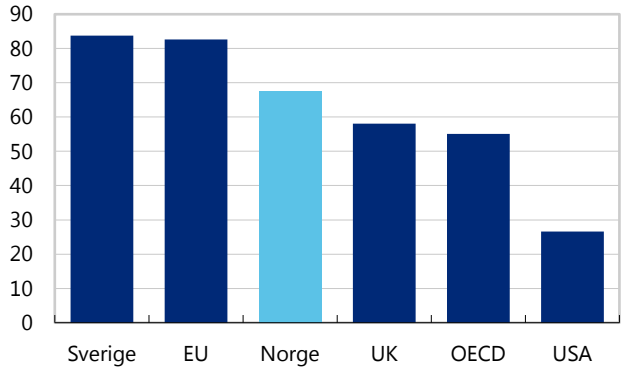

Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

Norge er i dag en åpen økonomi i internasjonal sammenheng, mer åpen enn et vektet snitt av OECD-landene. I 2017 tilsvarte eksporten 35 prosent av BNP, mens importen tilsvarte omtrent 33 prosent. Samtidig er det flere andre land i Europa som er enda mer åpne enn Norge, for eksempel Sverige. Typisk utgjør handelen en større del av verdiskapingen i små land enn i store land, som reflekterer at små land vanligvis vil ha et smalere ressursgrunnlag og mindre muligheter for produksjon av et bredt spekter av varer og tjenester enn større land.

Om lag tre firedeler av eksporten er varer. Resten er tjenester. Hovedbildet er at vi i stor grad eksporterer råvarer og importerer konsumvarer, se mer detaljert beskrivelse nedenfor.

**Handelsintensitet**

Sum av eksport og import, i prosent av BNP. 2016



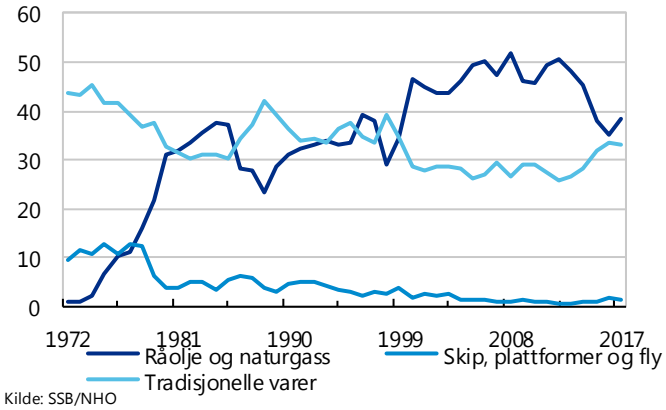

Kilde: Verdensbanken/NHO

## Nærmere om vareeksporten

I dag er olje og gass Norges største næring, enten man måler det i verdiskaping, inntekter til statskassen (skatter m.m.), investeringer eller eksportverdi.

**Norge: Vareeksport**

Løpende priser. Andel av samlet eksport i prosent.



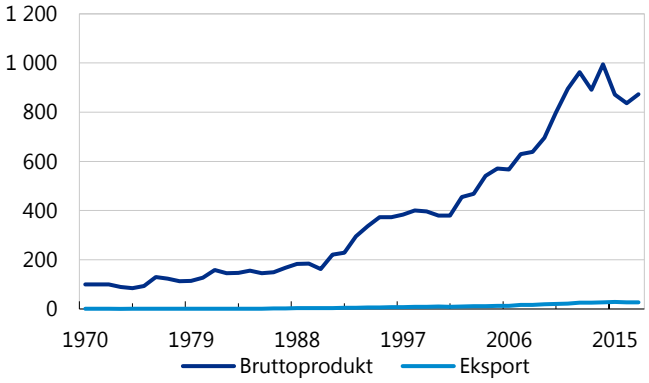

Kilde: SSB/NHO

I 2017 utgjorde eksport av råolje og naturgass om lag 40 prosent av total eksport. Dette tallet er naturligvis svært følsomt både overfor prisen på olje og gass og den tilhørende produksjonen. Fallet i oljeprisen mot slutten av 2014 har ført til lavere eksportverdi av råolje og naturgass. Likevel er det fremdeles Norges viktigste eksportvare.

Tradisjonelle varer er den nest største eksportgruppen. I dag utgjør denne varegruppen en noe mindre andel av samlet eksport, enn på 1970-tallet. Eksportverdien av treforedling og trevarer har avtatt, mens kjemikalier, kjemiske og mineralske produkter stadig øker. I løpet av 2000-tallet er eksport av fisk mangedoblet. Gunstige priser, særlig på laks, men også andre sjømatprodukter, har bidratt til dette.

Fiskerinæringen eksporterer mesteparten av sin produksjon og er derfor særlig utsatt for endringer i etterspørselen utenlands. I forbindelse med vestlige sanksjoner mot Russland i 2014, som følge av konflikten på Krimhalvøya, svarte Russland med sanksjoner på en rekke vestlige matvarer, deriblant norsk sjømat. I 2013 mottok Russland 11 prosent av norsk sjømateksport og var det viktigste enkeltmarkedet, særlig for laks og ørret. Norsk sjømat, særlig laks, etterspørres globalt, og næringen har funnet andre markeder å eksportere til. Dermed unngikk næringen tilbakegang i produksjon og eksport.

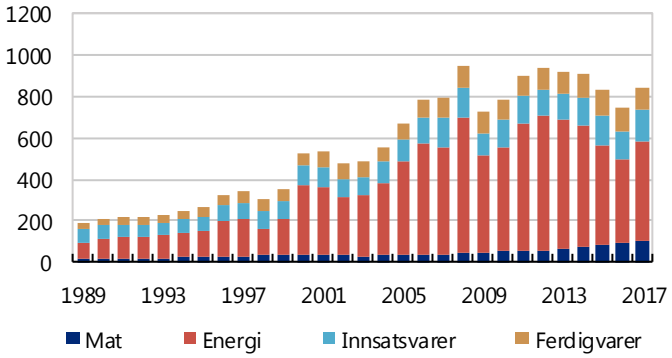
**Produksjon og eksport av fisk m.m**
Mrd. Faste 2005-priser.




Kilde: SSB/NHO

Utenom råolje og naturgass og fisk er de tre viktigste eksportvarene metaller og industrimaskiner.

**Norge: Eksport**
SITC-grupper. Milliarder kroner.




Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

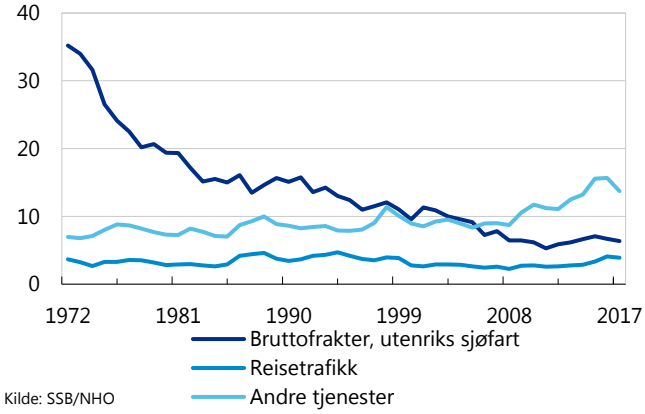
Etterspørsel fra utenlandske markeder er viktigere for norsk sysselsetting og næringsliv enn man får inntrykk av ved kun å se på eksportstatistikk.

I et prosjekt utført av statistikkbyråene i Norge, Danmark, Finland og Sverige, sammen med OECD, fremkommer det at bedrifter som ikke selv eksporterer også kan være avhengige av eksport, i kraft av å være leverandører av innsatsvarer og tjenester til eksportørene. Av de små og mellomstore bedrifter er 30 prosent av sysselsettingen knyttet til eksport når man inkluderer den indirekte eksporten.[6]

## Nærmere om tjenesteeksporten

Tjenester knyttet til utenriks sjøfart var en vesentlig del av Norges samlede eksport på 1970-tallet. Det ligger i næringens natur at store deler av produksjonen av sjøfartstjenester eksporteres. Dette gjelder skip som driftes av norske redere og går mellom utenlandske havner og sjelden eller aldri er innom Norge. Norge har vært en av verdens ledende maritime nasjoner i mer enn 200 år, men betydningen av utenriks sjøfart for tjenesteeksporten har sunket kraftig de siste årene.

**Norge: tjenesteeksport**
Prosentvis andel av total eksport i løpende priser




Kilde: SSB/NHO

Tjenesteeksporten har vært dominert av de havbaserte næringene. Nå kommer også nye næringer på banen. Finansnæringen har blant annet hatt sterk vekst de siste tiårene. Eksporten av finansielle tjenester retter seg i stor grad mot næringer hvor norske bedrifter står sterkt internasjonalt. Reiselivsnæringen har også økt sin eksport i perioden.

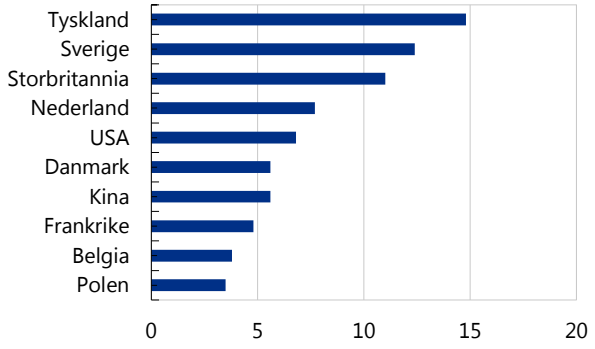
## Import

De fleste land handler mest med land som ligger nær dem selv geografisk og kulturelt. Flere land har de seneste tiårene tatt del i verdenshandelen. Særlig har Kinas inntog i verdenshandelen endret handelsstrømmer, jf. omtale av global handel over. Av varene som Norge importerer, kommer nå om lag 11 prosent fra Kina, mot under 2 prosent i 1996. Likevel er Kina litt ned på listen over Norge viktigste handelspartnere som følge av mindre eksport til Kina. Figuren under viser de 10 viktigste handelspartnerne til Norge. Den er basert på OECDs beregninger på omfanget av import og eksport mellom Norge og andre land av alle varer unntatt råolje, naturgass, raffinerte oljeprodukter og strøm. Handel med tjenester er ikke inkludert.

[6] https://www.ssb.no/utenriksokonomi/artikler-og-publikasjoner/flere-enn-eksportorene-avhengige-av-eksportmarkedene

**Norge: Handelspartnere**

I pst av total handel*. Konkurransevektet 2013-2017

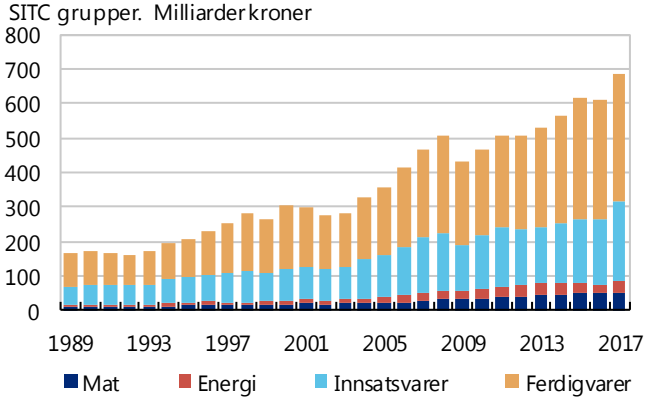



Kilde: TBU/NHO * Unntatt energivarer og tjenetser

I 2017 var de viktigste importvaregruppene blant annet biler, industrimaskiner, mobiltelefoner, data og klær.

**Norge: Import**

SITC grupper. Milliarder kroner



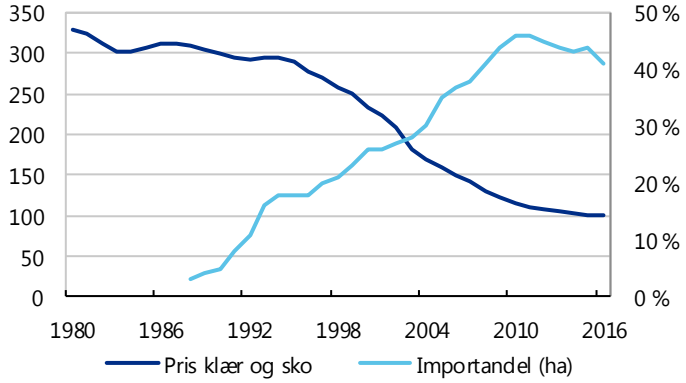

Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

Sammensetningen av importen har vært relativt stabil siden 1970-tallet. Tradisjonelle varer utgjør om lag 60 prosent av samlet import. Tjenesteimporten består hovedsakelig av finansielle tjenester og reiseliv, og har økt som andel av samlet import.

Importen av klær og andre konsumvarer som f.eks. biler, mobiltelefoner og datamaskiner har økt sterkt de siste 10-15 årene. På 1960- og 1970-tallet bygget vi ned mye av konsumvareindustrien i Norge. Innenlandsk produksjon ble erstattet av import fra utlandet. Norske konsumenter har fått tilgang på flere produkter og større valgfrihet til en lavere pris. Samtidig kunne vi flytte ressurser fra denne produksjonen over i andre næringer, som olje- og gassproduksjon. Fordi vi allerede hadde faset ut mye av konsumvareproduksjonen vår da Kina for alvor entret verdensmarkedet, kunne vi høste gevinster av lav pris på importvarer uten å ta omstillingskostnadene ved nedbygging. Samtidig eksporterte vi en innsatsvare som Kina etterspurte i økende grad.

**Import fra Kina og priser på klær og sko**

Prisindeksen for klær og sko relativt til KPI. 2016=100




Kilde: Finansdepartementet, PM17/NHO

## 3.4 Hvordan påvirker lavere global vekst norsk økonomi?

Handel med utlandet har hatt vesentlig betydning for Norges økonomiske vekst. Men en åpen økonomi gjør oss også sårbare for svingninger i verdensøkonomien. Etter finanskrisen har veksten i verdenshandelen avtatt betraktelig, mens det gjennom andre halvdel av forrige århundre var kraftig økning i internasjonal handel.

For å illustrere virkningen av endringer i global vekst på norsk økonomi har vi gjort en avviksberegning på NAM-modellen[7]. Konkret har vi lagt til grunn 1 prosentpoeng lavere vekst i internasjonal etterspørsel fra og med tredje kvartal 2017 til og med fjerde kvartal 2025.

Svakere global vekst vil i første rekke påvirke norsk økonomi gjennom eksporten. Total eksport utgjøres av olje- og gasseksport, tradisjonell vareeksport og eksport av tjenester. Litt grovt kan en si at disse komponentene utgjør en tredjedel hver av samlet eksport, etter at den lille komponenten eksport av skip med videre er trukket fra.

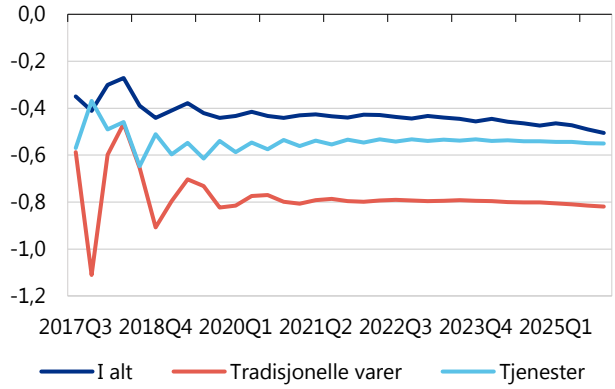
På lang sikt avhenger den tradisjonelle vareeksporten av etterspørselen fra verdensmarkedet og realvalutakursen (valutakursen justert for relative prisforskjeller). For tjenesteeksporten er det imidlertid

[7] Norwegian Aggregate Model, http://normetrics.no/nam/

ikke noen estimert effekt fra realvalutakursen i modellen, så denne vil på lang sikt bestemmes av utviklingen i internasjonal etterspørsel. Den estimerte sammenhengen er imidlertid noe svakere for tjenesteeksporten enn for tradisjonell vareeksport. Eksporten av olje og gass bestemmes eksogent i modellen, og er i denne beregningen holdt uendret.

**Eksport**

Avvik fra referansebanens endringsrate i prosentpoeng




Kilde: Statistisk sentralbyrå/NAM/NHO

Figuren over viser effekten av 1 prosentpoeng lavere årlig vekst i internasjonal etterspørsel på eksport av henholdsvis tradisjonelle varer, tjenester og total eksport. Figuren viser avvik fra referansebanens endringsrate i prosentpoeng.

En nedgang i global etterspørsel på 1 prosentpoeng vil på sikt redusere veksten i den tradisjonelle vareeksporten med 0,8 prosentpoeng. De innledende variasjonene har å gjøre med den estimerte dynamikken i modellen. Tjenesteeksporten vil vokse med om lag seks tideler mindre over tid enn i referansesituasjonen.

Ettersom eksport av olje og gass er eksogent bestemt og beholdt uendret i dette scenarioet, blir effekten på total eksport svakere enn utslaget på tradisjonell vareeksport og tjenesteeksport. Total eksport vokser om lag 0,4 prosentpoeng mindre enn i referansebanen. Effekten blir noe sterkere lenger ut i beregningsperioden, som skyldes at det i referansebanen antas at olje- og gasseksportens andel av total eksport avtar i beregningsperioden. Dermed vil effekten av redusert vekst i de andre komponentene veie tyngre for samlet eksport etter hvert.

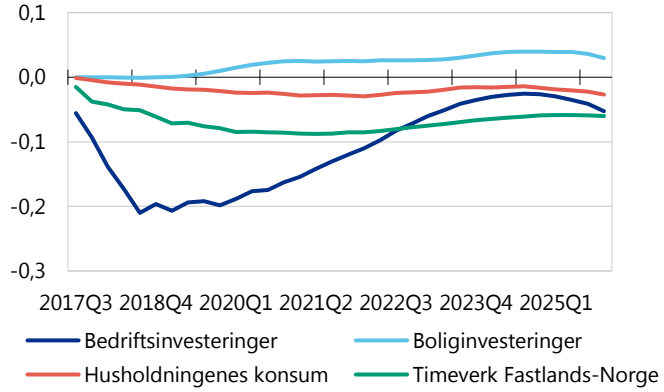
Lavere eksportvekst slår inn i økonomien i første rekke via lavere produksjonsvekst i eksportbedriftene. Deretter påvirkes norske bedrifters etterspørsel etter innsatsvarer, investeringer og arbeidskraft.

Når eksportbedriftene møter lavere vekst i etterspørselen fra utlandet vil de i mindre grad ha behov for å øke produksjonskapasiteten, og de vil derfor holde tilbake investeringene. Etter de første fire kvartalene vokser bedriftsinvesteringene med om lag 2 tideler mindre enn i referansebanen, deretter vil tilpasningseffekter dempe den negative effekten.

Redusert produksjons- og investeringsvekst vil i sin tur påvirke veksten i timeverk og sysselsetting. Lavere vekst i timeverk og sysselsetting vil bidra at husholdningenes disponible inntekter vokser svakere, som på sikt vil gi lavere konsumvekst. Modellen antar at renten tilpasses lavere aktivitetsvekst, som demper de negative virkningene. Svakt høyere vekst i boliginvesteringene kommer hovedsakelig av lavere antatt rentenivå, og dermed redusert gjeldsbelastning og lavere kostnader knyttet til investeringer i bolig.

**Lavere vekst i internasjonal etterspørsel**

Avvik fra referansebanens endringsrate i prosentpoeng

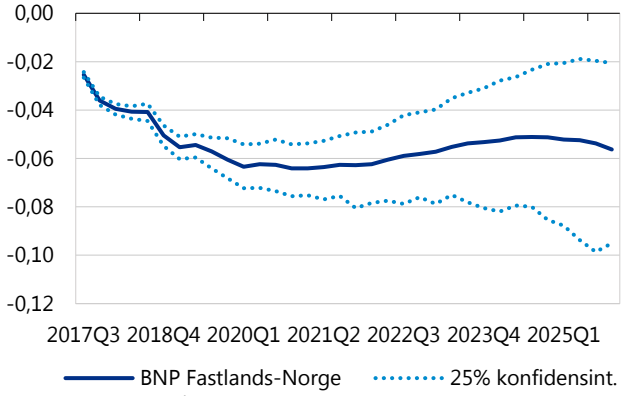



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NAM/NHO

BNP for Fastlands-Norge påvirkes først direkte gjennom redusert eksport, og vil de første fire kvartalene vokse 0,03-0,04 prosentenheter tregere. Deretter bidrar ringvirkningene fra blant annet redusert investeringsvekst og etter hvert konsumvekst til at effekten forsterkes, og når full effekt rundt to år etter. Da vil ett prosentpoeng lavere vekst i verdenshandelen føre til at BNP for Fastlands-Norge vokser om lag en halv tidel svakere enn ellers. Lenger ut i beregningsperioden bidrar diverse tilpasningseffekter, blant annet effekter av antatte rentetilpassinger og redusert effekt på næringsinvesteringene til at effekten blir noe mindre negativ. Effekten på næringsinvesteringene dempes, boliginvesteringene øker.

**BNP Fastlands-Norge**

Avvik fra referansebanens endringrate i prosentpoeng



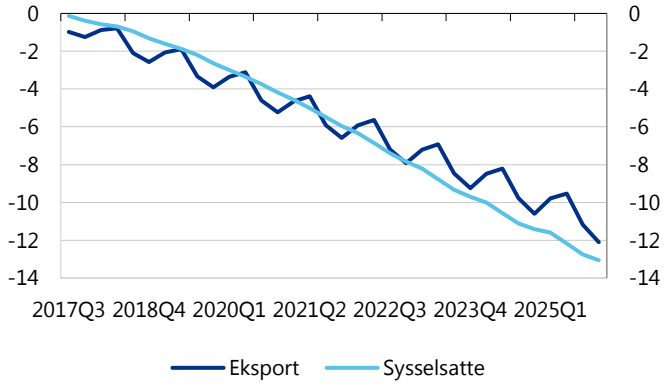

Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

Våre beregninger viser altså at en ett prosentpoeng årlig lavere vekst i etterspørselen fra verdensmarkedet gir 0,8 prosentpoeng lavere vekst i eksporten av tradisjonelle varer, og 0,4 prosentpoeng lavere vekst på total eksport, når eksport av olje og gass holdes uendret. Dette hadde tilsvart om lag 4,5 milliarder kroner mindre eksport i 2017. Antakelsen om at olje- og gasseksporten er upåvirket er noe stilisert. I virkeligheten kan det være rimelig å anta at et varig negativt skift i veksten i verdenshandelen også vil senke etterspørselen etter olje og gass.

Varig lavere vekst i internasjonal økonomi gir ikke så store utslag fra det ene året til det neste. Over en lengre periode blir imidlertid konsekvensene betydelige. Ved utløpet av beregningsperioden er tradisjonell vareeksport 6 prosent lavere enn i referansebanen og Fastlands-BNP 0,5 prosent lavere. Dette tilsvarer 14 mrd. kroner i tapt verdiskaping og – forutsatt uendret arbeidstid og produktivitet – 12 000 færre arbeidsplasser

**Lavere vekst i internasjonal etterspørsel**

Avvik fra referansebanen. Mrd 2015-kroner/Tusen syss.




Kilde: Statistisk sentralbyrå/NAM/NHO

## 3.5 Kappløpet om handelsavtaler og trusselen om proteksjonisme

Handelspolitikken er summen av alle tiltak for å regulere handel. Tidligere ble handelspolitikken regnet som et nasjonalt anliggende, men etter andre verdenskrig har internasjonal handel i økende grad blitt regulert gjennom gjensidig forpliktende avtaler – globale eller mellom enkeltland og handelsblokker.

Globalisering og økonomisk integrasjon har skapt behov for både bredere og dypere avtaler. Samtidig har mer omfattende avtaler i seg selv bidratt til tettere økonomisk integrasjon.

Avtalene har utviklet seg fra primært å dekke tolltariffer på varer til også å dekke bl.a. handel med tjenester, adgang til å investere og delta i offentlige anbudsrunder, beskyttelse av opphavsrettigheter og investeringer, forenkling av tekniske krav og rutiner, og samarbeid om standarder og reguleringer.

Samtidig har verdenssamfunnet ikke vært i stand til å enes om felles avtaler som avspeiler kompleksiteten i en stadig mer integrert verdensøkonomi. Det har ført til et voksende lappeteppe av avtaler mellom enkeltland og handelsblokker – den såkalte "spagetti-bollen" – som det er stadig mer krevende for bedriftene å orientere seg i.

I dag er handelspolitikken globalt under press av statlig proteksjonisme og antiglobalistiske strømninger. Særlig i lys av amerikansk handelspolitikk er det betydelig usikkerhet om hvorvidt vi vil se en videre liberalisering av verdenshandelen, eller om vi beveger oss mot handelskrig og en spiral av proteksjonistiske tiltak.

### Stillstand i Verdens handelsorganisasjon

Med 164 medlemsland er Verdens handelsorganisasjon (WTO) bærebjelken i det globale handelssystemet. WTO har som formål å fremme liberalisering av verdenshandelen og sikre forutsigbarhet og rettslig sikkerhet for næringslivet. Dette er særlig viktig for et lite land som Norge, som står utenfor de store handelsblokkene. Men systemet knaker nå i sammenføyningene.

WTO ble etablert i 1995 etter en revisjon av Generalavtalen om tolltariffer og handel (GATT). WTO har en helt sentral funksjon som forvalter av det eksisterende regelverket, men har gjennom sine 23 år ikke lykkes i å innfri forventningene om et nytt, globalt

regelverk. WTOs viktige tvisteløsningsmekanisme er også truet av motstand fra enkelte medlemsland, fremfor alt USA.

Den såkalte Doha-runden, som ble innledet i 2001, er for alle praktiske formål død. Runden hadde som formål å utvikle en ny, global handelsavtale, som særlig ivaretok utviklingslandenes behov og interesser. Men de raske økonomiske endringene har gjort skillet mellom rike land og vekstøkonomier mindre tydelig. De rike landene, med USA og EU-landene i spissen, har ikke kunnet godta avtaler der Kina, India og andre vekstøkonomier ikke bidrar betydelig mer enn det som kreves av utviklingsland generelt. Uenighet mellom de største økonomiene har bidratt til at det kun har vært begrensede gjennombrudd, som avtalene om handelsforenkling (2013), informasjonsteknologi (2015) og avvikling av eksportsubsidier (2015).

Under ministermøtet i Nairobi i 2015 ble det klart at det ikke var enighet om å gå videre med Doha-runden. Etter den tid har ikke WTO lykkes i å oppnå enighet om hverken ambisjonsnivå eller fremdriftsplan for nye forhandlinger.

Samtidig er det nå i prinsippet mulig å forhandle om temaer som går utover mandatet til Doha-runden, som e-handel, opphavsrettigheter og investeringer. Dette tente håp om nye forhandlinger i WTO om flerstatlige avtaler, altså mellom et begrenset antall stater som ønsker å liberalisere, etter modell av avtalen om tjenester (*Trade In Services Agreement*, TISA). Amerikansk handelspolitikk etter siste presidentvalg har imidlertid satt en stopp både for TISA og nye initiativer i WTO.

### Et kappløp om frihandelsavtaler

Det er et hovedprinsipp i WTO at medlemsland skal handle med alle andre medlemsland på like betingelser. Men frihandelsavtaler gir medlemmer rett til å gi andre medlemmer av disse avtalene lavere tollsatser og andre fordeler.

Som følge av manglende fremdrift i WTO har det fra tusenårsskiftet utviklet seg et kappløp om frihandelsavtaler. Det er inngått rundt 450 frihandelsavtaler i tillegg til et nettverk av bilaterale investeringsavtaler (BITs). Frihandelsavtalene har utviklet seg både i tematisk dybde og geografisk omfang. Begge deler er omstridt.

Siste generasjon frihandelsavtaler inneholder som regel også bestemmelser om handel med tjenester, investeringer, offentlige anskaffelser, immaterialrett og konkurranse, samarbeid om standarder og reguleringer og dessuten om bærekraftig utvikling.

Parallelt har det også vært forhandlinger om såkalte megaregionale avtaler som omfatter land og handelsblokker på kryss av kontinenter. EU og USA tok med *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) sikte på å skape verdens største frihandelsområde ved å fjerne tollbarrierer, etablere gjensidig investeringsbeskyttelse og samarbeide om regelverk og standarder.

Forhandlingene endte imidlertid i fryseboksen som følge av amerikanske posisjoner etter presidentvalget. USA har ikke formelt trukket seg fra forhandlingene.

Ambisjonene om omfattende, megaregionale avtaler lever videre i bl.a. den nylig signerte avtalen mellom 11 gjenværende land etter at USA trakk seg fra *Trans-Pacific Partnership* (TPP). Avtalen er en slanket versjon av opprinnelige TPP, men legger likevel opp til samarbeid om reguleringer og har bestemmelser om investeringsbeskyttelse.

### Standarder og reguleringer

Samarbeid om standarder og reguleringer har som hensikt å forenkle handel uten å senke kravene til bl.a. forbrukerrettigheter, arbeidstakerrettigheter og miljø. Det gjelder f.eks. gjensidig godkjenning og samordning av krav slik at industrien slipper doble produksjonslinjer for samme vare. Det var anslått at nettopp samarbeid om standarder og reguleringer ville ha gitt den største gevinsten av TTIP.

### Beskyttelse av investeringer

Investeringsbeskyttelse med tvisteløsning mellom investor og stat innebærer at et uavhengig panel kan oppnevnes for å løse tvister mellom investor og myndigheter i vertslandet. Formålet er å sikre investor rettsbeskyttelse mot urettmessige inngrep fra vertslandets side. Det finnes en mengde separate avtaler om investeringsbeskyttelse, såkalte bilaterale investeringsavtaler (BIT), samtidig som bestemmelser i økende grad tas inn i omfattende frihandelsavtaler.

Investeringsbeskyttelse var særlig omstridt i Europa under TTIP-forhandlingene. EU arbeider nå for å etablere et permanent rettssystem fremfor å ha oppnevnte paneler i enkeltsaker. Målet med et slikt rettssystem vil være å imøtekomme kravene om åpenhet og forutsigbarhet og samtidig på en god

måte balansere hensynet til investors rett på beskyttelse opp mot statenes rett til å regulere.

Norske bedrifter har i dag dårligere vilkår enn våre handelspartnere når de skal investere i utlandet. Norge har kun 14 gamle avtaler om investeringsbeskyttelse, mens andre nordiske og europeiske land har flere titalls avtaler, noen over hundre. I siste regjeringserklæring heter det at regjeringen skal "øke bruken av bilaterale investeringsavtaler (BIT) der dette er mulig og hensiktsmessig". Det foreligger en modellavtale, men av politiske grunner er mandat til å fremforhandle bestemmelser om investeringsbeskyttelse ennå ikke gitt.

Tvisteløsning mellom investor og stat er ikke et verktøy for å påvirke de generelle rammebetingelsene i vertslandet og begrenser ikke vertsstatens rett til å regulere næringslivets rettigheter og plikter. Ordningen skal beskytte mot urimelige inngrep som ekspropriasjon og forskjellsbehandling, og fungerer som et sikkerhetsnett for bedriftene i de tilfellene der ting virkelig går galt.

### Bærekraft

Særlig EU har i sin handelspolitikk de siste årene lagt vel så mye vekt på å fremme andre verdier enn økonomiske interesser. Det pågår en debatt i Europa om i hvilken grad frihandelsavtaler skal fremme bærekraft i betydning menneskerettigheter, likestilling, klima/miljø, helse og arbeidstakerrettigheter. EFTA og Norge følger erfaringsmessig i EUs spor hva gjelder utforming av avtaler. Samtidig er det en risiko for et stadig bredere spekter av politiske mål i handelspolitikken vil komplisere forhandlingen om avtalenes kjerneområder – handel og investeringer.

### Norges handelsavtaler

Det er tverrpolitisk enighet om at WTO er grunnbjelken i norsk handelspolitikk, og at Norge må støtte opp under WTO som institusjon og være pådriver til nye globale avtaler. I mangel av fremgang i WTO er det avgjørende at Norge sikrer gode handelsavtaler med alle viktige handelspartnere.

Norge har 29 handelsavtaler med 40 land, herunder Sør-Korea, Singapore og Canada, og det pågår forhandlinger med en rekke land og handelsblokker i Asia og Sør-Amerika. Med to unntak er alle avtalene inngått gjennom EFTA. Men vi står fortsatt uten avtaler med seks av de ti største økonomiene utenfor EU – USA, Kina, Japan, Russland, Brasil og India.

Et lyspunkt for Norge er normaliseringen med Kina og gjenopptagelsen av forhandlingene om en frihandelsavtale.

Flere av EFTAs eldre avtaler fremstår som utdaterte og omfatter ikke sentrale områder som tjenester, offentlige anskaffelser og investeringer. Eksempelvis er EUs nylige inngåtte avtale med Canada omfattende og ambisiøs, mens EFTAs avtale med Canada er begrenset i omfang. EFTA arbeider for å oppdatere avtalene, men møter ikke alltid interesse hos avtalepartneren.

### En trussel om proteksjonisme

I handelspolitikken har Trumps "Amerika først" i praksis betydd økt vekt på å redusere handelsunderskuddet, økt vekt på å beskytte amerikansk industri og arbeidsplasser mot utenlandsk konkurranse, og en bilateralisering av handelspolitikken, med bevegelse vekk fra globale og flerstatlige avtaler.

Administrasjonen har allerede trukket USA fra TPP, lagt TTIP-forhandlingene på is og satt i gang reforhandling av NAFTA, frihandelsavtalen mellom USA, Canada og Mexico fra 1994. Det er også satt i gang prosedyrer som kan lede til innføring av handelsbegrensende tiltak overfor flere land.

President Trump varslet 8. mars innføring av 25 prosent toll på stål og 10 prosent toll på aluminium innen 15 dager. Nasjonal sikkerhet brukes som begrunnelse. Videre varsles det at

- Canada og Mexico ikke vil bli omfattet, forutsatt at amerikanske interesser vil bli ivaretatt i de pågående forhandlingene om NAFTA.
- land som USA har et sikkerhetssamarbeid med, inviteres til å diskutere alternative måter å ivareta amerikanske interesser på, herunder å redusere global overkapasitet. Om man kommer til enighet om alternative tiltak, kan den varslede tollen reduseres eller fjernes.
- amerikanske aktører kan søke om unntak for enkelte produkter der etterspørselen ikke dekkes av nasjonal produksjon eller som er påkrevd av sikkerhetshensyn.

Den varslede tollen har utløst sterke reaksjoner både i USA og blant landets handelspartnere. I USA fryktes det at høyere priser på innsatsfaktorer i industrien vil gjøre den mindre konkurransedyktig internasjonalt, og at de økte utgiftene vil måtte betales av forbrukerne. Handelspartnerne frykter redusert eksport til USA og handelsvridning som påvirker

priser og betingelser. Samlet er det en overhengende fare for handelskrig og en spiral av proteksjonistiske tiltak.

Det er uklart hvorvidt de varslede amerikanske tiltakene er i strid med WTO-regelverket ettersom regelverket åpner for toll for å beskytte nasjonale sikkerhetsinteresser. Medlemslandene har hittil valgt å avstå fra å benytte seg av disse bestemmelsene for ikke å underminere oppnådde avtaler.

Tvisteløsning i WTO er tidkrevende, men dersom det faktisk reises sak i WTO, vil en eventuell avgjørelse i USAs favør kunne oppmuntre andre land til å utnytte bestemmelsen på samme vis. En avgjørelse i USAs disfavør vil imidlertid neppe bli respektert av Trump og kan fremskynde en annen fryktet utvikling - at USA melder seg ut av WTO.

Amerikanerne har også satt tvisteløsningsmekanismen i WTO under press. Allerede under president Obama hevdet de at regeltolkningen gradvis innsnevrer medlemmenes handlefrihet. En pågående konflikt er oppnevningen av nye medlemmer i WTOs appellinstans i tvistesaker. Som følge av naturlig utskifting må det regelmessig oppnevnes nye medlemmer. Dette trenerer nå USA, og om det fortsetter, vil appellinstansen snart ikke fungere.

NUPI-forsker Arne Melchior karakteriserer handelspolitikken under president Donald Trump som et historisk brudd: Etter 70 år med USA i spissen for en liberal verdensorden går USA nå i retning av proteksjonisme og økonomisk nasjonalisme.

De mest sentrale aktørene i internasjonal handelspolitikk er fortsatt USA, EU, Kina, India og Brasil. De grunnleggende skillelinjene og spenningene består. Med USAs endrede posisjoner søker de andre aktørene å reposisjonere seg. Det er knyttet størst interesse til hva Kina vil gjøre, men også EU søker å fylle tomrommet etter USA. Det er uklart hvem, om noen, som kan overta USAs historiske rolle som den ledende kraften for frihandel.

Det store spørsmålet fremover er om Trumps politikk vil lede til en global handelskrig. Dersom amerikanerne innfører toll på stål og aluminium, som varslet, har Europakommisjonen annonsert at de vil iverksette mottiltak, noe også andre berørte land vil kunne gjøre. I tillegg vet vi at Trump-administrasjonen forbereder tiltak mot Kina til en verdi av hele 60 milliarder dollar. Dersom dette skulle skje, vil det bety en betydelig opptrapping med alvorlige konsekvenser for verdenshandelen og den økonomiske veksten.

## 3.6 Hindre for handel – hva gjenstår?

Til tross for WTOs regelverk og et voksende nettverk av avtaler mellom land og handelsblokker møter bedriftene fortsatt omfattende hindre for handel.

### Toll

I WTO påtar hvert land seg å holde seg innenfor en øvre grense for toll på de forskjellige varegruppene. Grensen fastsettes ved forhandlinger og varierer dermed fra land til land, såkalt bundet toll. Landene anvender i praksis ofte lavere toll.

Som president Trump hyppig påpeker, er USA blant landene med lavest toll, gjennomsnittlig rundt 3 prosent for industrivarer og rundt 5 prosent for landbruksvarer i både bundet og anvendt toll. Tilsvarende tall for EU er 4 prosent for industrivarer og 11 prosent for landbruksvarer.

Norge har selv bundet toll på gjennomsnittlig 3 prosent for industrivarer, men anvender nulltoll. For landbruksvarer derimot har Norge bundet toll på gjennomsnittlig 133 prosent og anvender 40 prosent.

I andre deler av verden finner vi fortsatt høy toll på industrivarer. For industrivarer anvender f.eks. Brasil 14 prosent, India 10 prosent og Kina 9 prosent.

Differansen mellom anvendt og bundet toll utgjør et usikkerhetsmoment idet landene i prinsippet kan heve toll til bundet nivå. For Brasil er dette 31 prosent og for India 35 prosent.

Gjennom frihandelsavtaler binder man tariffene på samme eller lavere nivå som anvendt i WTO. Dermed sikres markedsadgang og forutsigbarhet. Varslet toll på import av stål og aluminium til USA og president Trumps uttalelser om behovet for resiprositet i handelspolitikken, altså gjensidig like tollsatser med den enkelte handelspartner, har motsatt effekt.

### Andre handelshindre

Handelshindre utover toll omtales gjerne som ikke-tariffære eller ikke-tollmessige hindre. Det omfatter bl.a. importkvoter, subsidier i importlandet, begrensninger i offentlige anskaffelser, tekniske krav og standarder, sertifisering og kontroll, opphavsregler osv.

Mens tollsatsene over tid har blitt redusert, ser vi en vekst i proteksjonistiske tiltak gjennom ikke-tariffære handelshindre.

EU-kommisjonen rapporterte i fjor at europeiske eksportører opplever en økning i antall handelshindre. Økningen var på 10 prosent fra 2016. Flesteparten av disse finnes i G20-land som EU ikke har frihandelsavtale med. Russland, Brasil, Kina og India er på topp.

Mens USA har lave tollsatser, er landet blant dem som har mest omfattende ikke-tariffære handelshindre, eksempelvis gjennom favorisering av amerikanskproduserte varer og tjenester ved offentlige anskaffelser (*Buy American*) og krav om amerikansk bygging, eierskap, mannskap og flagg på skip i innenriksfart (*Jones Act*).

Dagens avtaleverk sikrer ikke verdenshandelen i tilstrekkelig grad mot proteksjonisme i form av slike ikke-tariffære handelshindre. Avtaleverket sikrer heller ikke i tilstrekkelig grad nødvendig samarbeid om standarder og reguleringer. Det samme gjelder handel med tjenester, som kanskje vokser raskest internasjonalt, godt hjulpet av digitalisering og ny teknologi. Ikke minst er det en sterk sammenheng mellom varer og tjenester, særlig høyteknologiske produkter som Norge selger mye av. Da er det ofte behov for montering, installasjon, opplæring og service, i tillegg til at mye av verdien ligger i design og opphavsrettigheter.

## 3.7 EØS-samarbeidet er mer enn en frihandelsavtale

Det er grunnleggende forskjeller mellom EØS-samarbeidet og en frihandelsavtale. Frihandelsavtaler har i all hovedsak til formål å redusere tollavgifter, mens EØS i tillegg omhandler regler for hvordan varer og tjenester produseres. EØS-avtalen gjør Norge til en deltager i EUs indre marked der vi konkurrerer på like vilkår. En frihandelsavtale ville stilt oss på utsiden av det indre marked og skapt store ulemper for norske bedrifter.

Den største og viktigste forskjellen på en frihandelsavtale og EØS-avtalen er prinsippet om gjensidig godkjenning av varer og et felles regelverk som utvikles løpende. Gjensidig godkjenning av varer innebærer at dersom en vare er godkjent for salg i ett EU/EØS-land, kan den selges fritt i alle EU/EØS-land uten ytterligere kontroll. Dette prinsippet gjelder ikke i en tradisjonell frihandelsavtale. Tradisjonelle frihandelsavtaler innebærer ingen felles lovgivning eller regulatorisk samarbeid.

Gjennom EØS-avtalen har norske myndigheter mulighet til å delta i en tidlig fase av regelverksutformingen. Felles regler sikrer reell fri konkurranse på vare- og tjenesteområdet og gir næringslivet forutsigbarhet i vårt viktigste eksportmarked. Vanlige frihandelsavtaler hindrer ikke at land benytter seg av handelshindrende tiltak i form av tekniske, byråkratiske, veterinære eller andre barrierer overfor utenlandske bedrifter.

Gjennom EØS-avtalen er det etablert et overnasjonalt overvåkningsorgan (ESA) som påser at avtalen håndheves, og en domstol som i siste instans avgjør eventuelle konflikter. Det gjør at bedriftene kan stole på at reglene etterleves og at de ikke diskrimineres på grunn av nasjonalitet. Det er vanskelig å se for seg at man for hver frihandelsavtale som fremforhandles, skal opprette egne organer som skal avgjøre hva som skal være felles lovgivning og regulatoriske standarder. Dette vil for det første bli svært kostbart og for det andre føre til at man ikke kan være sikret felles standarder slik man har i det indre marked. Dette vil føre til betydelig utfordringer for bedriftene, både kostnadsmessig og administrativt.

Handel med tjenester er av økende betydning. En frihandelsavtale legger normalt WTOs forpliktelser til grunn, men disse er ofte begrenset og med mange unntak. Fri bevegelse av kapital og fri etableringsrett er viktige prinsipper i EØS-avtalen. Fri bevegelse av personer har aldri fullt ut vært regulert gjennom en frihandelsavtale. EØS-avtalen omfatter bestemmelser om en felles konkurransepolitikk, en felles politikk for statsstøtteregler og et felles regelverk for offentlig innkjøp. Dette er vesentlige elementer i et velfungerende indre marked.

EØS-avtalen beskytter norske bedrifter mot antidumpingtiltak gjennom et felles regelverk for statsstøtte. Den samme beskyttelsen får man ikke gjennom en frihandelsavtale. Manglende vern mot antidumpingtiltak var en stor utfordring for norsk industri i tiden før EØS-avtalen ble inngått. For sjømatsektoren, som i hovedsak ikke er omfattet av EØS-avtalen, har dette også vært et problem.

I tillegg til det ovennevnte har EØS-avtalen bestemmelser om en rekke tilstøtende politikkområder som har stor betydning for bedriftene. Norges deltakelse i EUs forsknings- og innovasjonssamarbeid er et

viktig felt. Andre områder er utdanningsutveksling, kultursamarbeid, forbrukerbeskyttelse, bedring av arbeidsmiljøet, helse, miljø og sikkerhet for ansatte, utviklingen av den sosiale dialogen på europeisk nivå, likestilling og ikke minst energiprogrammer og utviklingen av miljø- og klimapolitikken.

Frihandelsavtaler har blitt mer omfattende enn tidligere. Med henvisning til nyere frihandelsavtaler, som den mellom EU og Sør-Korea (2011) eller mellom EU og Canada (2017), har det vært argumentert med at en moderne frihandelsavtale vil kunne være et alternativ til EØS-avtalen. Det er ikke tilfellet. Selv moderne avtaler er langt mindre omfattende enn EØS-avtalen og vil ikke kunne gi tilnærmet likeverdige betingelser som norsk næringsliv nyter godt av gjennom dagens EØS-avtale.

En av de største forskjellene mellom en frihandelsavtale og EØS-avtalen er at EØS-avtalen er dynamisk. Det vil si at den blir oppdatert fortløpende, og dermed vil næringslivet alltid være trygge på at de reglene og standardene man følger her hjemme, vil være de samme i de andre europeiske landene også. Dette gir langt større forutsigbarhet for bedriftene enn en frihandelsavtale som er statisk, og som må reforhandles hver gang det skjer endringer.

EUs moderne frihandelsavtaler med Sør-Korea og Canada innebærer gradvis tollfrihet for industri- og landbruksvarer; styrket, men ikke full markedsadgang for tjenestehandel; reduksjon av ikke-tollmessige barrierer for utvalgte sektorer; styrket, men ikke likeverdig adgang til de offentlige innkjøpsmarkedene, beskyttelse av intellektuelle rettigheter; harmonisering av deler av konkurransepolitikken, men ingen felles konkurranseregler; samt en rask tvisteløsningsmekanisme bygget på WTO-prinsipper, men ingen uavhengig overvåkings- eller domstolsmekanisme.

Hva gjelder miljø og arbeidstakerrettigheter, inneholder avtalene kun erklæringer om å oppfylle internasjonale miljøavtaler og/eller ILO-forpliktelser. Sentrale deler som finnes innenfor EØS-samarbeidet vedrørende for eksempel de fire friheter, energi, statsstøtte, antidumpingbeskyttelse eller forskning og utdanning, er ikke omfattet.

### Betydningen av ulike typer handelsavtaler – hva sier empiriske studier?

EØS-avtalen har dannet en ramme for norsk handel og næringsutvikling siden den trådte i kraft i 1994. Avtalen skal fjerne handelshindringer og legge til rette for et felles indre marked uten forskjellsbehandling på grunnlag av nasjonalitet og uten uforholdsmessige restriksjoner. Siden Norge ble en del av dette i 1994 har avtalen dermed regulert store deler av vår handel, utenlandsinvesteringer og arbeidsinnvandring. I samme periode har Norge hatt positiv økonomisk utvikling. Det er flere årsaker til det, men det er liten tvil om at EØS-avtalen har hatt en positiv innvirkning på økonomisk vekst, sysselsetting og kjøpekraft i Norge.

Europautredningen fra 2012 var også entydig i denne vurderingen.[8] Utredningen redegjorde for Norges deltakelse i det indre marked og den økonomiske utviklingen i Norge i perioden med EØS-avtalen. Utredningen beskrev hovedtrekk ved det økonomiske samarbeidet mellom Norge og EU og så på virkningene for norsk økonomi av EØS-avtalen. Selv om Europautredningen ga grundige beskrivelser på mange av disse områdene, forsøkte den ikke å tallfeste betydningen av EØS-avtalen for norsk økonomi.

Det er nemlig et spørsmål som ikke har et enkelt svar, og det er flere metodiske problemstillinger i veien når vi skal undersøke det mer systematisk og vitenskapelig. For det første er det vanskelig å skille effekter av EØS-avtalen fra effektene av andre viktige endringer i rammebetingelser for norsk økonomi. For det andre kan vi ikke si hva slags tilknytningsform vi ville hatt til EU dersom vi ikke hadde hatt EØS, hvilket gir manglende sammenligningsgrunnlag for beregninger. For det tredje er det nærmest umulig å tallfeste mange av virkningene som EØS har for norsk økonomi. Europautredningen drøfter også disse utfordringene.

En mer partiell tilnærming er å undersøke hvordan *handel* påvirkes av ulike typer integrasjon og handelsavtaler. Her er det gjort flere empiriske studier. De siste årene er det blant annet gjort slike studier i forbindelse med Storbritannias beslutning om å forlate EU.

[8] NOU 2012:2 Utenfor og innenfor – Norges avtaler med EU.

En slik studie er gjort i Ebell (2016).[9] I studien ser hun på handel med varer og tjenester innenfor rammeverket av en såkalt «gravitymodell». Dette er en type modeller som i sin enkleste form predikerer størrelsen på bilaterale handelsstrømmer med utgangspunkt i landenes størrelse (BNP) og den geografiske avstanden mellom dem. Gravitymodeller er etter hvert blitt det mest brukte modellrammeverket for å analysere effektene på handelsstrømmer av ulike kostnader ved handel. I denne studien analyseres ulike alternative scenarier – medlemskap i EØS, andre og mindre omfattende frihandelsavtaler eller ingen frihandelsavtale, dvs. handel under et WTO-regime. Studien omfatter 42 land, inklusive Norge.

Ebell finner at både EØS-medlemskap og frihandelsavtaler gir en økning i eksporten av både varer og tjenester, men at effekten ved EØS-medlemskap er størst.

I studien finner Ebell at handelen med varer reduseres med 35-44 prosent ved å gå fra EØS til frihandelsavtale. Handelen reduseres enda mer om et EØS-medlemskap ikke erstattes med noen frihandelsavtale, dvs. at handelen kun reguleres av et WTO-regime. Her anslår Ebell et fall i handelen på 58-65 prosent på lang sikt.

Effektene er enda sterkere for tjenestehandelen. Mens et EØS-medlemskap har betydelige og signifikante positive effekter på handel med tjenester, viser studien ingen statistisk signifikante virkninger på tjenestehandelen av en frihandelsavtale. Hvis et land trer ut av EØS til fordel for en frihandelsavtale eller bare WTO-medlemskap, reduseres tjenestehandelen med de landene som er igjen i EØS med 61-65 prosent.

En annen studie er gjort av finansdepartementet i Storbritannia, HM Treasury. I forkant av Storbritannias folkeavstemming om EU-medlemskap utarbeidet de en omfattende rapport som analyserte og beregnet modellerte langsiktige økonomiske effekter av britisk EU-medlemskap og alternativene til EU-medlemskap.[10] Rapporten ble lagt frem for Parlamentet i april 2016 og vurderte tre ulike scenarier for Storbritannia – EØS-medlemskap, bilaterale frihandelsavtaler eller WTO-medlemskap uten videre tilknytning til EU.

Beregningene i rapporten fra HM Treasury er basert på flere elementer. Også her har man brukt en gravitymodell for å estimere effekten på handel og utenlandsinvesteringer av de ulike tilknytningsformene. Deretter har man brukt dette og andre eksterne studier for å estimere effektene på produktivitet og BNP i en global makroøkonomisk modell.

I analysen rapporteres resultatene for handel med varer og tjenester samlet. Et EU-medlemskap anslås å øke handelen med andre EU-land med 68-85 prosent. Et EØS-medlemskap beregnes å øke handelen med 35-53 prosent. Effekten av frihandelsavtaler beregnes til 14-21 prosent. Alle disse effektene er altså sammenliknet med handel i et WTO-regime. HM Treasury har deretter på bakgrunn av disse estimatene beregnet effekten etter 15 år av å gå fra en situasjon med EU-medlemskap til de tre ulike alternativene. Effekten av å gå over til EØS-medlemskap er beregnet å redusere handelen med om lag 9 prosent. Å gå til en situasjon med frihandelsavtaler vil redusere handelen med 14-19 prosent, mens å gå til en situasjon med WTO-regime vil redusere handelen med 17-24 prosent etter 15 år.

Denne analysen handler først og fremst om langsiktige økonomiske konsekvenser for Storbritannia. Rapporten anslår redusert BNP per innbygger og redusert produktivitet for alle tre alternativer. Det er ikke direkte sammenliknbart for Norge, men det gir en pekepinn på de økonomiske effektene av integrasjon mellom handelspartnere.

Både Ebell-studien og rapporten fra HM Treasury finner effekter som virker dramatiske. Andre studier med tilsvarende modellrammeverk, finner imidlertid lignende effekter.[11]

Men selv om vi skulle tvile på den eksakte størrelsen på effektene, er studiene entydige om retningen. Både denne og andre lignende studier tyder på at en frihandelsavtale ikke kan erstatte EØS-avtalen uten at handelen svekkes. Det gjelder både handelen med

[9] Ebell, M. (2016). Assessing the Impact of Trade Agreements on Trade. *National Institute Economic Review, 238, R31-R42.*

[10] HM Treasury. (2016). *The long-term economic impact of EU membership and the alternatives.*

[11] Head, K. and T. Mayer (2014) *Gravity equations: Workhorse, toolkit, and cookbook*. Kapittel 3 i *Handbook of International Economics, 2014, vol. 4,* pp 131-195, Elsevier

varer og handelen med tjenester, men effekten på tjenestehandel ser ut til å være sterkest.

## Hva sier bedriftene om handelshindringer?

I Næringslivets økonomibarometer dette kvartalet inkluderte vi noen ekstra spørsmål for å undersøke i hvilken grad bedriftene opplever handelshindringer innenfor og utenfor EØS-området.

650 bedrifter svarte på spørsmålene, og av disse var 133 eksportrettede, dvs. at de har mer enn 25 prosent av omsetningen sin fra eksportrettet virksomhet. Vi har korrigert for andelen som har svart "ikke relevant" på de ulike spørsmålene.

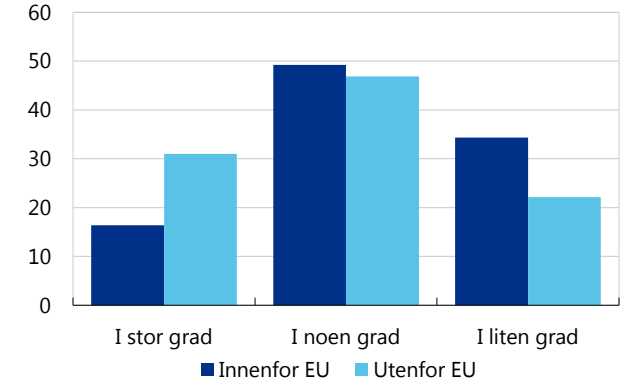
Vi ser at de eksportrettede bedriftene gjennomgående rapporterer om større handelshindringer enn alle bedriftene samlet. Vi ser også at andelen som svarer at de "i stor grad" opplever handelshindringer, er omtrent dobbelt så stor utenfor EU som innenfor EU. Dette gjelder for mange av spørsmålene.

Når det gjelder i hvilken grad bedriftene opplever ekstra kostnader og formaliteter i forbindelse med eksport og import av varer og tjenester, svarer 66 prosent av bedriftene samlet at de i stor eller noen grad opplever dette innenfor EU.

Figuren nedenfor viser fordelingen for de eksportrettede bedriftene. Vi ser at ekstra kostnader og formaliteter knyttet til handel forekommer i større grad utenfor enn innenfor EU.

**Ekstra kostnader knyttet til handel**

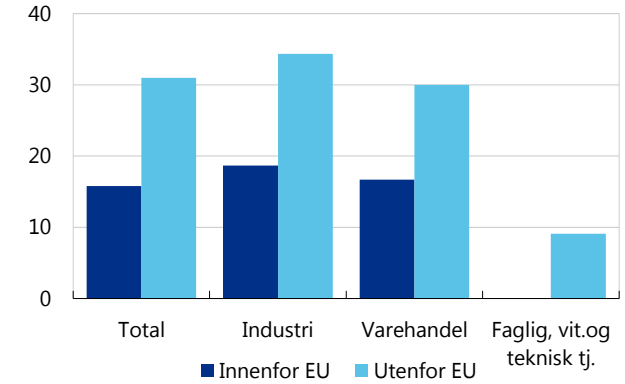
Eksportrettede bedrifter. Prosent




Kilde: Næringslivets økonmibarometer/NHO

**Ekstra kostnader knyttet til handel**

Eksportrettede bedrifter. Prosent *

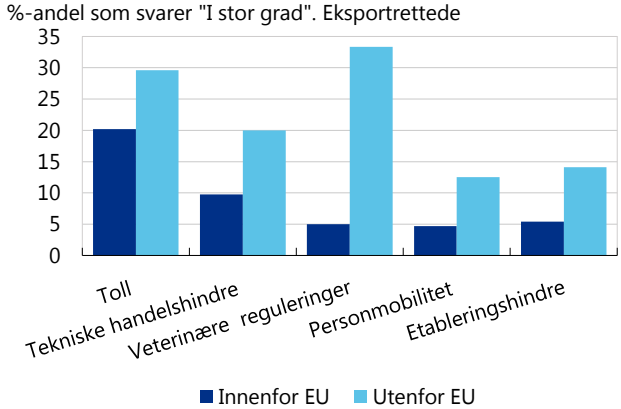



Kilde: Næringslivets økonmibarometer/NHO *Bedrifter som svarer "ikke relevant" holdt

Bedriftene ble også spurt om hvilke handelshindringer bedriftene møter. Figuren nedenfor viser hvor stor andel av de eksportrettede bedriftene som har svart at de ulike faktorene "i stor grad" medfører ekstra kostnader og formaliteter.

**Ulike handelshindre**

%-andel som svarer "I stor grad". Eksportrettede




Kilde: Næringslivets økonmibarometer/NHO * Korrigert for "ikke relevant".

Toll og tollbearbeiding er den faktoren som flest vurderer som en stor utfordring i forbindelse med handel innenfor EU. Der oppgir 20 prosent av de eksportrettede bedriftene at dette i stor grad medfører ekstra kostnader og formaliteter, mens andelen er 30 prosent for handel utenfor EU. Dette gjenspeiler at Norge ikke er en del av EUs tollunion.

Tekniske handelshindringer kan for eksempel være nasjonale standarder, krav om lisens eller konsesjon, krav om retesting eller tilpasning. 10 prosent oppgir at dette i stor grad medfører ekstra kostnader innenfor EU, mens 20 prosent oppgir dette for handel utenfor EU. Man skulle kanskje tro at andelen var enda lavere innenfor EU. Årsaker til at bedrifter fortsatt opplever tekniske handelshindre i det indre

marked, kan være urettmessige krav fra nasjonale myndigheter om godkjenning og testing av produkter, liten kunnskap om hvilke rettigheter bedriftene har og at det indre marked fortsatt er under utvikling.

Personmobilitet og kvalifikasjonskrav kan være oppholds- og arbeidsbegrensninger, kompetansekrav, visumreguleringer. Etableringshindringer kan være begrenset markedsadgang, eierbegrensninger, lovkrav om joint venture, krav om lokalt innhold eller dobbeltbeskatning.

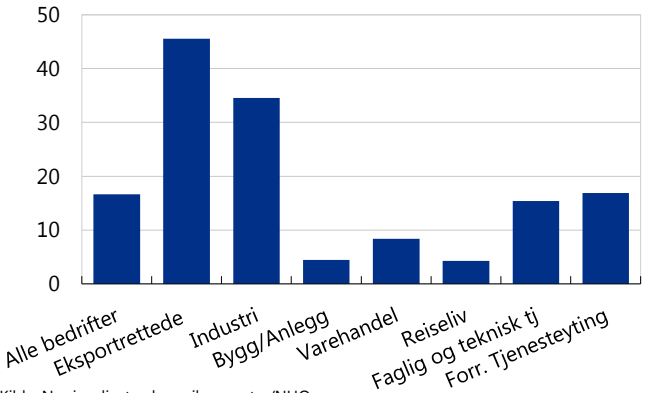
Både tekniske handelshindre og personmobilitet og kvalifikasjonskrav oppgis å være vesentlig større kostnadsfaktorer ved handel med land utenfor enn innenfor EU.

Når det gjelder veterinære reguleringer, er andelen som svarer at dette i stor grad gir ekstra kostnader, nesten syv ganger høyere utenfor EU enn innenfor EU. Dette hinderet er i hovedsak relevant for bedrifter i mat- og næringsmiddelindustrien. Selv om sjømat og landbruksvarer ikke omfattes av det frie varebyttet i EØS-avtalen, sikrer felles regelverk for mattrygghet og veterinære forhold at handelen med disse varene kan foregå uten grensekontroll internt i EØS-området. Dette har stor betydning for norske sjømateksportører.

46 prosent av eksportrettede bedrifter oppgir at de enten har etablert eller vurderer å etablere, salgskontor eller lager i EU.

**Salgskontor/lager i EU**

Andel som har/ vurderer å etablere kontor/lager i EU.




Kilde: Næringslivets økonmibarometer/NHO

På spørsmål om hvorfor bedriften har etablert eller vurderer å etablere salgskontor oppgir et flertall at markedstilgang, å komme nærmere kundene og det lokale markedet, som en viktig årsak. Mange svarer også at det skyldes kostnads- og effektivitetshensyn. Blant annet nevnes at det gjør eksport til EU-land billigere og enklere og at det gir lavere produksjonskostnader. Noen svarer at det er nødvendig for å være konkurransedyktig. Rekruttering av relevant arbeidskraft nevnes også som årsak av flere.

## 3.8 Brexit og Norge

23. juni 2016 stemte britene for å melde seg ut av EU. 29. mars 2017 utløste statsminister i Storbritannia, Theresa May, artikkel 50 i Lisboatraktaten og startet en to års utmeldelsesprosess fra EU. Siden juni 2017 har britene og EU27 forhandlet om sentrale elementer i en utmeldingsavtale. I tillegg til en utmeldelsesavtale skal det forhandles om overgangsordninger og en fremtidig avtale.

Overgangsperioden blir trolig om lag to år, ut 2020. Det legges opp til at Storbritannia fortsatt skal være en del av det indre marked og tollunionen og omfattet av EUs regelverk, men ikke være representert i EUs institusjoner og beslutningsorganer. Avtale om utmelding og overgangsordning må være på plass tidlig i høst for å kunne tre i kraft innen utgangen av mars 2019. Det er viktig at Norge omfattes av overgangsordningen ved at den også gjelder EØS.

Det er ulike alternative modeller EU og britene kan ta utgangspunkt i når de skal forhandle frem en ny avtale:

*EØS:* EØS innebærer full deltagelse i EUs indre marked og er en modell som har fungert svært bra både for EU og EFTA-landene. Den britiske regjeringen ønsker imidlertid ikke en EØS-avtale fordi de 1) ikke kan delta i EUs beslutningsprosess; 2) må betale en høy «kontingent»; 3) må akseptere fri bevegelse av personer.

*Sveitsisk modell:* En sveitsisk modell med sektorvise avtaler innebærer en viss grad av regulatorisk harmonisering, men dekker i liten grad handel med tjenester. EU har understreket at en sveitsisk modell ikke er en aktuell løsning.

*Handelsavtale (CETA-canadisk modell):* En frihandelsavtale som ikke innebærer regulatorisk harmonisering, men bevarer tollfrihet og en viss grad av markedsadgang for tjenester. I følge EUs sjefsforhandler, Michel Barnier, så er det sannsynlig at Storbritannia ender opp med en slik avtale, da EU betrakter det indre marked som en pakke der man må ta alt, ikke bare velge godbitene. Den britiske re-

gjeringen har gitt uttrykk for at den ønsker en omfattende frihandelsavtale, med indre markedslignende løsninger på enkelte områder.

*Tollunion (Tyrkia):* Flere, blant annet CBI (NHOs søsterorganisasjon i Storbritannia) og britiske Labour har tatt til orde for at Storbritannia bør delta i en tollunion med EU. Det vil ta bort tollbarrierene, men ikke de regulatoriske barrierene. Det vil også bety at Storbritannia blir del av EUs handelspolitikk og ikke kan etablere egne frihandelsavtaler med land utenfor EU.

*WTO-medlemskap:* Å basere seg kun på WTO er trolig et lite foretrukket og sannsynlig alternativ, men kan bli en konsekvens dersom Storbritannia og EU ikke lykkes med å bli enige om en avtale innen mars 2019. Det vil innebære innføring av toll på varehandel mellom Storbritannia og EU/Norge.

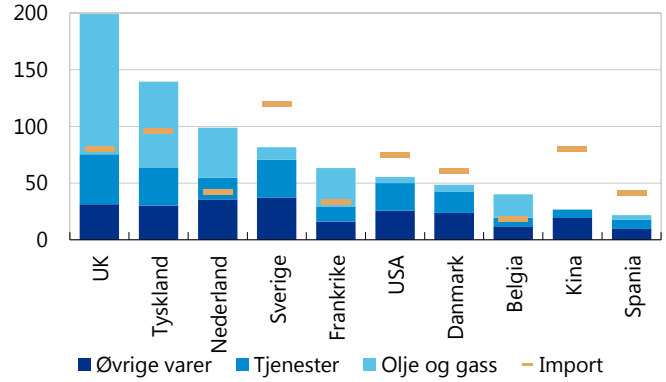
## Hva betyr brexit og EØS for norske bedrifter?

Storbritannia er blant de aller viktigste enkeltland for norsk handel og et viktig sentrum for investeringer og kapitalbevegelser.

Figuren nedenfor viser at Storbritannia var det største mottakerlandet for norsk eksport av varer og tjenester i 2016.

**Ti største mottakere av norsk eksport**

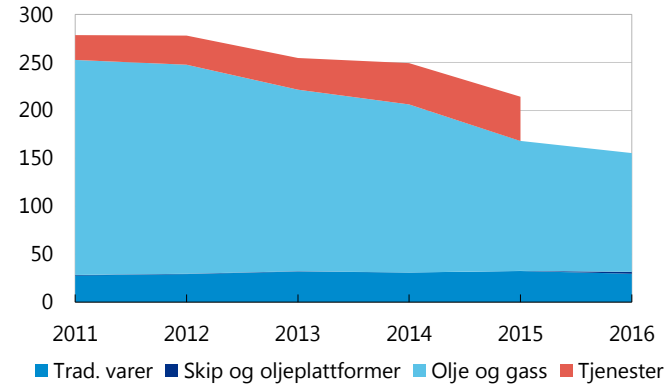
2016. Mrd kroner. Eksport etter kategori og total import




Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

**Norge: Eksport til UK**

Mrd. kroner. Løpende priser




Kilde: Statistisk sentralbyrå / NHO

Dersom Storbritannia forlater EU 29. mars 2019 som planlagt, vil landet samtidig trekke seg ut av alle EUs forpliktelser og relasjoner til tredjeland, herunder EØS-landene.

Selv om mye av vår eksport til Storbritannia er olje og gass, vil Storbritannias utmeldelse av EU få konsekvenser for Norge og norske bedrifter på flere ulike måter. Det er ikke bare den direkte vare- og tjenestehandelen som har betydning.

Jan Erik Grindheim har på oppdrag fra NHO intervjuet 25 medlemsbedrifter for å få deres syn på hvilke konsekvenser brexit kan få for deres virksomhet.[12] Bedriftene er både store og små og fra forskjellige sektorer og landsdeler.

Bedriftene uttrykker bekymring for at EØS-avtalen kan bli påvirket av brexit. Et hovedbudskap fra bedriftene i denne undersøkelsen er derfor at EØS-avtalen ikke må svekkes som følge av brexit.

De fleste av de større norske bedriftene er etablert i Storbritannia på en eller annen måte. For disse selskapene er EØS-avtalens regulering av kapitalbevegelser og personbevegelser helt sentral.

Mange selskaper bruker eksportland som knutepunkter eller videreforedlingsmarkeder. Storbritannia er for eksempel et av Norges viktigste markeder for hvitfisk. Men bare en del er direkte eksport. Resten kommer til Storbritannia fra Norge via andre land i EU. Mange norske bedrifter er tett sammenvevd i internasjonale verdikjeder, der også Storbritannia tar del. Disse bedriftene kan derfor bli indirekte påvirket av brexit.

[12] Grindheim, J. E. (2018). Hva betyr brexit og EØS for norsk næringsliv?

Det viser at det kan bli komplisert for norske bedrifters forhold til Storbritannia og EU om Storbritannia ikke lenger har samme regler.

Ifølge Grindheim er bedriftene i undersøkelsen usikre på hva brexit vil bety. Frykten er større for hva brexit vil kunne bety for EUs indre marked og disse bedriftenes tilgang til dette gjennom EØS-avtalen, enn for deres fremtidige forhold til det britiske markedet.

Bedriftene fremhever at EØS-avtalen har fungert godt for dem og at det er viktig å opprettholde fri bevegelse av varer, tjenester, kapital og personer.

Undersøkelsen viser imidlertid at det er stor variasjon mellom bedriftene når det gjelder kunnskap om hvilke utfordringer brexit kan få. I tillegg gjør usikkerheten om utfallet av hele prosessen at det er krevende for bedriftene å forberede seg på tilpasninger og omstilling.