

Verden og oss

Næringslivets perspektivmelding 2018

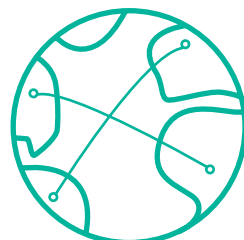


07.

Globalisering

- 174 **Innledning**
- 177 **En stadig åpnere verden**
- 179 **Globaliseringens æra på hell?**
- 183 **Gjenstående handelshindre**
- 185 **Økende globaliseringsmotstand?**
- 188 **Utviklingen i norsk handel**
- 194 **Norges handelsavtaler**
- 198 **NHO-bedriftene: Handel utenfor EU koster mer**
- 202 **Oppsummering**
- 203 **Norsk sjømateksport**
Inger-Marie Sperre, administrerende direktør Brødrene Sperre AS
- 204 **Internasjonalisering og reiselivsnæringen**
Svein Arild Steen-Mevold, administrerende direktør Scandic Norge





Innledning

Norge er en liten økonomi med et relativt ensidig næringsgrunnlag. For små økonomier med begrensede hjemmemarkeder er handel med andre land helt avgjørende for å få mest mulig ut av egne ressurser.

Handel muliggjør spesialisering og stor-skaladrift, handel gir tilgang til teknologi og muliggjør læring, handel byr på skjerpene konkurranse, og handel øker verdien av et lands naturressurser. Uten mulighet for eksport ville ikke Norge ha utviklet vannkraften og olje- og gassressursene eller bygget opp en sjømatnæring. Handel har gjort Norge rikere. Velstandsøkningen er omsatt i økt etterspørsel og aktivitet også i de næringene som ikke selv handler med andre land.

Som følge av de økonomiske gevinstene har norske bedrifter i flere hundre år søkt de

mulighetene som har ligget i økonomisk samkvem med andre. Vi solgte fisk til hanseatene og skipsfrakt til hele verden, slapp utlendinger til vannkraften vår, bygget opp industri med eksport som formål og lot utenlandsk kapital og kompetanse innlede oljealderen. Parallelt har vi deltatt i internasjonale organisasjoner og fora der målet har vært en mest mulig uhindret flyt av varer og tjenester mellom land. Som et lite land har vår stemme hatt større tyngde i fellesskap med likesinnede enn om vi skulle inngått avtaler på egen hånd.

Etter et tilbakeslag i mellomkrigstiden har verdensøkonomien blitt stadig åpnere siden 1945. Grovt sett har handelen siden da vokst nesten dobbelt så raskt som verdiskapingen. Handelsveksten har på sin side vært den kanskje viktigste driveren bak den økonomiske veksten. Slik Norge ble rikere av handel, har også åpning av tidligere relativt lukkede økonomier bidratt til å løfte milliarder av mennesker ut av fattigdom.

Handel innebærer gevinster, men også kostnader, knyttet til omstillinger. Ingen mekanismer sikrer at tap og vinning fordeles jevnt. Tvert imot har en stadig større global kake de siste tiårene blitt stadig mer skjevfordelt. Ikke overraskende har dette, i hvert fall i den rike delen av verden, bidratt til mer motstand mot globaliseringen. Siden årtusenskiftet ser verden ut til å ha beveget seg i en mer proteksjonistisk retning, med stillstand i WTO-forhandlingene og samlet sett flere proteksjonistiske enn handelsliberaliserende tiltak.

Men det virkelige vannskillet var 2016, da flertallet av britene stemte for å tre ut av EU og amerikanerne valgte en president som stilte på et program preget av proteksjonisme og siden har fulgt deler av dette opp i praksis. USAs skritt våren 2018 i retning av «handelskrig» er et skremmende ekko fra mellomkrigstidens ødeleggende proteksjonisme, og markerer et kraftig brudd med landets rolle i hele etterkrigstiden, som garantist for en mest mulig åpen og velfungerende verdenshandel. Et mer isolasjonistisk USA vil først og fremst ramme landet selv, men også andre land.

Hvorvidt globaliseringen er i ferd med å stanse opp, eller gå i revers, er usikkert. Men tendensene er urovekkende, ikke minst for små, åpne økonomier som den norske. Vekstvil-kårene for norske bedrifter er fundamentalt bestemt av mulighetene for å selge vår kompetanse og våre ressurser til andre land, som varer eller tjenester. I teksten som følger, vil vi beskrive hvordan handelen har utviklet seg, betydningen av Norges ulike handelsavtaler, drivkreftene bak globaliseringsmotstanden og de mulige konsekvensene for norsk næringsliv av stagnasjon eller tilbakegang i verdenshandelen.

Slik Norge ble rikere av handel, har også åpning av tidligere relativt lukkede økonomier bidratt til å løfte milliarder av mennesker ut av fattigdom.

En stadig åpnere verden

Siden annen verdenskrig har verdensøkonomien blitt stadig åpnere, 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.

Den sentrale driveren bak handelsveksten har vært de økonomiske gevinstene. Handel har gitt landene høyere 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 (se nærmere omtale på side 182), og den gradvise nedbyggingen av handelshindre. 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 blitt omfattet.

Lavere importtoll har den åpenbare virkningen at importerte varer blir billigere. Dette vrir etterspørselen fra hjemmeproduksjon mot import. 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 industri-landene har gjort mellom seg i denne perioden.

En tredje driver har vært at handel avler handel. Et land som åpner seg mot omverdenen, vil dra nytte av handelsgevinstene og omsette høyere inntekter i høyere etterspørsel, blant annet rettet mot import.

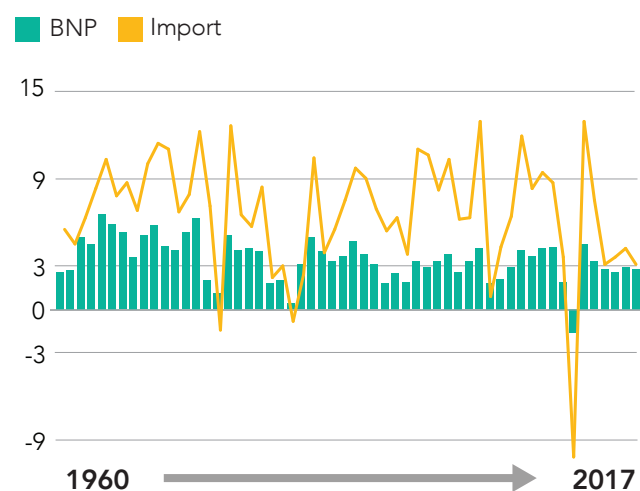
Lengst har utviklingen kommet i Europa, med etableringen av EUs indre marked og de fire friheter i 1992. Her er målet ett felles indre marked, med fri bevegelse av varer, tjenester, arbeidskraft og kapital. I dag favner det indre markedet 28 medlemsland og 3 ikke-medlemsland. Til sammen har disse landene en befolkning på litt over 500 millioner og en verdiskaping på vel 15 000 milliarder 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 og har gjort det lettere å drive oversjøisk virksomhet.

Kostnadene ved sjøtransport har falt på grunn av større, mer drivstoffgjerrige og automatiserte skip og mer effektive laste- og lossrutiner. Maskinkraft har erstattet håndkraft. I nyere tid har den største revolusjonen vært introduksjonen av containerfarten, som har gjort det mulig å frakte varer nesten sømløst fra fabrikkdør til butikkdør. Også kostnadene ved lufttransport har avtatt.

Globalt BNP og import

Årlig volumendring i prosent



Kilde: IMF/NHO

Fremveksten 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. Dette har redusert transport- og logistikkostnadene og gjort *just in time*-produksjon mulig selv med oversjøiske leveranser.

Nye finansielle instrumenter og videre tilgang til finansielle tjenester har også vært drevet frem av ny teknologi (og dereguleringer), 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 tillate større eksportvolumer. Tilgang på langsiktig finansiering kan være nødvendig om man skal investere i produksjonslinjer i andre land.

Siden midten av 1990-tallet har handelsveksten særlig vært drevet av oppbyggingen av globale verdikjeder, der mer og mer av produksjonen (og ferdigvarene) i ett land består av vareinnsats fra andre land. En bil blir ikke lenger produsert

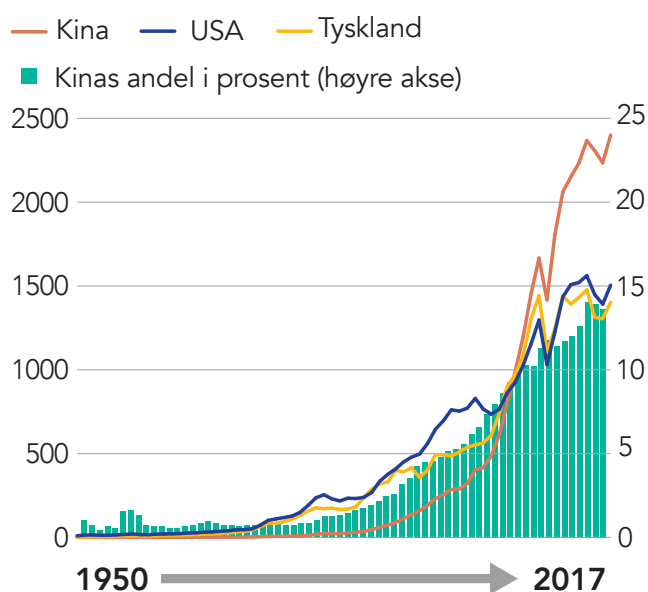
fra start til slutt i ett land, men henter hjul fra et land, bremser fra et annet og styringssystemer fra et tredje. Teknologi har gjort dette mulig, og motivasjonen har vært å ta ut spesialiserings- og stordriftsfordeler. Som ledd i dette har mange arbeidsintensive prosesser blitt flyttet til land med lavere arbeidskraftkostnader.

Et viktig utviklingstrekk de siste tiårene har vært Kinas inntreden i verdensøkonomien. Deng Xiaoping åpnet og deregulerte Kinas økonomi fra slutten av 1970-tallet av, men utviklingen 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 eksportledet vekststrategi og har favorisert eksport og investeringer på bekostning av forbruk, men også at Kina har hatt «ubegrensede» reserver av billig arbeidskraft. Under industrialiseringen flyttet arbeidskraften fra skjermet sektor på landsbygda til eksportorienterte bedrifter i byene og langs kysten. Slik ble også det globale «effektive» tilbudet av arbeidskraft mange-doblet. I de rike landene kom dette blant annet til uttrykk gjennom fallende priser på arbeidsintensive varer, som for eksempel klær.

Vareimport etter opprinnelsesland

CIF. Milliarder USD



Kilde: IMF/Thomson Datastream/NHO

Globaliseringens æra på hell?

Siden finanskrisen har global handel bare vokst med 3 prosent i snitt per år, noen fattige tideler raskere enn den årlige BNP-veksten. Den gamle tommelfingerregelen om dobbelt så høy handelsvekst som BNP-vekst ser dermed ut til å ha sviktet.

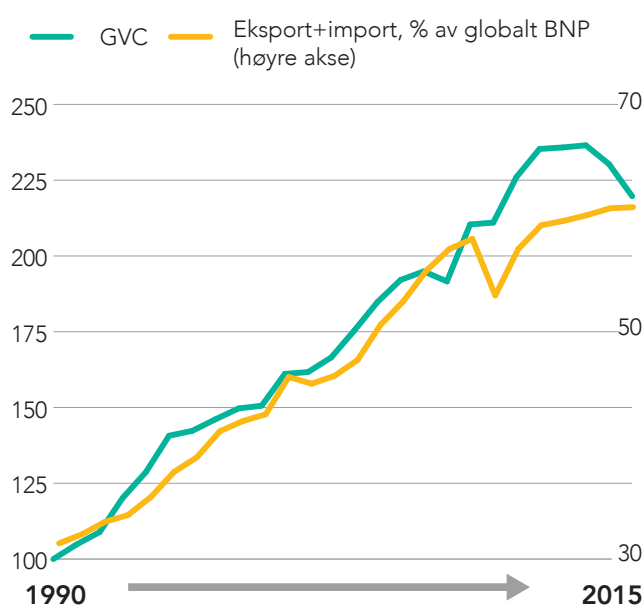
Beregninger fra IMF, OECD, WTO og andre, tyder på at svikten primært skyldes konjunkturelle forhold. Grunnet overkapasitet, kredittskvis og usikkerhet har investeringene – som har særlig høyt importinnhold – falt mer enn annen etterspørsel. I tillegg har lavere import som følge av investeringssvikt hatt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

Mens konjunkturelle variasjoner i sin natur er forbigående, synes strukturelle forhold å peke mot lavere handelsvekst fremover.

Siden finanskrisen ser byggingen av globale verdikjeder ut til å ha gått i stå. Én årsak kan være at gevinsten av å flytte ut produksjon har minket. I Kina har reallønnen om lag tidoblet seg i løpet av de siste to tiårene. 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. Justert for endringer i relativ produktivitet vil kostnadsforskjellene ikke ha falt like mye.

Globale verdikjeder (GVC)

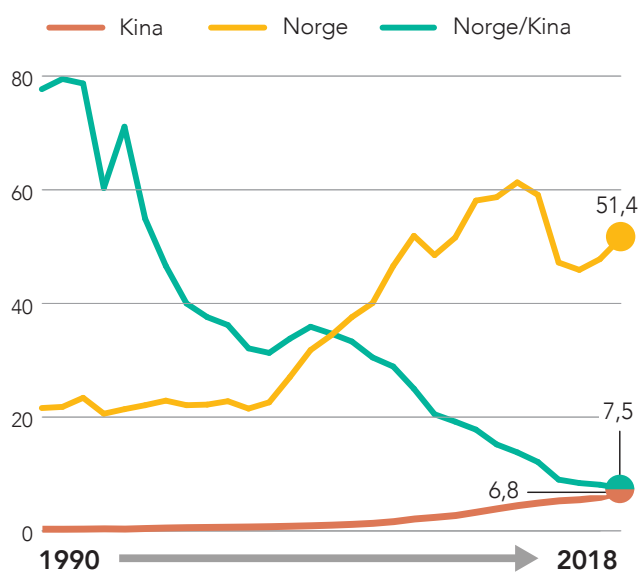
Strukturell indikator*, 1990 = 100. Prosent av BNP (høyre akse)



* Forholdet mellom import av innsatsvarer og innenlandsk sluttetterspørsel justert for råvarepriser og syliske faktorer.

Kilde: OECD/NHO

Timelønn i industrien
USD/time



Kilde: Oxford Economics/Thomson Datastream/NHO

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

Selv om det finnes mange andre folkerike økonomier, ikke minst i Afrika, med mye lavere lønnsnivå, er disse landene stort sett små og mangler de relativt stabile rammevilkå-

rene som gjorde Kinas kraftige ekspansjon mulig. Det er derfor rimelig å anta at selv om flere fremvoksende land vil åpne seg opp, vil den samlede virkningen på global handel bli adskillig mindre enn ved Kinas inntreden i verdensøkonomien.

Fallende kostnader ved automatisering drar i samme retning. Dersom teknologi blir «hylleware» og koster det samme overalt, er gevinsten av automatisering størst der arbeidskraften er dyr. Jo mer butikken kan 3D-printe på bakrommet, jo mindre behov har den for å importere. I så måte kan teknologien være en større trussel for arbeidsintensive jobber i eksportindustrien i lavkostland enn for allerede kompetansetunge arbeidsplasser i høykostland.

Et økende innslag av tjenester kan også bety 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- og 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 varene de tidligere måtte importere.

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 er også blitt påpekt at de globale verdikjedene har høynet risikoen i produksjonen. Når større deler av produksjonen skjer oversjøisk, og dessuten med så tidsmessig knappe leveringsmarginer som mulig, 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 om lag halvparten av verdens samlede produksjon av optiske komponenter og bildesensorer, og en

Flere år med sterk nedgang i tollsatsene er avløst av stagnasjon de siste årene. Samtidig er det mindre gjenværende «sand i maskineriet» igjen å fjerne. I industrilandene er tollsatsene allerede lave.

femdel av halvlederene. Samme år fikk flommen i Thailand tilsvarende konsekvenser da den rammet området der bortimot halvparten av verdens harddisker blir produsert. Denne sårbarheten kan bøtes på med større lagerhold eller flere leverandører, hvis mulig, men også ved å flytte produksjonen hjem igjen.

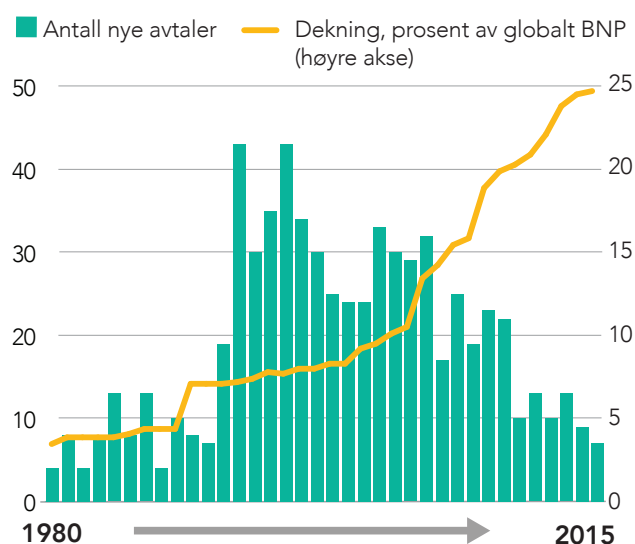
Men det er den siste mulige årsaken til lavere handelsvekst som gir mest grunn til bekymring – at handelspolitikken ser ut til å ha beveget seg i retning av mer proteksjonisme.

WTOs siste forhandlingsrunde, den såkalte Doha-runden, ble initiert i 2001 og er ennå ikke avsluttet. Stillstand i WTO har ført til stadig flere avtaler mellom enkeltland og handelsblokker, det som gjerne omtales som «spagettibollen». I dette landskapet blir det stadig mer krevende for bedriftene å orientere seg, jf. nærmere omtale i boks på side 184.

I USA har president Trump gjort alvor av noen av sine proteksjonistiske valgløfter. I januar 2017 trakk han USA fra den ennå ikke ratifiserte frihandelsavtalen mellom 12 stillehavsland (*Trans-Pacific Partnership*, TPP), og frihandelsavtalen med Canada og Mexico (NAFTA) er til reforhandling. Innføringen av importtoll på stål og aluminium så vel som straffetoll på andre områder føyer seg inn i rekken.

Flere år med sterk nedgang i tollsatsene er avløst av stagnasjon de siste årene. Samtidig er det mindre gjenværende «sand i maskineriet» igjen å fjerne. I industrilandene er tollsatsene allerede lave. Her er det med andre ord ikke så stort potensial for videre nedbygging. Likevel møter bedriftene fortsatt omfattende handelshindre.

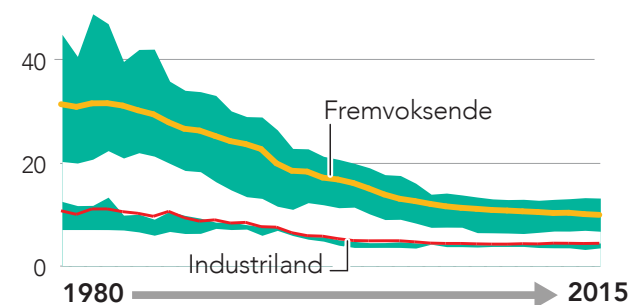
Frihandelsavtaler



Kilde: IMF/NHO

Tolltariffer. Gjennomsnitt

Prosent. 2.-3. kvartil er skyggelagt



Kilde: IMF/NHO

Handel og etterkrigstidens rammeverk

Før første verdenskrig ble verden stadig åpnere. I mellomkrigstiden snudde utviklingen, da børskrakk og depresjon ble møtt med økte tollsatser og konkurrerende devalueringer, motivert av en tankegang om at avtakende etterspørsel måtte besvares med redusert import, slik at man kunne opprettholde den innenlandske produksjonen. Men siden ett lands import er et annet lands eksport, forsterket proteksjonismen bare nedgangen. Den globale handelen ble redusert med to tredeler. Sammen med flere andre faktorer bidro vekstsvikt og masseledighet til de politiske regimeskiftene som førte frem mot annen verdenskrig.

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

Den første pilaren var 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). Målet var høyere inntekter og etterspørsel, som igjen skapte et marked for amerikansk eksport, men også å få landene på fote økonomisk, slik at det ikke oppsto grobunn for nye totalitære bevegelser. Verdensbanken dreide senere sin virksomhet mot utviklingsland, der den ytte lån og annen bistand på den betingelse at mottakerlandene styrket vekstevnen i økonomien gjennom reformer.

Den andre pilaren var etablering av et fastkurssystem med dollar som ankervaluta og opprettelsen av *Det internasjonale valutafondet* (IMF), som skulle gi både råd

og kortsiktige lån til medlemslandene. Lånene skulle hindre at problemer med betalingsbalansen tvang frem devalueringer eller nasjonale økonomiske kriser. Fastkurssystemet varte fra 1945 til 1971, i dag er normen flytende valutakurser. IMF gir fortsatt råd og korte lån til land som får (kortsiktige) betalingsproblemer og var for eksempel 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 fagfelle-vurdering - gjennomgang av medlemslandenes resultater innenfor økonomi, arbeidsliv, statsfinanser med mer - og anbefalinger om vekstfremmende endringer og reformer ut fra landenes utgangspunkt og beste praksis i andre land. Historisk har mye av rådgivningen vært orientert mot liberalisering/dereguleringer 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.

Gjenstående handelshindre

Mens tollsatsene over tid har blitt redusert, har det vært en vekst i andre, ikke-tariffære proteksjonistiske tiltak, som importkvoter, subsidier i importlandet, begrensninger i offentlige anskaffelser, tekniske krav og standarder, sertifisering og kontroll, opphavsregler og så videre.

Europakommisjonen meldte i 2017 at europeiske eksportører opplevde ti prosent flere handelshindre enn året før. Flesteparten av disse finnes i G20-land som EU ikke har frihandelsavtale med. Flest slike hindre finnes i de fire BRIC-landene.

USA har lave tollsatter, men er også blant landene med 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*). Også Kina har mange barrierer mot handel og investeringer. Det kan gjelde krav om teknologioverføring, krav til lokale samarbeidspartnere eller lisenser og tillatelser, forfordeling av nasjonale selskaper og konkurransevridende subsidiering.

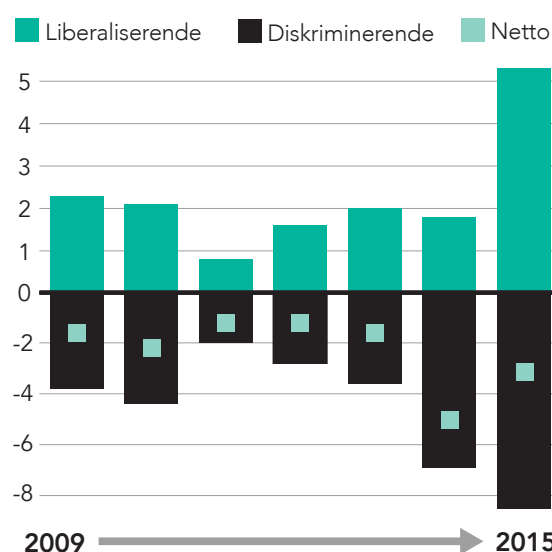
Dagens avtaleverk sikrer ikke verdenshandelen i tilstrekkelig grad mot proteksjonisme i form av slike ikke-tariffære handelshindre. Avtaleverket sikrer heller ikke i tilstrekkelig grad nødvendig samarbeid om standarder og reguleringer. Det samme gjelder handel med tjenester, som utgjør en stadig større del av internasjonal handel, godt hjulpet av digitalisering og ny teknologi. Ikke minst er det en sterk sammenheng mellom eksporten av 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.

Tall fra WTO tyder på at det de siste årene er innført flere proteksjonistiske enn liberaliserende handelstiltak. OECD har utarbeidet 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

1000 produkter



Kilde: IMF/NHO

Med president Trumps "America First" politikk, har den proteksjonistiske tendensen blitt dramatisk forsterket. Trump ønsker ikke multilaterale avtaler og er i ferd med å underminere WTO ved blant annet å ikke godkjenne utnevning av nye dommere til ankeorganet for tvisteløsning. USA bruker nasjonal sikkerhet som grunn for å innføre toll på aluminium og stål. EU avviser dette som proteksjonisme og svarer med mottiltak.

WTO-stillstand

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 i løpet av sine 23 år ikke lyktes i å innfri forventningene om et nytt, globalt regelverk. WTOs viktige tvisteløsningsmekanisme er også truet av motstand fra enkelte medlemsland, fremfor alt USAs motvilje mot å utnevne dommere til ankeinstansen, og står i fare for å bryte sammen.

Den såkalte Doha-runden, som ble innledet i 2001, er for alle praktiske formål død. Runden skulle utvikle en ny, global handelsavtale, som særlig ivaretok utviklingslandenes 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 utvikling 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 oppnådd enighet om verken 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 et 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 forrige presidentvalg har imidlertid satt en stopper både for TISA og nye initiativer i WTO.

Kappløp om frihandelsavtaler

Frem til 1990-tallet var arbeidet i praksis delt slik at WTO tok seg av globale handelsrelasjoner mens frihandelsavtalene stort sett var regionale, som NAFTA (*North America Free Trade Area*) og EU/EØS. Som følge av manglende fremdrift i WTO skjedde det imidlertid et skifte rundt tusenårsskiftet. Siden da er det blitt opprettet stadig flere frihandelsavtaler på tvers av regioner og kontinenter. Til nå er det inngått rundt 450 frihandelsavtaler i tillegg til et nettverk av bilaterale investeringsavtaler (BITs). Frihandelsavtalene har utviklet seg både i tematisk dybde og geografisk omfang. 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. Med *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) tok EU og USA sikte på å skape verdens største frihandelsområde ved å fjerne tollbarrierer, etablere gjensidig investeringsbeskyttelse og samarbeide om regelverk og standarder. Forhandlingene stanset imidlertid opp som følge av amerikanske posisjoner etter presidentvalget, selv om USA formelt ikke har trukket seg fra forhandlingene. Brexit kompliserer bildet ytterligere.

Ambisjonene om omfattende, megaregionale avtaler lever videre i blant annet avtalen mellom elleve stillehavsland om *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP). Avtalen er en slanket versjon av opprinnelige *Trans-Pacific Partnership* (TPP), uten USA, men legger likevel opp til samarbeid om reguleringer og har bestemmelser om investeringsbeskyttelse.

Samtidig øker integrasjonen mellom de ti medlemslandene i ASEAN, og det pågår forhandlinger om *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), der Kina har en ledende rolle. RCEP omfatter ASEAN og de seks statene som ASEAN har frihandelsavtaler med: Kina, Australia, India, Japan, Sør-Korea og New Zealand. Samlet ser utviklingen fortsatt ut til å gå mot flere og bredt anlagte frihandelsavtaler, med med redusert amerikansk deltakelse og innflytelse.

Økende globaliseringsmotstand?

Å realisere gevinstene fra handel fordrer omstillinger. Arbeidsplasser vil forsvinne, og nye vil komme til.

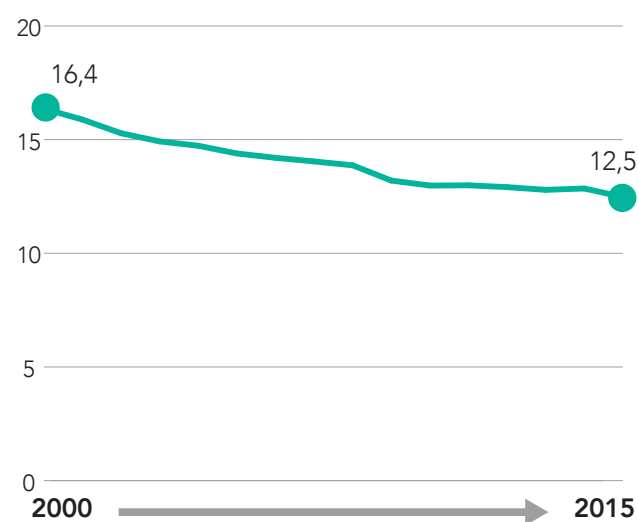
Selv om nettoeffekten av dette er høyere verdiskaping og derfor høyere forbruk og velferd, er det i utgangspunktet ingen ting som tilsier at disse gevinstene vil bli jevnt fordelt. De som mister en trygg og godt betalt jobb til fordel for en dårligere betalt jobb, kanskje også med dårligere jobbsikkerhet, 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) i industrilandene økt over samme 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.

Studier gjort av fagmiljøer i blant annet 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 gjort det mulig å bygge 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 OECD viser til, peker på sin side på større bruk av vareinn-sats i vestlig industri og en markant nedgang i andelen industrijobber siden årtusenskiftet, jamfør figuren under, som en forklaring på økte ulikheter. Dette er jobber som historisk har vært preget av relativt høy lønn, livslang ansettelse og høy organisasjonsgrad.

Industriusselsetting

Prosent av samlet sysselsetting



Kilde: OECD/NHO

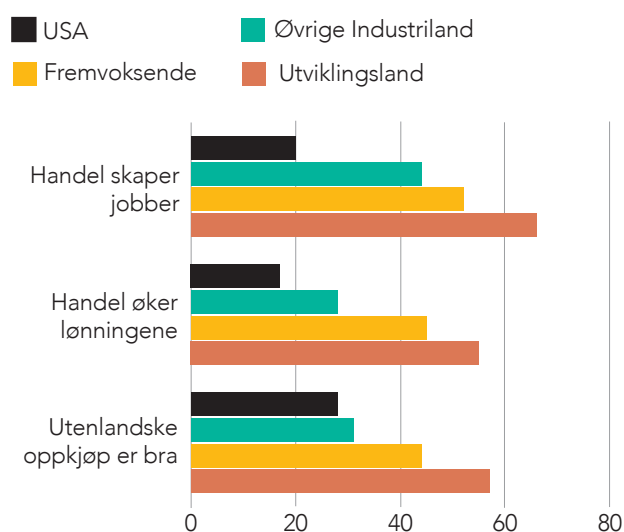
Det kan argumenteres for at som liten, åpen økonomi har få land vært så sterkt eksponert for globaliseringen som Norge. Til tross for dette har ulikhetene vokst mindre hos oss enn i mange andre land, og de er derfor fortsatt blant de minste i verden. Det viser at hvordan et land møter globaliseringen, også er viktig. 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. En høy, og økende, andel arbeidssfære på ulike trygdeordninger illustrerer samtidig at det er grenser for hvor langt velferdsordningene kan kompensere for utslagene av globalisering og automatisering.

Hvordan globaliseringen «faktisk» virker, er én side av saken, en annen er folks *oppfatning* av hvordan den virker. I Pew

Researchs spørreundersøkelse om synet på handel fra 2014, svarer bare én av fem amerikanere bekreftende på at handel «skaper jobber» og «øker lønningene». 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 ikke disse resultatene så overraskende.

Syn på handel*

Prosentandel som svarer bekreftende på at...



* Stratifisert utvalg på ~1000 personer i 44 land april 2014

Kilde: PEW Research Center/NHO

På denne bakgrunn er det heller ikke så overraskende at Donald Trump klarte å treffe mange arbeider- og 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* handlet om mer enn motstand mot globalisering – blant annet spilte innvandringsmotstand en viktig rolle – kan resultatets logikk vanskelig 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.

I Europakommisjonens (2017) rapport *Harnessing globalisation* kom det frem at mange europeere ser på globalisering som synonymt med å miste jobben, sosial urettferdighet og lave standarder innenfor helse og miljø.

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. Ifølge en rapport fra *Freedom House* (2016) ble den politiske posisjonen til populistene og nasjonalistene styrket i 2016. Rapporten trekker blant annet frem brexit, Trump, Polen, Italia og Russland, og understreker at utviklingstrekkene sår tvil om styrken til alliansene som ligger bak viktige globale institusjoner.

Oppslutningen om høyre-radikale partier i femten vest-europeiske land viser en tydelig tendens, fra under 3 prosent i 1970 til 14 prosent i 2017.

Forsker Minda Holm ved NUPI (2017) understreker at noe som forener populistene på høyre- og venstresiden er motstanden mot globale institusjoner som innskrenker den nasjonale suvereniteten.

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 ingen ting som sikrer at fordelingen av verdiskapingen ikke vil bli endret, jf. argumentasjonen over. Globaliseringen har gått hånd i hånd med økte økonomiske ulikheter. Utviklingen

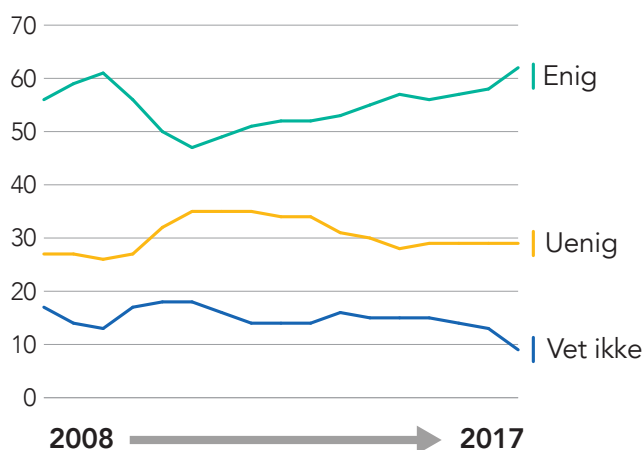
de siste årene tyder på at når folk føler at globaliseringen ikke gagnar dem, så stemmer de mot den. Det øker oppslutningen om mer proteksjonistiske partier og bevegelser – selv om mer proteksjonisme også kan ramme dem selv, gjennom dyrere importvarer.

Med dette bakteppet er det også helt sentralt for å sikre støtte til 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.

På den positive siden viser tall fra Eurobarometer, en spørreundersøkelse gjennomført blant befolkningen i EU-land, tendenser til at folk blir mer positive til globalisering. I 2017 så over halvparten av de spurte på globaliseringen som noe positivt, og i overkant av 60 prosent som var enig i påstanden om at globalisering er en mulighet for økonomisk vekst.

“Globalisering er en mulighet for økonomisk vekst”

Andel i prosent. EU totalt



Kilde: Eurobarometer 461/NHO

Utviklingen i norsk handel

Uten handel ville Norge selv ha måttet produsere alt vi forbruker.
Flere forhold ville gjort dette vanskelig.

Vi er få, har et kaldt klima og en utfordrende topografi. Flere varer vi i dag nyter godt av, ville det vært umulig eller svært dyrt å produsere i Norge. Det er også betydelig mer krevende å utnytte stordriftsfordeler i Norge enn i land med større befolkning.

Samtidig har Norge rik tilgang på en rekke naturressurser, som olje, vann- og vindkraft, fisk og skog. Disse ressursene kan omsettes til varer som også utlendinger verdsetter.

Norge har lange handelstradisjoner. Det startet med eksport av fisk allerede på 800-tallet, 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. Vannkraften ga oss billig strøm som muliggjorde etableringen av kraft-

krevende industri og eksport av metallprodukter, gjødsel og treforedlingsprodukter.

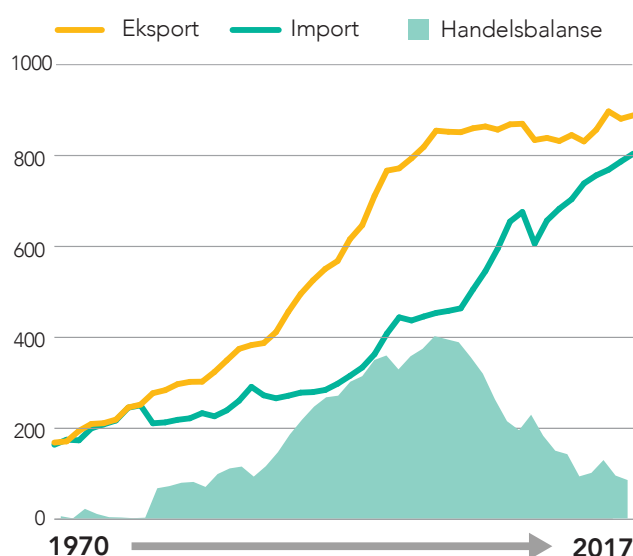
Et av de viktigste gjennombruddene i norsk eksporthistorie, er likevel oljeeventyret som startet med oppdagelsen av Ekofiskfeltet i Nordsjøen i 1969. Sokkelen ble gradvis åpnet i 1970-årene for nye undersøkelser, som etter hvert førte til nye store funn.

Utvinning av olje og gass har over tid bidratt til en markant økning i Norges eksportinntekter. Dette har gjort at vi kan importere mer. 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. Utelates eksporten av olje og gass, ville handelsbalansen ha gått i minus i alle år siden 1974 – en logisk konsekvens

Norge er i dag en åpen økonomi i internasjonal sammenheng. I 2017 tilsvarte eksporten 35 prosent av BNP, mens importen tilsvarte omtrent 33 prosent.

av at store oljeinntekter har finansiert høy etterspørsel og tilhørende import.

Norge: Handel med varer og tjenester
Milliarder 2005-kroner



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

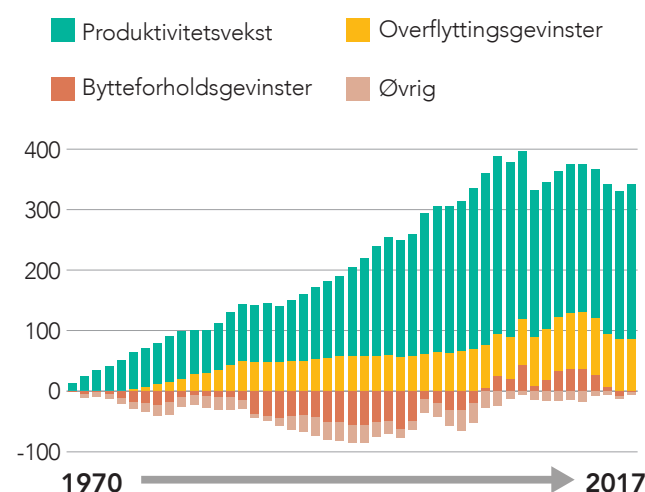
På samme tid som oljeeventyret startet begynte også Norge for fullt med havbruk. Mens petroleumsnæringen allerede fra starten av var sterkt industrialisert, ble havbruket lenge regulert som en distriktsnæring. Mot slutten av 1990-tallet ble næringen mer avregulert på det økonomiske området. Dette har bidratt til en sterk økning i eksportverdien.

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. Mesteparten av økningen kan tilskrives generell produktivitsvekst i økonomien. Det er selvsagt en rekke forhold som kan forklare

produktivitsveksten, men de mange effektene av økt handel har åpenbart bidratt. Handel har blant annet gitt større tilgang på teknologi, kunnskap og økt konkurranse. Og handelen har muliggjort spesialisering: Vi gjør mer av det vi er dyktige til, og mindre av det andre kan gjøre bedre. Hvor stort dette bidraget har vært, er usikkert. Statistisk sentralbyrå har imidlertid forsøkt å beregne det konkrete bidraget fra spesialiseringen i olje- og gassnæringen (definert som overflyttingsgevinster), og bidraget anslås å ha vært stort i perioden. I tillegg kommer bytteforholdsgevinster, som er et resultat av at eksportprisene stiger mer enn importprisene. Disse gevinstene har bidratt kraftig positivt etter årtusenskiftet, grunnet både høyere oljepris og lavere priser på en rekke forbruksvarer.

Disponibel realinntekt per innbygger

Dekomponering av akkumulert vekst. 1000 2017-kroner



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

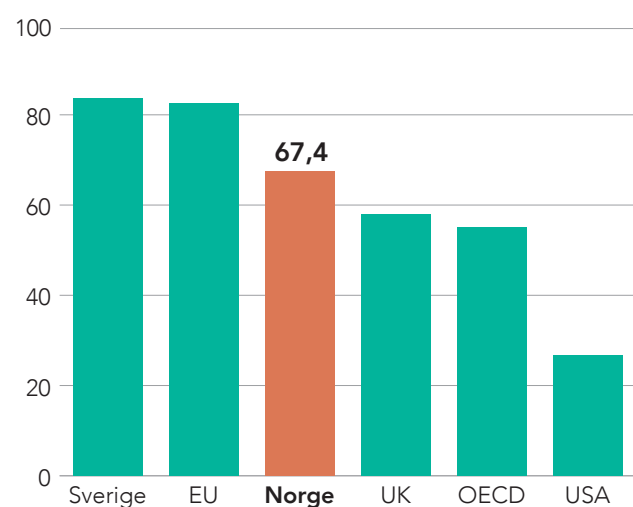
Norge er i dag en åpen økonomi i internasjonal sammenheng og er åpnere enn et vektet gjennomsnitt av OECD-landene. I 2017 tilsvarte eksporten 35 prosent av BNP, mens importen

tilsvarte omtrent 33 prosent. Men det er flere andre land i Europa som er enda åpnere 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 har et smalere ressursgrunnlag og mindre muligheter for produksjon av et bredt spekter av varer og tjenester enn større land.

De fleste land handler mest med land som ligger nær dem selv geografisk og kulturelt. Nærmere 75 prosent av norsk eksport går til land i EU. Dette har dermed stor betydning for arbeidsplasser og velstanden i Norge. Om lag tre firedeler av den samlede eksporten er varer. Resten er tjenester. Hovedbildet er at vi i stor grad eksporterer råvarer og importerer konsumvarer.

Handelsintensitet

Sum av eksport og import i prosent av BNP i 2016



Kilde: Verdensbanken/NHO

Nærmere om norsk vareeksport

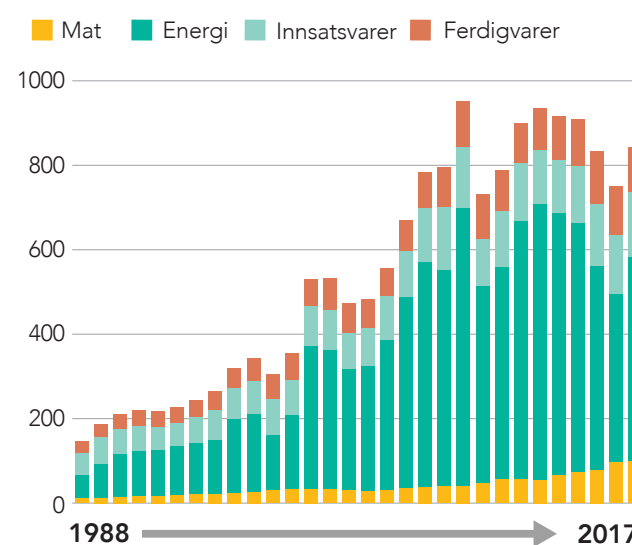
I dag er olje og gass Norges største næring, enten man måler det i verdiskaping, inntekter til statskassen (skatter m.m.), investeringer eller eksportverdi. I 2017 utgjorde eksport av råolje og naturgass om lag 40 prosent av total eksport. Andelen har variert over tid, som følge av variasjoner i produksjon og særlig pris. Fallet i oljeprisen mot slutten av 2014 har ført til lavere eksportverdi av råolje og naturgass. Likevel er olje og gass 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 sunket, mens verdien av kjemikalier og kjemiske og mineralske produkter stadig øker. I løpet av 2000-tallet har eksporten av fisk mangedoblet seg. Gunstige priser, særlig på laks, men også andre sjømatprodukter, har bidratt til dette.

Norge: Vareeksport

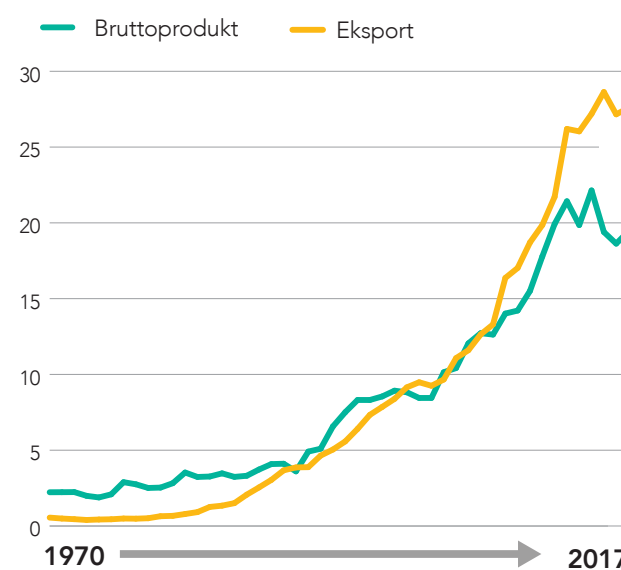
SITC-grupper. Mrd. kroner



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

Produksjon og eksport av fisk m.m.

Milliarder kroner. 2005-priser



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

I små og mellomstore bedrifter er rundt 30 prosent av sysselsettingen knyttet til eksport.

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

I et prosjekt som ble utført av statistikkbyråene i Norge, Danmark, Finland og Sverige, sammen med OECD (SSB 2017), kom det frem at bedrifter som ikke selv eksporterer, også kan være avhengige av eksport ved å være leverandører av innsatsvarer og tjenester til eksportørene. I små og mellomstore bedrifter er rundt 30 prosent av sysselsettingen knyttet til eksport når vi inkluderer den indirekte eksporten.

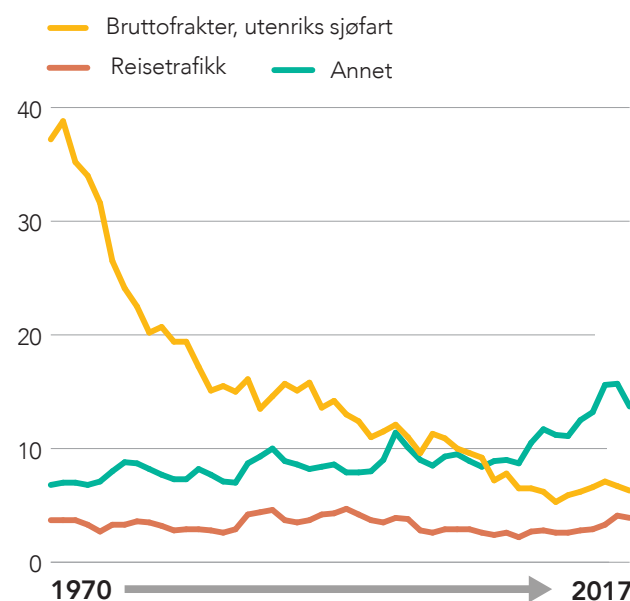
Nærmere om tjenesteeksporten

Tidligere utgjorde frakttjenestene en vesentlig del av Norges samlede eksport. Selv om andelen har falt, er de fortsatt viktige. Det ligger i denne næringens natur at store deler av produksjonen eksporteres. Dette gjelder for eksempel skip som driftes av norske redere og går mellom utenlandske havner og sjelden eller aldri er innom Norge.

Frem til 1990-tallet var tjenesteeksporten vært dominert av de havbaserte næringene. De siste tiårene har andre næringer blitt relativt sett viktigere. 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, ved at stadig flere utlendinger kommer til Norge i forbindelse med jobb eller ferie.

Norge: Tjenesteeksport

Prosentvis andel av total eksport i løpende priser



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

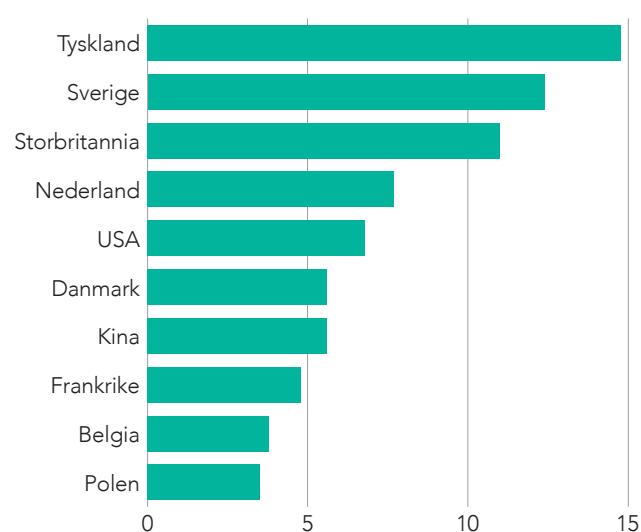
Import

Flere land har de seneste tiårene tatt del i verdenshandelen. Særlig har Kinas inntog i verdenshandelen endret handelsstrømmene. Nå kommer om lag 11 prosent av Norges vareimport fra Kina, mot under 2 prosent i 1996. Europa er fortsatt vårt største og viktigste handelsområde. Rundt

60 prosent av vår import, utenom skip og oljeplattformer, kommer fra land i Europa. Figuren under viser Norges ti viktigste handelspartnere, basert på omfanget av import og eksport mellom Norge og andre land utenom tjenester og energivarer.

Norge: Handelspartnere

Prosent av total handel*. Konkurransvektet 2013-2017

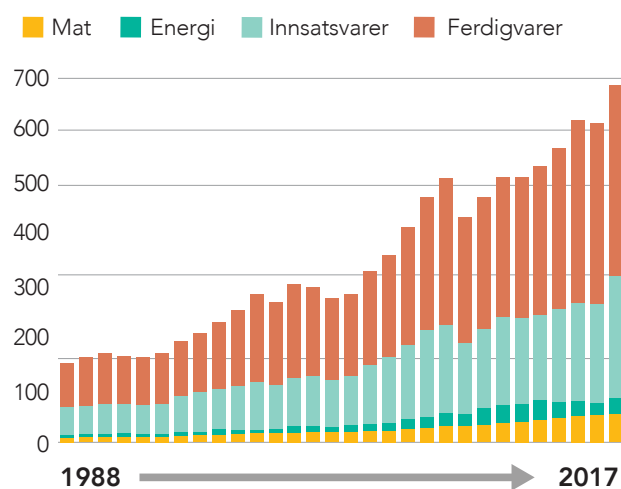


* Untatt energivarer og tjenester

Kilde: TBU/NHO

Norge: Vareimport

SITC-grupper. Milliarder kroner



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

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

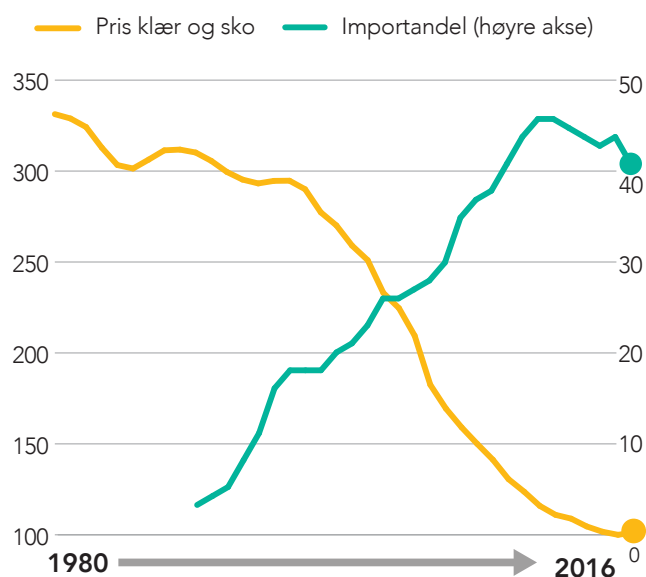
Sammensetningen av importen har vært relativt stabil siden 1970-tallet. Tradisjonelle varer utgjør om lag 60 prosent av samlet import. Tjenesteimporten består hovedsakelig av finansielle tjenester og reiselivstjenester og har økt som andel av samlet import. I 2017 var de viktigste importvaregruppene blant annet biler, industrimaskiner, mobiltelefoner, data og klær.

På 1960- og 1970-tallet ble mye av norsk konsumvareindustri bygget ned. 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 arbeidskraft og kapital flyttes over i andre næringer. Fordi mye av Norges konsumvareproduksjon var bygget ned da Kina for alvor entret verdensmarkedet, kunne vi høste gevinster av lav pris på importvarer uten å ta omstillingskostnadene ved nedbygging. Samtidig tjente Norge på at Kinas glupske appetitt på energi økte prisene på olje og gass.

Import fra Kina og priser på klær og sko

Pris på klær og sko/KPI, 2016 = 100.

Importandel i prosent (høyre akse)



Kilde: Finansdepartementet/NHO



Norges handelsavtaler

Det er tverrpolitisk enighet om at WTO er bærebjelken i norsk handelspolitikk, og at Norge må støtte opp under WTO som institusjon og være pådriver for å få 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, 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 av forholdet til Kina og gjenopptakelsen 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 nylig 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 partnerne.

For mange norske bedrifter er det blitt stadig viktigere å investere i andre land. Mange land mangler imidlertid de stabile rammebetingelsene vi er vant med i Norge og Europa.

Det er derfor viktig å beskytte utenlandske investeringer gjennom avtaler som ikke er dårligere enn andre lands avtaler. Det betyr blant annet at bedrifter må bli rettferdig og ikke-diskriminerende behandlet ved investeringer i andre land. Investeringene må sikres og beskyttes mot vilkårlig myndighetsutøvelse, og avtalene må ha en god investorstat-tvisteløsningsmekanisme med rett til internasjonal voldgift.

Norge har siden midten av 1990-tallet ikke inngått bilaterale investeringsavtaler (forkortet BITs) eller tillatt investeringsbeskyttelse i frihandelsavtaler og har i dag kun 14 BITs og to frihandelsavtaler med bestemmelser om investeringsbeskyttelse. Norske bedrifter er dermed dårligere beskyttet enn sine konkurrenter når de skal investere i utlandet.

Private investeringer er viktige for å oppfylle FNs bærekraftsmål. Utviklingsland vil ofte heller ha handel og investeringer enn bistand. Norske bedrifter bidrar til verdiskaping og arbeidsplasser lokalt.

EØS-samarbeidet er mer enn en frihandelsavtale

EØS-avtalen er den mest omfattende avtalen Norge noen sinne har inngått og skiller seg vesentlig fra en frihandelsavtale. Mens frihandelsavtaler i all hovedsak har til formål å redusere tollavgifter, omhandler EØS-avtalen i tillegg regler for hvordan varer og tjenester skal produseres. EØS-avtalen gjør Norge til en deltaker i EUs indre marked, der vi konkurrerer på like vilkår. En frihandelsavtale ville stilt oss på utsiden av det indre markedet 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 ikke felles lovgivning eller felles regulatorisk samarbeid. Kontinuerlig oppdatering av regelverket gir langt større forutsigbarhet for bedriftene enn en frihandelsavtale som er statisk og må reforhandles hver gang det skjer endringer.

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

Gjennom EØS-avtalen er det etablert et overnasjonalt overvåkingsorgan (ESA) som ser til at landene håndhever avtalen, og en domstol som i siste instans avgjør eventuelle konflikter. Det gjør at bedriftene kan stole på at reglene blir fulgt og at de ikke blir diskriminert på grunn av nasjonalitet.

Handel med tjenester blir stadig viktigere. 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 felles konkurransepolitikk, felles politikk for statsstøtteregler og felles regelverk for offentlige 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 har EØS-avtalen bestemmelser om en rekke tilstøtende politikkområder som er svært viktige 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 enkelte 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.

Betydningen av ulike typer handelsavtaler

EØS-avtalen har bidratt positivt til norsk aktivitet, sysselsetting og kjøpekraft. Europautredningen fra 2012 var også entydig i denne vurderingen (NOU 2012:2). Selv om Europa-utredningen ga grundige beskrivelser på mange av disse områdene, forsøkte den ikke å tallfeste betydningen av EØS-avtalen for norsk økonomi.

EØS-avtalen: Norges viktigste avtale under press

EØS-avtalen er fundamentet i Norges samarbeid med EU. Den sikrer fri bevegelse av personer, varer, tjenester og kapital i vårt viktigste marked. Felles regler gir forutsigbare rammer og like konkurransevilkår for norske bedrifter.

EU er i særklasse vår viktigste handelspartner. I tillegg går om lag to tredeler av norske bedrifters investeringer i utlandet til EU-land, og en like høy andel av utenlandske investeringer i Norge kommer fra investorer i EU. Som følge av EØS-avtalen har norske bedrifter fått økt konkurranse på sitt hjemmemarked, men har til gjengjeld fått tilgang til de europeiske markedene.

For næringslivet er det helt sentralt å opprettholde EØS-avtalen. Samtidig viser den offentlige debatten og meningsmålinger at EØS-avtalen er under press. Diskusjonen våren 2018 om EUs tredje energimarkedspakke, og om norsk tilknytning til energibyrået Acer, avdekket et stort engasjement mot EØS-avtalen. Det var lenge usikkert om det ville bli flertall i Stortinget for deltakelse, og nei-siden mobiliserte kraftig for å hindre beslutningen.

Norge har aldri benyttet seg av reservasjonsretten i EØS-avtalen, det vil si retten til å reservere oss mot å ta inn en ny lov. Grunnen er at det er et svært alvorlig skritt. Forutsetningen for at det indre markedet og EØS-avtalen skal fungere, er at alle land vedtar like regler. Dersom noen land lar være å ta inn regelverk de ikke liker, vil det indre markedet smuldre opp. I EØS-avtalen står det derfor klart

at å bruke reservasjonsretten gjør at den aktuelle delen av avtalen kan settes ut av kraft og suspenderes. Dette vil være svært alvorlig for Norge og underminere hele avtalen. Det kan komme flere saker fremover som kan utløse debatt om bruk av reservasjonsretten

Organisasjonen "Nei til EU" mobiliserer kraftig for å trekke Norge ut av EØS. Flere LO-forbund ønsker å si opp avtalen, og Arbeiderpartiet har tatt ut av partiprogrammet at de er for norsk EU-medlemskap. Den norske europadebatten er dermed flyttet og handler nå om EØS. Samtidig er det lite refleksjon og opplysning om betydningen av EØS-avtalen generelt i samfunnet eller i skoleverket. Nordmenn er generelt mindre positive til norsk medlemskap i EU nå enn før. Mens i overkant av 30 prosent var for norsk EU-medlemskap på 1990- og 2000-tallet, har oppslutningen kun vært 15 prosent etter 2012, ifølge Norsk Monitor.

I en undersøkelse gjort av Norstat for NRK i 2017 svarer hele 40 prosent av de spurte at Norge bør reforhandle EØS-avtalen. 35 prosent svarer at de ikke vil ha noen reforhandling. Dette er bekymringsfullt da det er helt usannsynlig at en reforhandlet EØS-avtale vil være bedre enn den vi har i dag. Norge står i en langt svakere posisjon nå enn da syv mellomstore EFTA-land forhandlet med tolv EU-land. Nå er vi tre små land mot 28 EU-land, og i brexit-forhandlingene understreker EU nå at enten er man med i det indre markedet og har felles regler, eller så har man en frihandelsavtale, som gir en mye løsere tilknytning.

En slik tallfesting er svært krevende, men én 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.

I Ebell (2016) analyseres alternative handelsregimer for 42 land, inklusive Norge: EØS-medlemskap, mindre omfattende frihandelsavtaler eller handel under et WTO-regime. Ebell finner at både EØS-medlemskap og frihandelsavtaler gir større vare- og tjenesteeeksport enn et rent WTO-regime, men at utslaget er størst ved EØS-medlemskap.

I studien finner Ebell at handelen med varer reduseres med 35–44 prosent ved å gå fra EØS til en frihandelsavtale. Handelen reduseres hele 58–65 prosen om et EØS-medlemskap ikke erstattes med en frihandelsavtale, men kun reguleres av et WTO-regime. Effektene er enda sterkere for tjenestehandelen.

En annen studie er gjort av det britiske finansdepartementet, HM Treasury (2016). Å gå fra EU- til EØS-medlemskap anslås å redusere Storbritannias handel med om lag 9 prosent. Å gå over til frihandelsavtaler vil redusere handelen med 14–19 prosent, mens å kun handle under et 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 de tre alternativene. Det er ikke direkte sammenlignbart for Norge, men det tyder på at de økonomiske effektene av ulike grader av integrasjon mellom handelspartnere kan være store.

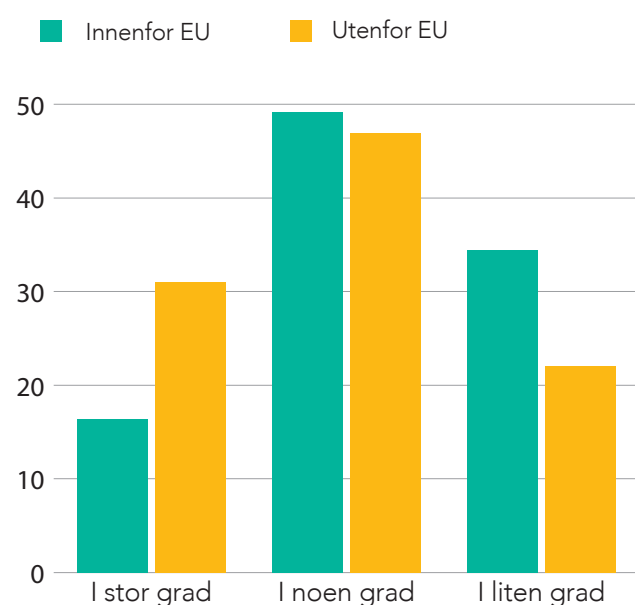
Selv om vi skulle tvile på den eksakte størrelsen på effektene, er studiene entydige om retningen. Både denne og andre lignende studier tyder på at en frihandelsavtale ikke kan erstatte EØS-avtalen uten at handelen, og særlig tjenestehandelen, svekkes.

Å gå fra EU- til EØS-medlemskap anslås å redusere Storbritannias handel med om lag 9 prosent.

NHO-bedriftene: Handel utenfor EU koster mer

I en spørreundersøkelse blant 650 medlemsbedrifter i NHO, gjennomført i 2017, svarte to av tre av de bedriftene som har minst en firedel av sin omsetning fra eksport, at de i stor eller noen grad opplever ekstra kostnader knyttet til handel innenfor EU. Utenfor EU er andelen som melder om ekstra kostnader, enda større.

Ekstra kostnader knyttet til handel
Eksportrettede bedrifter. Prosent



Kilde: Næringslivets økonomibarometer/NHO

Bedriftene ble også spurt om hvilke handelshindringer de møter. Toll 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.

Som neste figur viser, melder bedriftene om betydelige ikke-tariffære handelshindre. Tekniske handelshindre kan for eksempel være nasjonale standarder, krav om lisens eller konsesjon, krav om retesting eller tilpasning. Om lag 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 markedet fortsatt er under utvikling.

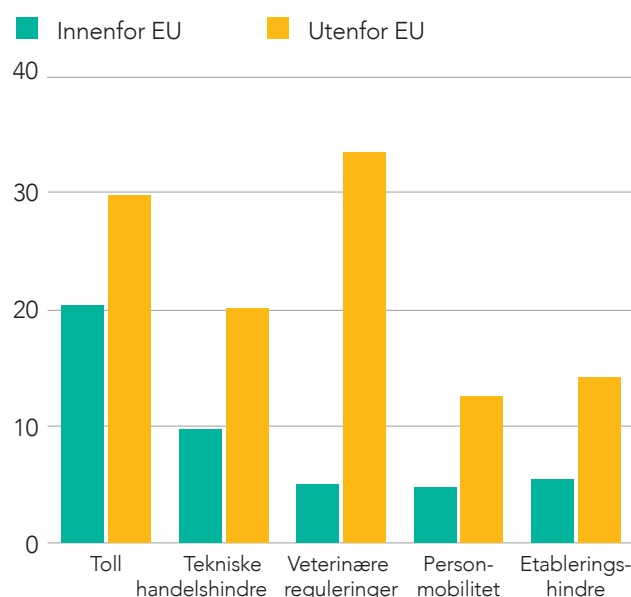


Foto: Thomas Sola / Equinor

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

Ulike handelshindre

Eksportrettede bedrifter. Prosentandel svar «I stor grad»



* Korrigeret for de som svarer «ikke relevant»

Kilde: Næringslivets økonomibarometer/NHO

Hindre for personmobilitet kan eksempelvis være oppholds- og arbeidsbegrensninger, kompetansekrav og visumreguleringer. Etableringshindringer kan være begrenset markedsadgang, eierbegrensninger, lovkrav om felleseie av virksomhet («joint venture»), krav om lokalt innhold eller dobbeltbeskatning.

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

Hva angår veterinære reguleringer svarer nesten syv ganger så mange at dette i stor grad gir ekstra kostnader for handel utenfor enn innenfor EU. Dette hinderet er primært

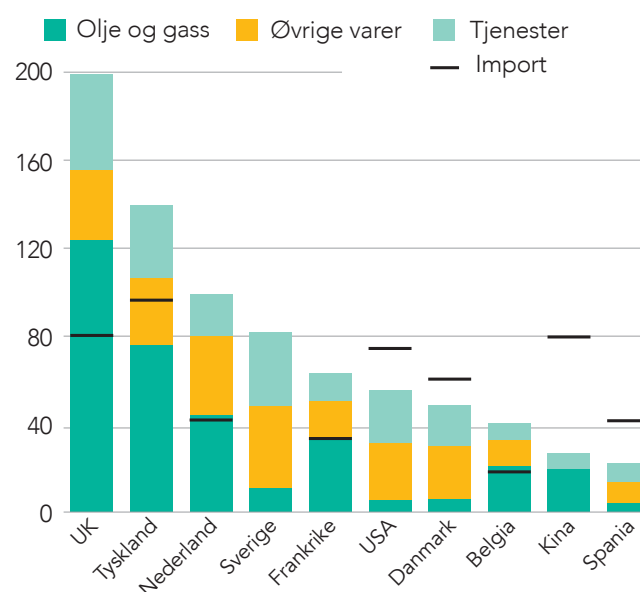
relevant for bedrifter i mat- og næringsmiddelindustrien. Selv om sjømat og landbruksvarer ikke er omfattet av det frie varebyttet i EØS-avtalen, sikrer felles regelverk for mattrygghet og veterinære forhold at handelen med disse varene kan foregå uten grensekontroll internt i EØS-området. Dette er svært viktig for norske sjømateksportører.

Brexit og Norge

I en folkeavstemning i juni 2016 stemte et flertall av folket for at Storbritannia skal forlate EU. Det er en beslutning som også får konsekvenser for Norge og norske bedrifter. Storbritannia er blant de aller viktigste enkeltlandene for norsk handel og er et viktig sentrum for investeringer og kapitalbevegelser.

Ti største mottakere av norsk eksport

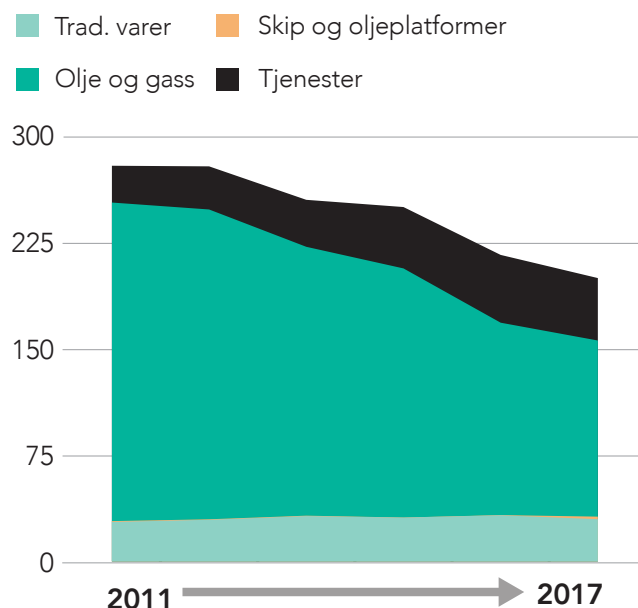
Mrd. kr. Eksport etter type og total import i 2016



Kilde: Statistisk sentralbyrå/NHO

Norge: Eksport til Storbritannia

Mrd. kr. 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 er viktig. Om lag 20 prosent av Norges eksport av varer og tjenester går til det britiske markedet, som har særlig stor betydning for petroleumsnæringen, leverandørindustrien og sjømatnæringen.

Jan Erik Grindheim (2018) har på oppdrag fra NHO intervjuet 25 medlemsbedrifter om deres syn på hvilke konsekvenser brexit kan få for deres virksomhet. Bedriftene er både store og små og fra forskjellige sektorer og landsdeler.

Bedriftene uttrykker bekymring for at EØS-avtalen kan bli påvirket av brexit, men er usikre på hva det 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.

De fleste av de større norske bedriftene er etablert i Storbritannia på en eller annen måte. For disse selskapene er

EØS-avtalens regulering av kapital- 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 eksporteres direkte fra Norge. Resten kommer 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. Det viser at det kan bli komplisert for norske bedrifters forhold til Storbritannia og EU om Storbritannia ikke lenger har samme regler. Bedriftene understreker derfor viktigheten av å få på plass en god avtale med Storbritannia.

Storbritannia og EU forhandler om en utmeldingsavtale som må være klar innen Storbritannia forlater EU. Under forhandlingene har partene blitt enige om en overgangsperiode som etter planen vil vare ut 2020. Avtalen avhenger av enighet om de andre punktene i utmeldingsavtalen. Parallelt med disse forhandlingene forbereder partene også det politiske rammeverket for en fremtidig avtale.

Norge er i en utfordrende situasjon, siden britene vil forlate EØS uten at Norge tar del i forhandlingene mellom EU og Storbritannia. Det er avgjørende for norske bedrifter, arbeidstakere (med familier) og studenter at Norge blir en del av overgangsordningene mellom EU og Storbritannia, at norske borgere og varer omfattes av det samme regelverket, samt at Norge raskt og parallelt med EU får på plass en ny avtale med Storbritannia. Det siste er viktig for å unngå at det oppstår et avtalemessig tomrom etter at overgangsperioden er avsluttet.

Storbritannias uttreden vil også få betydning for Norges forhold til EU. Storbritannia har vært en viktig samarbeidspartner og aktør på områder hvor Norge og Storbritannia har felles interesser. Særlig gjelder dette på energiområdet og kontinentalsokkelen, men også på et overordnet plan, da Storbritannia har vært en forkjemper for gode markedsliberale løsninger. Det siste har hele Norden dratt nytte av. Norge og de nordiske landene må derfor jobbe aktivt fremover med å bygge gode relasjoner til andre alliansepartnere.

Når det gjelder fiskeriene vil brexit kunne få betydning for fordelingen av fiskeressursene mellom EU og Storbritannia, og dermed påvirke forhandlingene også med Norge. Dette kan komplisere forhandlinger som allerede er krevende.

Oppsummering

Manglende evne til å håndtere fordelings- og inkluderingsutfordringene kan i demokratiske samfunn føre til at velgerne tiltrekkes av mer nasjonalistiske og isolasjonistiske krefter, eventuelt også mer antidemokratiske bevegelser. Konsekvensen kan bli at flere land velger en mer proteksjonistisk linje, med stengte grenser og økte handelshindringer.

Siden årtusenskiftet, og særlig siden finanskrisen, ser handelspolitikken ut til å ha beveget seg i en mer proteksjonistisk retning.

Det er ingen fundamentale trekk som tilsier at de økonomiske forskjellene ikke vil fortsette å øke, eller at gevinstene fra globaliseringen vil fordeles jevnere enn til nå. Snarere kan det tenkes at teknologien vil påvirke flere jobber, og at svakere statsfinanser og vansker med å skattlegge stadig mer mobile skattegrunnlag vil gjøre omfordeling mer krevende.

OECDs beregninger indikerer at dersom tollsatsene i industrilandene og de største vekstøkonomiene (*BRIICS*) i 2030 heves til nivået de hadde i 1990, vil globalt BNP bli 14 prosent lavere på lang sikt. Dette tilsvarer 0,3 prosentpoeng lavere potensiell BNP-vekst.

Dette skyldes virkningen av lavere eksport, men vel så mye lavere utnyttelse av arbeidskraften, lavere investeringsnivå og lavere produktivitet. En så vidt mye lavere verdiskaping på lang sikt vil bety vesentlig lavere velferd enn alternativet, uten slike handelshindringer.

Første halvår av 2018 har gitt en rekke illevarslende tegn til at verden er på vei mot en global handelskrig. USAs alene-gang svekker WTO og det multilaterale handelssystemet. Det fører til økt uforutsigbarhet for bedriftene og kan ramme investeringer og handel, og dermed også aktiviteten, arbeidsplasser og velferden vår. Bedriftene må forberede seg på mer usikre tider.

Samtidig er EØS-avtalen under press. Målinger viser at avtalen står svakt i den norske opinionen. Det er lite interesse for og lav kunnskap om hvor viktig avtalen er for næringslivet. Debatten om norsk tilknytning til energibyrået Acer våren 2018 viser at avtalen er sårbar og ikke kan tas for gitt. Vi må regne med flere EØS-debatter fremover og næringslivet vil bli utfordret til å få frem viktigheten av avtalen.

Samtidig som det internasjonale handelsregimet og EØS-avtalen er under press, står Norge midt i en omstilling der fastlandseksporten må økes når olje- og gassinntektene etter hvert vil synke. Denne prosessen gjør markedsadgang enda viktigere enn tidligere.

Tendenser til økende proteksjonisme og mulig reversering av globaliseringen er dypt bekymringsfullt for Norges åpne økonomi.

Norsk sjømateksport

Sjømatnæringen illustrerer både Norges handelsintensitet og hvordan dette rammes av økende globaliseringsmotstand.

Av Inger-Marie Sperre,
administrerende direktør Brødrene Sperre AS

Brødrene Sperre AS er en tradisjonell fiskeindustribedrift med base i Ålesund. I 2017 hadde bedriften en omsetning på 1,8 milliard kroner, så godt som alt fra eksport. Konsernet har en årlig råstoffbase på cirka 150 000 tonn fisk, hovedsakelig makrell, sild, torsk og sei. Hovedmarkedene er Kina, Japan, Brasil og EU. Sjømat er generelt en utfordrende handelsvare, og det er vanskelig å finne markeder der handelen går uforstyrret og på en forutsigbar måte. EU fremstår selvsagt med større stabilitet og mindre risiko enn øvrige markeder, men også her møter bedriften i noen grad importtoll.

Frem til 2014 var Russland selskapets viktigste eksportmarked for sild. Som mottiltak mot NATO-landenes sanksjoner overfor landet, innførte Russland begrensinger i importen av matvarer fra en rekke land, deriblant Norge. Færøyene, som er en viktig konkurrent av Norge på sildemarkedet, ble derimot unntatt fra sanksjonene. Sanksjonene rammet også Brødrene Sperre, som har hatt utfordringer med å finne nye markeder for sild. Til dels hemmes også bedriften av tollhindringer på bearbeidet sild til EU. I tillegg er det store utfordringer også i mange av de øvrige markedene: Ukraina har svekket kjøpekraft grunnet krig, Nigeria har hatt valutarestriksjoner, og også sentrale markeder som Tyrkia og Egypt har blitt rammet av tiltakende uro.

Handelen med Kina er uforutsigbar og preget av stadig uforutsette hindringer. Dette er dels fordyrende og dels direkte handelshindrende. Konkurransesituasjonen i Kina ble også

svekket av at Island allerede i 2014 inngikk en frihandelsavtale med Kina. Island har dermed lavere importtoll enn Norge på produkter som begge eksporterer.

For norsk klippfisknæring og dermed også for Brødrene Sperre er Brasil et viktig marked. Handelen med Brasil har over år vært svært utfordrende, særlig knyttet til veterinære krav som stilles i Brasil. Dette krever betydelig bilateral oppfølging fra norske matmyndigheter. For Brødrene Sperre er handelen med Brasil krevende, fordrer stor ressursbruk og utgjør en stor økonomisk risiko. Næringen forventer at en frihandelsavtale mellom Mercosur og EFTA, som det pågår forhandlinger om nå, kan gi visse bedringer i handelen.

Brødrene Sperre selger også en betydelig del av sin produksjon i Storbritannia. Denne handelen foregår i dag med ingen eller svært lave tollhindringer for produktene firmaet eksporterer, og uten veterinær grensekontroll. Fremtidige handelsavtaler mellom Norge og Storbritannia vil derfor direkte påvirke firmaets muligheter i Storbritannia. Brødrene Sperre importerer også mye råstoff direkte fra britiske fiskefartøy. Det er usikkerhet om fremtidige muligheter også her etter brexit, ettersom enkelte britiske politikere ønsker proteksjonistiske tiltak for å beholde fisken i egen industri. Det samme har skjedd på Færøyene, som i strid med internasjonale avtaler tvinger egen flåte til å levere all fisk hjemme.

Internasjonalisering og reiselivsnæringen

*Av Svein Arild Steen-Mevold,
administrerende direktør Scandic Norge*

Stadig flere mennesker har mulighet til å reise og vi opplever en kraftig vekst i antall fritidsreisende. Det byr på store muligheter for Norge som destinasjon. For at vi skal lykkes med å ta del i den globale veksten er vi avhengig av at myndighetene legger til rette med forutsigbare rammebetingelser. Forutsigbarhet gjør det mulig for små og store aktører å tenke langsiktig og sørge for en bærekraftig vekst i norsk reiseliv.

Samspill mellom små og store sikrer lokal verdiskaping

Som en av de største aktørene i norsk reiseliv har Scandic bred erfaring med viktigheten av et godt samspill mellom små og store aktører. Vi samarbeider med alt fra Bama og de største matleverandørene, til enkeltmannsforetak i Lofoten.

Våre hoteller bidrar til lokal verdiskaping og skaper ringvirkninger utover reiselivsbransjen, for eksempel ved at gjestene på Scandic Ishavshotel i Tromsø drar på Nordlys-safari med den lokale turoperatøren, handler hos byens sportsbutikker eller spiser middag hos byens fiskerestauranter. Det tette samarbeidet mellom en stor aktør som Scandic som kan trekke flere turister til byen, og en mindre lokal aktør som kan tilby unike opplevelser og møter med mennesker og natur, er nøkkelen til et bærekraftig reiseliv som bidrar til lokal verdiskaping over tid.

Uutnyttede muligheter

Vi i Scandic ser en voksende trend der utenlandske turister ønsker seg autentiske opplevelser hvor de er tett på menneskene og naturen. Ett eksempel er nordlysturismen i Tromsø. For syv år siden måtte Scandic Ishavshotel stenge ned i julen fordi det ikke var nok gjester. Nå har de høyere belegg i julen enn ellers i året, hele 85-90 prosent. Årsaken er en eksplosjon i utenlandske turister. På Scandic Ishavshotel er 95 prosent av gjestene i julen nordlysturister, og 60 prosent av disse asiatiske. Dessuten har hotellet ansatte fra over 30 nasjonaliteter. Risgrynsgrøt og sticky rice tilberedes og serveres side om side.

Disse nye tilbudene blir avgjørende for at Norge kan ta del i den globale reiselivsveksten og tiltrekke seg flere og flere turister fra hele verden med en høyere betalingsvilje. Vi i Scandic ser et spennende potensial innenfor alt fra isbading i norske fjorder, gastronomisk gårdsbesøk i innlandet eller vinterstormer i Lofoten. Disse mulighetene vil vi se nærmere på i tett samarbeid med mindre reiselivsaktører.

Ringer i vannet

Scandic har et mål om å skape opplevelser for våre gjester og verdier for våre leverandører, samarbeidspartnere og lokalsamfunn. Verdiskapningen reiselivet bidrar til gir store ringvirkninger for små og store lokalsamfunn over hele landet. De siste fem årene har veksten i reiselivet vært større enn næringslivet ellers. I en tid der mange jobber forsvinner, har reiselivsnæringen nest størst vekst i sysselsettingen. Reiselivet er også en motor i å få ungdom og flyktninger ut i arbeid. Slik tar også reiselivet sin del av næringslivets dugnad for integrering. Vi deltar blant annet i NHOs inkluderingsprosjekt Ringer i Vannet, og ansetter mennesker med hull i CVen som tilfører stor verdi på mange av våre hoteller.

Stabile rammevilkår er nøkkelen til vekst

Reiselivsnæringen er svært utsatt for endringer vi selv ikke råder over, som valutasvingninger, den utenriks- eller sikkerhetspolitiske situasjonen eller endringer i det globale turistmarkedet. For at reiselivsnæringen skal kunne vokse og samtidig ta ansvar for bærekraft i hele verdikjeden, er det helt nødvendig at reiselivet får stabile og vekstfremmende rammevilkår.

Det gjelder særlig våre mange samarbeidspartnere som er små og mellomstore bedrifter. Norsk reiseliv er bygget på mangfold. Turister som kommer til Norge vil se og oppleve landet vårt gjennom hele reiselivets verdikjede, fra enkeltmannsforetaket i Vesterålen til turoperatøren eller flyselskapet. Myndighetenes rammebetingelser må gjøre det mulig å drive i både liten og stor skala.



Foto: Johnny Goerend / Unsplash

Kildeliste

- Ebell, M. (2016) *Assessing the Impact of Trade Agreements on Trade*, National Institute Economic Review, Volume 238/1, R31-R42, SAGE Publications, London.
- Grindheim, J.E. (2018) *Hva betyr brexit og EØS for norsk næringsliv?*, <https://www.nho.no/siteassets/nhos-filer-og-bilder/filer-og-dokumenter/internasjonalt/hva-betyr-brexit-og-eos-for-norsk-naringsliv-22.03.2018.pdf> (sist besøkt 4. juli 2018).
- HM Treasury (2016) *HM Treasury analysis: the long-term economic impact of EU membership and the alternatives*, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/517154/treasury_analysis_economic_impact_of_eu_membership_print.pdf (sist besøkt 4. juli 2018).
- Holm, M. (2017) *Frykten for populismen*, Dagsavisen 6. februar 2018, <https://www.dagsavisen.no/nyemeninger/frykten-for-populismen-1.1095425> (sist besøkt 4. juli 2018).
- NOU 2012:2 (2012) *Utenfor og innenfor – Norges avtaler med EU*, Utenriksdepartementet, Oslo.
- SSB (2017) *Flere enn eksportørene avhengig av eksportmarkedene*, <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/artikler-og-publikasjoner/flere-enn-eksportorene-avhengige-av-eksportmarkedene> (sist besøkt 4. juli 2018).



