



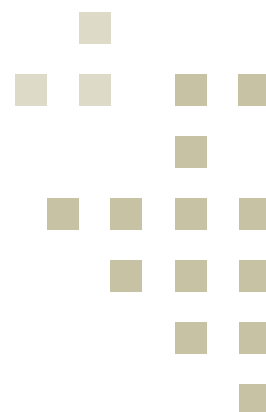
[651] Notat

Eksport av tjenester og potensialet for økt verdiskapning i Norge

En empirisk kartlegging

Leo A. Grünfeld

Nr. 651 – 2003



Utgiver: NUPI
Copyright: © Norsk Utenrikspolitisk Institutt 2003
ISSN: 0800 - 0018

Alle synspunkter står for forfatterens regning. De må ikke tolkes som uttrykk for oppfatninger som kan tillegges Norsk Utenrikspolitisk Institutt. Artikkelen kan ikke reproduseres - helt eller delvis - ved trykking, fotokopiering eller på annen måte uten tillatelse fra forfatterne.

Any views expressed in this publication are those of the author. They should not be interpreted as reflecting the views of the Norwegian Institute of International Affairs. The text may not be printed in part or in full without the permission of the author.

Besøksadresse: Grønlandsleiret 25
Adresse: Postboks 8159 Dep.
0033 Oslo
Internett: www.nupi.no
E-post: pub@nupi.no
Fax: [+ 47] 22 17 70 15
Tel: [+ 47] 22 05 65 00

Eksport av tjenester og potensialet for økt verdiskapning i Norge

En empirisk kartlegging

Leo A. Grünfeld ¹

[Sammendrag] Dette notatet gir en empirisk gjennomgang av norske tjenestenærings eksport, og foretar en sammenligning med trekkene i andre land. Videre gjøres det rede for omfanget av handelsbarrierer hos sentrale handelspartnere. Rapporten drøfter betydningen av direkte utenlandske investeringer i handelen med tjenester og gir en oversikt over tall for slike investeringer. Videre presenteres et rammeverk for vurdering av potensialet for økt verdiskapning blant tjenesteeksportørene. Vi gjennomfører en kvantitativ analyse av verdiskapningspotensialet basert på ulike mål, og gir policy-relaterte anbefalinger vedrørende hvilke tjenestesektorer man bør satse på i fremtidige GATS-forhandlinger for å nå høyest mulig verdiskapning i Norge. Det vises at til tross for at Norge har en relativt liten tjenestesektor, er andelen av tjenester i totaleksporten høy. Dette knytter seg primært til aktivitetene innen utenriks sjøfart. Sammenligninger med andre industrialiserte land viser at norske tjenestenæringer investerer lite i utlandet

1. E-mail: lag@nupi.no, Tlf: +4722056568.

Notatet inngår som et av arbeidene i et utredningsprosjekt for Nærings- og handelsdepartementet utført i perioden 2002-2003. En stor takk til Arne Melchior, Per Botolf Maurseth, Eivind Nordtorp, Julie Wedege og Jorid Skrefsrud for viktige innspill. Forfatteren står ansvarlig for alle synspunkter, beregninger og eventuelle feil.

1. Introduksjon

I denne rapporten ser vi blant annet nærmere på omfanget av norsk eksport av tjenester og den verdiskapning som genereres gjennom slik eksport. I industrialiserte land representerer produksjonen innen tjenestesektorene ofte mer enn 60% av BNP, mens handelen i tjenester sjelden utgjør mer enn 25% av den totale registrerte handel. Dette gir en tydelig indikasjon på at mange tjenesteaktiviteter er lite utsatt for internasjonal konkurranse.

Registrering av internasjonal handel med tjenester er høyst problematisk ettersom slik handel kan utføres på mange ulike måter. Det hevdes ofte at den registrerte handelen med tjenester undervurderer det faktiske omfanget fordi statistikkene ikke klarer å favne om alle former for handel. Eksport av tjenester som blir utført i land A av en bedrift med tilhørighet i land B, blir eksempelvis sjelden registrert i utenriksregnskapet, som utgjør hovedkilden for statistikk over tjenestehandel. Karsenty (2000) viser at nærmere 40% av tjenestehandelen sorterer under kategorien «Mode 3», som omfatter internasjonal handel gjennom lokalt etablerte filialer og datterselskap i utlandet. Tilbydere av tjenester er i større grad enn tilbydere av varer avhengige av nærhet til kundene. Dette kommer delvis av at tjenesteleveranser ofte krever fysisk tilstedeværelse (eksempelvis helsetjenester), og delvis av at konsumenten krever god kjennskap og fysisk nærhet til produsenten fordi det knytter seg stor usikkerhet til tjenestens innhold og kvalitet (her er konsulenttjenester i bedriftsmarkedet et godt eksempel).

I rapporten kartlegger vi hvilke norske tjenestenæringer som eksporterer mest og sammenstiller tilgjengelig data for tjenesteeksport med data for tjenestenæringenes direkte utenlandske investeringer (DUI). Tilgjengelig statistikk indikerer at DUI spiller en viktig rolle i tjenestenæringenes handel, da disse næringene gjerne representerer så mye som 50% av de totale investeringene over landegrensene. Den sterke koblingen mellom internasjonal tjenestehandel og DUI har stor betydning for hvordan land bør posisjonere seg i forbindelse med den nye forhandlingsrunden i GATS. En styrking av tjenestenæringenes eksport vil være avhengig av bedre vilkår for etablering av næringsvirksomhet i de respektive land. Dette er ikke minst viktig for mange store norske bedrifter som har en konkurransefordel knyttet til sin tjenesteproduksjon som de ønsker å utnytte på utenlandske markeder.

I likhet med vareeksporten går brorparten av norsk eksport av tjenester til andre EØS-land der man i prinsippet opererer med fri handel i tjenester og fri rett til etablering av næringsvirksomhet i et annet land. Likevel skal man være oppmerksom på at tjenestehandelen innen EØS-området er begrenset gjennom nasjonale reguleringer. Norske bedrifter blir i utgangspunktet ikke utsatt for diskriminering, men må forholde seg til nasjonale reguleringer som kan bidra til å vanskeliggjøre eksport og etablering.

Eksporten av tjenester til USA og Canada utgjør en betydelig større andel av total tjenesteeksport enn det vi ser for vareeksport. Overfor disse landene er det særlig sjøfartstjenester og forretningstjenester som spiller en viktig rolle. Derimot er eksporten til asiatiske land relativt liten, noe som kan henge sammen med betydelige handelshindre i disse landene.

Nedbygging av handelsbarrierer på tjenesteområdet står sentralt i den pågående forhandlingsrunden i WTO. Forhandlingene under GATS-avtalen er blitt utvidet til å gjelde flere områder, og et stort antall medlemsland har sagt seg villige til å delta. Forhandlingsstrukturen er komplisert ettersom forhandlingene skjer bilateralt, mens bindingene blir gjeldende for alle land i henhold til MFN-klausulen. For at norsk næringsliv skal få mest mulig igjen for disse forhandlingene, er det viktig at myndighetene som forhandler frem avtalene har best mulig kjennskap til de næringer som kan tenkes å tjene mest på liberalisering av tjenestehandelen, samt å vite hvilke land som opererer med handelshindre som har stor betydning for norsk eksport av tjenester. I denne rapporten forsøker vi å bedre forhandlingsgrunnlaget for norske myndigheter gjennom å kartlegge handelshindre og å belyse verdiskapningen til norske tjenesteeksportører. Det foretas en gjennomgang av den litteratur som forsøker å kvantifisere handelsbarrierene innen tjenesteområdet. I denne sammenheng presenterer vi lister over landspesifikke handelsrestriksjoner som baserer seg på en rekke ulike ikke-tariffære handelsbarrierer. Disse listene baserer seg ikke utelukkende på de innrømmelser og unntak som er listet opp i de landspesifikke lister (schedules) under GATS, men er i like stor grad tuftet på annen informasjon vedrørende reguleringer og andre politiske virkemidler som bidrar til å begrense handelen.

Antallet handelsbarrierer innen tjenesteområdet er nærmest ubegrenset ettersom slik handel kan utføres på så mange måter. GATS avtalene skisserer fire leveringsmåter (modes) der særlig to er utsatt for betydelige hindre: tjenestehandel gjennom lokal tjenesteproduksjon (mode 3), og tjenestehandel basert på at tilbyderer reiser til et gitt land og utfører tjenesten der (mode 4). Som nevnt ovenfor er vi i denne rapporten spesielt oppmerksomme på mode 3.

Å kartlegge handelsbarrierer overfor tjenesteeksportører er en meget omfattende oppgave, primært fordi tilgangen på god og sammenlignbar statistikk er dårlig. Å drøfte potensialet for økt verdiskapning i Norge gjennom liberalisering av tjenestehandel er kanskje enda vanskeligere. Fæhn og Grünfeld (1997a, 1999) har analysert denne problemstillingen ved hjelp av en generell likevektsmodell for Norge, men disse studiene dekker svært få tjenestesektorer, analysene knytter seg til EØS-medlemskap og WTOs Uruguay-runde, og detaljnivået er generelt dårlig. Til tross for begrensningene ved denne studien representerer den et nyttig utgangspunkt for en diskusjon av verdiskapningen i de norske tjenesteeksporterende næringene og virkninger av handelsliberalisering. Vi presenterer tre ulike mål for verdiskapning og rangerer næringene i henhold til disse. Det vises at de næringer som fremstår som svært eksportintensive, ikke nødvendigvis bidrar så mye til verdiskapning i Norge. Vi løfter spesielt frem forretningsmessig tjenesteyting, arkitekt- og tekniske konsulenttjenester, persontjenester og forsikringstjenester som næringer med et betydelig potensial for økt verdiskapning gjennom liberalisert handel. Til slutt konstruerer vi en indeks for betydningen av andre lands handelsbarrierer for norsk eksport av tjenester. Her viser vi at liberalisering av tjenestehandel med land som Polen, Thailand, Kina, Sør-Korea, Russland og USA kan være viktig for videre vekst i norsk tjenesteeksport.

I kapittel 2 drøfter vi kort hva som er særegent ved handel med tjenester, og ser eksplisitt på forskjeller mellom varer og tjenester. I kapittel 3 ser vi nærmere på begrensinger i tilgjengelige data for tjenestehandel, der problemene både knytter seg til detaljnivå og landfordeling av handel. Kapittel 4 inneholder en gjennomgang av sentrale norske tjenestesektorers eksport og produksjonsaktivitet. Disse dataene benyttes så senere i våre analyser av potensialet for økt verdiskapning i disse sektorene. I kapittel 5 betrakter vi norsk tjenesteeksport i lys av internasjonale handelsstrømmer, og fokuserer eksplisitt på betydningen av tjenesterelatert DUI som indikator for tjenestehandel i form av lokalt salg og stedlig tjenestetilbud. Kapittel 6 inneholder en kort gjennomgang av handelsbarrierer som utvalgte norske tjenestenæringer møter i utlandet, og her benytter vi oss primært av nylig innsamlede data som kartlegger et vidt spekter av barrierer overfor et utvalg av tjenestekategorier. I kapittel 7 drøfter vi potensialet for økt verdiskapning i norske tjenestenæringer, og her forsøker vi å knytte dette potensialet opp mot virkninger av handelsliberalisering. I kapittel 8 konkluderer vi og drøfter på hvilke områder man bør sette inn mer ressurser for å bedre forståelsen av hva som driver internasjonal handel med tjenester.

2. Forskjeller mellom varer og tjenester

Til tross for at tjenester utgjør en dominerende del av produksjonen i industrialiserte land, er tilfanget av statistikk som beskriver tjenestenæringene begrenset, og spesielt gjelder dette internasjonal handel med tjenester. Mangelen på statistikk for tjenestesektorene kan delvis tilskrives de egenskaper ved tjenester som skiller dem fra varer og som vanskeliggjør målingen av verdiskapning innen disse sektorene. I den økonomiske litteraturen om tjenester pekes det spesielt på fire sentrale karakteristika som bidrar til å skille tjenesteproduksjon fra vareproduksjon, se eksempelvis Sapir (1991) og Fæhn og Grünfeld (1997b). Disse karakteristikkene evner ikke fullt ut å skille tjenester fra varer ettersom også varer kan ha disse egenskapene:

1) Produksjon og konsum av tjenester må vanligvis skje simultant

Her kan vi finne gode eksempler i teletjenester og transporttjenester. I begge tilfeller må tilbyderen av tjenesten utføre oppgavene samtidig som produktet konsumeres. Man kan alternativt hevde at slike tjenester ikke kan lagres. Ikke desto mindre eksisterer det en rekke tjenesteaktiviteter som ikke krever samtidighet i produksjon og konsum. Her vil vi kort nevne FoU-aktiviteter, film- og videoprodukter, reklametjenester, tekniske tjenester som kan lagres på papir eller i elektronisk format m.m. Følgelig er det riktig å hevde at dette karakteristikum gjelder alle tjenester.

2) Tjenester er ofte av ikke-materielle karakter

I henhold til Hill (1977) kan tjenester defineres som en utført endring av en vare eller aktør. Med andre ord, en tjeneste blir tilbudt av en økonomisk aktør i form av en transformasjon av en allerede eksisterende vare, person eller institusjon. En innspilling av en film kan tjene som et godt eksempel.

En slik tjeneste innebærer i realiteten kun en endring av en allerede eksisterende men tom filmrull. Verdien av dette arbeidet ligger nettopp i innholdet som er påført filmrullen gjennom tjenesten. Den samme tolkningen av tjenester er vel så aktuell i sammenheng med hotell- og restauranttjenester, helsetjenester, underholdning, tekniske tjenester, transport osv.

3) Tjenester krever ofte fysisk tilstedeværelse

I den grad en tjeneste krever simultan produksjon og konsum, er det også ofte nødvendig at tilbyder og etterspørter oppholder seg på samme sted. Utførelse av eksempelvis helsetjenester, de fleste utdanningstjenester og hotell- og restauranttjenester er avhengig av stedlig interaksjon mellom produsent og konsument. Dette elementet er særlig viktig i sammenheng med internasjonal handel i tjenester ettersom internasjonal handel per se knyttes til aktiviteter over landegrensene. Tre av de fire måter å levere tjenester mellom land som danner grunnlaget for GATS-forhandlingene knytter seg nettopp til aktiviteter som krever fysisk tilstedeværelse. I denne sammenheng blir også stedlig nærhet til etterspørterne et konkurransefortrinn ettersom tilbydere som har stor avstand til konsumenten må ta høyde for de kostnader som kreves for å være representert nær konsumentene mens tjenesten utføres.

4) Tjenester er ofte å anse som erfaringsgoder

I mange tilfelle er det umulig å vurdere kvaliteten på en tjeneste før den er utført. Tirole (1988) kategoriserer slike goder som "erfaringsgoder", og vektlegger dermed betydningen av konsumentenes erfaring med konsum av tjenesten. En konsument vil gjerne velge de tjenestetilbydere som han eller hun har hatt erfaring med tidligere av frykt for at tjenester utført av mindre kjente tilbydere ikke skal inneholde samme kvalitet. Denne problemstillingen ligger nært opp til problemene knyttet til asymmetrisk informasjon i økonomisk teori. Konsumenten innehar rollen som den uinformerte prinsipalen, mens produsenten representerer agenten som sitter på eksklusiv informasjon om tjenestens innhold og kvalitet. I søken etter å avsløre agentens egenskaper vil prinsipalen basere seg på ekstern informasjon som kan sikre at konsumvalget gir det ønskede utfall. Her spiller rykte en viktig rolle, og tjenesteprodusenter er følgelig ofte avhengige av å bygge opp et godt rykte i markedet for å kunne konkurrere. Et godt rykte er spesielt viktig i handel med tjenester over landegrensene ettersom både den geografiske, kulturelle og juridiske avstanden er stor. I så måte vil tilbyderens størrelse kunne spille en rolle ettersom store bedrifter har finansielle ressurser til å investere mer i markedsføring og aktiviteter som bedrer bedriftens omdømme. Dette kan være en av årsakene til at multinasjonale selskap innen tjenestesegmentene er såvidt store.

3. Om datakilder og begrensninger i tilgjengelig statistikk

Internasjonal handel med tjenester blir i dag kartlagt i mange statistiske rammeverk. Frem til i dag har IMF sin Balance of Payments (BoP) Manual fungert som en hovedreferanse for kartlegging av tjenestehandel, og det er oppsettet i denne statistikken som ligger til grunn for føringen av tjenestehandel i det norske utenriksregnskapet og som igjen danner basis for brorparten av den statistikk som rapporteres i dette dokumentet. FNs system for føring av nasjonalregnskap (SNA) danner også en separat ramme for registrering av tjenestehandel, men mange land forsøker å samkjøre BoP statistikken med SNA. Videre har FN utarbeidet et klassifiseringssystem (CPC) som deler tjenesteaktivitetene inn i meget detaljerte kategorier. Systemet er laget slik at det er direkte kompatibelt med det harmoniserte system (HS) for handel med varer. I tillegg til disse statistiske normene, eksisterer det en serie alternative systemer for kartlegging av tjenestehandel der ISIC-klassifiseringen er mye brukt.

For mindre enn ett år siden publiserte FN en ny manual for innhenting av statistikk for internasjonal handel med tjenester (United Nations, 2002). Manualen er utformet i samarbeid med EU, IMF, OECD, UNCTAD og WTO, og skal danne grunnlag for en bedre kartlegging av slik handel. Manualens tilnærming er sterkt influert av måten WTO definerer tjenestehandel på, der de 4 leveringsmåtene (modes) danner grunnmuren.

I WTO- og GATS-systemet deler man tjenestehandelen inn i 4 kategorier:

Mode 1: Levering av tjenester mellom land (tilsvarende varehandel).

Mode 2: Kjøper av tjenesten reiser til et annet land for å konsumere.

Mode 3: Tilbyder av tjenesten etablerer salgsaktivitet i kjøperens hjemland.

Mode 4: Tilbyder av tjenesten reiser midlertidig til kjøperens hjemland.

Statistikken over tjenestehandel som føres i henhold til BoP og SNA, er primært rettet mot mode 1 og mode 2. Handel som skjer gjennom utenlandske datterselskap (mode 3) blir i svært liten grad omfattet av denne statistikken. I henhold til WTO og Karsenty (2000) utgjør denne formen for handel et sted mellom 40 og 50% av den totale tjenestehandelen, og dette anslaget bekreftes i data fra land som fører slik statistikk (blant annet Sverige og USA).¹ Det betydelige omfanget av mode 3-handel representerer et av hovedmotivene bak utformingen av den nye manualen i FN-regi. Den nye standarden for føring av slik statistikk baserer seg på den praksis som er lagt til grunn for føring av Foreign Affiliate Trade in Services statistics (FATS), som til nå er blitt brukt av OECD og amerikanske myndigheter. Men på dette området er det svært få land som har igangsatt systematisk kartlegging, derfor vil full implementering av den nye manualen ta lang tid i de fleste land.

¹ I Sverige føres denne statistikken av Industriens utredningsinstitut (www.iui.se), mens Bureau of Economic Analysis henter inn data for USA (www.bea.org).

Chang et al. (1999) gir en god oversikt over de betydelige mangler man står overfor i kartleggingen av omfanget av tjenestehandel slik den er definert i WTO. I GATS deler man tjenestene inn i kategorier som følger FNs CPC-system. Men svært få land, om noen, samler inn statistikk i henhold til dette systemet. De fleste har konsentrert datainnsamling i tilknytning til BoP, en statistikk som også korresponderer dårlig med CPC, som definerer sektorer på et mer detaljert aggregeringsnivå. Som nevnt ovenfor egner BoP seg dårlig til å skille mellom de ulike leveringsmåtene, særlig når det gjelder mode 3 og mode 4. Følgelig har man lite igjen for å bruke BoP- data når GATS-avtalens tjenestekategorier skal kartlegges. I den grad GATS-avtalen har som intensjon å øke handelen med tjenester, står man overfor det problem at dagens statistikk bare dekker en mindre del av det som omfattes av GATS-forhandlingene.

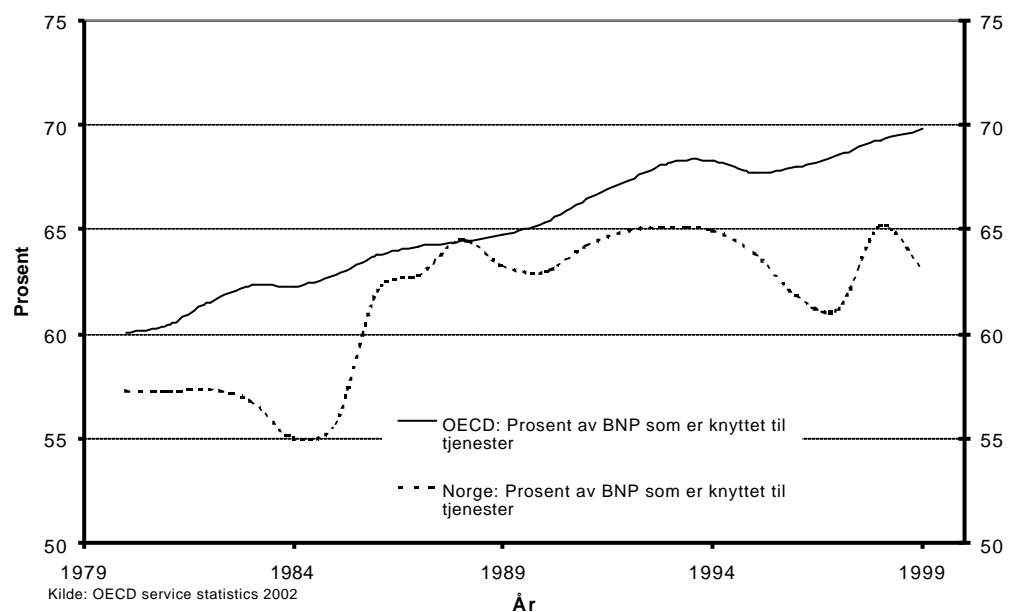
I denne notatet benytter vi oss av følgende statistiske kilder:

- 1) For kartlegging av norsk tjenesteeksport bruker vi SSBs utenriksregnskap som samsvarer med BoP-manualens system. Data som både spesifiserer samhandel med land og tjenestetype slik det er presentert i tabell A1 i tabellvedlegget, er ikke allment tilgjengelig, men blir produsert for levering til IMF, OECD og andre relevante internasjonale organisasjoner.
- 2) Internasjonal sammenlignende statistikk for tjensteproduksjon og tjenestehandel er hentet fra OECDs statistikk for tjenester og tjenestehandel. Denne statistikken er relativt ny, og dekker bare noen få år tilbake i tid. Statistikken kartlegger handel enten på bilateralt nivå eller fordelt etter tjenestekategorier. Det gis ikke informasjon om begge deler, noe som må anses som en betydelig svakhet. Tallmaterialet er tilgjengelig online gjennom SourceOECD eller OLIS, som er skreddersydd for brukergrupper i offentlige etater.
- 3) Tall for direkte utenlandske investeringer (DUI) er hentet fra OECDs statistics on foreign direct investment. Her får man tilgang til landenes ut- og inngående DUI på et relativt detaljert nivå (særlig for tjenester), men denne informasjonen er ikke tilgjengelig på bilateralt nivå. Man får kun ut bilaterale totale DUI.
- 4) Internasjonale oppkjøp og sammenslåinger kartlegges av EU kommisjonen i årlige publikasjoner (se referansene). På dette området finnes det en rekke alternative kilder, der den mest kjente er Thompson Financials, men slike data er ofte meget kostbare.
- 5) Tall for produksjon og verdiskapning i norske tjenestenæringer er hentet fra nasjonalregnskapet i SSB. Dette regnskapet opererer langs to dimensjoner i vår sammenheng. På den ene siden har man næringer og på den andre varer og tjenester. Eksport og produksjon føres i henhold til vare- og tjenestenumenklaturet, mens verdiskapning i form av BNP føres i henhold til næringsinndelingen. Da vare/tjenesteinndelingen er betydelig mer detaljert, er det vanskelig å koble næringen mot tjenesten, og dette gjør det problematisk å analysere virkningen for næringenes verdiskapning av endrede handelsvilkår.
- 6) Diskusjonen om handelsbarrierer tar i bruk en rekke kilder, men statistikk fra The Productivity Commission danner grunnlaget for analysen. Se ellers kapittel 6 for mer om dette.

4. Produksjon og eksport av norske tjenester

I industrialiserte land står ofte tjenestesektorene for så mye som 70% av verdiskapningen i landet, målt i form av BNP. Den velstandsutvikling vi har sett gjennom de seneste tiår i utviklede land har delvis vært drevet frem av økt produktivitet i vareproduserende næringer. Når varer blir billigere, vil etterspørselen etter tjenester øke, og samtidig bidrar mer effektiv tjenesteproduksjon til økt produktivitet i de vareproduserende næringene. I figur 4.1 beskriver vi tjenestenæringenes andel av BNP over de siste 20 årene. Her fremkommer det at næringenes andel ligger omlag 5 prosentpoeng lavere i Norge enn i OECD-området totalt. Dette relaterer seg sannsynligvis til oljesektorens sentrale rolle i norsk økonomi, noe som også bidrar til at andelen for Norges del er noe mer volatil enn gjennomsnittet for OECD-området. Over de siste 20 år har andelen økt med omlag 10 prosentpoeng og dette understøtter sammenhengen mellom velstand og tjenestesektorens rolle i et land.

Figur 4.1: Verdiskapning i tjenestesektoren som % av BNP

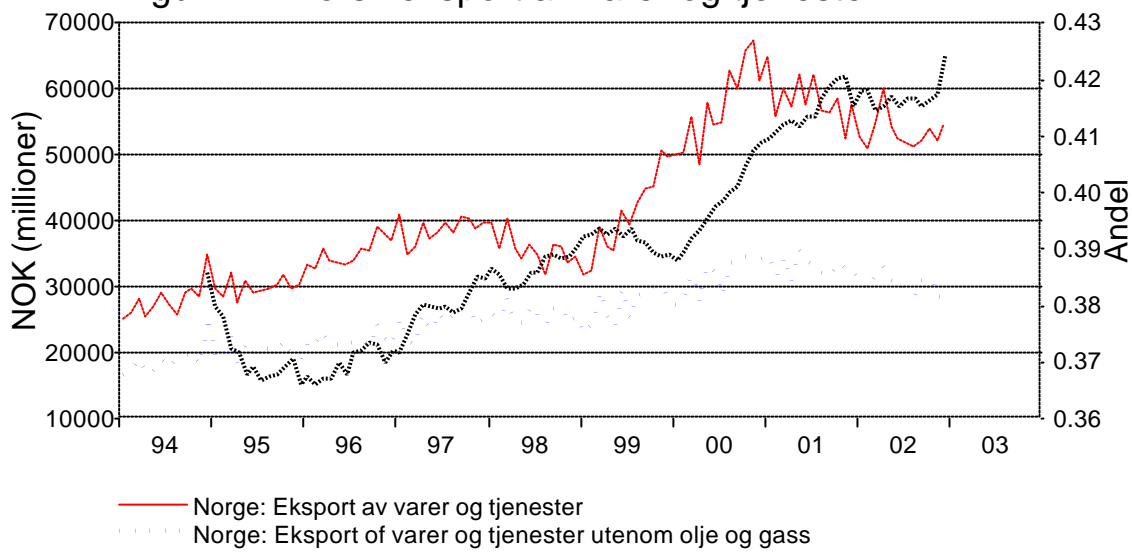


Kilde: OECD Service Statistics (2002)

Norsk eksport av tjenester var på 154 mrd. kroner i 2002, og representerte 24% av all norsk eksport. Norge hadde et overskudd på handelsbalansen med tjenester på omlag 20 mrd. kroner. Dette overskuddet knytter seg i all hovedsak til den betydelige eksporten av maritime tjenester i form av utenriks sjøfart. Dersom man ser bort fra skipsfarten hadde Norge et underskudd på balansen på omlag 15 mrd. En eksportandel på 24% avviker

ikke mye fra gjennomsnittet i OECD-området (se kapittel 5 for mer om dette), men dersom man ser bort fra norsk eksport av olje og gass, stiger tjenestenes andelen av totaleksporten til over 40%. I figur 4.2 ser man at denne andelen har økt kraftig gjennom det siste tiåret. Dette bilde indikerer at norsk tjenester spiller en stadig viktigere rolle i eksporten.

Figur 4.2: Norsk eksport av varer og tjenester



Kilde: Ecwin og SSB

I nasjonalregnskapet føres det statistikk over produksjon og eksport av en rekke tjenester. I dette regnskapet finner man tall opp til 1999 på et relativt detaljert nivå, og disse tallene er gjengitt i tabell 4.1. Tabellen rangerer tjenestene etter eksportverdi og gir bare en oversikt over tjenestekategorier som er registrert med eksport. Kategoriene som dominerer i form av produksjon er utenriks sjøfart med tilhørende aktiviteter, bygg- og anlegg, forretningsmessige tjenester, teletjenester, tekniske tjenester, IT-konsulenttjenester, flytrafikk og reklame.

Igen ser vi at utenriks sjøfart dominerer den norske eksporten. Den nest høyest rangerte kategorien knytter seg også til maritime tjenester og andre relaterte aktiviteter som havnetjenester, skipsmegling, forsyningsskip osv. kommer også høyt opp på listen. Nesten halvparten av norsk tjenesteeksport relaterer seg til utenriks sjøfart, mens rundt 20% er eksport av finansielle tjenester der forsikringsprodukter spiller en viktig rolle. Tjenestesektorene i tilknytning til oljesektoren spiller en mindre sentral rolle i den totale eksporten enn hva mange ville vente.

Eksporten av forretningsmessige tjenester og tekniske konsulenttjenester er høy, men disse kategoriene er typiske samlekategori som inneholder en rekke ulike aktiviteter. I så måte er det vanskelig å bruke disse tallene til analyser med henblikk på politikktutforming ettersom det er problematisk å identifisere hva tallene egentlig inneholder.

Tabell 4.1: Nasjonalregnskapets tjenestekategorier

År: 1999 (kun de kategoriene som eksporterer er med)

Tjenestegruppe	Eksport	Produksjon	Eksportandel
		Mill. NOK	%
<i>Godstransport med skip, utenriks</i>	38990	38990	100.0
<i>Utleie av skip med mannskap, utenriks</i>	13345	19086	69.9
<i>Forretningsmessig tjenesteyting ellers</i>	9190	23745	38.7
<i>Teknisk konsulenttjeneste</i>	6266	10924	57.4
<i>Gasstransport med rør</i>	5357	5357	100.0
<i>Konsulentvirksomhet tilknyttet system- og programvare</i>	2783	19472	14.3
<i>Annen kredittgivning, betalte tjenester</i>	2095	3758	55.7
<i>Flyreiser, rutegående</i>	1999	14280	14.0
<i>Utenriks sjøfart, passasjertransp. og bilferging</i>	1606	3516	45.7
<i>Forsyningskip mv. for oljevirkosmhet</i>	1574	3598	43.7
<i>Andre skadeforsikringstjenester</i>	1228	3732	32.9
<i>Leie av lisenser, patenter, royalties mv.</i>	1166	5805	20.1
<i>Forskning og utvikling, naturvitenskap</i>	1090	5859	18.6
<i>Skipsmegler- og befraktertjenester</i>	1041	4058	25.7
<i>Telefontjenester</i>	804	16860	4.8
<i>Oppgjør med utenlandske postverk</i>	742	882	84.1
<i>Utleie av maskiner og utstyr ellers</i>	735	4096	17.9
<i>Reklametjeneste og annonsevirkosmhet</i>	722	12931	5.6
<i>Utleie av borerigger</i>	701	2231	31.4
<i>Godstransport ved annen landtransport</i>	699	3631	19.3
<i>Tjenester tilknyttet lufttransport</i>	604	4371	13.8
<i>Bedriftsrådgiving, mv</i>	595	7462	8.0
<i>Spedisjonstjenester, ellers</i>	537	1748	30.7
<i>Bygging av veier, flyplasser og idrettsanlegg</i>	480	9819	4.9
<i>Havnevesen</i>	454	925	49.1
<i>Utleie av skip og båter</i>	438	1068	41.0
<i>Revisjon og regnskapstjenester mv.</i>	424	8349	5.1
<i>Satellittoverføringstjenester</i>	408	1944	21.0
<i>Godstransport med fly, ellers</i>	329	602	54.7
<i>Lostjenester, statlig gebyr</i>	289	371	77.9
<i>Utleie av fly med mannskap</i>	240	1200	20.0
<i>Andre teletjenester</i>	240	11623	2.1
<i>Juridisk tjenesteyting</i>	220	4968	4.4
<i>Godstransport med jernbane</i>	213	1317	16.2
<i>Lasting og lossing</i>	208	5594	3.7
<i>Kunstverk, antikviteter og samlegjenst. ellers</i>	197	3392	5.8
<i>Annen teknisk tjenesteyting</i>	180	16940	1.1
<i>Forretningsbygg, husleie</i>	180	45964	0.4
<i>Generellt konstruksjonsarbeid på bygninger</i>	169	44551	0.4
<i>Film- og videodistribusjon m.v.</i>	167	205	81.5
<i>Personlig tjenesteyting ellers (Før 930500)</i>	142	311	45.7
<i>Kantine og cateringtjenester</i>	121	5834	2.1
<i>Lagring av varer</i>	119	985	12.1
<i>Videokassetter</i>	108	642	16.8
<i>Kringkastingstjenester, reklame</i>	96	2731	3.5
<i>Bankvirkosmhet ellers, betalte tjenester</i>	78	10817	0.7
<i>Jernbanereise, fjern tog</i>	78	1808	4.3
<i>Programvare, software</i>	76	2430	3.1
<i>Tjenester tilknyttet sjøtransport ellrs</i>	62	186	33.3
<i>Teleks, telefax, telegram m.v.</i>	48	108	44.4
<i>Underholdning i teater, opera, konserthus o.l.</i>	47	3017	1.6
<i>Livsforsikringstjenester</i>	27	2400	1.1
<i>Fotografier, eksponert film, varer</i>	19	43	44.2
<i>Dataoverføringstjenester</i>	12	3426	0.4
<i>Tjenester tilknyttet transport ellers</i>	10	361	2.8
<i>Turbilkjøring</i>	6	1403	0.4
<i>Film, kinomatografisk</i>	1	21	4.8
<i>Plantegning og teknisk tegning</i>	1	5	20.0

Kilde: SSB

I nordisk sammenheng fremstår Norge som en liten eksportør av IT-varer og IT-tjenester (se for eksempel TemaNord 1998). Ikke desto mindre utgjør eksporten av IT-tjenester en betydelig andel av norsk tjenesteeksport, der konsulenttjenester dominerer. Det er også verdt å notere seg at den registrerte eksporten av programvare er meget moderat sammenlignet med eksporten av IT-konsulenttjenester. Dette bildet stemmer ikke overens med det bilde man får i Melchior og Øi (2003) der eksporten av programvare kommer ut på omlag samme nivå som konsulenttjenestene. Dette kan delvis skyldes at eksporten gjennom mode 3 også er dekket i denne studien. Det skal også bemerkes at produksjonen i denne næringen er relativt lite eksportrettet.

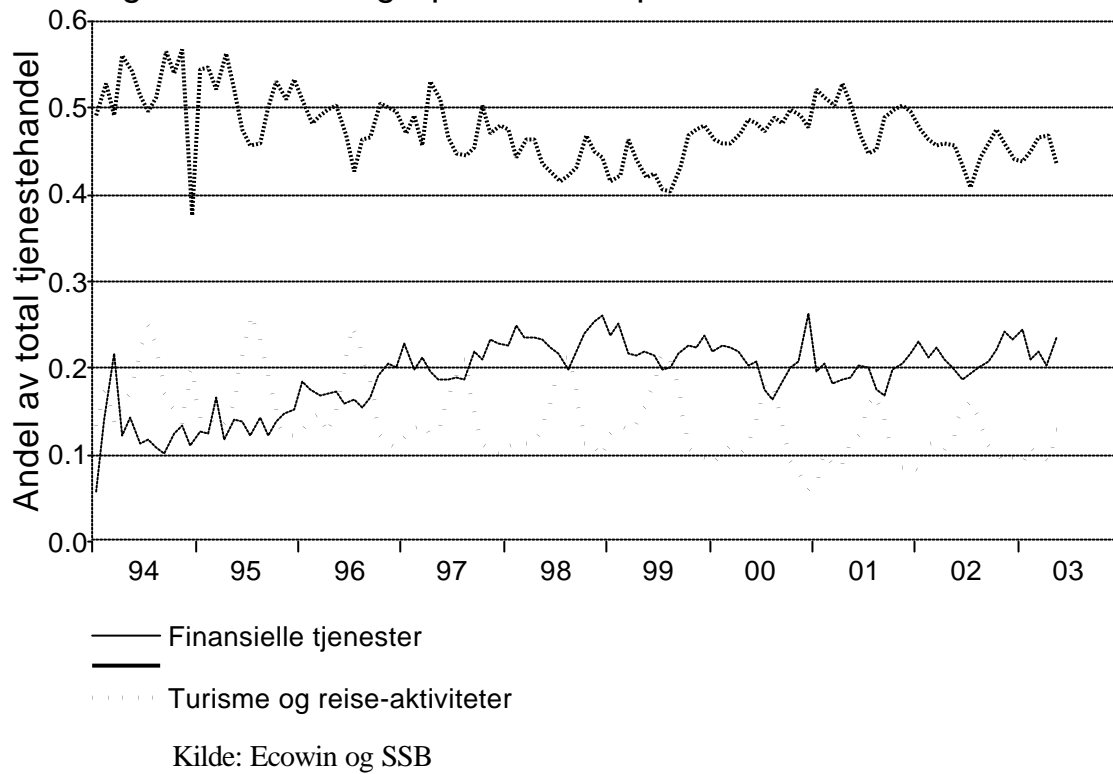
Norske myndigheter har satt energi- og miljøtjenester høyt på dagsorden i forbindelse med de nye GATS-forhandlingene, men dessverre eksisterer det ingen særskilt kategori for disse tjenestene. Det er rimelig å anta at disse tjenestene primært sorterer under tekniske konsulenttjenester, utleie av maskiner og utstyr og bedriftsrådgivning.² Teletjenester fordeler seg på en del kategorier, men kommer ut med et relativt lavt eksporttall. Dette antas å henge sammen med at teletjenester primært blir tilbudt av norske aktører i utlandet gjennom stedlig representasjon (dvs. mode 3-handel).

Andre tjenester det er verd å merke seg er skadeforsikringer, reklame- og annonsevirkosomhet, bedriftsrådgivning og satellittoverføringer. Disse kategoriene er registrert med høy eksport og en ikke ubetydelig eksportandel (relativt åpne næringer). I figur 4.3A og 4.3B ser vi nærmere på utviklingen i eksporten av et utvalg av tjenestekategorier. Gjennom de siste 6 til 7 årene har sammensetningen av norsk tjenesteeksport vært relativt stabil. Figurene viser dog at finansielle tjenester og petroleumsrelaterte tjenester inklusive oljeletingstjenester har fått noe større betydning mens sjøfart, turisme og transporttjenester inklusive kommunikasjon har vist en svakt fallende trend. Perioden vi observerer her faller sammen med perioden etter Norges inntreden i EØS, og den utviklingen vi observerer kan delvis være drevet av de regimeendringer som har fulgt i kjølvannet av EØS-avtalen. Det bør nevnes at utvikling stemmer godt overens med det bilde som er skapt av norsk næringsliv der man har fremhevet at transporttjenester og turisme har lidd under svekket konkurranseevne drevet av kostnadsøkninger. Ser vi nærmere på eksportintensiteten, er det særlig verdt å merke seg at forretningsmessig tjenesteyting, tekniske konsulenttjenester, skadeforsikring og satellittoverføringer har meget høye verdier.³ Dette kan indikere at Norge kan vise til høy konkurranseevne innen disse områdene.

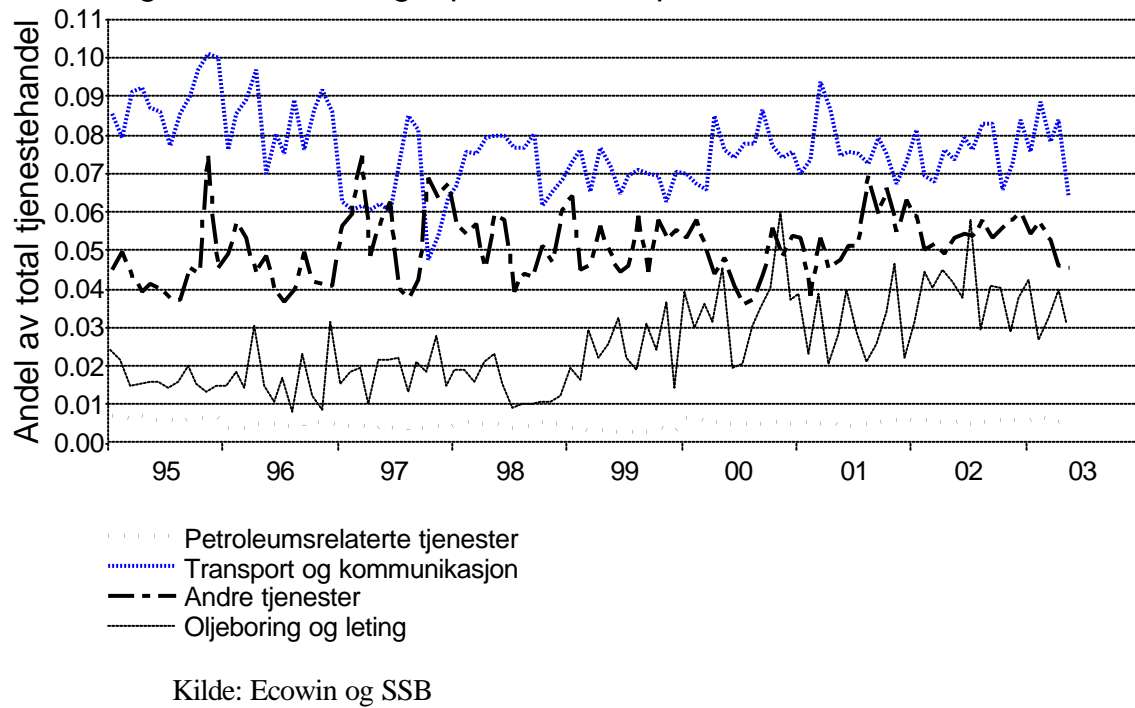
² Det bør påpekes at Veritas og NEMCO sine aktiviteter sorterer under kategorien tekniske konsulenttjenester.

³ Her ser vi med vilje bort fra tjenester som ligger under utenriks sjøfart og olje- og gassvirkosomheten ettersom disse aktivitetene er kjent som eksportintensive.

Figur 4.3A: Næringsspesifikke eksportandeler



Figur 4.3B: Næringsdpesifikke eksportandeler



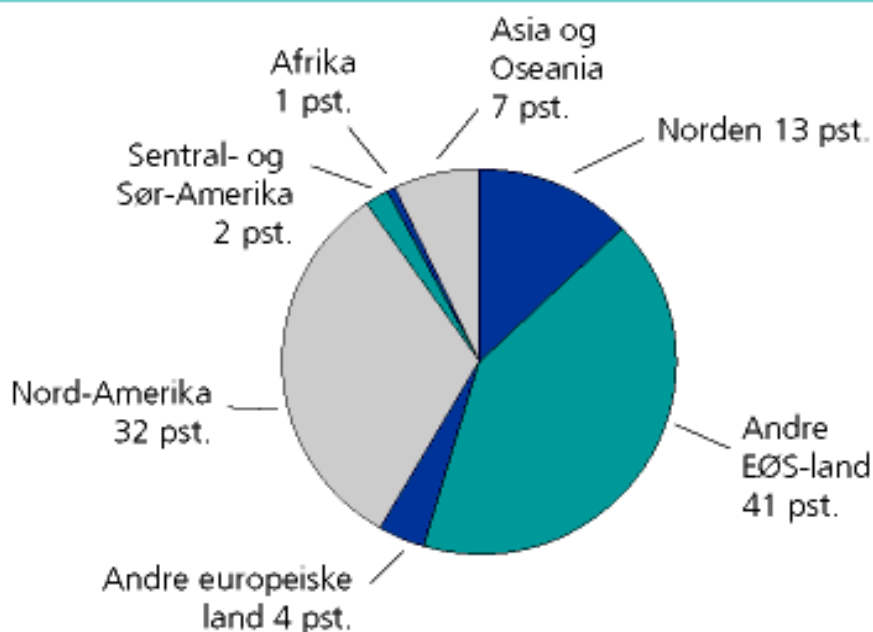
Tabell 4.2: Norges tjenesteeksport til ulike områder (2000)

	Norden	Andre EØS-land	Andre europeiske land	Nord-Amerika	Sentral- og Sør-Amerika	Afrika	Asia og Oseania	Sum
Total eksport	97 016	377 142	16 721	114 130	8 266	3 899	35 104	652 278
Varer	79 989	321 856	11 648	71 828	5 640	3 022	25 717	519 700
Tjenester	17 027	55 286	5 073	42 302	2 626	877	9 387	132 578
Sjøfart	4 140	24 345	2 829	29 515	1 557	490	7 034	69 910
Annen samferdsel	2 947	9 024	386	2 933	378	142	264	16 074
Reisetrafikk	5 043	8 472	770	1 845	14	25	267	16 436
Finans- og forsikringstjenester	534	2 202	177	918	78	7	127	4 043
Forretningsmessige tjenester	3 544	10 367	690	6 648	598	121	1 448	23 416
Andre tjenester	819	876	221	443	1	92	247	2 699

Kilde: SSB

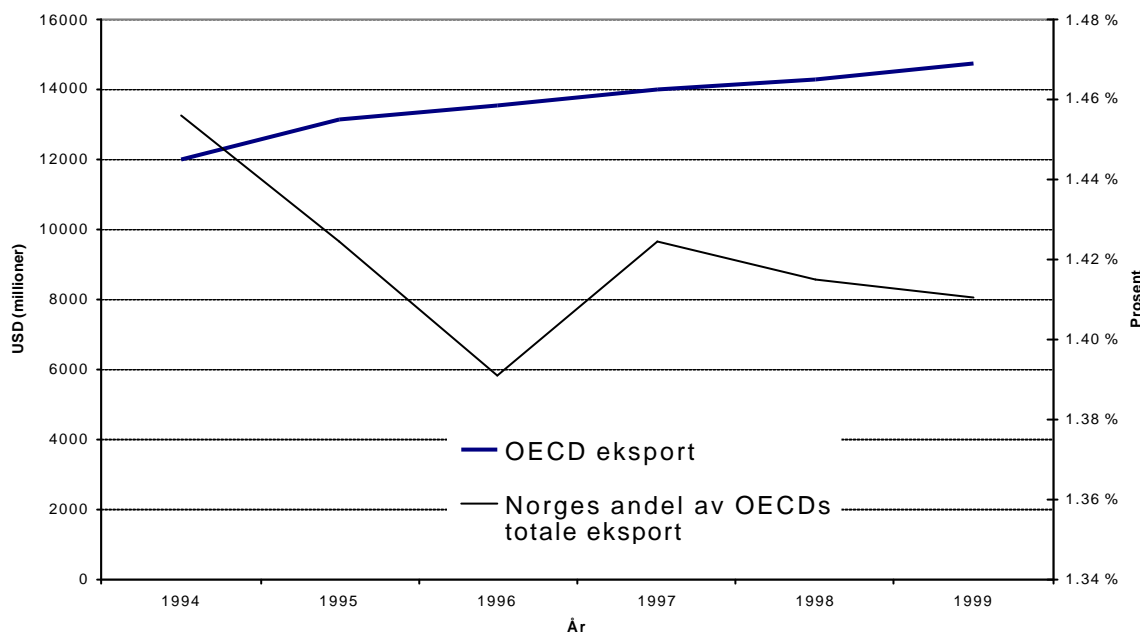
Som nevnt i kapittel 3 opererer man med forskjellige kategoriseringer av tjenester i utenriksregnskapet og nasjonalregnskapet. Følgelig vil data fra utenriksregnskapet ikke korrespondere fullt med tallene i tabell 4.1. I utenriksregnskapet foretas det en sortering av tjenestehandel både etter tjenestekategori og etter land. Disse tallene er gjengitt i tabell 4.2 og i tabell A1 i tabellvedlegget som inneholder en mer disaggregert fremstilling. EØS landene mottok omlag 60% av eksporten mens Nord-Amerika mottok noe mer enn 30%. I tabell A1 fremkommer det at USA er den største mottakeren av norske tjenester. Når vi ser nærmere på de ulike tjenestenæringene finner vi at Nord-Amerika er sterkt representert i Norges handel med sjøfartstjenester. Ettersom vi vet at disse landene opererer med strenge reguleringer overfor denne næringen, vil det i fremtiden bli svært sentralt med internasjonale avtaler som sikrer tilgangen til disse markedene. Videre representerer disse landene også et viktig marked for norsk eksport av forretningstjenester der USA rangerer høyest av samtlige land (5,6 mrd.). Ser man igjen bort fra sjøfartstjenester er eksporten til markedene utenfor Europa og Nord-Amerika svært begrenset. Eksporten av forsikringstjenester går primært til UK og USA, mens Sverige er et viktig marked for eksport av kommunikasjonstjenester. Ikke uventet representerer Tyskland et viktig marked for reisetrafikk, mens Nederland var det største markedet for eksport av bygge- og anleggstjenester. Noe uventet er Kanada det viktigste landet for eksport av lufttransport, men her kan det skjule seg årspesifikke avvik. Eksporten til Afrika og Sør- og Sentral-Amerika utgjør ikke mer enn 3% av totalen og illustrerer at eksporten av tjenester til markeder med lav inntekt gjerne er liten. Dette kommer også godt frem i en ny empirisk modellering av bilateral tjenestehandel av Grünfeldt og Moxnes (2003), som benytter seg av en gravity modell (se kapittel 5 for mer om disse beregningene).

Eksport av tjenester. 2000. Prosent



5. Norsk tjenestehandel i et internasjonal perspektiv

Sammenlignende statistikk for internasjonal handel med tjenester finner man hovedsaklig i OECDs databaser for økonomisk aktivitet. Noe mer aggregerte tall er også å finne hos WTO, men generelt er det vanskelig å finne gode datakilder som samler opp statistikk fra mange land og som samtidig presenterer tall for et rimelig antall veldefinerte tjenestekategorier. Informasjon om handel med tjenester blir vanligvis utviklet i sammenheng med det enkelte lands utenriksregnskap, der tjenestehandel utgjør en viktig komponent i driftsregnskapet overfor utlandet. I motsetning til statistikken for utenrikshandel med varer som blir samlet inn separat basert på informasjon fra eksempelvis toll- og avgiftsmyndighetene, må man benytte seg av sekundære kilder for å kartlegge tjenestehandelen. Som i Norge benytter man seg i stor grad av sentralbankenes valutastatistikk, som kartlegger formålet bak valutatransaksjonen samt mottakers identitet og landtilknytning. Data for turisme og transporttjenester samles i enkelte land inn fra andre kilder som spesifikt tar for seg disse aktivitetene.

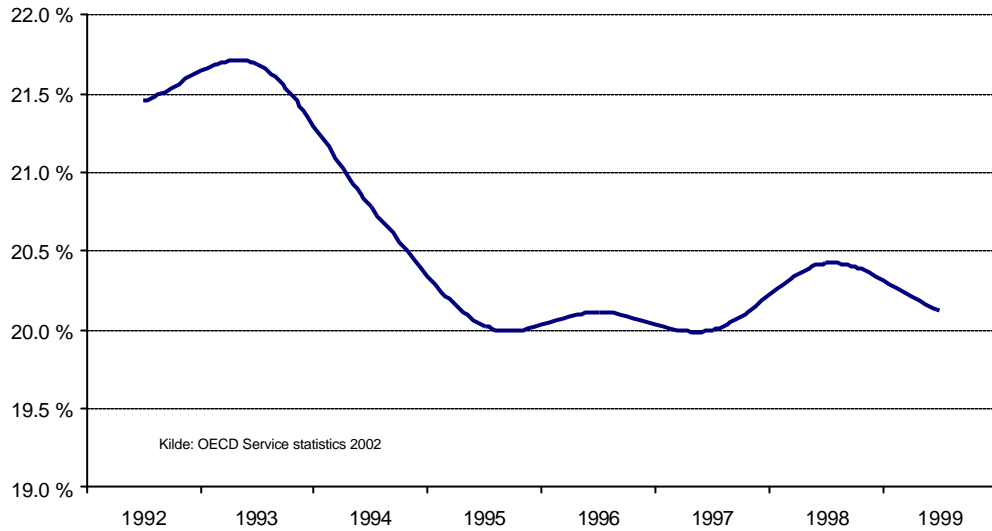
Figur 5.1: Tjenesteeksport i OECD og Norges andel

Kilde: OECD service statistics (2002)

I henhold til OECDs statistikk over internasjonal tjenestehandel, eksporterte OECD-landene tjenester for 1046 mrd. USD i 1999, tilsvarende ca 6,5 ganger Norges BNP. I figur 5.1 beskriver vi utviklingen i norsk eksport av tjenester som andel av den totale tjenesteeksporten i OECD-området. Her kommer det klart frem at Norges andel har falt noe, men endringen er moderat. I henhold til offisiell statistikk utgjør den internasjonale handelen med tjenester i OECD-området ca. 25% av den totalte handelen. Norges andel utgjør noe over 1% men har vært fallende de siste årene. Dersom man tar utgangspunkt i størrelsen på norsk økonomi målt i BNP, finner man at Norges andel av tjenesteeksporten i OECD-området er betydelig høyere enn det man skulle forventet i 1999. Norges andel av BNP i OECD utgjorde kun omlag 0,7%, mens tallet for tjenesteksport er ganske nøyaktig dobbelt så høyt. Erfaringsmessig vet vi at små land gjerne er mer åpne enn store land, og dette kan nok forklare noe av den tilsynelatende høye tjenesteeksporten. Man skal heller ikke se bort fra at Norges sentrale posisjon innen sjøfartsnæringen bidrar til å trekke opp dette tallet. Likevel skal man være oppmerksom på at tjenestesektorene i Norge utgjør en mindre andel av den totale produksjonen i samfunnet sammenlignet med andre OECD-land.

Internasjonal statistikk viser at tjenestehandelens andel av total handel på globalt nivå har ligget i overkant av 20% gjennom det seneste tiåret (se figur 5.2). For OECD området er tilsvarende tall omlag 25%, men heller ikke her finner man noen form for sterkere vekst i tjenestehandel enn i varehandel. For Norges del er utviklingen annerledes. Ser vi bort fra eksport av olje og gass, har tjenesteeksporten fått økt betydning relativt til eksport av varer (se diskusjonen i kapittel 4).

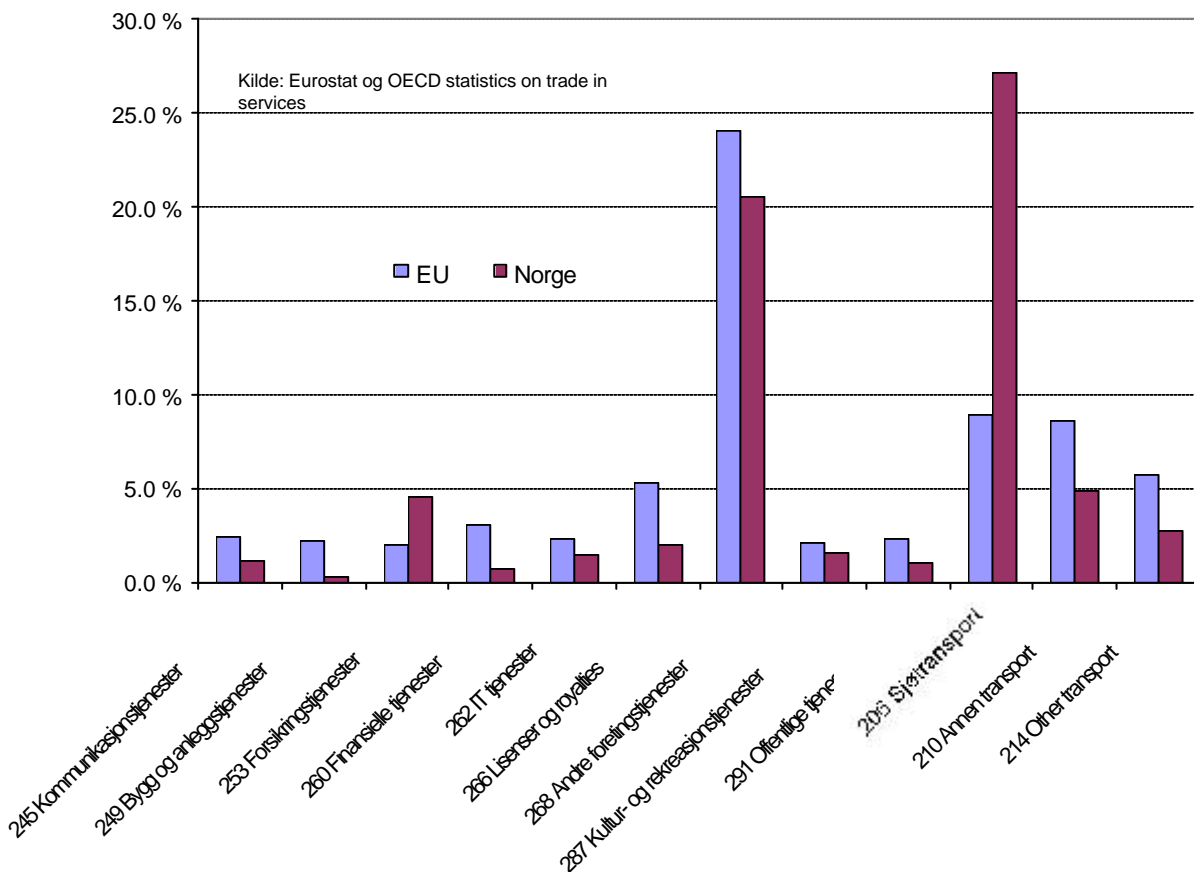
Figur 5.2: Global tjenestehandel som andel av total handel



Kilde: OECD Service statistics (2002)

Hvilke tjenestenæringer er det som kan vise til stor grad av internasjonalisering gjennom eksport? En sammenligning av tjenesteeksporten fra EU og Norge i 1999 viser at den næringsvise sammensetningen av tjenesteeksport avviker betydelig. Figur 5.3 illustrerer denne forskjellen. I den totale eksporten av tjenester har sjøtransport en tre ganger så stor andel i Norge sammenlignet med EU (27% mot 9%). Det er kun forsikringstjenester som i tillegg utpeker seg som en næring med høyere

Figur 5.3: Næringsfordeling av tjenestehandel i EU og Norge



andel av totalen sammenlignet med EU, og dette knytter seg sannsynligvis til norske aktiviteter innen sjø- og offshore-forsikring hvor Norge har hatt en lang tradisjon med internasjonal profil. Bygg- og anleggsnæringen, finansielle tjenester og gruppen lisenser og royalties er svært lite eksportrettet i Norge sammenlignet med EU-landene.

I kapittel 2 illustrerte vi hvor viktig det er for utenlandske tjenestetilbydere å være representert med lokal tilstedeværelse. Det å kartlegge andelen av tjenestehandelen som sorterer under mode 3 – tjenestehandel gjennom lokal tilstedeværelse – basert på tilgjengelig statistikk, har vist seg å være vanskelig. Enkelte land som USA, Sverige og Belgia fører statistikk over salg fra datterselskap i utlandet. Disse tallene kan indikere i hvilken grad tjenestehandelen er sterkt preget av stedlige aktiviteter i importlandet. I henhold til Francois og Wooton (1999) var salget fra amerikanske datterselskap i utlandet større enn den samlede eksporten av tjenester i 1998. Dette støtter opp om at mode 3-handel er viktig, men man skal samtidig være oppmerksom på at USA sannsynligvis kan vise til en uforholdsmessig høy aktivitet blant multinasjonale selskap i utlandet sammenlignet med andre land. Samtidig vil det faktum at den geografiske avstanden fra USA til de viktigste oversjøiske markedene er stor, kunne bidra til lavere eksportaktivitet. Karsenty (2000) presenterer globale tall for handel med tjenester fordelt etter leveringsmåte (se tabell 5.1). Han finner at mode 1 og mode 3 begge representerer omlag 40% av handelen mens mode 2 dekker nærmere 20%. mode 4 representerer en forsvinnende liten andel av handelen, noe som verifiserer de betydelige handelshindrene som knytter seg til mode 4.

Tabell 5.1: Internasjonale transaksjoner i tjenester etter leveringsmåter (Modes): 1997

Mode	USD (milliarder)	Andel av totalen
Mode 1	890	41.0%
Mode 2	430	19.8%
Mode 3	820	37.8%
Mode 4	30	1.4%
Totalt	2170	100%

Kilde: Karsenty (2000)

Mer detaljerte tall for tjenesteaktiviteter som sorterer under mode 3 er vanskelig å oppdrive, derfor velger man ofte å benytte tall for utenlandske investeringer som indikator for denne leveringsformen. Slike tall er ikke nødvendigvis optimale indikatorer for mode 3-handel ettersom lokal tilstedeværelse ikke alltid krever betydelige kapitalinvesteringer, da mange tjenesteaktiviteter er lite kapitalintensive (bedriftsrådgivning, software-tjenester, tekniske og miljørelaterte tjenester etc.). Likevel er det grunn til å forvente at bedrifter som investerer mye i et gitt land også kan vise til omfattende salg i dette landet.

Tabell 5.2: Direkte utgående investeringer (beholdningstall) 1995

	Land		Sverige		UK		US	
	Norge	% av	SEK	% av	GBP	% av	USD	% av
Valuta	NOK	totalen	SEK	totalen	GBP	totalen	USD	totalen
Tjenestnæringene totalt	36052	25.3	152000	31.7	78821	40.1	386553	55.3
Bygg og anlegg	-72	-0.1	23000	4.8	1976	1.0	1197	0.2
Varehandel og reparasjoner	6912	4.9	13000	2.7	9810	5.0	83005	11.9
Hotel og restaurant	2861	2.0	8758	4.5	6636	0.9
Transport og kommunikasjon	8445	5.9	1527	0.8	14550	2.1
Transport	7636	5.4	1348	0.7	4688	0.7
Finans	13845	9.7	36000	7.5	31994	16.3	246300	35.2
Bank	1288	0.9	29181	4.2
Annen finans	9152	6.4	9000	1.9	184352	26.4
Forsikring	3404	2.4	27000	5.6	15142	7.7	32767	4.7
Eiendoms- og forretningstjenester	3455	2.4	8000	1.7	18198	9.3	16237	2.3
Eiendom	323	0.2	2556	1.3	1194	0.2
Andre tjenester	606	0.4	72000	15.0	5962	3.0	12633	1.8
Totale investeringer	142266		479000		196687		699015	

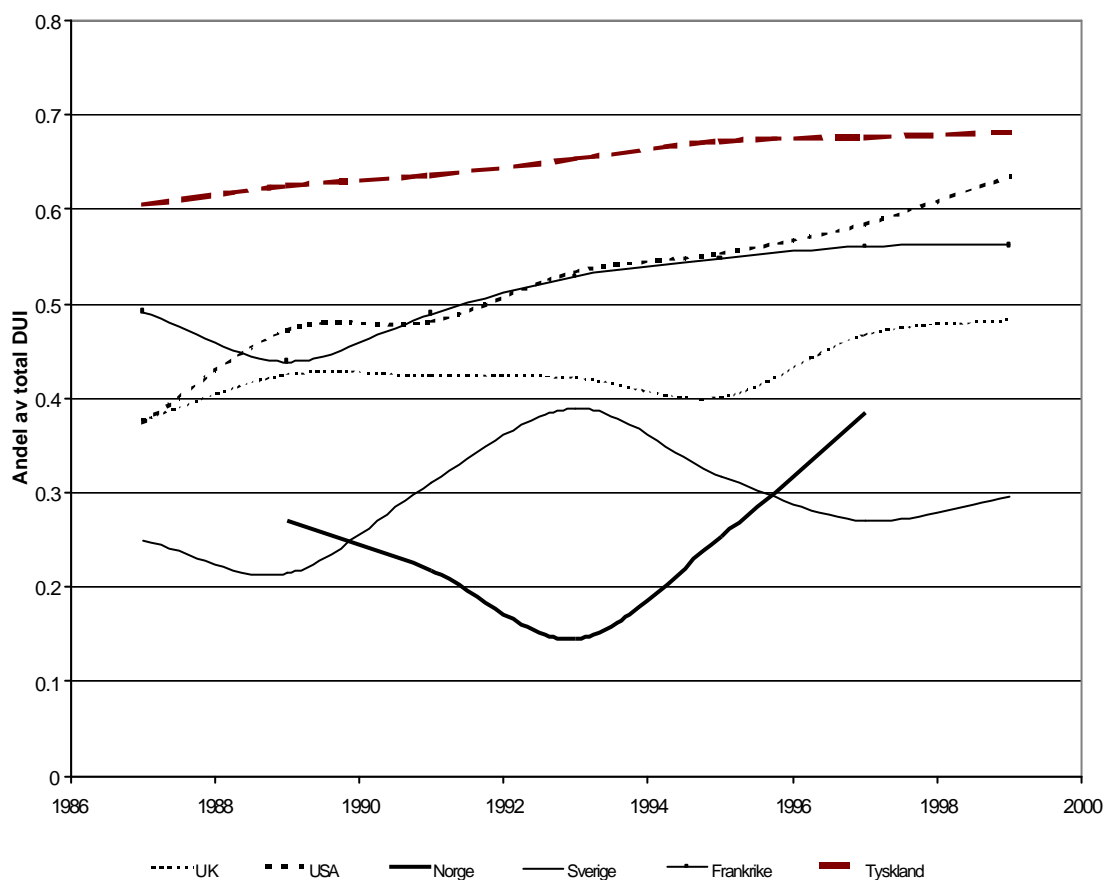
Kilde: OECD direct investment statistics

I tabell 5.2 sammenligner vi den næringsvise sammensetningen av utgående DUI for Norge med viktige handelspartnere. Fordi slike tall er vanskelige å oppdrive er vi tvunget til å benytte tall for 1995. Omfanget av DUI kan enten måles i form av investeringsstrømmer i løpet av året eller i form av akkumulerte investeringer frem til et gitt år (såkalte beholdningstall). Vi anvender det sistnevnte målet fordi dette best forteller oss hvor mye kapital som er nedlagt i utlandet fra det aktuelle land.

I 1995 sto tjenestnæringene for 25% av alle norske investeringer i utlandet. Dette er et lavt tall sammenlignet med Sverige, UK og USA, og kan delvis begrunnes i den særnorske nærings sammensetningen der produksjon og eksport av råvarebaserte produkter spiller en dominerende rolle. Sektoren for finansielle tjenester i Norge sto for den største delen av tjenesterrelaterte investeringer med omlag 10% av de totale DUI. Dette avviker ikke betydelig fra investeringsporteføljen i Sverige og UK, men andelen er dramatisk lavere enn den tilsvarende for USA. Investeringer i transport og kommunikasjon inklusive teletjenester utgjør en relativt stor andel av de totale DUI fra Norge. Dette kan delvis ha sammenheng med den store aktiviteten innen utenriks sjøfart, men også innen teletjenester har norske selskap investert aktivt i utlandet. Varehandelens investeringer er også relativt stor sammenlignet med Sverige, noe som indikerer at denne næringen har gjennomgått en betydelig grad av internasjonalisering.

Figur 5.4 viser hvordan tjenestenæringenes andel av totale utgående DUI har utviklet seg over tid for et utvalg av land. Tallene viser at Norge og Sverige har en betydelig lavere andel enn de større industrialiserte landene. Dette funnet står i klar kontrast til at disse to landene betegnes som små åpne økonomier med mye internasjonal handel og investeringsaktivitet. En forklaring bak dette kan ligge i at tjenesteeksport gjennom Mode 3 krever stordriftsfordeler som primært de større landene har fordel av ettersom deres hjemmemarkeder er større.

Figur 5.4: Tjensterelaterte DUI for utvalgte land



Kilde: OECD statistics on Foreign Direct Investments (2002)

Tallene for Norge viser høy volatilitet på 1990-tallet, med et fall i andelen i første del og deretter kraftig vekst. I Sverige ser vi et motsatt bilde, og dette mønsteret synes å passe godt med konjunkturforløpet i de to landene, der Norge stod overfor en lavkonjunktur i begynnelsen av perioden mens Sverige møtte lavkonjunktoren noe senere. Dette bildet indikerer at tjenestesektorenes investeringer ute er meget konjunkturfølsomme.

Grünfeld og Moxnes (2003) estimerer en gravitymodell for bilateral handel i tjenester som også studerer betydningen av forholdet mellom handel og DUI. Modellen har som utgangspunkt at handelen mellom to land

bestemmes av tre faktorer: Størrelsen på det eksporterende landet (X), størrelsen på det importerende landet (Y) og avstanden mellom dem (d). Forfatterne utvider modellen til også å måle effektene av tjenesterelaterte handelshindre i importlandet (fhb), innslaget av korrupsjon i mottakerlandet og annet. I tabell 5.3 gjengir vi noen av resultatene fra studien. Alle variablene er målt på logaritmisk form, noe som innebærer at koeffisientene i tabellen kan tolkes som elastisiteter (1 prosent økning i X gir 0,86% økning i tjenesteeksporten). Resultatene gir klare indikasjoner på at tjenestehandelen øker med størrelsen på X og Y , mens den faller med avstanden og størrelsen på handelsbarrierene. Regresjonen forklarer så mye som 80% av variasjonen i datamaterialet.

Tabell 5.3: Gravity modell for handel med tjenester
Avhengig variabel: Bilateral tjenestehandel i 1999

	Koeffisient	Standard feil	P-stat
X	0.8625181	0.042924	0.000
Y	0.917312	0.032976	0.000
d	-0.7654796	0.0450163	0.000
fhb	-0.9789099	0.1698248	0.000
<i>Konstant</i>	-0.5987832	0.4943545	0.227

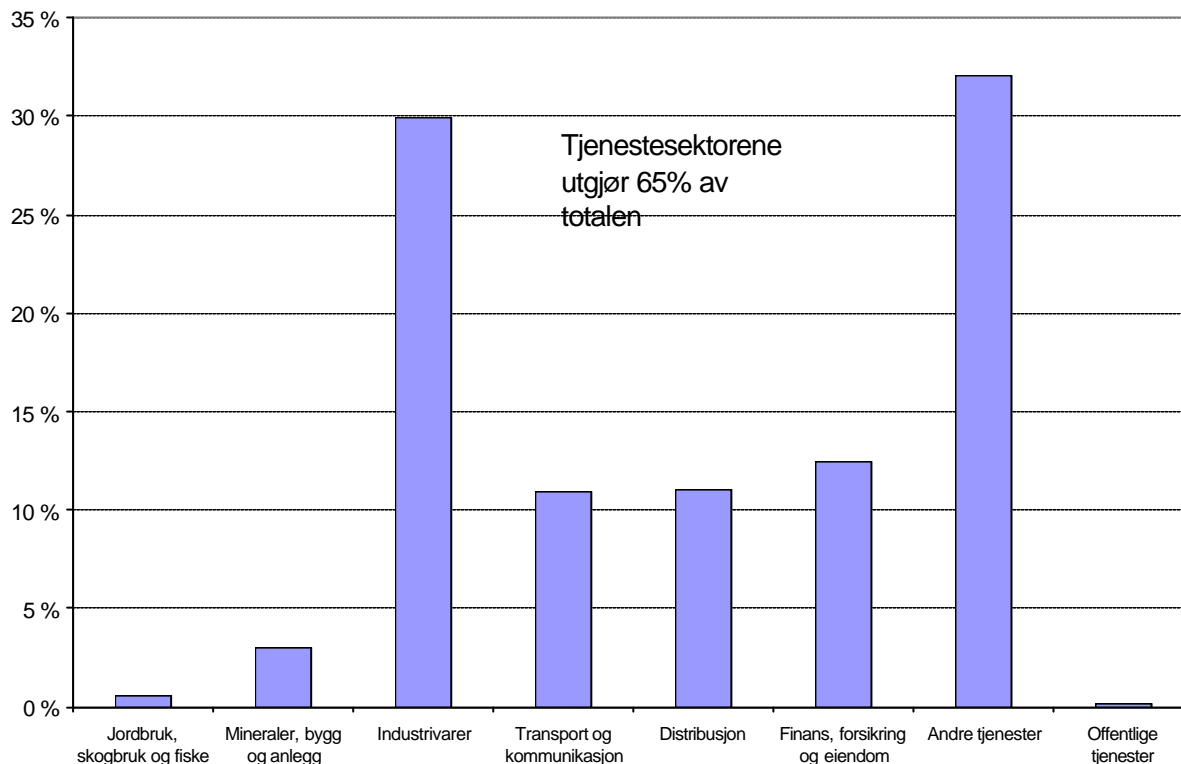
N=324 $R^2=0.806$

Kilde: Grünfeld og Moxnes (2003)

I analysen gjøres det tilsvarende målinger for DUI i tjenestenæringene, og resultatene blir like. Dette forteller at tjenestehandel og tjeneste-DUI er sterkt komplementære. Med andre ord, der man observerer mye tjenestehandel finner man også mye tjenesterelatert DUI. I tillegg inneholder analysen en regresjon der avvik fra predikert handel ses på som en funksjon av avvik fra predikert DUI. Disse er positivt korrelert, noe som betyr at dersom et land har mindre tjenesteeksport enn forventet, så har det også mindre DUI. Dette bekrefter igjen at handel og DUI på tjenesteområdet samvarierer sterkt. Den empiriske analysen baserer seg på data fra hele verden, og ikke bare Norge. Det er derfor ikke gitt at resultatene er fullt ut representativ for norsk eksport av tjenester.

DUI deles ofte inn i to kategorier: internasjonale oppkjøp og sammenslåinger (M&A), og etablering av nye produksjons- og salgsmuligheter (greenfield-investeringer). I henhold til UNCTAD (2002) representerer oppkjøp og sammenslåinger omlag 80% av de totale DUI. Følgelig er det av interesse å studere hvilken rolle tjenestesektorene spiller i markedet for internasjonale oppkjøp og sammenslåinger av bedrifter. I figur 5.5 presenterer vi den næringsspesifikke sammensetningen av oppkjøp og

**Figur 5.5: EU: Oppkjøp og sammenslåinger over landegrensene:
2000-2001 % of total**



Kilde: European Commission (2001)

sammenslåinger i EU over perioden 2000 til 2001. Her kommer det tydelig frem at tjenestesektorene står for brorparten av aktiviteten (65%). Transport og kommunikasjon, distribusjon og finans representerte omlag 10% hver, mens andre tjenestenæringer, herunder forretningsmessig tjenesteyting, representerte så mye som 30% av totalen.

Dette mønsteret gjenspeiler betydningen av mode 3-handel, og tallene er spesielt interessante fordi disse investeringene er foretatt innenfor en region hvor kapitalbevegelser og dermed mode 3-handel er fullt ut liberalisert. Følgelig kan tallene for internasjonale oppkjøp og sammenslåinger innen EU gi en pekepinn på hvor viktig mode 3-handel med tjenester vil kunne bli mellom andre land dersom denne formen for handel liberaliseres på samme måte.

I tabell 5.4 beskrives norske oppkjøp og sammenslåinger i EU gjennom de siste årene. Tallene bekrefter at konjunkturforløpet spiller en viktig rolle for investeringsviljen i og med at fallet fra 2000 til 2001 er markant. Fra 1996 til 2000 femdoblet denne aktiviteten seg. Dette forteller at norske bedrifter gjennomgikk en kraftig internasjonaliseringsprosess i denne perioden, der oppkjøp av og sammenslåinger med selskap i Sverige, Danmark og Finland fullstendig dominerte bildet. Det har ikke vært mulig å skaffe til veie data som beskriver norske bedrifters oppkjøp og

sammenslåinger innen tjenesteområdet, og det er tvilsomt om slik statistikk er tilgjengelig.

Tabell 5.4: Verdien av norske M&A med EU-land som mottaker

	Mrd. Euro	2000-01	% av totalen: 12 Mrd. Euro
1996	1.5	Belgia	6.8
1997	3.5	Danmark	33.3
1998	4.5	Tyskland	3.7
1999	5.25	Frankrike	4.2
2000	7.5	Irland	6.2
2001	4.5	Finland	25.4
		Sverige	31.1

Kilde: AMDATA og European Commission (2001)

6. Tjenestehandel og handelsbarrierer

Å kartlegge størrelsen på handelsbarrierer overfor tjenester, samt i hvilken grad GATS-avtalen faktisk har bidratt til å liberalisere tjenestehandelen, er en komplisert oppgave. Landene som deltar i GATS står alle registrert med såkalte "schedules" eller lister, der alle innrømmelser og unntak fra MFN-systemet er listet opp. Disse listene beskriver dels horisontale innrømmelser som gjelder alle tjenesteaktiviteter landet deltar innen, og dels spesifikke innrømmelser og unntak for de ulike tjenestekategoriene. Listene sorteres også etter hvilket av de 4 "modes" eller leveringsmåter innrømmelsene og unntakene er knyttet opp mot.

Informasjonen i disse listene er primært av kvalitativ karakter, noe som vanskeliggjør måling av faktiske handelsrestriksjoner og sammenligninger mellom land. Videre er det slik at innrømmelsene bare gjelder de områder hvor landene har åpnet opp for forhandlinger. Dette innebærer at mange land ikke står registrert med informasjon om enkelte sektorer fordi disse sektorene er holdt utenfor. Det faktum at innrømmelser kan være strengere enn det landet faktisk praktiserer, bidrar også til å vanskeliggjøre en kvantifisering av restriksjonene. Sist men ikke minst er det nærmest ingen informasjon om landenes offentlige innkjøpspolitikk, bruk av standarder og subsidiepraksis. Dette er virkemidler som i stor grad avgjør hvor skjermet et land er mot internasjonal handel innen de ulike tjenestesektorene.

Hoekman (1996) viser til at GATS avtalen dekker 155 tjenestesektorer og 4 leveringsmåter for 97 deltakerland. Dette gir et totalt antall mulige innrømmelser på $155 \times 4 \times 2 \times 97 = 120280!$ Til tross for dette nærmest ugjennomtrengelige materialet forsøker Hoekman (1996) å estimere handelshindre ved bruk av den informasjon som fremkommer i GATS listene. Forfatteren måler hindre eller fraværet av slike ved å registrere

antallet innrømmelser hvert land står registrert med innenfor ulike tjenesteområder (dette omtales gjerne som frekvensmål). Basert på disse frekvensmålene lager han mål på handelshindre i form av tollekvivalenter, der det land med mest restriktiv politikk anses å være fullstendig prohibitivt for handel.

Tabell 6.1: Estimerte tollekvivalenter for 1-siffer ISIC tjenestegrupper (1994)
(Prosent)

Land	ISIC 5 Bygg- og anleggs tjenester	ISIC 6 Varehandel	ISIC 7 Transp., & kommunika.	ISIC 8 Forretnings- og finans- tjenester	ISIC 9 Sosiale & person- tjenester
Australia	12	7	183	25	25
Østerrike	5	5	99	20	14
Kanada	6	9	118	26	40
Chile	40	34	182	45	43
EU	10	10	182	27	24
Finland	19	15	181	24	32
Hong Kong	32	32	150	39	43
Japan	5	5	142	29	32
Korea	16	21	165	36	41
Mexico	24	21	152	41	30
New Zealand	5	13	182	31	36
Norge	5	13	122	26	24
Singapore	12	34	139	36	34
Sverige	12	13	184	23	27
Sveits	5	8	178	28	32
Tyrkia	5	34	32	35	36
USA	5	5	111	22	32

Kilde: Hoekman (1996)

Analysen viser at handelshindrene er særlig høye innen transport og kommunikasjonstjenester, der tollekvivalentene gjerne varierer mellom 100 og 200%. Videre viser estimatene at landene opererer med like regimer i og med at tollsatsene er nokså like. I analysen fremstår USA som et relativt liberalt land, mens land som Chile, Singapore og Korea synes å operere med en mer restriktiv politikk. Analyser basert på frekvensmål fra GATS-avtalen kan på ingen måte betraktes som fullgode kartlegginger av handelshindre ettersom handelspolitikk av høyst kvalitativ art presses inn i en simplistisk ramme.

I stedet for å benytte oss av den høyst sammensatte og til dels utilstrekkelige informasjonen om landspesifikke handelsrestriksjoner som finnes i WTO, vil vi i dette notatet benytte oss av andre mer kvantitativt orienterte analyser av restriksjoner. I forbindelse med et meget omfattende kartleggingsprosjekt i regi av The Australian National University, University of Adelaide og Australian Productivity Commission, har Findlay og Warren (2000) samlet en rekke artikler som kartlegger handelsbarrierer overfor

tjenester i et stort utvalg av land og sektorer.⁴ Disse analysene er i større grad basert på en kvalitativ vurdering av handelshindre, der både forhold som knytter seg til innenlandske reguleringer og konkurranseforhold og hindre som kun utenlandske foretak møter, blir vurdert. Enkelte av disse analysene er dog delvis basert på listene under GATS-avtalen. Nedenunder går vi gjennom vilkårene for internasjonal handel delvis basert på disse studiene.

Vi ser kun på hindre som er av spesiell betydning for eksport i de viktigste tjenestenæringene i Norge. Tilgangen på statistikk for handelshindre er også svært begrenset i Findlay og Warren (2000). Det er eksempelvis ikke mulig å identifisere hindre knyttet til handel med energi- og miljøtjenester. Dette er kategorier som heller har vært definert som egne aktivitetsgrupper i GATS på et tidlig tidspunkt. Denne begrensning representerer en betydelig ulempe for analyser av norske handelsvilkår ettersom disse tjenestene er blitt ansett og definert som viktige satsningsområder i fremtiden.

I den påfølgende sektorvise gjennomgangen fokuserer vi på følgende sektorer: Finansielle tjenester, telekommunikasjonstjenester, maritime tjenester, IT-tjenester og utdanningstjenester. Med utgangspunkt i vår gjennomgang av eksportaktiviteter i kapittel 4 ville det også vært ønskelig å se nærmere på handelshindre overfor næringer som forretningsmessig tjenesteyting, tekniske konsulenttjenester, bedriftsrådgivning og særskilte hindre overfor forsikringstjenester. Dessverre eksisterer det så langt vi kjenner til ingen oversikt over handelshindre i tilknytning til disse næringene. Denne oppgaven lar vi derfor ligge til fremtidige utredninger.⁵

6.1 Finansielle tjenester

I vår gjennomgang av sentrale tjenestenæringers handelsvilkår i forbindelse med GATS rammeverket, starter vi med finansielle tjenester fordi slike tjenester også er av stor betydning for handel med andre typer tjenester så vel som varer. Den finansielle regulering av transaksjoner mellom land vil kunne påvirke bedrifters mulighet til og lønnsomhet ved å drive aktiviteter på tvers av landegrensene. Eksempelvis vil begrensninger på repatriering av profitt fra et gitt land påvirke beslutninger om handel og investeringer innen alle former for aktivitet.

Det eksisterende regelverket for handel med finansielle tjenester under WTO er nedfelt i GATS avtalen, men ble forhandlet frem i særskilte forhandlingsrunder som ble avsluttet i 1997. Dette avtaleverket går under navnet FSA (Financial Service Agreement) og ble først iverksatt i 1999. FSA omfatter nær sagt alle former for finansielle tjenester og er underskrevet av 102 deltakerland. I henhold til Dobson og Jacquet (1998), omfatter GATS mer enn 95% av den globale handelen i finansielle tjenester.

⁴ Utfyllende informasjon om metoder og analyser i forbindelse med dette prosjektet, samt alle data i excel-format kan hentes fra følgende internett-portal:

<http://www.pc.gov.au/research/memoranda/servicesrestriction/index.html#book>
⁵ Statistikk fra Productivity Commission i Australia dekker enkelte undergrupper innen forretningsmessig tjenesteyting: arkitekttjenester, regnskapstjenester, byggetjenester, juridiske tjenester og distribusjon.

Det er viktig å poengtere at internasjonal handel med finansielle tjenester også er regulert direkte så vel som indirekte gjennom en rekke andre multilaterale organisasjoner og avtaler. Her vil vi kort nevne BIS (Bank of International Settlements) der "The Basel Capital Accord" står sentralt i utformingen av landenes "prudential regulation", IMF med sine overvåkingstiltak og reformkrav, OECD som stiller krav til deltakerlandenes bankstruktur, og FATF som søker å begrense internasjonal hvitvasking av finanskapital.

I likhet med alle andre tjenester er det tre elementer som står sentralt i liberaliseringen av finansielle tjenester: MFN, nasjonal behandling og transparens. Ettersom effektiv regulering av finanssektoren er ansett som avgjørende for å sikre stabilitet i økonomien, opererer GATS-avtalen med en såkalt carve out-klausul som tillater land å operere med særskilte regler og begrensninger vedrørende internasjonal handel i finanstjenester slik at ønskede regler for såkalt "prudential regulation" kan ivaretas. GATS-avtalen opererer likevel med et nødvendighetskriterium, som skal hindre at land opererer med strengere restriksjoner på handelen enn det som er strengt nødvendig i henhold til landets regime for prudential regulation.

Fremforhandlingen av FSA bidro i realiteten til lite liberalisering av handelen med finansielle tjenester, men formaliserte de restriksjoner som allerede eksisterte og garanterte i all hovedsak at finansselskap som har aktiviteter i andre land ikke skal møte strengere restriksjoner i GATS enn det de gjorde før avtalen ble implementert.

Det finnes tre grader av forpliktelsesnivå i avtaleverket: "full bindings", "no bindings" (man kan trekke seg) og "limited bindings" (en begrensning i en forpliktelse). Av kritikk mot GATS nevnes det at det ikke finnes noen absolutte regler og at det ofte ikke er nok data tilgjengelig til å kontrollere at reglene blir overholdt. Det har derfor vært lett å kunne godta GATS uten reelt å påta seg større forpliktelser

Det er laget prinsipper for to hovedtyper av barrierer; diskriminerende barrierer og ikke-diskriminerende barrierer. *Diskriminerende barrierer* vil si å nekte etablering av utenlandske banker/finanskonsern, begrense utenlandske selskapers markedsandeler ved lov, kun tillate at finansselskaper deltar i visse typer forretninger, å begrense antall "lisenser" for etablering, sette strenge finansielle krav (egenkapital krav etc.) til aktører som ønsker å etablere seg o.l. Avtaleverket i GATS krever at man ikke behandler utenlandske aktører annerledes enn nasjonale når det gjelder markedsadgang og krav til aktørene i markedet (f. eks. egenkapitalkrav).

De *ikke-diskriminerende barrierer* oppstår ved at finansreguleringen i et land skiller seg fra andre, slik at det blir vanskelig for utenlandske aktører å tilpasse seg dette. De kan bestå i hva slags type forretningsvirksomhet en finansinstitusjon kan ta del i, eksempelvis kun visse produktsammensetninger. Et godt eksempel er det amerikanske forbudet mot sammenblanding av bank og forsikring. I EU er dette lov, og mange selskaper er derfor indirekte forhindret i å etablere seg i det amerikanske markedet.

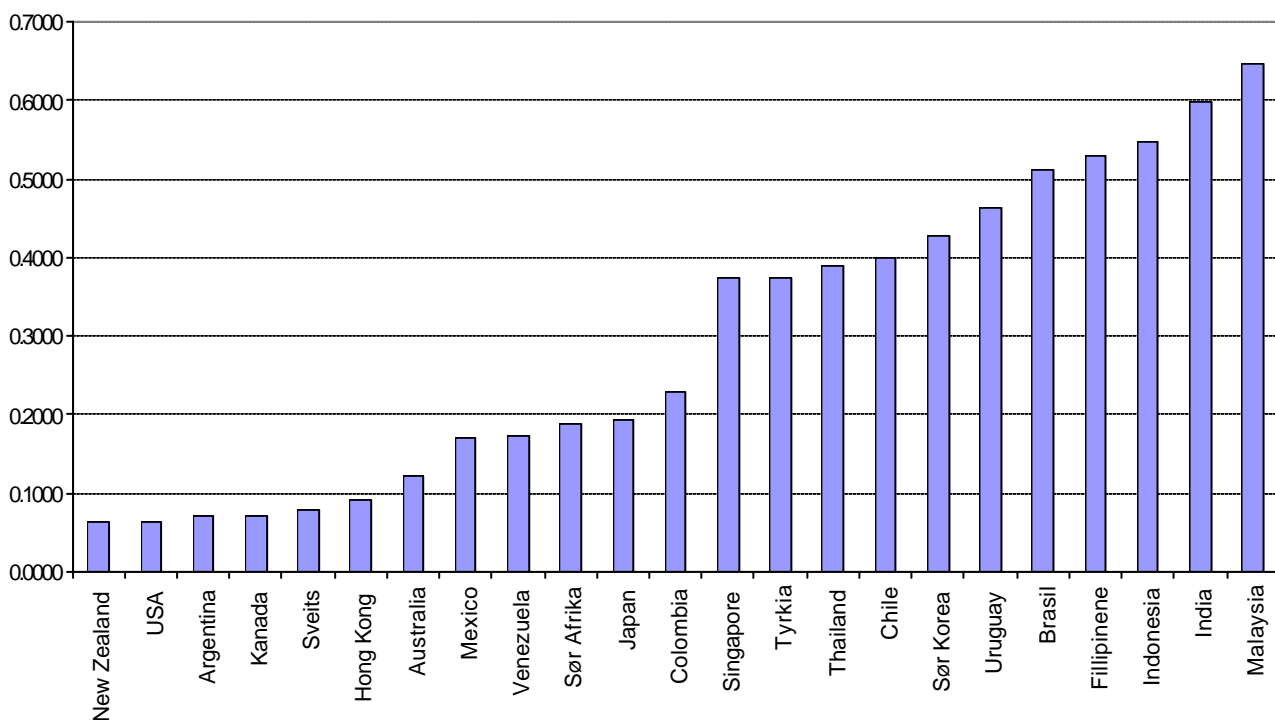
I utenriksregnskapet opererer man med en driftsbalanse og en kapitalbalanse, der driftsbalansen primært knytter seg til handel med varer og tjenester, mens kapitalbalansen representerer den finansielle motposten

der forflytting av kapital i form av ulike investeringer er beskrevet. Når land innfører restriksjoner på finansielle transaksjoner i tilknytning til kapitalbalansen, innebærer dette at finanskapitalen ikke kan flyte fritt inn og ut av landet. Man kan i så måte tenke seg et reguleringsregime overfor utenlandske finanstjenester som fritt tillater etablering av utenlandske selskap, men som begrenser finansselskapenes forflytting av kapital inn og ut av landet. I diagrammet nedenunder illustrerer vi hvordan restriksjoner på kapitalbalansen samvirker med handel i finansielle tjenester.

	Grenseoverskridende tjeneste	Tjeneste tilbudt i landet
Utenlandsk finansselskap i utlandet	1	2
Utenlandsk finansselskap i landet	3	4

Reguleringer som begrenser transaksjoner i kapitalregnskapet vil direkte påvirke de finansielle tjenester som sorterer under kategori 1 og 3, ettersom slike tjenester krever at kapital blir flyttet ut av eller inn til landet. Reguleringer som påvirker muligheten til å etablere stedlig aktivitet i landet påvirker de tjenester som sorterer under kategori 3 og 4, mens samtlige finansielle tjenesteformer blir berørt av nasjonale reguleringer av typen prudential regulations. Begrensninger på transaksjoner i kapitalregnskapet vil også indirekte kunne påvirke tjenester under kategori 4 ettersom utførsel (repatriering) av overskudd og eventuelt tilføring av kapital til selskapet vil kunne bli begrenset. Chile og Malaysia har i perioder operert med regimer som innebærer betydelige hindre for handel i finansielle tjenester ettersom de har operert med restriksjoner på kapitalbalansens transaksjoner.

Figur 6.1: Indeks for begrensninger på utenlandske finanstjenester



McGuire og Schuele (2000) har utviklet et indikativt mål for kvantifisering av handelsrestriksjoner for bankaktiviteter. Målet er en indeks basert på en veid sammenstilling av en rekke ulike reguleringer og hindre som kan bidra til redusert tilgang for utenlandske aktører på bankmarkedet. Hindrene deles inn i innenlandske hindre som gjelder alle og hindre som kun er rettet mot utenlandske aktører. I tillegg skilles det mellom hindre som er rettet mot allerede aktive aktører og nye potensielle aktører. Indeksen baserer seg på en analyse av begrensninger innen følgende områder (der vektning av betydning for hindre er angitt i parentes): antall lisenser (0,2), investeringsaktivitet (0,2), kapitaltilgang (0,15), utlånsaktivitet (0,1), annen virksomhet som eksempelvis forsikring eller investment banking (0,1), antall filialer (0,05), styresammensetning (0,02), krav til joint ventures (0,1) og migrasjon av ansatte (0,02). I figur 6.1 presenteres de veide indekstallene for et utvalg av land, der indeksen varierer mellom 0 og 1, der maksimale hindre er gitt ved verdien 1.⁶ I figuren har vi utelatt EØS land fordi Norge ikke retter krav eller innrømmelser mot disse i de pågående GATS-forhandlingene. Tallene viser at land i Sørøst-Asia er særlig protektive innen denne næringen, men at også land i Latin-Amerika har betydelige restriksjoner på internasjonal handel med banktjenester.⁷

6.2 Telekommunikasjonstjenester

Internasjonal handel med telekommunikasjonstjenester og utenlandske investeringer innen denne næringen har vokst kraftig gjennom de seneste tiårene. I løpet av de siste årene har vi sett en økende grad av internasjonale oppkjøp og sammenslåinger av telekom-selskap der sammenslåingen av Vodafone og Mannesman fremstår som en av de største internasjonale sammenslåinger i historien. Også i norsk næringsliv har vi sett en betydelig grad av internasjonalisering der særlig svenske og danske operatører har fått innpass i Norge, mens Telenor har ekspandert kraftig i utlandet, gjerne i områder utenfor EU.

Men til tross for den sterke internasjonaliseringen av denne næringen viser de fleste analyser at det fortsatt eksisterer betydelige handelshindre. En av grunnene til at disse hindrene er såvidt store relaterer seg til markedsstrukturen blant tilbydere av teletjenester. Fordi slike tjenester baserer seg på utvikling av infrastruktur med store etableringskostnader, vil selskap innen denne sektoren gjerne være såkalte naturlige monopoler. Uten effektiv regulering av slike monopoler vil det være vanskelig for nye bedrifter å etablere seg ettersom monopolisten (eller eventuelt de få operatørene som eksisterer i utgangspunktet) lett kan ty til avskrekkende prisingsatferd (entry deterence) med den hensikt å fjerne den nye konkurrenten.

I WTO ble det i 1997 forhandlet frem en egen protokoll for "basic telecommunications" (den fjerde protokoll). I denne sammenheng valgte 63

⁶ For mer informasjon om disse beregningene henvises det til følgende web-side <http://www.pc.gov.au/index.html>

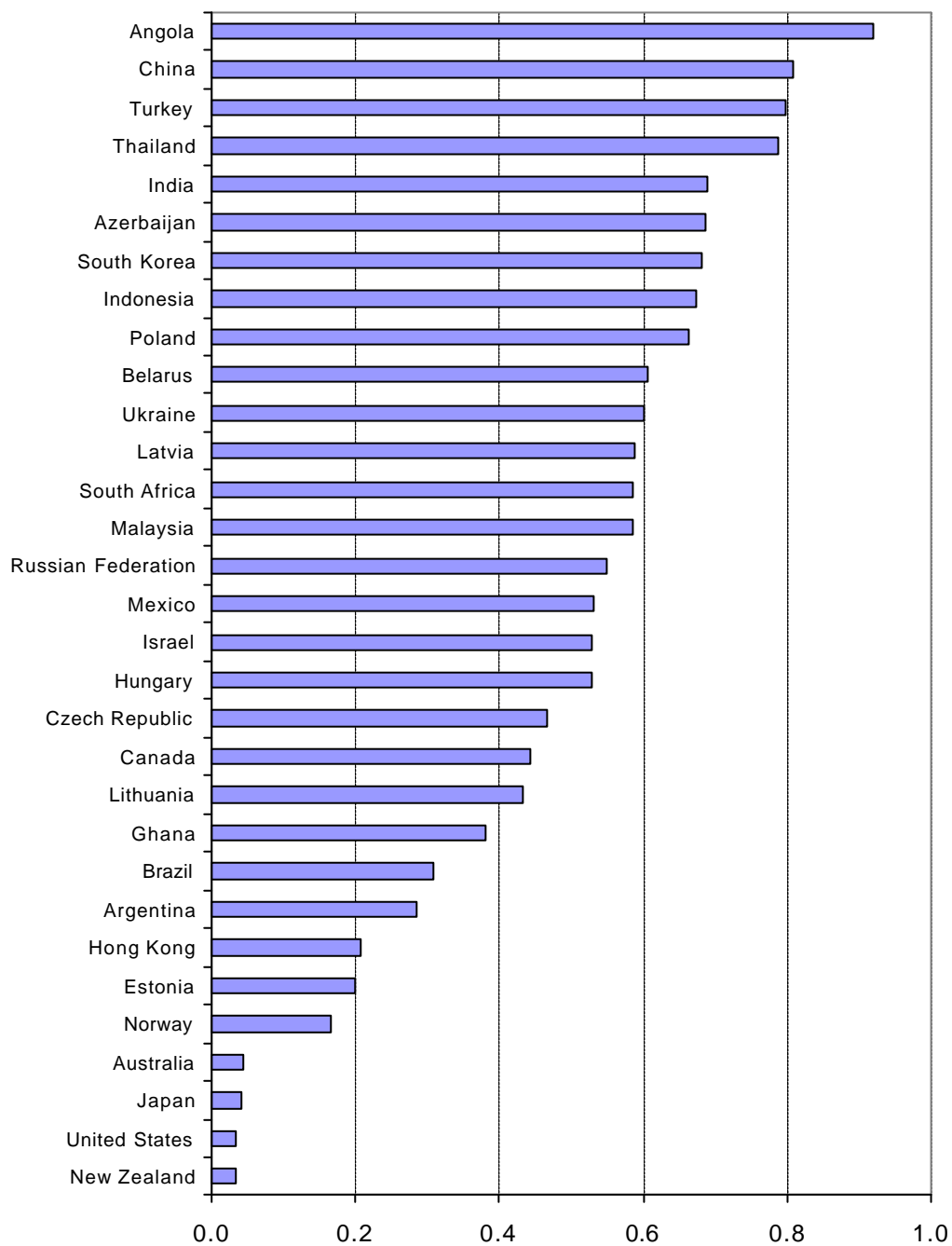
⁷ Indeksen tar ikke høyde for at land kan ha inngått avtaler med andre land som åpner for mer liberal handel slik som EØS, APEC og NAFTA. Vi stiller oss også litt undrende til den lave indekserverdien for USA ettersom USA opererer med begrensninger på annen aktivitet hos bankene (forsikring ikke tillatt).

land å tilslutte seg den mye omtalte referanse-artikkelen som særlig inneholder fire viktige reguleringsprinsipper: For det første forplikter landene seg til å motarbeide atferd blant sentrale leverandører av teletjenester som hindrer konkurranse. For det andre kreves det at landene sikrer såkalt interconnection, slik at nye tilbydere av teletjenester får tilgang til de eksisterende nettverk. For det tredje forplikter landene seg til å offentliggjøre alle kriterier som legges til grunn for utdeling av nye lisenser. Og sist men ikke minst kreves det at det skilles klart mellom landenes reguleringsmyndigheter og de sentrale teleoperatørene.⁸ I henhold til Stephenson (2001) og Chowey og Klimenko (1999) har man gjennom GATS klart å øke fokus på nettopp disse elementene, og mange land har faktisk implementert regler som garanterer avtalepunktene.

Warren (2000) har kalkulert indekser for handelshindre overfor teletjenester med fokus på mobiltelefonitjenester og fasttelefoni for året 1997 (året da GATS-avtalen for teletjenester ble ferdigforhandlet). Han har delvis benyttet seg av rapporterte begrensninger i WTO og delvis basert sine kalkulasjoner på prisdifferanser mellom land. Indeksen skiller mellom restriksjoner som gjelder alle tilbydere i landet og de som kun retter seg mot utenlandske tilbydere. Den skiller også mellom restriksjoner som retter seg mot eksisterende aktiviteter og restriksjoner som er rettet mot nye aktører. Indeksen kartlegger følgende hindre: Grad av konkurranse i fasttelefoni, konkurransepolitikk i fasttelefoni, tilsvarende elementer for mobiltelefoni, samt hvorvidt hovedoperatøren i landet er privatisert. For vektning av ulike komponenter, se Warren (2000). I figur 6.2 refererer vi kun til hindre som gjelder utenlandske foretak. Disse indekstallene kan tolkes som tollekvalenter der indekstallet 1 representerer tilfellet med prohibitiv toll. Igjen har vi valgt å ikke rapportere tall for EØS-land da disse ikke har norsk interesse i forbindelse med videreføringene under GATS. Indeksen viser at handelsrestriksjonene er spesielt høye i Sørøst-Asia og relativt små i de fleste vestlige land. Det skal også bemerkes at landene som inngår i den pågående EU-utvidelsen hadde relativt høye handelsbarrierer.

⁸ For mer om referanseartikkelen, se følgende wb-side:
http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/telecom_e/tel23_e.htm

Figur 6.2: Indeks for begrensninger på utenlandsk telekommunikasjon



6.3 Maritime transporttjenester

I kapittel 4 ble det vist at handel i maritime tjenester i form av utenriks sjøfart er av stor betydning for Norge, ettersom denne næringen står for så mye som 40% av all tjenesteeksport fra Norge. Dersom det eksisterer et potensial for handelsliberalisering innenfor dette området, skulle man derfor forvente betydelige positive bidrag til norsk eksportevne i absolutt forstand. I Fink, Mattoo og Neagu (2001) vises det at en full liberalisering av handelen med denne typen tjenester vil kunne redusere kostnadene i tilknytning til maritim varetransport med så mye som 30%. Dette indikerer at potensialet for handelsliberalisering er stort. I tillegg indikerer resultatene at betydningen av reduserte tollsatser for varer som transporteres mellom land sjøveien, nødvendigvis ikke forteller hele historien ettersom handelsbarrierer i tilknytning til selve transporten ofte kan bety mer enn selve tollsatsen på varene, se for eksempel Sampson og Yeats (1977).

WTO deler denne formen for tjenester inn i tre underkategorier: internasjonal maritim transport, maritime hjelpetjenester og havnetjenester. I forhandlingene under Uruguay-runden hadde man problemer med å komme til enighet om en omfattende avtale på dette området, og kun 40 land har tilsluttet seg GATS-avtalen med lister over innrømmelser og unntak for maritime transporttjenester. Sammenlignet med mange andre tjenestesektorer er markedene i skipsfart liberalisert. Det viser det faktum at om lag 60% av verdenstonnasjen er registrert under bekvemmelighetsflagg. Men det har foreløpig ikke lyktes å reflektere skipsfartens liberaliserte markeder i medlemslandenes bindingslister under GATS avtalen. I tillegg bør nevnes at den sentrale MFN-artikkelen er suspendert for skipsfart for de land som står uten forpliktelser. Med aktiv norsk medvirkning forhandles det nå for at medlemslandenes forpliktelser skal reflektere markedssituasjonen i sektoren. Dette kan sikre en forutsigbar og åpen markedssituasjon i denne næringen også for fremtiden.

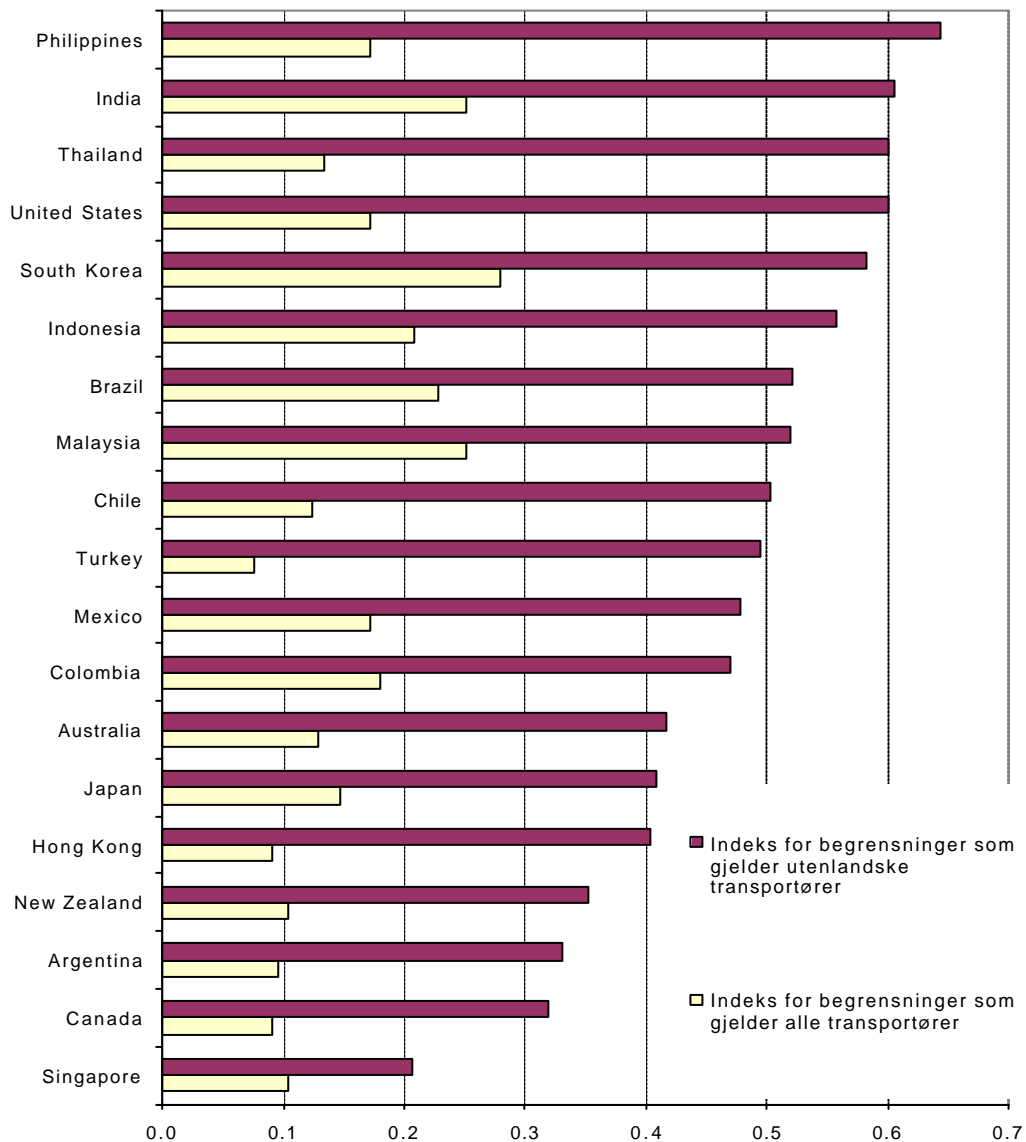
Det viktigste handelspolitiske virkemidlet rettet mot handel i maritime transporttjenester er frakteservasjoner. Slike reservasjoner knytter seg til hvilket flagg skipene seiler under og den vanligste reservasjonen krever at skip skal seile under et nasjonalt flagg. Det er heller ikke uvanlig at land tildeler en viss andel av frakten til eller ut fra landet til ett bestemt flagg. Slike reservasjoner er dog delvis regulert gjennom FN-systemet, nedfelt i UNCTAD Linear Code of Conduct, også kalt 40-40-20-regelen, som 70 land har undertegnet.

Tradisjonelt har selskap innen denne næringen i stor grad vært unntatt konkurransepolitiske reguleringer. Eksempelvis er det slik at man både i USA og EU tillater at transportører inngår samarbeidsavtaler der pris og deling av markeder eksplisitt avtales. I enkelte tilfelle har konkurransemyndighetene slått ned på slikt samarbeid, men kun i tilfelle der dette samarbeidet har fått forgreninger over i andre næringer. Den utstrakte forekomsten av samarbeid og bygging av såkalte "conferences" illustrerer at konkurranseforhold og atferd blant private aktører kan spille en vel så viktig rolle som myndighetenes politikk overfor handel i maritime transporttjenester. Dette blir også bekreftet i Fink, Mattoo og Neagu (2001) som estimerer gevinsten av bedre konkurranseregulering til dobbelt så stor som gevinsten knyttet til liberalisering av handelen.

I svært mange land har havnevesenet en monopolstilling. Dette bidrar til å skru opp anløps- og lossekostnader, noe som er behørig påtalt av WTO, ref. Fink, Mattoo og Neagu (2001). GATS opererer med to former for liberalisering av havnetjenester: I hvilken grad havnevesenet diskriminerer mellom nasjonale og utenlandske transportører, og i hvilken grad utenlandske selskap kan etablere havnetjenester. De fleste innrømmelsene under GATS knytter seg til det første elementet, men noen få land har også åpnet opp for utenlandske aktører innen havnetjenester. Norske havnevesen eksporterte tjenester for nærmere en halv milliard kroner i 1999, noe som utgjorde ca. 50% av omsetningen.

McGuire, Schuele og Smith (2000) har konstruert indekser som kartlegger barrierer mot handel i maritime transporttjenester for et stort antall land. Indeksen er basert på en rekke ulike aspekter ved landets politikk som kan tenkes å begrense handelen. Følgende elementer tas det høyde for: Retten til å bruke nasjonens flagg (0,15), krav til kommersiell tilstedeværelse

Figur 6.3: Handelsrestriksjoner overfor maritime transporttjenester



(0,1), investeringshindre (0,1), begrenset investeringsmulighet i landbaserte tjenester (0,1), mulighet for transport av ikke-kommersielle frakt (0,1), markedsadgang til havnetjenester (0,1), offentlige løyver (0,05), begrensninger i tilknytning til los- og kysttjenester (0,1), deltakelse i UNCTAD-avtalen (0,05), forekomsten av bilaterale fraktdelingsavtaler (fraktreservasjoner) (0,05) og krav til styresammensetning (0,02). Resultatene er presentert i figur 6.3 og viser igjen at landene i Sørøst Asia opererer med relativt restriktive regimer overfor denne form for handel (Singapore og Hong Kong skiller seg dog ut her). Kanskje viktigere er det at USA rangerer høyt blant de mer protektive landene, mens landet samtidig kan vise til en mer åpen politikk overfor reguleringer som gjelder alle selskap. Foruten restriksjoner særlig knyttet til myndighetslaster i utenriksfart har USA et meget restriktivt regime i innenriksfart (Jones Act). Disse forhold samt ønsket om å beholde egne effektive mottiltaksmuligheter som alternativ til tvisteløsningsmekanismen i WTO/GATS gjør at USA har defensive interesser på skipsfartsområdet i WTO/GATS.

Det største potensialet for liberalisering ligger i innenriksfarten. Dette er imidlertid et meget vanskelig og sensitivt tema for mange land, og en vil derfor neppe finne løsninger i inneværende forhandlingsrunde. Norge og EU arbeider for åpninger på dette området.

I lys av resultatene i Fink, Mattoo og Neagu (2001) er indekstallene som presenteres her mangelfulle ettersom de ikke tar inn over seg de hindre som knytter seg til markedsforhold og konkurranseregulering.

6.4 Utdanningstjenester

Internasjonal handel i utdanningstjenester har i løpet av det siste året blitt et opphetet tema i Norge. En rekke NGOer og interesseorganisasjoner har tatt til orde mot liberalisering av denne sektoren i frykt for at kvaliteten kan forringes og at utenlandske utdanningsinstitusjoner skal få for stor innflytelse i norsk utdanningspolitikk.

I GATS har kun 38 land kommet med innrømmelser innen dette området. GATS definerer 5 ulike utdanningskategorier som er ment å dekke alle nivåer på utdanningen, fra grunnskole til universitetsutdanning. Bare 19 av medlemslandene i WTO har bindinger som gjelder 4 eller flere av disse kategoriene, og Norge og EU er blant disse. Brorparten av de andre landene er små land med relativt lite attraktive utdanningsmarkeder. Det er verdt å merke seg at USA og Australia som dominerer på det internasjonale utdanningsmarkedet, ikke er blant de mest liberaliserte landene. I tabell 2.4 gir vi en oversikt over eksporten av utdanningsrelaterte aktiviteter fra noen av de viktigste landene.

Tabell 6.2: Eksport av utdanningsaktiviteter fra utvalgte land, 1998

	USD	% av total tjenestehandel
Australia	1844	11,4
Kanada	621	2,0
UK	4464	4,5
USA	9037	3,7

Kilde: Larsen, Martin og Morris (2002)

Potensialet for fremtidig eksport av utdanningstjenester kan best illustreres gjennom den vekst i eksport USA og Australia har opplevd gjennom 1990-tallet. Over denne perioden mer enn doblet USA sin eksport, mens Australia opplevde en firedobling. I henhold til OECDs database for utdanning var Sverige vert for 2% av det totale antall utenlandske studenter i OECD-området. Den samme andelen studerte i Sveits, Østerrike, Italia, Spania og Belgia.

Et sentralt element, som bare delvis berøres av GATS, knytter seg til harmonisering av utdanningssystemene i ulike land. I EU har man gjort et seriøst forsøk på en slik harmonisering gjennom Bologna-deklarasjonen, men globalt står det mye igjen på dette området. Mangel på harmonisering er sannsynligvis det dominerende hinder for handel i denne typen tjenester i dag, og andre liberaliseringstiltak vil bare delvis kunne bidra til økt internasjonal interaksjon.

Handel i utdanningstjenester berører alle fire leveringsmåter, men bindinger har primært kommet i tilknytning til mode 1 og 2. Ettersom et såvidt lite antall land har kommet med bindinger innen dette området er det et betydelig potensial for videre liberalisering, men i denne sammenheng er det som nevnt viktig å stille følgende to spørsmål: Hvor langt kommer man uten videre harmonisering av utdanningssystemene, og i hvilken grad har Norge mulighet til å bli en mer sentral leverandør av utdanningstjenester på det internasjonale marked, gitt landets størrelse og kvalitet på utdanning?

6.5 IT-tjenester

IT-relaterte tjenester ble først betraktet som et separat tjenesteområde i WTO i forbindelse med den nye Millennium-runden. Dette innebærer at det ikke er forhandlet frem avtaler under GATS som direkte berører denne næringen. De nye forhandlingene tar utgangspunkt i CPC klassifiseringsgruppe 84 (Computer and related services). IT tjenester som relaterer seg til handelsbarrierer i forbindelse med internett er delvis regulert gjennom avtalene som sorterer under teletjenester og sikrer i stor grad rett til etablering av internett-noder i andre land.

NUPI foretok i 2001 og 2002 en større studie av vilkårene for eksport av IT-tjenester og IT-produkter (se Melchior og Øi (2003)). Denne analysen baserte seg på en større intervjuundersøkelse der 110 norske IT bedrifter ga inngående informasjon om sine aktiviteter i utlandet. Bare 20 av disse bedriftene hadde ikke aktiviteter som falt inn under kategorien IT-konulenttjenester, og så få som 27 drev ikke med software-produksjon. Eksporten av software og konsulenttjenester var på henholdsvis 2,4 og 1,8 milliarder, og utgjorde henholdsvis 31% og 24% av det totale salget i utvalget. Salget av software i utlandet fordeler seg jevnt mellom eksport og salg via datterselskap i utlandet, mens 70% av konsulenttjenestene ble formidlet til utemarkedene gjennom lokalt etablerte underkontor. Svært få bedrifter solgte tjenester til mer enn 6 land, så forekomsten av såkalte globale selskap med hovedsete i Norge innen denne næringen er liten.

Undersøkelsen fokuserte spesielt på handelskostnader, både såkalte variable handelskostnader og faste kostnader som relaterer seg til etablering

av distribusjonskanaler, forretningsnettverk, lokale salgskontor, markedsføringskostnader, produkttilpasning etc. Bedriftene oppgav betydelige faste kostnader i forbindelse med eksport av IT-tjenester og en sammenligning med fiskerisektoren viser at IT-bedriftene gjerne står overfor faste eksportkostnader som er mer enn 10 ganger større enn de man står overfor som fiskeeksportør.

De betydelige faste eksportkostnadene kan indikere at norske IT-tjenestebedrifter møter signifikante handelshindre ute. En del av undersøkelsen kartla hvilke politiske tiltak som ble ansett som viktige for å bedre eksport- og konkurransevne. Her ble tollbaserte reformer rangert lavt, men det ble ikke spesifikt fokusert på betydningen av GATS. Av de reformer som kan tenkes å falle inn under de pågående forhandlingene i WTO, ble det særlig lagt vekt på bedre regler for migrasjon, bedre samkjøring av tekniske standarder og god IPR-beskyttelse.

6.6 Noen betraktninger rundt NHOs analyse av handelsbarrierer

I NHO (2002) drøftes omfanget av handelsbarrierer for sentrale norske tjenesteeksportører. Undersøkelsen baserer seg på intervjuer med 11 store norske tjenestebedrifter som opererer innen høyst ulike sektorer og i mange ulike land. Undersøkelsen viser at norske bedrifter opplever spesielt store hindre i tilknytning til etablering av aktivitet i andre land. Krav til eierskap, begrensninger i muligheten til oppkjøp og sammenslåinger, samt uklare regler for kapitalinvesteringer oppleves som plagsomt i mange av bedriftene. Det kommer ikke tydelig frem hvilke land og regioner som anses som mest interessante for ytterligere ekspansjon. IKT bedriftene ser betydelige barrierer innen EØS-området, men ser også muligheter for bedre vilkår over tid. Latin-Amerika og Asia oppleves av de fleste bedriftene som de regionene med størst barrierer, der særlig krav til lokalt innhold anses som problematisk. Oversikten synes å være i rimelig overenstemmelse med det inntrykk man får basert på de data som er presentert ovenfor.

7. Verdiskapning blant norske tjenesteeksportører

I den samfunnsøkonomiske debatten benyttes begrepet verdiskapning ofte. Det er et begrep som det knyttes noe positivt til og det settes gjerne likhetstegn mellom økt verdiskapning og økt velferd eller velstand i samfunnet. Spør man samfunnsøkonomen om hva som ligger i begrepet verdiskapning, vil han som oftest relatere begrepet til den engelske termen "value added" som brukes som et sentralt mål for aktivitet i landets nasjonalregnskap. Samtidig vil nok samfunnsøkonomen poengtere at dette ikke nødvendigvis er et godt mål for velferd.

Det norske begrepet for "value added" er "bruttoprodukt". En nærings brutto produkt beregner man ved å måle produksjonsverdien i næringen og trekke fra verdien av innsatsvarer og tjenester som er produsert et annet sted. Med andre ord beskriver bruttoproduktet hvor mye kapitalen og arbeiderne i næringen kaster av seg i form av egenproduserte varer og tjenester. Et lands

totale verdiskapning blir da summen av alle næringers bruttoprodukt, som gis betegnelsen BNP (bruttonasjonalprodukt).

Denne forståelsen av verdiskapning skiller ikke mellom ulike aktiviteter, men baserer seg kun på kroneverdien av varene og tjenestene. Mange vil hevde at verdiskapningen per krone er høyere innen eksempelvis konkurranseutsatt industri enn den er i en rekke tjenestenæringer, delvis tuftet på argumentet om at eksportrettede næringer gir oss mulighet til å importere varer fra utlandet, mens skjermede aktiviteter - som tjenester - ikke kan omsettes i kjøp av varer og tjenester på det internasjonale markedet. Verdiskapningen i de tjenestenæringer som er eksportrettet, vil i så måte ikke bli rammet av dette synet på verdiskapning.

Et noe mindre velfundert perspektiv på verdiskapning baserer seg på det kjente uttrykket: "Vi kan ikke leve av å klippe håret på hverandre". Herunder ligger det et krav om at verdiskapning primært skjer der man produserer varer og tjenester som er av basal betydning for enkeltindividets overlevelse, slikt som mat, energi, bolig og andre nødvendighetsgoder. I et høyinntektsland som Norge der over 60% av BNP finner sted i tjenestenæringene, er det vanskelig å identifisere hvilke aktiviteter som faktisk oppleves som basale. I henhold til dette målet vil det være lite verdiskapning i produksjon av eksempelvis metaller, petrokjemiske produkter og høyteknologiske varer og tjenester ettersom de ikke oppleves som prekære nødvendighetsgoder. Et fjerde perspektiv på verdiskapning tar nettopp utgangspunkt i teknologinivået som ligger til grunn for aktiviteten. Her blir verdiskapning knyttet til i hvilken grad aktiviteten er basert på innovasjon og teknologisk fremgang. Nyskapning og innovasjon blir av mange ansett som avgjørende for fremtidig verdiskapning, og dermed får et slikt verdiskapningssyn et mer dynamisk perspektiv.

Ut fra et rent økonomisk perspektiv er det ikke noe mål i seg selv å ha høyest mulig verdiskapning til enhver tid. Det man i bunn og grunn er opptatt av er befolkningens velferdsnivå over tid. Et slikt velferds mål blir vanligvis konkretisert ved å studere befolkningens konsumevne over tid, eller den såkalte nåverdien av konsumevnen over tid. Her blir verdien av fremtidig konsum nedjustert sammenlignet med konsum i dag, i henhold til en såkalt neddiskonteringsrate. Mange vil likevel hevde at det er en nær sammenheng mellom et slikt velferds mål og BNP-målet for verdiskapning sett over tid. I denne artikkelen tar vi utgangspunkt i BNP-målet for verdiskapning men vi relaterer også dette målet til næringenes eksportaktiviteter. Vi begrenser vår diskusjon av verdiskapning til disse elementene ettersom tilgjengelig statistikk begrenser vårt valg av mål, og fordi de andre verdiskapningsmålene er vanskelig å operasjonalisere.

Hvorvidt økt eksport av enkelte varer og tjenester bidrar til økt verdiskapning er avhengig av en rekke faktorer. For det første er det slik at økt eksport ikke vil kunne bidra til høyere bruttoprodukt dersom slik aktivitet fullt ut fortrenger produksjon rettet mot hjemmemarkedet. Denne problemstillingen er aktuell for næringer som opererer på kapasitetsgrensen og som trenger tid for å øke sin produksjonskapasitet ytterligere. Problemstillingen kan også angripes fra et makroøkonomisk perspektiv, da økt aktivitet i en næring vil trekke til seg ressurser som arbeidskraft og kapital fra andre næringer. Dermed kan det tenkes at bruttoproduktet på

nasjonalt nivå ikke endres stort selv om verdiskapningen i en enkelt næring øker som følge av høyere eksportaktivitet. Dette problemet er et av hovedpremissene i diskusjonen rundt innfasing av oljeformuen i Norge, som antas å ville redusere aktivitetene i K-sektor til fordel for økt aktivitet i S-sektor.

Et annet og kanskje vel så viktig poeng knytter seg nettopp til forholdet mellom eksportaktiviteten og BNP-målet for verdiskapning. Dersom en næring øker sin eksportaktivitet men samtidig kan vise til lavt bruttoprodukt per produserte tjeneste eller vare, vil eksportøkningen i seg selv ikke føre til særlig økning i verdiskapningen. Dette knytter seg til at brorparten av den verdiskapning som ligger bak tjenesten blir utført i andre næringer. Det er dermed ikke sagt at den økte eksporten ikke bidrar til betydelig verdiskapning på makronivå, ettersom veksten jo kan bidra til at underleverandører øker sin produksjon. I vår diskusjon i tilknytning til eksport av tjenester og potensialet for verdiskapning, tar vi ikke høyde for dette elementet fordi vi ikke har mulighet til å konstruere et mål som tar inn over seg verdiskapningen hos underleverandører til tjenestenæringene.

I sammenheng med vår diskusjonen ovenfor kalkulerer vi følgende 3 mål for verdiskapning:

$$V_1 = \frac{\text{Bruttoprodukt i næringen}}{\text{Produksjonsverdi i næringen}}$$

$$V_2 = \frac{\text{Bruttoprodukt i næringen}}{\text{Produksjonsverdi i næringen}} \times \frac{\text{exportverdi i næringen}}{\text{produksjonsverdi i næringen}}$$

$$V_3 = \frac{\text{Bruttoprodukt i næringen}}{\text{exportverdi i næringen}}$$

V1 er basert på en tradisjonell beregning av hvor mye verdiskapning (value added) det ligger bak hver krone av tjenester som blir produsert i næringen. Målet forteller med andre ord hvor mye egeninnsats det ligger bak hver tjeneste som blir produsert i markedet, både innenlands og på eksportmarkedene. V2 er en utvidelse av V1 der vi også tar høyde for hvor eksportrettet næringen er. Dette målet ligger dermed nærmere opp til ideen om at verdiskapning innen eksportrettede næringer er av større betydning enn verdiskapning innen mer skjermede eller lukkede næringer. Målet representert ved V3 er en forenkling av V2-målet i og med at man ignorerer bearbeidingsgraden i næringen, og kun fokuserer på hvor mye verdiskapning det ligger bak de eksporterte tjenestene. Dette målet vil nødvendigvis overvurdere verdiskapningen i næringer som har en lav eksportandel ettersom hele næringens bruttoprodukt relateres til eksporten. Vår diskusjon av verdiskapningsmålene vil primært knytte seg til V1 og V2.

Vi har valgt å benytte oss av variabler som er målt i løpende priser (1999). Dette er problematisk dersom prisen på en type tjenester varierer sterkt fra år til år avhengig av om tjenesten tilbys til hjemmemarkedet eller

til utemarkedet. Vi mener likevel at dette ikke er et stor problem ettersom prisen på tjenester synes å variere betydelig mindre enn eksempelvis råvarebaserte produkter. Dette knytter seg dels til at tjenester i stor grad er arbeidsintensive og at lønninger er relativt stabile.

Det knytter seg også en rekke andre metode- og måleproblemer til de angitte målene. For det første er slik at nasjonalregnskapet opererer med *en* vare/tjeneste inndeling som eksportstatistikken baserer seg på, og *en* næringsinndeling som bruttoproduktet beregnes i henhold til. Å koble vare- og næringsdimensjonene er komplisert og bidrar til usikkerhet i datamaterialet. Det er en hovedregel at en bedrift blir plassert under en næring dersom dens hovedaktivitet (den aktiviteten med størst prosentvis produksjonsandel) faller inn under næringskategorien. Dette kan bidra til å generere skjeve tall for aktiviteten i næringene og gjør at tallene for tjenesteproduksjon ikke stemmer fullt overens med tallene for produksjon i den tilhørende næringen. I våre beregninger har vi benyttet oss av produksjonstall fra vare/tjeneste inndelingen. Videre eksisterer det begrensninger i hvordan nasjonalregnskapet registrerer eksporten. Vi har eksempelvis ingen registrert eksport av hotelltjenester og detaljhandel, selv om vi vet at dette er aktiviteter med mye eksport. Her kunne vi i utgangspunktet ha benyttet oss av utenriksregnskapet, men i frykt for å koble dataene på feil måte har vi kun beregnet V1 målet for de tjenestenæringer som ikke er registrert med eksport, men hvor vi vet at slik aktivitet er til stede.

Tabell 7.1 presenterer våre verdiskapningsmål for norske tjenestenæringer som er registeret med eksportaktivitet. Tabellen rangerer næringene i henhold til verdimålet V1. I to tilfelle oppnår målet V1 en verdi som er høyere enn 1. Dette skyldes at næringene blir sterkt subsidiert (kino- og kulturtjenester) eller fordi det offentlige regulerer hvordan produksjonsmålet skal rapporteres (rørtransport).

Det kommer tydelig frem at de næringer som produserer tjenester som vi eksporter mye av, ikke nødvendigvis har høy verdiskapning målt i form av V1. Med unntak av næringen for rørtransport og databehandlingsvirksomhet som inkluderer IT konsulenttjenester, sorterer ingen av de tjenestene som er viktige for eksporten (se kapittel 4) under de 10 mest verdiskapende næringene.

Tabell 7.1: Alternative verdiskapningsmål for tjenestenæringene

Tjenestenæring	V1	V2	V3
<i>Kino og annen underholdning, nyhetsbyråer og kulturtjenester</i>	1.94	0.198	19.11
<i>Rørtransport</i>	1.68	1.677	1.68
<i>Livsforsikring</i>	0.86	0.010	76.41
<i>Tjenester tilknyttet transport ellers</i>	0.79	0.020	31.13
<i>Post- og distribusjonsvirksomhet</i>	0.68	0.039	11.94
<i>Annen personlig tjenesteyting</i>	0.65	0.011	40.77
<i>Jernbanetransport</i>	0.61	0.055	6.76
<i>Agenturhandel og engroshandel</i>	0.58	0.016	21.11
<i>Juridisk, administrativ og organisasjonsteknisk tjenesteyting</i>	0.55	0.032	9.50
<i>Databehandlingsvirksomhet</i>	0.54	0.050	5.71
<i>Forskning og utviklingsarbeid</i>	0.47	0.061	3.64
<i>Arkitektvirksomhet, teknisk konsulentvirksomhet mv</i>	0.40	0.064	2.49
<i>Eiendomsdrift</i>	0.36	0.001	152.07
<i>Restaurant-, kantine- og cateringvirksomhet</i>	0.35	0.001	92.69
<i>Telekommunikasjoner</i>	0.35	0.012	10.32
<i>Lufttransport</i>	0.34	0.046	2.54
<i>Utleie av transportmidler</i>	0.30	0.027	3.40
<i>Tjenester tilknyttet sjøtransport</i>	0.27	0.042	1.77
<i>Utenriks sjøfart</i>	0.24	0.186	0.32
<i>Annonse- og reklamevirksomhet</i>	0.22	0.012	4.01
<i>Utleie av maskiner, utstyr og husholdningsvarer</i>	0.22	0.023	2.09
<i>Forretningsmessig tjenesteyting ellers</i>	0.22	0.064	0.73
<i>Oppføring av bygninger mv.</i>	0.16	0.001	21.44
<i>Radio og fjernsyn</i>	0.15	0.003	7.59
<i>Rutebiltransport</i>	0.08	0.001	4.95
<i>Reisebyråvirksomhet mv.</i>	0.08	0.005	1.33

Litt lenger ned på listen finner vi næringene for juridiske og administrative tjenester, arkitekt- og tekniske tjenester, FoU og teletjenester, som alle har en relativt høy verdiskapning målt i lys av V1.

Retter vi fokus mot verdiskapningsmålet V2, finner vi at rangeringen endres ettersom de ulike næringene har forskjellige eksportintensiteter. Ser vi bort fra kino- og kulturtjenester, finner vi at utenriks sjøfart rangerer høyest. Denne næringen er 100% eksportrettet, men kan også vise til et rimelig høyt verdiskapningsnivå målt i form av V1. Dette bildet er kanskje noe overraskende ettersom mange hevder at denne næringen i liten grad bidrar til norsk verdiskapning fordi det meste av aktivitetene skjer utenfor Norge, slik at avlønningen til kapital og arbeidskraft i landet blir lav. Ifølge våre tall er ikke dette korrekt. I rangeringen under V2 finner vi igjen at næringene for forretningsmessig tjenesteyting, arkitekt- og tekniske tjenester, FoU og databehandling kommer høyt opp. Dette bekrefter bildet fra V1-målet, som viser at disse næringene genererer mye verdi i form av bruttoprodukt.

De næringer som får sin verdiskapning redusert når vi inkluderer eksportintensiteten er livsforsikringer, personlig tjenesteyting og agentur- og engroshandel. Men særlig de to førstnevnte næringene rangeres høyt når man studerer verdiskapningsmålet V3.

I tabell 7.2 presenterer vi målet V1 for de tjenestenæringer som ikke er registrert med eksport i nasjonalregnskapet, men som vi likevel mener driver utstrakt eksportvirksomhet.

Tabell 7.2: Verdiskapningsmål der det ikke er registrert eksport

<i>Tjenestenæring</i>	<i>V1</i>
Hotellvirksomhet og annen overnatting	0,90
Handel med motorkjøretøyer, deler og utstyr	0,84
Formidling, utleie av arbeidskraft.	0,75
Rengjøringsvirksomhet	0,68
Detaljhandel	0,58
Skadeforsikring	0,51
Utleie av bygge- og anleggsmaskiner med personell	0,48
Hjelpevirksomhet for finansiell tjenesteyting	0,43
Anleggsvirksomhet	0,27
Reparasjon av motorkjøretøyer	0,25
Kloakk- og renovasjonsvirksomhet	0,22
Helsetjenester	0,15
Undervisning	0,06

I denne gruppen finner vi en rekke næringer som skårer høyt på verdiskapningsmålet sammenlignet med de næringer som er rapportert i tabell 7.1. Næringene for hotellvirksomhet, arbeidsformidling, detaljhandel og skadeforsikring har så langt vi kan se et betydelig potensial for økt eksport gjennom nedbygging av handelsbarrierer. Skadeforsikringer i forbindelse med sjøfartsnæringen er et område der Norge lenge har hevdet seg på de internasjonale markedene, og den norske detaljhandelsnæringen er i økende grad blitt internasjonalisert med omfattende aktiviteter i utlandet, der Øst-Europa ser ut til å bli et viktig satsningsområde.

I lys av de verdiskapningsmål vi har presentert ovenfor, finner vi grunn til å hevde at enkelte næringer gir et betydelig potensial for økt verdiskapning gjennom økt eksport, til tross for at disse tjenestenæringene ikke er ansett som spesielt eksportrettet. Dette gjelder spesielt tjenester som sorterer under forretningsmessig tjenesteyting, teknisk konsulentvirksomhet, IT-tjenester, FoU-tjenester og til en viss grad livsforsikringer og personlige tjenester. Alle disse næringene er sammensatte i den forstand at de inneholder et bredt spekter av aktiviteter som ikke nødvendigvis ligner på hverandre, og som kan tenkes å stå overfor svært ulike handelshindre i andre land. Følgelig er det vanskelig å trekke enkle og entydige policy-konklusjoner på bakgrunn av de resultater vi har kommet frem til i denne analysen.

7.1 Et forsøk på å kvantifisere betydningen av liberalisert handel med utvalgte land

Våre data for internasjonal handel med tjenester kartlegger særlig to forhold: størrelsen på handelsbarrierene i ulike land og for ulike tjenesteaktiviteter, og omfanget av handel mellom Norge og en del land og regioner. Dersom et land opererer med høye handelshindringer, og samtidig kan vise til lite eksport fra Norge, så er det ikke sikkert at man skal legge mye ressurser inn i å forhandle frem nye avtaler som bidrar til liberalisering av handelen. I denne sammenheng kan Columbia tjenes som et godt eksempel. Norge eksporterer relativt lite tjenester til dette landet, og samtidig møter norske eksportører høye handelsbarrierer. Potensialet for økt handel gjennom liberalisering er begrenset. Vi ønsker å benytte våre data til å generere et mål for eksportpotensialet gjennom videre liberalisering av tjenestehandelen. En vanlig måte å gjøre dette på er å estimere en gravity-modell som predikerer handelsmønsteret mellom land, slik som det er gjort i Grünfeld og Moxnes (2003) og Maurseth (2003).⁹ I den aktuelle sammenhengen er dette imidlertid problematisk ettersom antallet observasjoner av handel mellom Norge og andre land er sterkt begrenset (se tabell A1 i vedlegget). For få observasjoner gir lav statistisk signifikans og lite robuste modeller.

I tabell 7.3 har vi konstruert en barriereindeks som tar høyde for de barrierer man møter i ulike land innen tre viktige tjenesteområder: Maritime transporttjenester, finansielle tjenester og teletjenester. Videre tar indeksen høyde for hvor viktig landene er i lys av Norges totale eksport av tjenester. Tallene for handelsbarrierer er hentet fra ulike kilder som er beskrevet nærmere i kapittel 6, og betydningen av barrierene er så vektet i henhold til den næringsvise sammensetningen av norsk tjensteeksport slik den er beskrevet i tabell A1. For de land der vi ikke har tall for sammensetningen av tjenestehandel tildeler vi maritime transporttjenester en vekt på 60%, mens finanstjenester og teletjenester tildeles henholdsvis 10% og 30% som vekter.¹⁰ Landenes betydningen for norsk eksport er rangert fra 1 til 5 der 5 representerer det høyeste nivået. En slik indeksering vil nødvendigvis være befestet med betydelige svakheter, all den tid sammensetningen av tjensteeksport til mange av landene ikke er kjent. Det er også et problem at vi ikke har tilgang til underliggende importetterspørselsfunksjoner. Det kan i prinsippet tenkes at de land vi handler lite med kun har denne status fordi handelsbarrierene er store. Likevel er det god grunn til å forvente at andre faktorer også bidrar til å bestemme etterspørselen etter norske tjenester, slik som landstørrelse, BNP per innbygger, avstand til Norge, språk, kultur osv.

Indeksen viser at økt liberalisering av handelen med land som Polen, Thailand, Kina, Sør-Korea, Russland og USA vil kunne gi størst utbytte i form av økt eksport. Dette stemmer rimelig overens med de erfaringer som norske bedrifter har rapportert, eksempelvis gjennom NHO sin undersøkelse , NHO (2002). Det er interessant at Finland og UK faller såvidt langt ned på

⁹ Se kapittel 5 for en omtale av slike modeller.

¹⁰ I de tilfeller der vi kun har barriereindekser for en eller to av de tre næringene, fordeles vektene etter samme prinsipp på de gjenværende kategoriene slik at det summeres til 100%.

listen ettersom disse landene er av stor viktighet for norske eksportører. Dette viser at de eksisterende handelsbarrierer i disse landene er små.

Tabell 7.3: Indeks for verdien av handelsliberalering på tjenesteområdet

Land	Maritime tjenester	Banktjenster	teletjenester	Betydningen i norsk eksport	Barriere indeks
Poland			0,6620	4	2,65
Thailand	0,6007	0,3901	0,7867	4	2,54
China			0,8067	3	2,42
South Korea	0,5816	0,4272	0,6820	4	2,39
Russian Federation			0,5500	4	2,20
United States	0,6001	0,0634	0,0333	5	1,88
Indonesia	0,5577	0,5476	0,6746	3	1,78
Latvia			0,5873	3	1,76
Philippines	0,6440	0,5295	0,4533	3	1,73
Malaysia	0,5198	0,6471	0,5847	3	1,66
Hungary			0,5273	3	1,58
Nigeria			0,7867	2	1,57
Spain	0,3867	0,0708	0,4127	4	1,45
Sweden	0,4152	0,0708	0,1000	5	1,43
South Africa		0,1897	0,5867	3	1,40
Czech Republic			0,4673	3	1,40
Brazil	0,5206	0,5127	0,3087	3	1,37
Lithuania			0,4333	3	1,30
Ireland	0,3510	0,0708	0,3533	4	1,29
Germany	0,3899	0,0708	0,0493	5	1,28
Egypt			0,6333	2	1,27
India	0,6052	0,5993	0,6887	2	1,26
Hong Kong	0,4035	0,0912	0,2067	4	1,25
Singapore	0,2071	0,3735	0,4440	4	1,18
Turkey	0,4944	0,3744	0,7987	2	1,15
Japan	0,4082	0,1940	0,0436	4	1,11
France	0,3297	0,0708	0,2100	4	1,07
Israel			0,5300	2	1,06
Romania			0,5000	2	1,00
Canada	0,3199	0,0710	0,4420	3	0,99
Portugal	0,2569	0,0708	0,5100	3	0,94
Denmark	0,2836	0,0708	0,0333	5	0,94
Mexico	0,4781	0,1717	0,5319	2	0,93
Jordan			0,9200	1	0,92
Netherlands	0,3487	0,0708	0,0300	4	0,90
Switzerland	0,3517	0,0790	0,2000	3	0,84
Belgium	0,3457	0,0708	0,2001	3	0,82
Italy	0,3772	0,0708	0,1369	3	0,82
Finland	0,3154	0,0708	0,0000	4	0,79
Austria	0,3458	0,0708	0,1333	3	0,76
United Kingdom	0,2394	0,0708	0,0000	5	0,75
Chile	0,5027	0,3997	0,0873	2	0,74
New Zealand	0,3524	0,0626	0,0333	3	0,68
Greece	0,2750	0,0708	0,4609	2	0,62
Estonia			0,2007	3	0,60

Land	Maritime tjenester	Banktjenster	teletjenester	Betydningen i norsk eksport	Barriere indeks
Ukraine			0,6020	1	0,60
Venezuela		0,1722	0,5568	3	0,55
Australia	0,4160	0,1215	0,0445	2	0,55
Pakistan			0,5455	1	0,55
Uruguay		0,4629		1	0,46
Colombia	0,4690	0,2301		1	0,42
Luxembourg	0,2451	0,0708		2	0,42
Argentina	0,3308	0,0710	0,2867	1	0,29
Belarus			0,6067	1	0,18

En fullverdig analyse av potensialet for økt verdiskapning i Norge som følge av handelsliberalisering på tjenestområdet, krever at man evner å koble analysen i tabell 7.3 med resultatene i tabell 7.1. Dette er åpenbart problematisk ettersom landfordelt tjenestehandel i utenriksregnskapet ikke sorteres og kategoriseres på samme måte som næringer i nasjonalregnskapet. Vi mener likevel at de to analysene bidrar til økt innsikt om betydningen av tjenesteliberalisering for norsk verdiskapning ettersom de begge gir en relativt detaljert empirisk gjennomgang av spørsmål i tilknytning til handel, barrierer og verdiskapning.

8. Avslutning

I denne artikkelen har vi foretatt en gjennomgang av omfanget av internasjonal handel med tjenester, der vi spesielt ser på norsk tjenesteeksport. Analysen er basert på offentlig tilgjengelige data fra en rekke nasjonale og internasjonale kilder. Sammenlignet med internasjonal varehandel, er tilgangen på statistikk meget begrenset for tjenestehandel. Begrensningene knytter seg både til landfordeling og næringsfordeling av handelsstrømmene.

Sammenlignet med andre land i den industrialiserte verden utgjør norsk tjenesteeksport en relativt stor andel av landets totaleksport (omlag 40% dersom man ser bort fra eksport av olje og gass). Det er særlig eksport i forbindelse med sjøfart som gjør at Norge har en såvidt høy andel i eksporten. Andre næringer kan i mindre grad vise til samme eksportintensitet som de land det er naturlig å sammenligne seg med. Utviklingen gjennom det seneste tiåret indikerer at næringene for oljerelaterte tjenester og finanstjenester har bedret sin konkurransevne, mens transporttjenester inklusive kommunikasjon og turisme har vist en tilbakegang.

Dette bildet fremstår som noe ufullstendig i lys av at mye av tjenestehandelen knytter seg til tjenesteproduksjon i utlandet gjennom lokal tilstedeværelse (Mode 3 handel). For ikke å undertrykke denne formen for handel gjennomgår vi utviklingen i tjenestesektorenes utenlandske investeringer, sammenslåinger og oppkjøp. For Norges del representerer disse sektorene en stor andel av de totale uteinvesteringene, men en betydelig mindre andel enn det vi ser i mange andre land.

Videre ser rapporten nærmere på de handelsvilkår norske tjenesteeksportører står overfor i utvalgte land. I tillegg har vi gitt en kort innføring i den liberalisering av handel som er gjennomført i GATS / WTO-regi. I denne oversikten har vi spesielt pekt på betydningen av liberalisering av finanstjenester, ettersom slike tjenester i stor grad legger grunnlaget for eksport av andre tjenester. Eksempelvis vil et land som har utstrakte reguleringer på kapitalbalansetransaksjoner gjerne bli oppfattet som lukket av andre tjenestenæringer, fordi forflytting av finanskapital i forbindelse med tjenesteoperasjoner blir vanskeligere.

Vi har også viet mye oppmerksomhet mot handelshindre i maritim transportnæring ettersom denne næringen er særlig viktig for Norge. I tillegg peker vi på at hindre overfor denne næringen også fordyrer handel med varer, gitt at varene blir fraktet sjøveien.

De anslag på handelshindre vi presenterer, viser at hindringene er spesielt stor i land i Sørøst-Asia, og i utviklingsland. Dette bildet går igjen for alle de tjenestegrupper vi studerer. Dette indikerer at det kan være mye å hente i GATS-forhandlinger med land fra Sørøst-Asia som også har kraftig markedsvekst og stigende inntektsnivå i befolkningen. For maritime transporttjenester kommer USA ut som et av de mer protektive landene. I den grad det er mulig å liberalisere denne handelen med USA, bør man sette av betydelige ressurser i GATS-forhandlingene.

Vår analyse av potensialet for verdiskapning i Norge gjennom liberalisering av handelen med tjenester viser at de mest eksportrike og eksportintensive næringene ikke nødvendigvis er de som bidrar mest til verdiskapning målt i form av bruttoprodukt per produksjonsenhet. Analysen indikerer at næringene for forretningsmessig tjenesteyting, tekniske konsulenttjenester, persontjenester og livsforsikringer kan bidra mye til verdiskapning gjennom bedre eksportvilkår. Utenriks sjøfart kommer ikke så dårlig ut som mange hevder når det gjelder verdiskapning i Norge, og dette støtter opp om at det er viktig for norsk næringsliv med liberalisering av handelen med denne tjenesten.

Denne artikkelen må anses som et første steg i retning av å kartlegge det norske behovet for liberalisering av tjenestehandelen, med særskilt fokus på betydningen for verdiskapning. Målene som er utviklet i denne rapporten er basert på beste tilnærming gitt det datamateriale som er offentlig tilgjengelig og det metodeverktøy som allerede eksisterer. I tiden som kommer bør man sette av mer ressurser til å studere hvordan eksport (ikke bare norsk) av tjenester kan forklares på bakgrunn av handelshindre, geografisk avstand, markedsstørrelse, hindre overfor direkte utenlandske investeringer, språk, handelsavtaler etc. Dette er et område innenfor økonomisk forskning som ikke er analysert i noen særlig grad tidligere. Det eksisterer et betydelig potensial for mer grundige analyser av den internasjonale tjenestehandelen, men dette krever bedre og mer detaljert statistikk.

Referanser

Chang et al. (1999): GATS, the Modes of Supply and Statistics on Trade in Services, *Journal of World Trade*, 33 (3), 93-115.

Chowey, P. og M. M. Klimenko (1999): The WTO Agreement and the Telecommunication Policy Reform, Report for the World Bank, UC San Diego.

Dobson, W. og P. Jacquet (1998): *Financial Service Liberalization in the WTO*, Institute for International Economics, Washington D. C.

European Commission (2001): Mergers and Acquisitions, *European Economy, Supplement A*, Economic Trends, No. 12, Desember.

Findlay, C. og T. Warren (2000): *Impediments to Trade in Services, Measurement and Policy Implications*, Routledge, London.

Fink, C., A. Mattoo og I. C. Neagu (2001): Trade in International Maritime Services: How much does policy matter? World Bank working paper No. 2522, World Bank, Washington D.C.

Francois, J. F. og I. Wooton (1999): Trade in International Transport Services: The Role of Competition, CEPR Discussion Paper No. 2377, Centre for Economic Policy Research, London.

Fæhn, T. og L. A. Grünfeld (1997a): Norsk næringsliv i et nytt handelspolitisk regime, *Sosialøkonomen*. 51 (4), 18-25.

Fæhn, T. og L. A. Grünfeld (1997b): Commercial Policy, Trade and Competition in the Norwegian Service Industries, Reports No. 18, Statistics Norway.

Fæhn, T. og L. A. Grünfeld (1999): Recent Leaps Towards Free Trade - The Impact on Norwegian industry and Trade Patterns, *Journal of Policy Modeling*, 21(6), 715-745.

Grünfeld, L. A. og A. Moxnes (2003): Globalization of Services: Explaining International Trade and Foreign Direct Investment in Services, manuscript, NUPI, Oslo

Hill, T. P. (1977): On Goods and Services, *Review of Income and Wealth*, 23, 315-338

Hoekman, B. (1996): Assessing the General Agreement on Trade in Services, i W. Martin og L. A. Winters (eds), *The Uruguay Round and the Developing Countries*, Cambridge University Press.

- Karsenty, G. (2000): Just How Big are the Stakes?, i Sauve, P. og R. Stern (eds), *GATS 2000: New Directions in Service Trade Liberalization*, Washington D.C., Brookings Institution.
- Larsen, K., J. P. Martin og R. Morris (2002): Trade in Educational Services: Trends and Emerging Issues, *World Economy*, 25 (6), 849-868.
- McGuire, G. og M. Schuele (2000): Restrictiveness of international trade in banking services, i C. Findlay og T. Warren (2000): *Impediments to Trade in Services, Measurement and Policy Implications*, Routledge, London
- McGuire, G., M. Schuele og T. Smith (2000): Restrictiveness of international trade in maritime services, i C. Findlay og T. Warren (2000): *Impediments to Trade in Services, Measurement and Policy Implications*, Routledge, London.
- Maurseth, P. B. (2003): Norsk utenrikshandel, markedspotensial og handelshindre, manuskript, Norsk Utenrikspolitisk Institutt (NUPI).
- Melchior, A. og V. Øi (2003): Born global or local? Technology, Market Structure and Export Performance in the IT Industries: Evidence from Norwegian Data, Kommer i serien NUPI rapporter, Norwegian Institute of International Affairs, Department of International Economics, Oslo, Norway.
- NHO (2002): WTO og tjenester. Norske bedrifiers handelsbarrierer, notat, Næringslivets Hovedorganisasjon, Oslo.
- OECD (2002): *OECD Service Statistics*, OECD, Paris.
- OECD (2002): *OECD Statistics on Foreign Direct Investments*, OECD, Paris.
- Sampson, G. P. og A. J. Yeats (1977): Tariff and Transport Barriers Facing Australian Exports, *Journal of Transport Economics and Policy*, Vol. 11 (2), 141-154.
- Sapir, A. (1991): The Structure of Services in Europe: A Conceptual Framework, CEPR Discussion Paper No. 498.
- Stephenson, S. H. (2001): Non-tariff Barriers and the Telecommunications Sector, artikkel presentert på konferansen "Trade, Investment and Competition Policies in the Global Economy, Institut für Wirtschaftsforschung (HWWA), Germany.
- TemaNord (1998): The Information and Communication Technology Sector in the Nordic Countries: A first statistical description, Report No. 587, The Nordic Council of Ministers, Copenhagen.

Tirole, J. (1988): *The Theory of Industrial Organisation*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

UNCTAD (2002): *World Investment Report 2002*, United Nations, Geneva.

United Nations (2002): *Manual on Statistics of International Trade in Services*, Statistical Papers Series M, No. 86, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division, United Nations, Geneva.

Warren, T. (2000): The identification of impediments to trade and investment in telecommunications services, i C. Findlay og T. Warren (2000): *Impediments to Trade in Services, Measurement and Policy Implications*, Routledge, London.

Tabell A1: Land- og sektorfordelt eksport av tjenester (2000)

Utenriksregnskapet, SSB, Millioner kroner

	VARER	TJENESTER	TJENESTEKATEGORIER									
			Reparasjon av varer	Havne- transaksjoner	Utenriks sjøfart	Lufttransport	Jembane- transport	Veitransport	Rør- transport	Andre trans- porttjenester	Reisetrafikk	
USA	41092	38942	91	271	27529	433	4	16	0	881	1618	
UK	110555	31342	76	182	14479	852	13	28	5125	907	1544	
Tyskland	47447	9989	44	28	3705	16	29	163	0	216	4340	
Sverige	45440	9277	24	13	2212	703	169	164	0	370	2505	
Asia	24858	7890	17	31	5696	20	0	1	0	163	162	
Danmark	20855	5871	6	42	1164	217	24	60	0	198	1975	
Nederland	59504	4467	1	13	2106	43	2	29	0	75	1074	
Kanada	30736	3734	12	0	1986	1071	0	0	0	29	227	
Sveits	1785	3650	0	18	2464	87	8	21	0	59	321	
Frankrike	53615	3204	0	13	1810	3	3	19	0	46	475	
Japan	8885	2999	8	6	2425	1	0	2	0	76	155	
Belgia	16323	2295	28	18	845	113	11	15	0	128	216	
Finland	11807	1834	1	2	664	34	1	7	0	32	556	
Sentral Amerika	3307	1657	2	14	719	0	0	0	0	322	7	
Amerika	859	1553	1	7	1338	22	0	0	0	39	105	
Andre Europa	9863	1464	10	13	365	25	0	1	0	68	449	
Italia	9979	1141	28	8	472	2	2	2	0	8	275	
Luxemburg	372	1090	0	0	47	0	0	2	0	20	4	
Sør Amerika	2333	985	0	0	838	20	0	0	0	29	7	
Afrika	3022	884	1	6	490	7	0	0	0	128	25	
Spania	7869	676	2	9	305	31	0	0	0	9	194	
Hellas	1716	634	0	13	363	1	0	2	0	36	64	
Irland	8808	428	0	1	48	144	0	0	0	4	73	
Østerrike	1556	281	0	0	41	3	5	2	0	3	159	
Portugal	4112	169	0	1	96	1	0	1	0	4	54	
Island	1887	136	1	2	100	1	0	0	0	5	7	
Sum for landene	528585	136592	0	353	711	72307	3850	271	535	5125	3855	16591

Tabell A1 fortsetter: Land- og sektorfordelt eksport av tjenester (2000)												
Utenriksregnskapet, SSB, Millioner kroner												
Eksport av tjenester og potensiale for økt verdiskapning i Norge	VARER	TJENESTER	TJENESTEKATEGORIER									
			Komm. tj. tjenester	Bygg- og nleggstjenester	Forsikrings- tjenester	Finans- tjenester	IT-tjenester	Patenter og lisenser	Andre forretn- ingstjenester	Kultur, rekre. og persontj.	Offentlige tjenester	
USA	41092	38942	469	11	785	118	346	376	5638	99	257	
UK	110555	31342	440	35	1308	118	68	489	5459	75	144	
Tyskland	47447	9989	82	8	306	8	2	26	962	23	31	
Sverige	45440	9277	629	42	205	63	86	83	1765	224	20	
Asia	24858	7890	19	3	101	21	92	50	1271	14	229	
Danmark	20855	5871	243	13	212	22	41	76	1178	389	11	
Nederland	59504	4467	103	102	105	6	104	26	639	35	4	
Kanada	30736	3734	30	0	14	1	2	1	285	5	71	
Sveits	1785	3650	84	0	143	4	27	6	313	78	17	
Frankrike	53615	3204	43	4	103	19	30	-5	377	52	212	
Japan	8885	2999	6	0	25	3	0	32	170	12	78	
Belgia	16323	2295	60	0	57	14	1	1	758	3	27	
Finland	11807	1834	90	17	29	0	6	6	290	76	23	
Sentral Amerika	3307	1657	0	1	66	9	0	0	517	0	0	
Amerika	859	1553	0	0	5	0	0	-11	46	1	0	
Andre Europa	9863	1464	33	0	29	1	0	8	336	5	121	
Italia	9979	1141	23	0	18	2	0	9	197	6	89	
Luxemburg	372	1090	24	0	5	21	0	0	967	0	0	
Sør Amerika	2333	985	7	0	0	3	0	0	81	0	0	
Afrika	3022	884	7	20	5	2	0	4	117	0	72	
Spania	7869	676	33	0	10	5	0	1	61	4	12	
Hellas	1716	634	20	0	60	0	0	0	67	0	8	
Irland	8808	428	65	0	29	4	0	0	60	0	0	
Østerrike	1556	281	9	0	2	2	0	5	49	1	0	
Portugal	4112	169	2	1	0	0	0	0	9	0	0	
Island	1887	136	0	0	3	0	0	1	12	4	0	
Sum for landene	528585	136592	0	2521	257	3625	446	805	1184	21624	1106	1426