

Transatlantisk frihandel og Norge

Norsk Utenrikspolitisk Institutt (NUPI) og NorStella, 11. august 2014.
Bidragsytere NUPI (Del 1): Stian Øby Johansen, Per Botolf Maurseth,
Hege Medin, Arne Melchior, Ulf Sverdrup og Marcus Gjems Theie.
Bidragsytere NorStella (Del 2): Olav G. Hermansen og Terje Borge Olsen



Utgiver: Norsk Utenrikspolitisk Institutt
Copyright: © Norsk Utenrikspolitisk Institutt
ISSN: 1894-650X

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

Besøksadresse: C.J. Hambros plass 2d
Postadresse: Postboks 8159 Dep.
0033 Oslo
Internett: www.nupi.no
E-post: info@nupi.no
Fax: [+ 47] 22 99 40 50
Tel: [+ 47] 22 99 40 00

Transatlantisk frihandel og Norge

**Norsk Utenrikspolitisk Institutt (NUPI) og NorStella,
11 august 2014**

**Bidragstere NUPI (Del 1): Stian Øby Johansen, Per
Botolf Maurseth, Hege Medin, Arne Melchior, Ulf
Sverdrup og Marcus Gjems Theie**

**Bidragstere NorStella (Del 2): Olav G. Hermansen og
Terje Borge Olsen**

Innholdsfortegnelse

Forord	6
Sammendrag	8
Del 1. Rapport fra NUPI basert på eksisterende datasett og annen tilgjengelig informasjon Av Stian Øby Johansen, Per Botolf Maurseth, Hege Medin, Arne Melchior, Ulf Sverdrup og Marcus Gjems Theie	
11	
Kapittel 1. Bakgrunn.....	12
1.1 Hva er TTIP?	13
1.2. USAs nye handelspolitikk.....	14
1.3. Store forventninger til TTIP	15
1.3.1. Økonomiske argumenter.....	15
1.3.2. Geopolitiske argumenter.....	16
1.4. TTIP og kritikken	18
Kapittel 2. Juridiske og institusjonelle konsekvenser av TTIP for Norge	20
2.1. TTIP-avtalens institusjonelle og juridisk rammeverk.....	21
2.1.1. Markedsadgang.....	21
2.1.2. Reguleringsmessige spørsmål.....	22
2.1.3. Generelle handelsrelaterte regler	22
2.2. TTIP-avtalen og Norge	22
2.2.1. TIP og EØS-avtalen.....	22
2.2.2. Betydningen av TTIP for EUs eksisterende regler på områder omfattet av EØS-avtalen	23
2.2.3. Betydningen av TTIPs prosessuelle mekanismer for fremtidige EU-regler på områder omfattet av EØS-avtalen	26
2.2.4. Mulige modeller for norsk tilknytning til TTIP	31
Kapittel 3. Handel og investeringer mellom Norge og USA.....	35
3.1. Direkte handel vs. salg via datterselskaper	36
3.2. Investeringer.....	37
3.2.1 Investeringer mellom Norge og utlandet.....	39
3.3. Hovedtrekk i USAs handel og handelen med Norge.....	42
3.3.1. USA som global handelsaktør	42
3.3.2. USAs varehandel med Norge.....	43
3.3.3. Norges tjenestehandel med USA	44
Kapittel 4. Handelshindringer i USA, EU og Norge.	47
4.1. Tollbarrierer for varehandelen.....	47
4.2. Ikke-tollmessige barrierer for handel og investeringer mellom EU og USA.	49
4.3. Mer om ikke-tollmessige hindringer for varehandelen.	53
4.4. Hindringer for tjenestehandelen.....	56

Kapittel 5. Økonomiske virkninger av TTIP og en frihandelsavtale mellom Norge og USA	59
5.1. Drøfting av eksisterende studier: Makroøkonomiske effekter av TTIP for Norge.....	60
5.2. Handelsliberalisering i TTIP: Økt konkurranse for norsk vareeksport til EU og USA	63
5.3. Virkninger for vare- og tjenesteeksport av en eventuell handelsavtale mellom Norge og USA.	66
5.4. Nærmere om norsk sjømateksport til USA	68
5.4.1. <i>Virkninger av den amerikanske straffetollen på hel fersk laks fra Norge</i>	69
5.5. Nærmere om effekter for norske utenlandske direkteinvesteringer	71
5.6. TTIP og intellektuell eiendomsrett	75
5.7. Landbruk og næringsmiddelindustri	76
5.8. Andre virkninger: Tjenester og offentlige innkjøp	80
 Kapittel 6. Oppsummering.....	 81
 Del 2. Rapport fra NorStella basert på tilbakemelding fra norske bedrifter som handler med USA og samtaler med NHO-bransjeforeninger Av Olav G. Hermansen og Terje Olsen	 83
 Innledning.....	 84
 Kapittel 1. Handelshindre for norsk vareeksport til USA	 86
1.1 Tollbarrierer.....	86
1.2 Ikke tollmessige barrierer.	88
1.2.1 <i>Produktrelaterte handelshindre</i>	89
1.2.2 <i>Security-relaterte handelshindre</i>	91
1.2.3 <i>Prosedyrerelaterte handelshindre for øvrig</i>	91
1.2.4 <i>Utsatte næringer</i>	92
1.3 Forholdet mellom tollmessige og ikke tollmessige barrierer	94
 Kapittel 2. Handelshindre for vareimport til Norge fra USA.....	 95
 Kapittel 3. Tjenestehandel med USA.....	 97
 Kapittel 4. Andre handelshindre.....	 98
 Kapittel 5. Oppsummering.....	 101
 Vedlegg til Del 1	 103
Vedlegg 1. Foretaksstatistikk for FDI	103
Vedlegg 2. Vare- og tjenestehandel	107
Vedlegg 3. Handelshindringer	113
Vedlegg 4. Mer om beregninger av handelsvridninger ved etablering av frihandelsområder.....	117
Vedlegg 5. Virkninger for ulike vareslag.....	121

Vedlegg til Del 2	122
Vedlegg 1. Papirvarianten av spørreskjemaet.....	122
Vedlegg 2 Spørreundersøkelsen og innkomne svar	142
Vedlegg 3. Innspill fra utvalgte landsforeninger i NHO	144
1 <i>Generelt</i>	144
2. <i>Norsk Industri spesielle kommentarer</i>	144
3. <i>Fiskeri- og havbruksnæringens landsforening (FHL)</i> – <i>spesielle kommentarer</i>	145
4. <i>NHO Mat og Landbruk – spesielle kommentarer</i>	146
5. <i>NHO Mat og Drikke – spesielle kommentarer</i>	147
Vedlegg 4. Kartlegging av aktuelle tollsatser	148
Vedlegg 5. Diverse beregninger	149
Referanser	150

Forord

Desember 2013 fikk NUPI og NorStella i oppdrag fra Næringslivets hovedorganisasjon (NHO) å kartlegge samhandel og handelshindre mellom Norge og USA og mulige konsekvenser for Norge av et handels- og investeringspartnerskap mellom EU og USA (TTIP). TTIP har som mål å fjerne tollbarrierer samt en rekke regulatoriske hindringer mellom de to partene. Avtalen er ment å dekke handel i både varer og tjenester samt investeringer. Hege Medin (NUPI) har vært prosjektleder, og resultatet av arbeidet er denne rapporten.

TTIP vil få konsekvenser for Norge. For det første vil nedbygging av barrierer mellom EU og USA påvirke Norges samhandel med de to partene. Handel og investeringer kan vris vekk fra Norge og over på partnerlandene. Økonomisk vekst i partnerlandene samt nedbygging av særlig ikke-tollmessige barrierer vil likevel kunne slå gunstig ut for Norge. Positive og negative virkninger vil imidlertid variere mye mellom sektorer. For det andre vil TTIP kunne få juridiske konsekvenser. Antagelig vil en eventuell avtale få betydning for EUs eksisterende regelverk på områder omfattet av EØS-avtalen samt fremtidige EU-regler på disse områdene. Dersom TTIP blir realisert, vil det dessuten fremstå som en modell for fremtidige frihandelsavtaler. For Norge vil det derfor være viktig å forholde seg aktivt til forhandlingene. En mulig løsning er at Norge, enten alene eller gjennom EFTA, fremforhandler en egen avtale med USA, lignende TTIP.

Rapporten består av to deler. NUPI har hatt ansvaret for Del 1, som analyserer konsekvensene av TTIP for Norge ved hjelp av eksisterende datasett og annen tilgjengelig informasjon. Vi ser også på konsekvenser av en egen handels- og investeringsavtale mellom Norge og USA. Kapittel 1 er i hovedsak skrevet av Ulf Sverdrup (NUPI) og Stian Øby Johansen (Senter for europarett, Universitetet i Oslo), noe supplert av Hege Medin (NUPI) og Arne Melchior (NUPI). Stian Øby Johansen har skrevet kapittel 2. Arne Melchior og Hege Medin har i felleskap skrevet kapittel 3, 4, 5 og 6. I kapittel 4 og 5 har også Per Botolf Maurseth (NUPI/BI) bidratt betydelig. Marcus Gjems Theie har skrevet masteroppgave på NUPI i perioden og har bidratt til deler av kapittel 4 og 5.

NorStella har hatt ansvaret for Del 2, som beskriver resultatene av en spørreundersøkelse blant norske bedrifter om handelshindre mellom USA og Norge. Olav G. Hermansen har gjort hovedarbeidet med intervjuundersøkelsen av bedriftene, mens Terje Olsen har hatt samtaler med utvalgte NHO-bransjeforeninger.

Vi takker alle bedriftene som har tatt seg til tid å svare på spørreundersøkelsen samt NHO, som har bidratt til utvelgelse av bedrifter og verdifulle kommentarer underveis. Vi takker også NHO for den finansielle støtten til prosjektet. Forfatterne står selv ansvarlige for teksten og eventuelle feil og mangler.

Oslo, 11.08.2014.

Hege Medin

Sammendrag

Forhandlingene om et handels- og investeringspartnerskap (TTIP) mellom EU og USA er svært ambisiøse og har som mål å fjerne toll-barrierer samt en rekke regulatoriske hindringer mellom de to partene. Avtalen er ment å dekke handel i både varer og tjenester samt investeringer. I rapporten analyserer vi konsekvensene av et TTIP for Norge. Vi ser også på konsekvenser av en egen handels- og investeringsavtale mellom Norge og USA.

I Del 1 av rapporten presenterer vi analyser basert på eksisterende datasett og annen tilgjengelig informasjon.

Kapittel 1 tar for seg bakgrunnen for forhandlingene. Det er flere motivasjoner for TTIP: Økonomisk stagnasjon i EU og USA etter finanskrisen har skapt akutt behov for økonomisk stimulans, og liten fremgang i WTO-forhandlingene har gitt incentiver til å finne alternative løsninger. I tillegg har økt økonomisk og politisk innflytelse fra fremvoksende økonomier, særlig i Asia, gjort at EU og USA har mistet noe av sin tidligere dominans. TTIP vil knytte de to tettere sammen og styrke deres internasjonale innflytelse gjennom å fastsette globale standarder og utforme globale regler som andre vil måtte følge.

I kapittel 2 diskuterer vi juridiske konsekvenser av TTIP. Siden Norge ikke er en del av forhandlingene, vil vi ikke bli bundet av avtalen. Mange av bestemmelsene vil likevel kunne komme til å gjelde i Norge via EØS avtalen. Norges innflytelse vil kunne svekkes fordi avtalen vil kunne innebære at beslutninger som har konsekvenser for EØS flyttes fra Brussel til Midt-Atlanteren. En eventuell norsk tilknytning til TTIP kan tenkes å skje enten gjennom tiltredelse til TTIP eller ved en assosieringsavtale der Norge får tilsvarende forpliktelser og rettigheter som under TTIP uten rett til å delta i det institusjonelle overbygget. Et tredje alternativ er en separat frihandelsavtale mellom Norge og USA. TTIP vil fremstå som modell for slik avtale.

I kapittel 3 beskriver vi investeringer og handel mellom Norge og USA. Mye av handelen er relatert til investeringer: Handel kan skje enten over landegrenser eller via datterselskaper, og salget fra datterselskaper er større handelen i begge retninger. I tillegg skjer også en betydelig del av handelen innenfor multinasjonale selskaper. USA er en viktig aktør for både inn- og utgående investeringer i Norge, selv om EU landene samlet sett er viktigere. Porteføljeinvesteringene er betraktelig større enn direkteinvesteringene. Når det gjelder direkteinvesteringer, står USA for rundt 10 % av både inn- og utgående. Olje- og gassutvinning er den viktigste sektoren i begge retninger. For

varehandelen står USA for en mindre andel – rundt 3-5 % av totalen for Norge. Olje er den desidert viktigste eksportvaren med over 2/3 av eksporten til USA. Andre viktige varer er metaller, fisk, papir samt diverse maskiner og maskindeler. På importsiden utgjør fly, biler, maskiner og medisiner viktige varegrupper. Varehandelen mellom Norge og USA er 3–4 ganger større enn tjenestehandelen. For tjenestehandelen er sjøtransport viktig for eksporten, mens reisetrafikk er viktigst for importen.

Analysen av handelshindringer i kapittel 4 viser at ikke-tollmessige barrierer er viktigere enn toll både i EU og USA. Gjennomsnittlig toll i USA er lav, men selv lav toll kan ha stor innvirkning på handelen med prisfølsomme varer som er viktige i norsk eksport. Eksporten av laks møter høye ikke-tollmessige barrierer både i EU og USA. Til tross for at både EU og USA har relativt liberale regimer for investeringer og tjenestehandel sammenlignet med resten av verden, kan slike hindringer være av stor betydning. For Norge er det for eksempel av betydning at innenriks sjøfart i USA er forbeholdt innlendinger.

I kapittel 5 analyserer vi konsekvensene av TTIP for Norge. TTIP vil føre til at norsk eksport møter økt konkurranse i både EU og USA; for eksempel kan TTIP føre til at USA får bedre markedsadgang enn Norge for fisk i EU. Våre anslag tyder på at Norges vareeksport til både EU og USA kan bli redusert med 300-400 mill. NOK som følge av denne «handelsvridningen». I prosent av samlet handel er dette moderat, men for enkelte næringer er effekten viktig. I begge markeder vil fiskeeksporten bli betydelig berørt. TTIP vil gjøre det enda viktigere enn før å oppnå tollfrihet for eksporten av fisk til EU. Også for utenlandske direkteinvesteringer og tjenestehandel kan vridningseffekter forekomme. I positiv retning trekker det at økonomisk vekst i EU og USA vil kunne øke etterspørselen etter norske varer og tjenester. Hvis TTIP fører til endringer i EUs regelverk, vil dette kunne bli gjeldende for Norge via EØS. Dette vil redusere vridningseffektene og innebære at nedbygging av ikke-tollmessige barrierer i TTIP gir positive ringvirkninger for Norge. De største effektene av TTIP kommer fra reduksjon i ikke-tollmessige barrierer snarere enn tolleliminasjon, men vår studie tyder likevel på at toll fortsatt er viktig.

Kapittel 5 tar også for seg konsekvensene av en egen avtale mellom Norge og USA. En slik avtale vil kunne øke handelen og investeringene mellom de to og reversere negative vridningseffekter for Norge. På varesiden vil den særlig kunne øke norsk eksport av metaller/metallprodukter, mens den på tjenestesiden særlig vil kunne øke eksporten av forretningstjenester. Inntekten fra norske direkteinvesteringer i USA vil kunne øke med ca. 15 %. Vi vil også kunne forvente tilsvarende økninger i antall amerikanskkontrollerte foretak i Norge samt antall ansatte i disse. Virkningene av både TTIP og en avtale mellom Norge og USA avhenger av innholdet i avtalene. Siden dette fortsatt er ukjent, er det stor usikkerhet rundt alle beregningene. En

frihandelsavtale mellom Norge og USA kan øke eksporten og gi gevinster for forbrukerne, men også føre til omstilling i landbruket og næringsmiddelindustrien.

I Del 2 av rapporten presenterer vi resultatene av en spørreundersøkelse blant norske bedrifter om handelshindre i USA og Norge. I alt 59 bedrifter svarte på spørreundersøkelsen.

Nærmere halvparten av de spurte bedriftene opplever tollbarrierer ved vareeksport til USA. Konkurransulempen knyttet til importtoll i USA er klart for eksportører av fisk- og helsekostprodukter, metaller og medisinsk utstyr. Men også andre sektorer er berørt.

Av ikke-tollmessige handelshindre representerer forskjeller i produktstandarder og tiden det tar å få godkjent produkter etter USA-normer en klar utfordring. For medisinsk utstyr er problemet særlig markant, men også for fiske- og helsekostprodukter. Av security-relaterte ikke-tollmessige handelshindre representerer blant annet kravet om 100 % scanning av flygods en utfordring. Krav til ekstra handelsdokumentasjon, omstendelige kontrollprosedyrer og uenighet om tolltariffering er blant de øvrige utfordringene norske eksportører har gitt tilbakemeldinger om.

Ved vareimport fra USA til Norge er de tre største handelshindrene (1) krav til handelsdokumenter, (2) krav til emballasje/merking og (3) andre importhindre. Andelen problemcases ved import av USA varer til Norge er imidlertid klart mindre enn for norsk vareeksport til USA.

Hva gjelder tjenesteeksport til USA fikk følgende handelshindre høyest problemscore: (1) restriksjoner i bevegelsesmuligheter for personer på ledelses- eller ekspertnivå, (2) kompliserte lisensierings- eller kvalifiseringskrav og (3) krav om samarbeid med lokal partner, krav om lokal representasjon i styret, begrensninger på utenlandsk kapital mv.

Av andre handelshindre som hyppigst ble nevnt er USAs immateriell-lovgiving, statsstøtte- og konkurranseregler, konkurranse om offentlige oppdrag samt begrenset adgang til forsikringsmarkedet.

Del 1.

Rapport fra NUPI basert på
eksisterende datasett og annen
tilgjengelig informasjon

Av Stian Øby Johansen, Per Botolf Maurseth,
Hege Medin, Arne Melchior, Ulf Sverdrup og
Marcus Gjems Theie

Kapittel 1. Bakgrunn

I dette kapittelet ser vi på bakgrunnen for TTIP-forhandlingene.

I juni 2013 startet USA og EU forhandlingene om et transatlantisk handels- og investeringspartnerskap, som vi i denne rapporten vil omtale som TTIP (fra originaltittelen Transatlantic Trade and Investment Partnership). Målet med TTIP-avtalen er først og fremst å øke handelen mellom USA og EU, og samtidig stimulere til økonomisk vekst på begge sider av Atlanteren. Avtalen har høy prioritet og står langt opp på dagsorden til Obama og hans administrasjon, og den fremheves som økonomisk og politisk viktig for EUs ledere og i sentrale medlemsland.

Timeplanen og omfanget på forhandlingene er svært ambisiøse. Målet er at de skal avsluttes innen utgangen av 2014, men det er fremdeles uavklart hvordan TTIP vil bli seende ut. Ut fra offentlig tilgjengelig informasjon synes det som om partene fortsatt er i en relativt tidlig fase. Få konkrete tekstforslag ligger foreløpig på bordet. Videre er tilgangen til konkret og nøyaktig informasjon om forhandlingene nokså begrenset.

I Avsnitt 1.1. gir vi en kort beskrivelse av hva TTIP-avtalen vil være. Forhandlingene er svært ambisiøse: De har som mål å fjerne tollbarrierer samt en rekke regulatoriske hindringer mellom de to partene, og de omfatter handel i både varer og tjenester samt investeringer. Avtalen vil bli verdens største regionale frihandelsavtale og få stor økonomisk betydning.

I avsnitt 1.2. omhandler hvordan USA tidligere orienterte seg mot multilaterale forhandlinger innenfor rammene av WTO, mens landet nå har mer fokus på regionale forhandlinger som TTIP.

I avsnitt 1.3 diskuterer vi de ulike motivene for TTIP-forhandlingene. Økonomisk stagnasjon i EU og USA etter finanskrisen har skapt akutt behov for økonomisk stimulans, og liten fremgang i WTO-forhandlingene har gitt insentiver til å finne alternative løsninger. Videre har økt økonomisk og politisk innflytelse fra fremvoksende økonomier, særlig i Asia, har gjort at EU og USA har mistet noe av sin tidligere dominans. TTIP vil knytte EU og USA tettere sammen og styrke deres internasjonale innflytelse gjennom å fastsette globale standarder og utforme globale regler som andre vil måtte følge.

I avsnitt 1.4 omtaler vi kritikken av TTIP. Kritikere hevder at TTIP legger for mye vekt på bedrifters snarere enn borgeres interesser. På

den andre siden vil avtalen kunne skape nødvendige reguleringer av den transatlantiske økonomien, som allerede er tett integrert gjennom omfattende handel og kapitalbevegelser over landegrensene.

1.1 Hva er TTIP?

TTIP-avtalen vil bli en juridisk bilateral handelsavtale mellom, på den ene siden, EU og de 28 medlemsstatene, og på den andre siden, USA. TTIP-forhandlingene er svært ambisiøse: De har som mål å fjerne tollbarrierer samt en rekke regulatoriske hindringer mellom de to partene, og de omfatter handel i både varer og tjenester samt investeringer. Som rettslig instrument er ikke TTIP noen nyvinning. Snarere tvert imot – inngåelse av bilaterale handelsavtaler med tredjeland er blitt hverdagskost for EU. Det som gjør TTIP så viktig er imidlertid den økonomiske *betydningen* av avtalen. TTIP vil bli verdens største regionale frihandelsavtale. USA og EU står til sammen for snaut halvparten av verdens BNP og varehandel.¹ Det er derfor ikke uten grunn at eksperter på internasjonal handel anser TTIP-avtalen for å være «the mother of all trade deals».²

TTIP-avtalen vil bygge videre på blant annet GATT-, GATTS-, og WTO-avtalene. Disse avtalene er både EU, USA og Norge allerede er bundet av. Når det gjelder liberalisering av handel med varer og tjenester, samt generelle handelsrelaterte regler, er ambisjonen å gå lengre enn disse eksisterende forpliktelsene. Videre utvikling i WTO-forhandlingene vil rettslig sett neppe komme i konflikt med TTIP-avtalen, fordi det kommer til å bli inntatt en bestemmelse om at TTIP skal vike dersom det skulle være direkte motstrid mellom den og WTO-reglene.

Alle sektorer vil i utgangspunktet bli omfattet av TTIP-avtalen. USA har vært klare på at ingen områder skal utelukkes fra forhandlingene på forhånd. Til tross for dette har EU lagt til grunn at TTIP-avtalen ikke skal inneholde bestemmelser som kan true medlemsstatenes kulturelle eller språklige mangfold innenfor kultursektoren. Sistnevnte begrensning – som særlig er et resultat av franske bekymringer knyttet til sin egen, subsidierte audiovisuelle industri – fremgår uttrykkelig av EU-kommisjonens forhandlingsmandat.³

TTIP-avtalens bestemmelser vil falle i tre hovedkategorier: (1) markedsadgang, (2) reguleringsmessige spørsmål, gjerne omtalt som ikke-tollmessige barrierer eller NTBer (fra «non-tariff barriers»), og (3) generelle handelsrelaterte regler. De to første punktene knytter seg

¹ Det bør likevel bemerkes at handelen *mellom* EU og USA kun utgjør 2 % av verdens varehandel.

² EurActiv, *Joseph Quinlan: «TTIP is the mother of all trade deals»* 28. mars 2014 <<https://www.youtube.com/watch?v=ltSBYPJalTY>> (sist besøkt 1. april 2014).

³ Avsnitt 9 og 21 i Den europeiske unions råd (2013) (i denne rapporten omtalt som «EU-kommisjonens forhandlingsmandat»)

til handel med varer og tjenester, samt etableringsrett, mens det siste punktet knytter seg særlig til fri kapitalbevegelse, investorrettigheter, offentlige anskaffelser og immaterielle rettigheter.

1.2. USAs nye handelspolitikk

For USA er TTIP et ledd i en større handelspolitisk nyorientering som President Obama har satt i gang i løpet av de siste årene. USA forhandler nå parallelt om ulike regionale handelsavtaler. De forhandler den såkalte Trans Pacific Partnership avtalen (TPP) med en rekke asiatiske partnere, og de forhandler den Transatlantiske avtalen (TTIP) med sine europeiske partnere.

Disse nye mega-avtalene er et brudd med tradisjonell amerikansk handelspolitikk. USA har tidligere primært støttet arbeidet med omfattende multilaterale forhandlinger innenfor rammene av WTO og Doha-runden. På grunn av manglende utvikling og fremgang i WTO-forhandlingene og på grunn av en endret geopolitisk situasjon, der det økonomiske og politiske maktforholdet er i endring, er denne politikken nå justert. I stedet for kun å sikte mot multilaterale avtaler, legges det altså opp til å utvikle to omfattende regionale avtaler. Disse avtalene vil også kunne legge sterke føringer på den videre utviklingen i det multilaterale handelssystemet.

Med disse initiativene har USA har satt seg i førersetet for å utvikle nye regler og standarder for global handel og investeringer. TPP og TTIP vil til sammen omfatte 39 land, som vil utgjøre omkring 60 % av verdens handel. Det er foreløpig lite kjent om likhetene og ulikhetene som gjelder de ulike avtalene. Men ambisjonene i de to avtaler er de samme: å redusere tollsatser, fremme investeringer, øke konkurransen om offentlige anskaffelser, fremme handelsregler og bestemmelser om opphavsrett, og at partene på sikt også vil kunne sette fremtidige standarder og reguleringer.

TPP omfatter ikke Kina, som er USAs viktigste handelspartner. Heller ikke noen av de andre BRIKS-landene eller Indonesia er omfattet. I Kina har man derfor sett på dette som en viss trussel, og det er en viss frykt for at de vil kunne ekskluderes fra markedene i Asia eller USA. På sikt er det heller ikke umulig at Kina vil kunne integreres i TPP. TPP skulle etter den opprinnelige planen vært avsluttet ved utgangen av 2013. Målet ble ikke nådd, selv om partene melder om betydelig fremgang. Det er fortsatt en rekke vanskelige forhold som gjenstår, og i prinsippet er fortsatt alt åpent.

Forhandlingene med europeerne om TTIP startet noe senere. Også her er det satt opp en meget ambisiøs timeplan, som opprinnelig tok sikte på å bli avsluttet i løpet av 2014. Bildet som ble brukt var en kjøretur, der forhandlingene skulle skje på en «tank» uten behov for å stoppe for påfyll. Men på tross av store ambisjoner og høy prioritet har

også TTIP forhandlingene møtt vansker. Det er all grunn til å anta at både TPP og TTIP vil ta tid, og det er fortsatt uklart om de vil kunne avsluttes mens Obama innehar presidentembetet. De to avtalene ventes å ha noe ulik virkning i USA. Mens avtalene mot de asiatiske landene retter seg mer mot lavkostnadsland, er de europeiske av en annen karakter og retter seg mer mot politisk og økonomisk allierte i høykostland. For USA er kanskje TTIP spesielt viktig, fordi det anses å henge sammen med Obama-administrasjonens mål om å styrke amerikansk middelklasse, noe som også visepresident Joe Biden understreket i et intervju med Financial Times i februar 2014.

1.3. Store forventninger til TTIP

Argumentene som er fremført til støtte for TTIP er mange. Enkelte har omtalt TTIP som et historisk viktig initiativ, og noen har kalt dette et slags «økonomisk NATO». De klart mest framtrædende argumentene for avtalen er knyttet til de direkte og indirekte økonomiske virkningene av avtalen, men også de politiske og geopolitiske aspektene er viktige.

Foranledningen til TTIP-forhandlingene er bl.a. at fremforhandlingen av nye WTO-avtaler (Doha-runden) praktisk talt stoppet opp i 2008. Videre har finanskrisen og den påfølgende økonomiske stagnasjonen gitt USA og EU kraftige incentiver til å gjennomføre tiltak som kan skape vekst og arbeidsplasser. De internasjonale maktforholdene er også i endring, og vesten har mistet noe av sin dominans, både økonomisk og politisk. Dersom TTIP blir realisert, vil USA og EU kunne gjenvinne noe av tidligere betydning.

Nyheten om at USA og EU forhandler om det som vil bli verdens største handelsavtale ser ut til å ha satt noe fart i Doha-runden igjen. I desember ble det ganske overraskende oppnådd enighet om en avtale i WTO om enn i ganske begrenset omfang. Avtalen dreier seg først om fremst om forenkling i tollprosedyrer. Det er imidlertid rimelig å anta at årsaken til denne fremgangen i Doha-runden er forårsaket av en frykt for at USA og EU gjennom TTIP vil kunne definere de fremtidige standardene for internasjonal handel.

1.3.1. Økonomiske argumenter

De mulige økonomiske virkningene av TTIP vil selvsagt bestemmes av hvor omfattende avtalen vil bli. Hvis avtalen kun omhandler tollsatter vil virkningen være noe mer begrenset, selv om det er noen områder der tollsattene fortsatt er store, for eksempel landbruk. Om TTIP også vil omfatte ulike former for tekniske handelshindringer, slik ambisjonene er, er det grunn til å tro at avtalen vil ha enda større virkning. Mange tror likevel at en av de største virkningene av TTIP vil kunne være dersom USA og EU kan utvikle en form for kompatibilitet eller koordinering i forhold til sine nåværende og fremtidige reguleringer. Mange standarder i EU og USA er sammenlignbare, men de er ikke i dag gjensidig anerkjent. Dette representerer en viktig barriere for

handel. Enkelte produkter må for eksempel sikkerhets testes både i USA og EU, noe som driver kostnadene opp og som reduserer handelen. Dette er noe vi for eksempel finner innfor bilindustrien og kjemisk industri. Økt kompatibilitet i regler og prinsipper om gjensidig anerkjennelse vil derfor kunne innebære store innsparinger og vil kunne øke handelen.

En annen motivasjon for TTIP er knyttet til behovet for stimulans i økonomiene på begge sider av Atlanteren. Finanskrisen og den påfølgende nedgangen i europeisk og amerikansk økonomi har derfor dannet en viktig bakgrunn for initiativet og etablert et mulighetsrom. Kommisjonen kalte da også TTIP for «den rimeligste stimuli pakken» man kunne forestille seg, og mange ser på TTIP som en løsning som raskt og effektivt kan supplere de innstrammingene som særlig har preget europeisk økonomi. For EU og Kommisjonen har det også over tid vist seg å være vanskelig å reformere deler av det indre marked. Motkreftene er store på enkelte områder. Gjennom å knytte seg tettere til USA er det noen som tror at det vil være lettere å gjennomføre reformer i Europa.

En viktig begrunnelse for TTIP er at USA i dag er EUs viktigste handelspartner. På noe sikt er det slett ikke sikkert at det vil vedvare. Kina er allerede en nesten like viktig handelspartner og Kinas rolle vil trolig fortsette å øke. Dersom en ser rent økonomisk på det, er det derfor grunn til å si at forholdet til Kina og de andre BRIKS landene vil bli stadig viktigere for EU, mens USA blir relativt sett mindre viktig. Dersom TTIP betyr at integrasjon med BRIKS og mellominntektsland legges på is, kan det skape mer polarisering i verdensøkonomien, og enkelte har hevdet at med TTIP har EU valgt å satse på nåtiden heller enn fremtiden. Samtidig er det usikkert om en avtale med USA vil utelukke samarbeid med BRIKS landene.

1.3.2. Geopolitiske argumenter

TTIP er ikke bare økonomi, men dreier seg også i stor grad om politikk og geopolitikk. Den økonomiske makten i verden forskyves gradvis fra nord og vest til sør og øst. Vestens økonomiske og politiske dominans utfordres fra land i Asia, og fra en rekke andre fremvoksende økonomier. Andelen av verdens handel som ikke innbefatter Vesten har økt kraftig. Utviklingen har utløst en rekke reaksjoner. USA er i ferd med å rebalansere sin politikk og styrke sitt nærvær i Asia, men også i Europa er samarbeidet med Asia intensivert. Et sentralt spørsmål er derfor hva som skal være formålet og kjernen i det transatlantiske samarbeidet i det videre. TTIP må også forstås i en slik sammenheng.

TTIP representerer, mener flere, en viktig strategisk mulighet for USA og EU. De kan etablere regler for sin samhandel som bygger på deres økonomiske prinsipper og politiske verdier. TTIP vil, for det første, kunne knytte EU og USA enda tettere sammen, slik at det transatlantiske utgjør både en bred sikkerhetspolitisk allianse, men

også en omfattende økonomisk allianse. I kraft av sin størrelse vil TTIP, for det andre, også kunne fastsette globale standarder og utforme globale regler som andre vil måtte følge. Gjennom en slik institusjonell makt vil TTIP kunne projisere USAs og EUs internasjonale innflytelse også inn i fremtiden.

Forslaget om å etablere TTIP kan heller ikke forstås uavhengig av utviklingen innenfor det internasjonale handelssystemet systemet forøvrig. WTO forhandlingene i den såkalte Doha-runden hadde stått i stampe i lang tid og det var over tid bygd opp betydelig frustrasjon i systemet. Det er ulike syn på hva TTIP vil kunne si for det multilaterale systemet. Enkelte vil mene at med TTIP har USA og EU forsøkt å overkomme den låste situasjonen i de globale forhandlingene. Noen frykter at TTIP på sikt vil kunne undergrave WTO og det globale handelssystemet, mens andre tror at TTIP kan gi et konstruktivt dytt i ryggen til WTO, ved at økt frykt for nye konkurrerende avtaler gjør at WTO fornyer sin innsats og anstrengelser for å komme frem til enighet. Det er for tidlig å si noe sikkert om hva som vil være virkningene. På et generelt grunnlag kan vi si at det er god grunn til å tro at bilaterale avtaler kan øke insentivene for tredjeland til å fremme multilaterale avtaler. Samtidig er det også grunn til å tro at de eventuelle forenklingene som kan komme ut av TTIP også vil være en nyttig referanse for andre multilaterale avtaler. En annen mulig utvei i det internasjonale handelssystemet er utviklingen av "plurilaterale" avtaler, med mange medlemsland men ikke alle. De pågående forhandlingene om TISA (Trade in Services Agreement) er her en viktig test: Vil de 50 landene komme videre på tjenesteområdet der WTO har stått i stampe? Med nye mega-avtaler som TTIP og TPP er det en fare for at land som står utenfor kan bli akterutseilt. Plurilaterale avtaler er da et alternativ som kan sikre bredere medlemskap og legitimitet, samtidig som man unngår komplikasjonene ved at alle skal delta fra første øyeblikk.

I løpet av de siste par årene har det vært betydelig diskusjon om fremtiden til det transatlantiske samarbeidet. På den ene siden, er det de som mener at det transatlantiske samarbeidet vil måtte svekkes. Krigen i Irak synliggjorde store forskjeller mellom USA og Europa, det samme gjorde USAs håndtering av fanger på Guantanamo. I USA er det også en viss interesse for å vende seg bort fra Europa og mer mot Asia. USA forventer også at Europa skal betale mer for sitt eget forsvar og det er en viss irritasjon over at europeerne kutter, snarere enn å øke sine budsjetter. Den underliggende demografiske utviklingen i USA, gjør også at interessen, oppmerksomheten og kunnskapen om Europa svekkes. På samme tid har også nye avsløringer satt forholdet på prøve, først lekkasjene i regi av Wikileaks og deretter Edward Snowden, med sine avsløring om overvåkning og avlytting av europeiske ledere. Noen av de innledende forhandlingsrundene på TTIP foregikk da også på samme tid som Snowdens avsløringer ble kjent.

Avsløringene om telefonavlytting kan ha bidratt til ytterligere å redusere tilliten mellom partene, samtidig er det ikke utenkelig at forhandlingene om TTIP også kan representere en mulighet for partene til å komme sammen og virkelig demonstrere at de står sammen. Russlands håndtering av Krim og Ukraina har også fornyet oppmerksomheten om de utfordringer som gjelder for sikkerhet og spenning i Europa. Interessen for det transatlantiske samarbeidet er fornyet, både innenfor rammen av NATO, men også i dialogen om Europas fremtidige energisikkerhet. Et økende politisk spenningsnivå i Europa vil trolig bidra til å øke sjansen for at partene er villige til å investere i det transatlantiske samarbeidet, og dermed vil det kunne øke sannsynligheten for at TTIP forhandlingene vil kunne lykkes. Helt generelt kan vi si at dersom TTIP kan gi både positive økonomiske og politiske virkninger, er det mer sannsynlig at avtalen vil realiseres.

1.4. TTIP og kritikken

På begge sider av Atlanteren har vi sett tiltakende kritikk mot TTIP. Det er ulike forhold som fremføres som kritikkverdige, men felles for kritikken er at mange frykter at TTIP vil innebære en maktforskyvning, der selskaper styrkes, mens velgerne og statene svekkes i sin mulighet til å regulere og styre utviklingen. Dersom ikke USA og EU kan i møtekomme deler av denne kritikken er det grunn til å tro at TTIP enten vil bli utvannet eller at det vil vise seg vanskelig å realisere.

Noe av kritikken mot TTIP har gått på manglende åpenhet i selve forhandlingsprosessen. Det er naturlig i alle forhandlinger at de må foregå med et visst nivå av diskresjon og hemmelighet. TTIP forhandlingene er også tekniske og kompliserte. Samtidig er det et behov for å balansere dette behovet for hemmelighold med behovet for informasjon og politisk forankring. I tråd med EUs traktater er det Kommisjonen som har ansvar for å forhandle frem avtaler med tredjeland. Kommisjonen står derfor helt sentralt i forhandlingene, samtidig vet vi at den økonomiske krisen har medført betydelig kritikk i store deler av Europa mot Kommisjonen og dens rolle. Samtidig er det økt skepsis blant EUs borgere mot tettere europeisk integrasjon og forholdet mellom politiske og økonomiske eliter og de europeiske velgerne er svekket. Både Kommisjonen og medlemsstatenes generelle legitimitet er derfor svekket. Spørsmålet om åpenhet og informasjon er derfor særlig viktig i en slik situasjon.

Mange velgere frykter også at Kommisjonen og statslederne først og fremst kommer til å ivareta bedriftenes interesser, snarere enn borgernes beste. Det er allerede en viss kritikk mot at store foretak og bransjeorganisasjoner har kunnet gi innspill og har spilt en viss rolle i å forberede forhandlingene. Et annet særlig omstridt område er knyttet til de såkalte «Investor State Dispute Settlement» mekanismene som trolig kan komme inn i avtalen. Bestemmelsene kan gi selskapene mulighetene til å fremme rettslige krav mot stater, dersom de finner at

initiativer statene tar for å fremme helse, forbrukerrettigheter, miljøhensyn eller sosiale beskyttelsestiltak, kan påvirke deres virksomhet. Flere av kritikerne er bekymret for at trusselen om rettslige skritt fra store selskaper kan gjøre nasjonale myndigheter mindre motiverte til å sikre borgernes rettigheter. Det er også en viss frykt, spesielt i Europa, for at TTIP vil kunne det gjøre vanskeligere å forhindre bruk av GMO. Endelig er det en viss skepsis, både i Europa og USA, om at TTIP ikke bare vil skape nye arbeidsplasser, men at det også kommer til å føre til økt usikkerhet, press for omstillinger og restruktureringer som kan være krevende og smertefulle.

Vår studie dokumenterer at den transatlantiske økonomien allerede er transnasjonal, med real- og finansinvesteringer over landegrensene, noe som betyr at gammeldags handelspolitikk, med utveksling av frihandel i ulike sektorer, bare er en liten del av bildet. Et spørsmål er om TTIP kan bidra til et nytt reguleringsregime eller om avtalen primært vil fremme den frie flyt. Næringslivet trenger også internasjonal regulering: for eksempel har EU og USA ulike systemer for mattrygghet, Russland og Kina bygger opp nye systemer, og WTO er for svakt til å skape internasjonal harmonisering på området. Dersom TTIP kan bidra til et bedre globalt system, ved å skape regler som senere blir «generalisert» i plurilaterale avtaler eller ved at de godtas av andre land, er det et viktig bidrag.

Kapittel 2. Juridiske og institusjonelle konsekvenser av TTIP for Norge

I dette kapittelet vil vi gi en juridisk analyse av TTIP-avtalen. Vi vil også drøfte forholdet mellom TTIP og EØS-avtalen, hvordan Norge kan bli påvirket av TTIP-avtalen, og mulige modeller for norsk tilknytning til den.

At TTIP-forhandlingene skjer i fortrolighet og fortsatt er langt fra å være avsluttet, innebærer visse utfordringer når man skal foreta en juridisk analyse. Selv om forhandlingsdelegasjonene fra både USA og EU til stadighet uttaler at de legger stor vekt på åpenhet og at sivilsamfunnet skal involveres, er forhandlingsprosessen omgitt av et slør av konfidensialitet. Forhandlingsmøtene er ikke offentlige, og det er ingen løpende offentliggjøring av for eksempel utkast til konkrete avtaletekster. Spillerrommet for detaljerte, tekniske analyser er begrenset når man ikke har konkrete tekster å ta utgangspunkt i. Men, til tross for at det meste fortsatt står åpent, finnes det kilder som gir innblikk i hvordan partene ser for seg TTIPs grunnprinsipper, institusjonelle rammeverk, og andre overordnede strukturer. Denne analysen vil derfor i all hovedsak begrense seg til slike overordnede og institusjonelle spørsmål.

Det bør påpekes at kildetilfanget denne analysen bygger på er litt spesielt. I tillegg til informasjon fra åpne kilder har den store offentlige interessen i forhandlingene ført til lekkasjer av interne dokumenter, særlig fra EU-siden. Blant annet har EU-kommisjonens forhandlingsmandat, som ble vedtatt av rådet 17. juni 2013, lekket ut. Når det gjelder offisielt tilgjengelig informasjon, legger både EUs og USAs forhandlingsdelegasjoner fortløpende ut informasjon om de pågående forhandlingene. I tillegg blir avtalen stadig omtalt av de sentrale aktørene i taler og på pressekonferanser. Detaljgraden i den offisielle informasjon er imidlertid, med få unntak, nokså lav. I den grad vi i det følgende antyder hvordan TTIP-avtalen kommer til å se ut, må dette oppfattes som mer eller mindre spekulative konklusjoner basert på disse informasjonskildene. Det er alene partene – EU og USA – som avgjør TTIP-avtalens endelige innhold.

I avsnitt 2.1 omtaler vi de tre hovedkategorier TTIP-avtalens bestemmelser vil falle i: (1) markedsadgang, (2) reguleringsmessige spørsmål, gjerne omtalt som ikke-tollmessige barrierer eller NTB'er (fra «non-tariff barriers»), og (3) generelle handelsrelaterte regler. De to

første punktene knytter seg til handel med varer og tjenester, samt etableringsrett, mens det siste punktet knytter seg særlig til fri kapitalbevegelse, investorerrettigheter, offentlige anskaffelser og immaterielle rettigheter.

I avsnitt 2.2 diskuterer vi avtalens juridiske konsekvenser for Norge og mulige tilknytningsformer.

Norge vil ikke bli bundet av TTIP-avtalen, siden vi ikke er en del av forhandlingene. Handelen mellom Norge og USA vil dermed ikke omfattes av TTIP-avtalens bestemmelser om tollfrihet og reduserte ikke-tollmessige barrierer. Amerikanske varer og tjenester i Norge vil fortsatt bli ansett som å komme fra tredjeland og vice versa.

De indirekte juridiske konsekvensene kan likevel bli viktige fordi mange av bestemmelsene vil kunne komme til å gjelde i Norge via EØS avtalen. Regulatoriske hindringer mellom EU og USA kan fjernes ved harmonisering, dvs. at man vedtar felles regelverk (som i noen tilfeller vil bli knyttet opp mot internasjonale standarder) eller ved gjensidig annerkjennelse, dvs. at det blir tilstrekkelig å oppfylle reglene i ett av markedene. De fleste nye forordninger og direktiver som følge av harmonisering vil antagelig være EØS relevante. Ved gjensidig annerkjennelse er det mer usikkert hvor mye som blir EØS relevant.

Avtalen vil kunne innebære at beslutninger som har konsekvenser for EØS dels flyttes fra Brussel til midt-Atlanteren, og Norges innflytelse vil dermed kunne svekkes.

En eventuell norsk tilknytning til TTIP kan tenkes å skje enten gjennom tiltredelse til TTIP eller ved en assosieringsavtale der Norge får tilsvarende forpliktelser og rettigheter som under TTIP uten rett til å delta i det institusjonelle overbygget. Et tredje alternativ er en separat frihandelsavtale mellom Norge og USA. TTIP vil fremstå som en modell for slik avtale.

2.1. TTIP-avtalens institusjonelle og juridisk rammeverk

2.1.1. Markedsadgang

Et av formålene med avtalens bestemmelser om markedsadgang vil være å fjerne alle tollsatser og kvantitative restriksjoner på varehandelen. I tillegg har TTIP, til forskjell fra tradisjonelle frihandelsavtaler, et hovedfokus på fjerning av ikke-tollmessige handelsbarrierer. For handel med tjenester er formålet å få på plass et så høyt nivå av sektorovergripende liberalisering som mulig. Unntakene her ser på bakgrunn av EU-kommisjonens forhandlingsmandat i alle fall ut til å bli tjenester som innebærer utøvelse av offentlig myndighet og den audiovisuelle sektoren. Når det gjelder etableringsretten, ønsker partene å forplikte seg til å gi hverandres selskaper nasjonal behandling. Dette innebærer at europeiske selskaper som etablerer en avdeling i

USA vil måtte behandles på samme måte som om det var et «fullverdig» amerikansk selskap, og vice versa.

2.1.2. Reguleringsmessige spørsmål

Forskjeller i reguleringen av varer og tjenester er praktisk sett meget viktige ikke-tollmessige handelsbarrierer. TTIP-avtalen har som hovedformål å redusere unødvendige handelsbarrierer. Risikoen ved forhandlinger om slike spørsmål er at de kan utvikle seg til et såkalt «race to the bottom»; at sikkerhetsstandarder og regler om arbeids-, forbruker-, helse- og miljøvern reduseres til det minste felles multiplum mellom partene. Både USA og EU har imidlertid vært klare på at TTIP-avtalen ikke skal føre til noen slik standardreduksjon. Målet er istedenfor å fjerne unødvendige reguleringer – reguleringer som i følge EU-kommisjonen er «different more by accident than design».⁴

TTIP-avtalen kommer til å inkludere prosessuelle mekanismer for å sørge for regelutvikling også i tiden etter at avtalen er vedtatt. Det vil dessuten bli opprettet tvisteløsningsmekanismer for å løse eventuelle uenigheter omkring tolkningen og anvendelsen av avtalen. Disse prosessuelle mekanismene vil bli drøftet nedenfor i punktene 2.2.1. og 2.2.3.

2.1.3. Generelle handelsrelaterte regler

TTIP-avtalen kommer også til å inneholde enkelte andre handelsrelaterte regler. Det tas fra begge parters side sikte på å inkludere bestemmelser om fri kapitalbevegelse, beskyttelse av opphavsrettigheter, konkurranserett, bærekraftig utvikling, offentlige anskaffelser, og investorerrettigheter. Formålet med disse bestemmelsene vil være å utvikle et reelt transatlantisk fellesmarked. Det nærmere innholdet i dem er det lite informasjon om på det nåværende tidspunkt. Ett unntak er imidlertid investorerrettigheter, som vil bli drøftet nærmere i punkt 2.2.3.3. nedenfor.

2.2. TTIP-avtalen og Norge

2.2.1. TIP og EØS-avtalen

TTIP vil bli en av EUs mange bilaterale handelsavtaler med tredjeland. På samme måte som de øvrige bilaterale handelsavtalene vil TTIP ikke være EØS-relevant i rettslig forstand. Dette fordi eksternt handelspolitikk ikke er en del av EØS-avtalen. Det er heller ikke aktuelt å utvide EØS-avtalen slik at dette inkluderes. Norge vil med andre ord ikke bli bundet av TTIP-avtalen.

Konsekvensen av dette er at den rettslige stillingen til amerikanske varer og tjenester vil være som i dag. Amerikanske varer som kommer til EU under TTIP vil fortsatt anses som å være tredjelandsvarer i forhold til EØS-avtalen. For at amerikanske varer importert til Europa

⁴ Se informasjonsbrosjyren European Commission (2013a).

skal falle inn under EØS-avtalens regler om fri flyt, må de bearbeides nok til å bli ansett som europeiske varer etter EØS-avtalen protokoll 4 – akkurat som i dag. Tjenester som ytes fra USA vil fortsatt anses som ytet fra et tredjeland.

Motsatt vil norske varer som eksporteres til USA via EU neppe få nytte godt av TTIP-avtalens bestemmelser om tollfrihet og reduserte ikke-tollmessige barrierer. Dette fordi TTIP-avtalen mest sannsynlig kommer til å ha regler som ligner på den nettopp omtalte protokoll 4 til EØS-avtalen.⁵ Tilsvarende vil norske tjenester ytet til USA bli ansett som tjenester fra tredjeland og således falle utenfor TTIPs anvendelsesområde.

Norges rettsstilling vil følgelig ikke påvirkes direkte av TTIP-avtalen. Men, avtalen vil antagelig få stor indirekte betydning – også rettslig. For det første vil TTIP kunne få betydning for EUs eksisterende regelverk på områder omfattet av EØS-avtalen og fremtidige EU-regler på disse områdene (punkt 2.2.2. og 2.2.3.). For det andre vil TTIP fremstå som en modell for en fremtidig frihandelsavtale mellom USA og Norge (punkt 2.2.4. nedenfor).

2.2.2. Betydningen av TTIP for EUs eksisterende regler på områder omfattet av EØS-avtalen

2.2.2.1. Harmonisering

Store deler av de pågående forhandlingene knytter seg til tiltak for å avhjelpe ikke-tollmessige handelsbarrierer. Mange av disse har sitt opphav i EUs direktiver og forordninger, som er bindende for Norge gjennom EØS-avtalen hvis det er snakk om varer, tjenester, kapital, eller etableringsrett. USA og EU forhandler med andre ord om endringer i EU-regler som Norge per i dag er bundet av.

For de områder der man blir enige om konkrete tiltak, vil disse nedfelles i rettslig bindende vedlegg til TTIP-avtalen. En type tiltak kan være å harmonisere rettslige reguleringer for enkelte varegrupper eller områder. Dette innebærer at EU og USA blir enige om å endre eller vedta helt nye reguleringer på et område, slik at reguleringene blir like. EU vil i så fall være forpliktet til å vedta nye eller endrede forordninger og direktiver for å gjennomføre denne enigheten. Mange av disse forordningene og direktivene – antagelig de fleste – kommer til å være EØS-relevante i rettslig forstand, og vil dermed til syvende og sist bli bindende for Norge gjennom EØS-avtalen.

På dette tidlige tidspunktet i forhandlingene er det vanskelig å spå hvilke sektorer som vil få transatlantisk harmoniserte regelverk. Som det fremgår av 2.2.3.1 nedenfor er TTIP langt på vei en avtale om å

⁵ Dette er i alle fall USAs klare posisjon, se Office of the United States Trade Representative (2014).

samarbeide regulatorisk i tiden fremover. Det er derfor neppe sannsynlig at TTIP-avtalen vil inneholde omfattende forpliktelser til å harmonisere når de pågående forhandlingene er avsluttet. Partene ser ut til å ha en pragmatisk tilnærming til dette, og legger opp til at *status quo* beholdes der man ikke enkelt kan komme frem til harmoniserings tiltak. Tanken er at det er viktigere å få på plass det grunnleggende rammeverket og harmonisere på de få områdene der man er enige, slik at man kan jobbe videre i de institusjonene som TTIP-avtalen oppretter.

Et par områder har blitt nevnt av partene i pressemeldinger og offentlige taler som potensielle kandidater for harmonisering. Avgrensede områder av den farmasøytiske industrien har blitt nevnt, for eksempel harmonisert terminologi og skjemabruk på legemiddelfeltet. Enkelte sider av reguleringen av kjøretøy ser også ut til å være egnet for harmonisering. Særlig gjelder dette testprosedyrer og lignende, slik at det kan legges til rette for gjensidig anerkjennelse (se like nedenfor i 2.2.2.2). I hvilken utstrekning det vil bli vedtatt harmoniseringstiltak, og hvor vidt harmoniseringen vil bli vedtatt som resultat av de pågående forhandlingene eller senere, kan man bare spekulere i.

Harmonisering vil kunne gjøre livet enklere for eksportører i tredjeland, herunder Norge. Med ett regelverk å forholde seg til vil behovet for doble produksjonslinjer for henholdsvis det amerikanske og det europeiske markedet ofte falle bort.

2.2.2.2. Gjensidig anerkjennelse

I tillegg til harmoniserte regelverk forhandles det også om flere ordninger for gjensidig anerkjennelse av beslutninger og vedtak. Dette har for eksempel vært nevnt som en løsning for bilindustrien. Til tross for at USA og EU har forskjellige tekniske sikkerhetsforskrifter for biler, så er sluttresultatet i begge tilfeller et tilsvarende sikkerhetsnivå. Derfor kan det hende EU og USA finner det ønskelig å avtale at de skal gjensidig anerkjenne hverandres ordninger for godkjenninger av biler. Slik vil industrien slippe å produsere forskjellige biler for de to markedene, og man unngår å måtte få godkjent samme produkt to ganger før det kan selges på hele det transatlantiske markedet.

Gjensidig anerkjennelse kan bli særlig viktig hvis EU får aksept for utstrakt bruk av det de kaller «the new approach» til regulatorisk samarbeid. Dette går ut på at man regulerer ved å fastsette visse essensielle krav for helse og sikkerhet uten å angi de nøyaktige tekniske løsningene som skal benyttes for å oppfylle kravene. I stedet for angis mer spesifikke tekniske løsninger i ikke-bindende standarder, som enten kan følges eller erstattes av alternativ regulering med de samme virkningene. Slik sikres fleksibilitet, samtidig som døren holdes åpen for bruk av gjensidig anerkjennelse.

Allerede under de pågående forhandlingene er det gitt uttrykk for at gjensidig anerkjennelse kan tenkes på mange andre områder. Inspeksjon og godkjenning av farmasøytiske produksjonsanlegg har vært nevnt som et eksempel av EU-siden. Også andre sider av legemiddel-sektoren virker å være aktuelle for gjensidig anerkjennelse, men det er uklart hvor langt partene vil gå. Også innenfor tjenestesektoren vil gjensidig anerkjennelse kunne fylle en vesentlig funksjon. For eksempel er det forventet at et rammeverk for gjensidig anerkjennelse av yrkesmessige kvalifikasjoner vil bli en del av avtalen. Dette kan potensielt få betydning for mobiliteten til en rekke yrkesgrupper, herunder ingeniører, helsearbeider, regnskapsførere, revisorer og advokater.

For de områdene hvor partene blir enige om ordninger for gjensidig anerkjennelse vil EU også bli nødt til å vedta nye direktiver og forordninger for å gjennomføre dette. I hvilken grad disse direktivene og forordningene vil være EØS-relevant i rettslig forstand er imidlertid langt mer usikkert. Varer som kommer til EU fra USA vil fortsatt anses som tredjelandsvarer i henhold til EØS-avtalen, jf. det som er sagt om dette i 2.2.1. ovenfor. Det samme gjelder tjenester som ytes fra USA. De ordninger EU og USA måtte avtale om gjensidig anerkjennelse vil derfor ikke være EØS-relevante.

Uavhengig av at disse direktivene og forordningene ikke er EØS-relevante, så vil de kunne påvirke norske virksomheter indirekte. I noen tilfeller kan resultatet bli et redusert behov for doble produksjonslinjer. Om reglene i USA og EU er de samme (harmonisering), eller om det er tilstrekkelig å oppfylle reglene i ett av markedene (gjensidig anerkjennelse), vil produsenter kunne forholde seg til ett enkelt regelverk. Dette kan være kostnadsbesparende. Videre, hvis EU og USA gjensidig anerkjenner hverandres fabrikkinspeksjoner, for eksempel i forbindelse med farmasøytisk industri, vil produsentene slippe unødvendige dobbeltinspeksjoner.

2.2.2.3. Områder hvor harmonisering og gjensidig anerkjennelse synes utelukket

Både USA og EU har pekt på enkelte områder hvor de anser harmonisering og gjensidig anerkjennelse som utelukket – i alle fall på nåværende tidspunkt. Årsaken er dels at EU og USA har svært avvikende regulering på en rekke områder. Harmonisering vil da i praksis innebære å lage et helt nytt regelverk, noe som kan være vanskelig eller umulig å få til innenfor rammene av TTIP-forhandlingene. Dessuten er det som oftest en forutsetning at reguleringene er ganske like hvis det skal være aktuelt med gjensidig anerkjennelse. I det minste bør beskyttelsesnivået for de aktuelle reguleringene være tilsvarende, om man vil unngå standardsenkning.

Nettopp partenes posisjon om at de ikke ønsker å senke sine standarder fører til at harmonisering og gjensidig anerkjennelse vil

være utelukket for en del sektorer. EUs restriktive holdning til genmodifiserte landbruksprodukter og hormonbehandlet kjøtt synes å innebære at helse- og sikkerhetsgodkjenning av denne typen matprodukter må holdes utenfor. På kjemikaliesektoren er EUs og USAs regelverk både omfattende og svært forskjellige. På dette feltet må TTIP-samarbeidet antagelig begrense seg til informasjonsdeling og fremtidig regelutvikling. Dette er bare to av de svært mange sektorene som det ser ut til at, i alle fall i første omgang, vil falle utenfor systemene for harmonisering og/eller gjensidig anerkjennelse.

2.2.3. Betydningen av TTIPs prosessuelle mekanismer for fremtidige EU-regler på områder omfattet av EØS-avtalen

2.2.3.1. Regelutvikling

TTIP vil ikke være en rent statisk avtale. Både EU og USA har til hensikt å opprette prosessuelle mekanismer for å sikre også fremtidig harmonisering av reguleringer, og at bruken av gjensidig anerkjennelse skal utvides etterhvert. Slike prosessuelle mekanismer gjør det mulig å utvikle samhandelen mellom EU og USA uten å reforhandle hele TTIP. Dessuten vil TTIP-avtalen antagelig inneholde rettslige tvisteløsnings- og investorbeskyttelsesmekanismer.

Til forskjell fra dynamiske og overnasjonale avtaler, slik som EU-traktatene, er begge parter enige om at TTIPs institusjonelle overbygg skal bli begrenset. Det er ikke snakk om å etablere noen form for overnasjonal og bindende transatlantisk lovgivningsmyndighet. TTIP kan mer treffende karakteriseres som en avtale om å samarbeide. For å lette dette samarbeidet planlegger partene å opprette et eller flere transatlantisk(e) råd og komité(er). Samarbeidet kommer til å anta flere ulike former.

For det første er det forventet at det vil bli opprettet en konsultasjonsprosedyre ved nye reguleringstiltak. Tanken er at begge parter på et tidlig stadium skal varsle hverandre om nye reguleringstiltak, slik at de kan komme med innspill underveis og koordinere reguleringsinnsatsen.

For det andre vil det måtte opprettes en prosedyre for endring av vedleggene til TTIP-avtalen. Partenes mål ser ut til å være en prosedyre som gjør det mulig for en komité bestående av representanter fra partene å endre vedleggene eller vedta nye vedlegg uten at det er nødvendig med nasjonal ratifikasjon av endringene. Her ligger det et vesentlig potensial for dynamikk. Forutsatt at det vil være nødvendig med samtykke fra alle parter for å vedta slike endringer, er det likevel tvilsomt om dette potensialet vil materialisere seg. Men uansett hva slags stemmereglene som velges, er det fare for at vedtaksprosessen vil lide av et visst demokratisk underskudd.

For det tredje foreligger det planer om å etablere et samarbeidsråd («regulatory cooperation council») som skal overvåke implementeringen av de reguleringsmessige bestemmelsene og komme med anbefalinger til organet med beslutningsmyndighet under TTIP. Under dette samarbeidsrådet vil det antagelig også kunne opprettes sektorspesifikke arbeidsgrupper, som vil kunne utarbeide konkrete forslag til reguleringsmessige tiltak innenfor TTIP-avtalens rammer.

Disse prosessene vil, som det fremgår ovenfor, være preget av informasjonsutveksling og frivillighet. Det synes å være partenes forutsetning at forskjeller i regulering skal kunne bestå i fremtiden hvis en av partene ønsker det. Kun de *unødvendige* forskjellene, som begge parter blir enige om å utligne gjennom harmonisering, vil bli eliminert.

Samtidig vil det være slik at makten til å fatte beslutninger om reguleringer innenfor EØS-avtalens rammer til en viss grad flyttes ut av Brussel til Midt-Atlanteren. Dette vil måtte få konsekvenser for Norges strategi for påvirkning av beslutningsprosessene i EU. Om man skal komme inn i prosessene på et tidlig nok stadium vil Norge nødvendigvis måtte flytte deler av sin oppmerksomhet fra EU-organene til de institusjonelle mekanismene under TTIP.

2.2.3.2. TTIP-avtalen og internasjonale standarder

Partene ser ut til å ha som mål at man så vidt mulig bør strebe mot global harmonisering av tekniske krav, gjennom de avtaler og organisasjoner hvor både EU og USA deltar. Slik harmonisering vil neppe kunne skje på alle sektorer, men det finnes allerede utvalgte sektorer hvor man har oppnådd en slik global harmonisering. Ett eksempel er 2004-avtalen om gjensidig anerkjennelse av maritimt sikkerhetsutstyr, som forutsetter at avtalepartenes lovverk er harmonisert opp mot visse angitte konvensjoner som er fremforhandlet under International Maritime Organization. Et annet eksempel er «soft-law»-regelverket om tekniske standarder for elektriske kjøretøy, som er utviklet i en FN-kommisjon.

EU og USA vil etter TTIP i større og større grad fremstå som én internasjonal standardsetter. Der de tidligere har fremstått som konkurrerende alternativer hvor tredjeland ofte har valgt å følge den ene eller den andre reguleringsteknikken, vil de samlet kunne få en dominerende posisjon som global premissleverandør. Dette gir EU og USA betydelig makt, som de kan bruke for å pushe egne standarder i internasjonale standardiseringsorganer.

Også ved harmonisering opp mot internasjonale standarder vil regelverk som rettslig sett er EØS-relevant antagelig finne veien til Norge gjennom EØS-avtalen. Dessuten kan det tenkes indirekte effekter av den type som er nevnt avslutningsvis i punkt 2.2.2.2 ovenfor.

2.2.3.3. *Tvisteløsning*

Det er mulig at TTIP vil få to tvisteløsningsmekanismer. En for generell tvisteløsning mellom partene, EU og USA, og en for tvisteløsning knyttet til investorrettigheter. Sistnevnte mekanisme vil få jurisdiksjon over både (a) tvister mellom partene, og (b) tvister mellom en av partene og en privat investor.

Når det gjelder den eller de generelle tvisteløsningsmekanismene i TTIP finnes det svært lite informasjon om hva partene ser for seg. Det eneste som synes klart er at hovedoppgaven til en slik mekanisme vil være å overvåke at de reguleringsmessige bestemmelsene i TTIP-avtalens vedlegg overholdes. Hvor vidt mekanismen vil være domstolslignende er høyst uklart. Det kan nok ikke utelukkes at det vil bli opprettet en WTO-inspirert tvisteløsningsmekanisme, men det er nok mer sannsynlig med en mer uformell og fleksibel meklingsmekanisme.

Disse tvisteløsningsmekanismene vil kunne få indirekte virkning for Norge. Utfallet av en tvist vil kunne være at EUs direktiver og forordninger må endres på ett eller flere punkter. Slike endringer vil kunne komme til Norge gjennom EØS-avtalen, forutsatt at de aktuelle EU-reglene er EØS-relevante i rettslig forstand.

Når det gjelder vernet av investorrettigheter kjenner vi langt flere detaljer. TTIP-avtalen vil sannsynligvis ta opp i seg elementer fra såkalte bilaterale investeringsavtaler (ofte omtalt som BITs). Kjernen i slike investorbeskyttelsessystemer er at investeringer på tvers av landegrensene er beskyttet av en rettighetskatalog, samt av en tvisteløsningsmekanisme hvor en investor kan saksøke en stat for brudd på sine rettigheter.

Rettighetskatalogen inneholder normalt bestemmelser om blant annet krav om nasjonal behandling av utenlandske investorer, forbud mot ekspropriasjon uten tilstrekkelig erstatning, og krav om rettferdig og rimelig behandling av utenlandske investorer. *Tvisteløsnings-systemet* består normalt av en rett for investoren til å gå til voldgift mot en stat. Voldgift er en rettslig form for tvisteløsning der partene oppnevner et panel av dommere som skal avgjøre en tvist mellom dem. Voldgift er derfor *ad hoc*, i den forstand at det normalt ikke er en stående domstol, men heller paneler av dommere satt sammen for den enkelte sak.

Slike investorbeskyttelsessystemer er utsatt for mye kritikk. Særlig har kritikken rettet seg mot saker der utenlandske investorer går til sak i kjølvannet av statlige reguleringstiltak. Eksempelvis rådighetsinnskrenkninger som etter nasjonal rett ikke gir en investor rett på erstatning. Under slike omstendigheter kan investeringsvoldgift oppfattes som en form for illegitim overprøving av nasjonale, politiske vedtak.

På den annen side finnes det mange eksempler på internasjonal rettsbeskyttelse absolutt er nødvendig. Ta for eksempel den noe ekstreme saken *Desert Line Projects LLC mot Yemen*, hvor staten brukte tvang – herunder arrestasjon av investorens familiemedlemmer og ansatte – for å få investoren til å signere et ufordelaktig forlik.⁶ Eller den mindre spektakulære saken *Rumeli Telekom m.fl. mot Kasakhstan*, hvor staten terminerte kontrakten med investoren i strid med avtalt prosedyre, noe som førte til et økonomisk tap for investoren.⁷

Også i de tilfeller der investoren har en dårlig sak, kan søksmålsanlegget – eller alene frykten for slike søksmål – legge føringer på statens handlefrihet. At investorer truer med søksmål skaper ofte usikkerhet rundt hvorvidt en påtenkt regulering vil være lovlig, noe som i seg selv kan bidra til at staten utviser en juridisk sett unødvendig tilbakeholdenhet med fornuftige reguleringstiltak. Det faktum at det ofte oppstår stor offentlige oppmerksomhet i forbindelse med at et investor-stat søksmål anlegges kan også sette staten i et dårlig lys, selv om søksmålet senere skulle vise seg å være fullstendig grunnløst. Siden tiden fra søksmålsanlegg til endelig avgjørelse er ofte meget lang, blir det god grobunn for usikkerhet omkring statens opptreden, noe som igjen kan skremme bort andre investorer. Samlet kan dette bidra til å skape «chilling effect» på statenes bruk av sin reguleringsmyndighet.

I et forsøk på å imøtegå kritikken har et utkast til bestemmelser om investorbeskyttelse nylig blitt lagt ut til offentlig høring⁸ – i sterk kontrast til hva som er tilfellet for resten av TTIP. Av utkastet fremgår det at partene har satt seg som mål å reformere den klassiske katalogen av investorrettigheter. Rettighetene skal bli klarere avgrenset, og det skal bli mulig for partene i fellesskap å autoritativt fortolke rettighetene etter TTIPs ikrafttredelse. Det er også foreslått en egen bestemmelse som uttrykkelig slår fast at partene har rett til å regulere for å ivareta legitime beskyttelseshensyn. Sluttresultatet vil nok bli at rettighetskatalogen antagelig vil bli noe svakere under TTIP enn hva som er tilfellet under tradisjonelle BITs. Det er allikevel snakk om ganske beskjedne endringer.

Utkastet til tvisteløsningsmekanisme for investorbeskyttelse i TTIP avviker på flere punkter fra tradisjonell investeringsvoldgift. For det første når det gjelder strukturen. I første instans skal det fortsatt være et panel på tre voldgiftsdommere som avgjør om investorens rettigheter er

⁶ *Desert Line Projects LLC v. Yemen* (ICSID sak nr. ARB/05/17, voldgiftsdom av 6. februar 2008) avsnitt 179 følgende.

⁷ *Rumeli Telekom AS and Telsim Mobil Telekomunikasyon Hizmetleri AS v. Kazakhstan* (ICSID sak nr. ARB/05/16, voldgiftsdom av 29. juli 2008), avsnitt 615–618.

⁸ Mer informasjon, herunder et generelt høringsnotat og et spørreskjema med tekstutkast, finnes på EU-kommisjonens nettsider: http://trade.ec.europa.eu/consultations/index.cfm?consul_id=179 (sist besøkt 23. juni 2014).

brutt. Men, til forskjell fra andre investeringsvoldgifter, planlegger partene her å opprette en stående ankeinstans. Dette vil kunne bidra til å forhindre sprikende praksis mellom ulike voldgiftspaneler, noe som også har vært en innvending mot tradisjonell investeringsvoldgift. For det andre inneholder utkastet vidtrekkende bestemmelser om offentlighet skal gjelde, noe som forventes å bedre innsynet i disse sakene. For det tredje skal det gjøres mulig for voldgiftspanelet å avvise ubegrunnede klager på et tidlig stadium. En form for filteringsmekanisme er også i støpeskjeen. For det fjerde er det lagt opp til bruk av alternativ tvisteløsning gjennom mekling. Til slutt er det også bestemmelser i utkastet om at klageren må bære kostnadene ved prosessen hvis saken tapes.

Samlet vil disse forbedringene gjøre det vanskeligere å misbruke investeringsbeskyttelsessystemer mot legitime statlige regulerings tiltak. De vil også sørge for at prosessen blir mer åpen og inkluderende, noe som antagelig vil bidra til en mer opplyst offentlig debatt om disse sakene.

Norge har tidligere vært svært restriktive til å inngå bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler. Årsaken har dels vært politisk skepsis til slike avtaler, i tråd med kritikken nevnt ovenfor. I tillegg reiste Justisdepartementets lovavdeling i 2002 spørsmål om inngåelsen av slike avtaler er i tråd med Grunnloven.⁹ I kjølvannet av denne uttalelse fra lovavdelingen ble det utarbeidet en norsk modell-BIT, som ble ferdigstilt i 2009. I den forbindelse ble også de konstitusjonelle sidene av slike avtaler ble vurdert, og det ble lagt til grunn at BITs basert på den norske modellavtalen ville være i tråd med Grunnloven. Tilsvarende synspunkt er lagt til grunn i upubliserte juridiske betenkninger avgitt av førsteamanuensis dr. juris. Ivar Alvik og tidligere høyesterettsdommer Trond Dolva.

Siden TTIP sannsynligvis kommer til å inneholde en investor-stat tvisteløsningsmekanisme, vil en eventuell norsk tilknytning til TTIP kunne blåse liv i denne debatten igjen. På den annen side har den nye regjeringen varslet at den ønsker å inngå nye bilaterale investeringsavtaler.

Med et tilnærmet fravær av norske investeringsbeskyttelsesavtaler har norske selskaper som investerer i land med høy politisk risiko hatt dårligere beskyttelse enn sine utenlandske konkurrenter. Norge har kun inngått 14 BIT-avtaler og to frihandelsavtaler med investeringsbeskyttelseskapitler. Samlet har for eksempel EU-landene inngått over 1200 BITs, hvorav et land som Tyskland har BIT-avtaler med hele 147 land. Mangelen på BIT-avtaler kan for eksempel bidra til å svekke norske selskapers interesse i å investere i utviklingsland. Og hvis

⁹ Se særlig Lovavdelingens uttalelse, Voldgiftsklausuler i bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler – Konstitusjonelle spørsmål, 11. januar 2002.

investeringer foretas, risikerer norske selskaper å pådra seg tap som tilsvarende investorer fra andre land vil kunne få erstattet gjennom BIT-voldgift.

Selv om Norge ikke skulle bli med i TTIP, vil utfallet av søksmål under avtalens regler om investorbeskyttelse vil kunne få *indirekte* virkning for Norge. Hvis en av EUs direktiver eller forordninger skulle bli ansett for å være i strid med de investorrettighetene som er nedfelt i TTIP, vil direktivet eller forordningen måtte endres. Også slike endringer vil kunne komme til Norge gjennom EØS-avtalen på samme måte som beskrevet ovenfor.

2.2.4. Mulige modeller for norsk tilknytning til TTIP

En eventuell norsk tilknytning til TTIP vil antagelig ligge ganske et stykke frem i tid. Europaminister Vidar Helgesen uttalte i et møte i Stortingets europautvalg 12. februar 2014 at Norge «har etablert en handelspolitisk dialog mellom USA og EFTA og har tatt kontakt med Europakommisjonen», men reelle forhandlinger er det foreløpig ikke tale om (Stortinget, 2014). Fokuset synes foreløpig å være på å skaffe informasjon og forsøke å påvirke forhandlingene fra utsiden. Dette har sammenheng med at både EU og USA har hatt lite fokus på stillingen til tredjeland, slik som Norge.

Hvis Norge ønsker å bli med i TTIP-avtalen bør det legges ned en betydelig innsats i å informere forhandlerne (særlig på amerikansk side) om tilknytningen vi har til EU, og spille inn mulige mekanismer for tilknytning av tredjeland. Tre tenkte tilknytningsformer vil bli skissert i det følgende. Det må imidlertid understrekes at disse er rent hypotetiske scenarier; det er ikke kjent om eller hvordan forhandlingspartene tenker seg at tredjeland skal kunne tilknytte seg TTIP-avtalen.

Hvilke former for tilknytning som vil være aktuelle vil antagelig være svært avhengig av graden av institusjonalisering innenfor TTIP-samarbeidet. Hvis graden av institusjonalisering er liten vil behovet for å utarbeide en ordning for tredjelands tiltrødelse være liten. Da kan det samme oppnås ved parallelle frihandelsavtaler. Hvis graden av institusjonalisering derimot er stort vil det sannsynligvis være ønskelig for tredjeland, herunder Norge, å delta i de aktuelle institusjonene. Dette vil i så fall kreve mer direkte tilknytningsformer.

2.2.4.1. Tiltrødelse til TTIP

En potensiell modell vil være en unilateral tiltrødelse til TTIP-avtalen. En tiltrødelse innebærer at man tar på seg alle forpliktelser som EU og USA har fremforhandlet. For at Norge skal kunne tiltrøde TTIP unilateralt må avtalen eksplisitt åpne for dette. EUs frihandelsavtaler er normalt bilaterale i sin natur – det vil si at de ikke åpner for at andre land kan tiltrøde. Det er imidlertid ingenting prinsipielt i veien for at TTIP-avtalen

vil åpne for tiltrødelse. Samtidig må det av politiske årsaker anses som usannsynlig at TTIP blir en åpen avtale som tredjeland fritt kan tiltrø. ¹⁰

Derimot kan det tenkes at tredjeland vil få anledning til å tiltrø TTIP etter søknad om medlemskap og tillatelse fra de eksisterende partene. Det vil særlig være nødvendig med tiltrødelse dersom TTIP-samarbeidet blir preget av en omfattende institusjonalisering, noe det er gode muligheter for på det regulatoriske området. Ved å på denne måten tiltrø TTIP-samarbeidet direkte vil Norge kunne få direkte adgang til TTIP-samarbeidets institusjoner på like vilkår som de øvrige partene (med mindre TTIP gjør unntak fra dette utgangspunktet).

Hvis den ferdigforhandlede TTIP ikke inneholder bestemmelser om tiltrødelse etter søknad, kan det tenkes at det utarbeides en særskilt tiltrødelsesavtale som signeres og ratifiseres av både Norge, USA, EU, og Unionens 28 medlemsland. En slik tiltrødelsesavtale vil *endre* TTIP slik at Norge blir part i avtalen.

Den sentrale forskjellen på tiltrødelse etter søknad og tiltrødelse etter avtale er at en tiltrødelsesavtale gjør det mulig å avtale fleksible ordninger for deltagelse i TTIP-samarbeidet som kan skreddersys det enkelte tredjeland. For Norges del vil det antagelig være behov for særskilte bestemmelser, fordi vi ikke er medlemmer av EU, og fordi at EØS-avtalen dekker færre sektorer enn hva som sannsynligvis blir tilfellet for TTIP. Tiltrødelsesavtalen må også inneholde regler om Norges eventuelle deltagelse i TTIPs regelutviklings- og tvisteløsningsmekanismer.

2.2.4.2. *Tilknytning gjennom en assosieringsavtale*

Løserer former for tilknytning kan også tenkes. Det kan for eksempel tenkes at Norge eller andre tredjeland blir tilknyttet TTIP gjennom en assosieringsavtale. Med assosieringsavtale menes her en avtale som gir et tredjeland tilsvarende forpliktelser og rettigheter som under TTIP, uten at tredjelandet får rett til å delta i det institusjonelle overbygget.

Istedenfor deltagelse i TTIP-institusjonene vil en assosieringsavtale heller måtte inneholde egne institusjoner som løpende utvikler assosieringsavtalen slik at den holder følge med TTIP. Når det gjelder tvisteløsning knyttet til regulatoriske spørsmål vil det antagelig være mest aktuelt med forhandlings- og meklingsbaserte ordninger. For investeringsbeskyttelse vil det være enklere å koble seg direkte på TTIPs ordninger. Men, om det opprettes en stående ankeinstans for investeringstvister under TTIP vil dette potensielt kunne innebære at tredjeland som ønsker å inngå en assosieringsavtale vil måtte godta at ankesaker går for en instans der de selv ikke har representanter. Dette problemet kan imidlertid avbøtes, i alle fall til en viss grad, hvis ankeinstansens prosessregler åpner for bruk av midlertidige *ad hoc*-

¹⁰ Se Ülgen (2014).

dommere i saker hvor tredjeland er involvert. At en stat som er involvert i en sak foran en internasjonal domstol skal få oppnevne en slik *ad hoc*-dommer hvis det ikke allerede er en dommer i panelet med statens nasjonalitet er også vanlig praksis hos de fleste internasjonale domstoler.

2.2.4.3. Separat frihandelsavtale

En annen mulig modell er at Norge – enten alene eller gjennom EFTA – fremforhandler en helt separat frihandelsavtale med USA. Dette er ikke en uvant konstruksjon. EFTA har inngått en lang rekke avtaler som speiler de avtalene EU har inngått med tredjeland (og omvendt).¹¹ I dette tilfellet vil TTIP utgjøre en mal for en eventuell avtale mellom Norge og USA.

Deltakelse i det institusjonelle overbygget som hører med til TTIP vil kunne være problematisk om man velger å lage en separat avtale. Fordi en slik modell ikke innebærer en tiltredelse til TTIP og dermed ikke samtykke fra EU-siden, vil Norge ikke kunne delta i den fremtidige regelutviklingen eller tvisteløsningssystemene.

En hypotetisk løsning på dette problemet kan være å opprette parallelle regimer i en slik frihandelsavtale mellom Norge og USA. Et slikt parallelt institusjonelt regime er lett å se for seg for eksempel når det gjelder investor-stat tvisteløsning. Når det gjelder regelutvikling vil et parallelt institusjonelt regime antagelig måtte begrense seg til å kopiere rettsakter fra hovedavtalen (TTIP), for eksempel på en tilsvarende måte som systemet under EØS-avtalen. Alternativt kan man tenke seg at en avtale mellom Norge og USA får en mer statisk utforming, slik at behovet for dynamisk utvikling og institusjonalisering på regelutviklingsområdet blir mindre enn hva som ser ut til å bli tilfellet for TTIP. Disse løsningene har imidlertid den ulempen at Norge vil få en redusert rolle i regelutviklingen under TTIP.

2.2.4.4. Avslutning

Avslutningsvis bør det understrekes at norsk tilknytning til TTIP ikke vil nødvendiggjøre noen reforhandling av EØS-avtalen. EØS-avtalen er en dynamisk avtale som er designet for å kunne tilpasses endringer på EU-siden. Nettopp derfor har den også overlevd i over 20 år, uten at reforhandling har vært nødvendig.

Som det fremgår av punkt 2.2.2 overfor vil de deler av regelverket som blir harmonisert eller vedtatt i medhold av TTIP-avtalen, og som rettslig sett er EØS-relevante, kunne inkorporeres i norsk rett gjennom EØS-avtalen. For de deler som ikke er EØS-relevante vil man i forbindelse med en tiltredelse eller separat frihandelsavtale med USA

¹¹ Se NOU (2012:2), s. 749 og også listen over EFTAs frihandelsavtaler, vedlegg 8 til NOU (2012:2).

kunne avtale særskilte mekanismer. EØS-avtalen ser med andre ord ikke ut til å stå i veien for norsk TTIP-tilknytning.

Kapittel 3. Handel og investeringer mellom Norge og USA

I dette kapitlet bruker vi statistikk fra en rekke kilder for å kartlegge handel og investeringer mellom Norge og USA. Vi analyserer investeringer først, siden dette er et viktig grunnlag for den senere analyse av handelen.

I avsnitt 3.2 skal vi se at mye av handelen relatert til investeringer. Vare- og tjenestehandel kan skje enten over grensene eller via datterselskaper, og salget fra filialer i utlandet er langt større enn eksporten. Videre foregår betydelig del av handelen innenfor multinasjonale selskaper. For det økonomiske samkvem mellom Norge og USA betyr dette at vilkår som berører investeringer er svært viktige. Handelspolitikken kommer også i et nytt lys når importør og eksportør er "i slekt", og bedriftene i noen grad kan velge om de vil selge via handel eller direkte utenlandsinvesteringer.

Det har de siste tiårene vært en kraftig globalisering av internasjonale kapitalbevegelser med økte investeringer over landegrensene. I avsnitt 3.3 skal vi se at USA er en viktig aktør for både inn- og utgående investeringer i Norge, selv om EU landene samlet sett er viktigere. Porteføljeinvesteringene er betraktelig større enn direkteinvesteringene. Når det gjelder direkteinvesteringer, står USA for rundt 10 % av både inn- og utgående. Olje- og gassutvinning er den viktigste sektoren i begge retninger, men industrisektoren er også viktig.

I avsnitt 3.4 ser vi nærmere på handel i varer og tjenester. For varehandelen står USA for rundt 3-5 % av totalen for Norge. Olje er den desidert viktigste eksportvaren med over 2/3 av eksporten til USA. Andre viktige varer er metaller, fisk, papir samt diverse maskiner og maskindeler. På importsiden utgjør fly, biler, maskiner og medisiner viktige varegrupper. Varehandelen mellom Norge og USA er 3-4 ganger større enn tjenestehandelen. For tjenestehandelen er sjøtransport viktig for eksporten, mens reisetrafikk er viktigst for importen.

For både eksport og import av varer har USA blitt relativt mindre viktig for Norge over tid. Det samme gjelder inngående direkteinvesteringer.

3.1. Direkte handel vs. salg via datterselskaper

I Tabell 3.1. bruker vi amerikansk statistikk til å sammenligne den internasjonale handelen med salg via datterselskaper. For USA totalt er salget fra amerikanske filialer i utlandet klart større enn eksporten over landegrensene både for varer og tjenester. Spesielt for tjenester er forskjellen betydelig:

Salget via filialer er mer enn dobbelt så stort som eksporten. For USAs salg til Norge er bildet for tjenester ikke fullstendig på grunn av manglende data, men det er sikkert at både for varer og tjenester er salget fra filialer større enn eksporten. For varer er forskjellen betydelig; som følge av stort salg fra amerikanske bedrifter i norsk oljesektor er salget fra filialer i Norge ti ganger større enn USAs eksport til Norge.

Tabellen viser også at Sveits er en betydelig større handelspartner for USA enn Norge; spesielt for tjenester der Sveits er en stor aktør (særlig på grunn av amerikanske filialer innenfor "wholesale trade" i Sveits, se www.bea.org for mer detaljer).

Tabell 3.2. viser handelsstrømmene fra Norge til USA i 2011, og et liknende bilde fremkommer. For Norges eksport til USA er salget fra datterselskaper omtrent dobbelt så stort som eksporten, både for varer og tjenester. Det samme bildet gjelder for USA generelt hvis vi ser på amerikanske tall for tjenesteimport vs. salg av tjenester fra utenlandskeide filialer i USA (www.bea.org).

Dette bildet er ikke unikt for Norge-USA; det gjelder også Norges forhold til mange andre land (se f.eks. analysen av Asia i Melchior, Lind og Lie, 2013). I tillegg til at mye av salget skjer via datterselskaper, skjer også en betydelig del av handelen innenfor multinasjonale selskaper. USA samler regelmessig inn statistikk om dette. For handelen med varer viste en bedriftstelling for 1997 at cirka 1/3 av USAs vareeksport og 40 % av importen var

Tabell 3.1. Amerikansk eksport vs. salg fra datterselskaper i år 2011, milliarder USD

		Totalt	Norge	Sveits
Varer	Eksport	2294	5.5	21.3
	Salg fra filialer	2963	53.2	64.7
Tjenester	Eksport	596	2.1	26.3
	Salg fra filialer	1287	*	234.3

*Merknad: * Ikke komplette data pga. publiserings-restriksjoner. Verdien er større enn 2.8 milliarder USD. Kilder: Bureau of Economic Analysis og WITS/COMTRADE*

Tabell 3.2. Norsk eksport vs. salg fra datterselskaper i USA i år 2011, milliarder NOK

	Varer	Tjenester	Samlet
Eksport	50.9	18.4	69.3
Salg fra filialer i USA	96.8	39.5	136.3

Merknad: Tall for fordeling av salg fra filialer mellom varer og tjenester er beregnet ut fra gjennomsnittlige andeler i 2009-2011. Kilde: SSB.

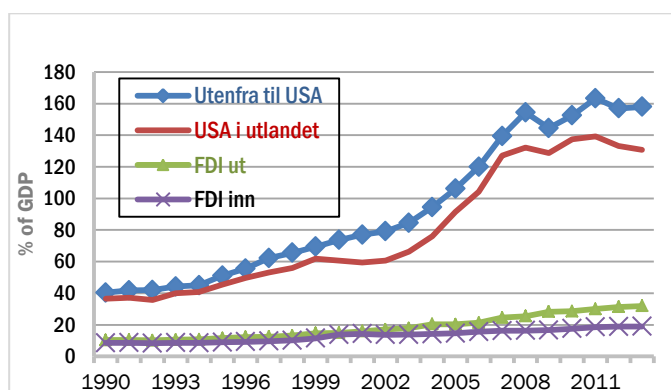
handel innenfor samme selskap.¹² Tall for tjenestehandelen viser at nesten 30 % av USAs tjenestehandel – eksport så vel som import – var handel innenfor multinasjonale selskaper.¹³

Alt i alt viser dette at en betydelig del av internasjonalt salg er relatert til multinasjonale selskaper, både som salg via datterselskaper og i form av handel innenfor selskapene.

3.2. Investeringer

Utenlandsinvesteringer spiller dermed en viktig rolle i forholdet til USA. USA har en rekke multinasjonale selskaper og det er umulig å forstå USAs økonomi uten å analysere disse. For eksempel var 32 av de 100 største selskapene i verden i 2013 amerikanske, i følge listen fra Fortune.¹⁴ USA er også en gigantisk aktør innenfor internasjonal finans, med betydelig internasjonal rekkevidde. Et ikke så kjent fenomen er at det i løpet av det siste tiåret har skjedd en kraftig ”finansiell globalisering” av USAs økonomi, med vekst i internasjonale kapitalbevegelser. FDI er bare en begrenset del av dette. Figur 3.1 viser USAs inn- og utgående aktivabeholdninger, uttrykt som andel av BNP (for å illustrere størrelsesorden), i perioden 1990-2013.¹⁵

Figur 3.1. USA: Finansielle aktiva i % av BNP, år 1990-2013



Kilde: Bureau of Economic Analysis.

¹² Zeile, W.J., 1997, February 1997 *Survey of current business: U.S. Intrafirm Trade in Goods*, se www.bea.org, samt Table II.T 1. U.S. Exports of Goods Associated With U.S. Parents and Their Foreign Affiliates, by Industry of U.S. Parent i survey for 2004.

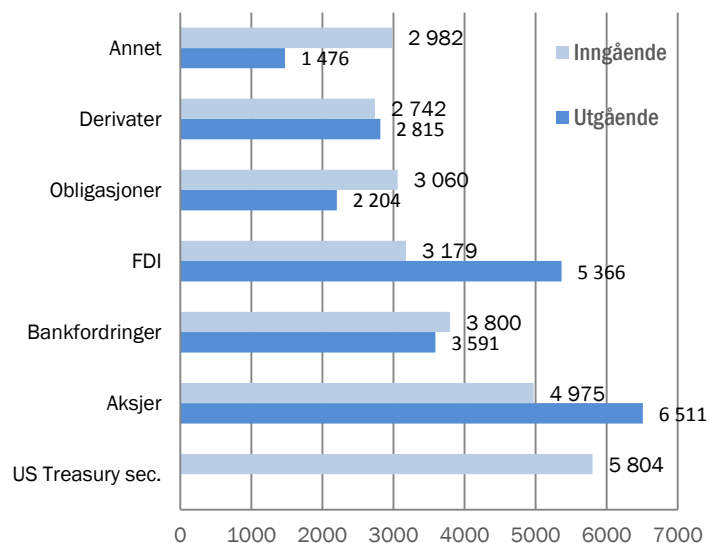
¹³ www.bea.org, tabeller for tjenestehandel, Table 1. Trade in Services, 1999–2012.

¹⁴ Se http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2013/full_list/.

¹⁵ Datakilde: Table 1. International Investment Position of the United States at the End of the Period, tilgjengelig på <http://www.bea.gov/international/index.htm#iip>, samt data for BNP fra samme kilde, <http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp>.

Det var en voldsom økning i perioden, og inn- og utgående beholdninger tilsvarte henholdsvis 131 og 158 % av BNP i 2013. Det var også en kraftig økning i FDI, der utgående beholdning var størst og økte fra 10 til 32 % av BNP i perioden. Men dette er under en fjerdedel av de samlede aktiva. Figur 3.2 viser fordelingen for ut- og inngående aktiva ved slutten av 2013, fordelt på hovedtyper.

Figur 3.2. USAs kapitalbevegelser: Beholdninger i år 2013, mrd. USD



Kilde: Bureau of Economic Analysis.

For utenlandske investeringer skiller vi gjerne mellom porteføljeinvesteringer og utenlandske direkteinvesteringer (FDI). De sistnevnte angir tilfellet der investor har til hensikt å utøve innflytelse på virksomheten, definert gjennom en eierandel på minst 20 %. Porteføljeinvesteringer, som er angitt i figuren som aksjer og obligasjoner, var viktigere enn FDI. Bankfordringer (gjeld), obligasjoner og derivater var viktige både for ut- og inngående kapitalbevegelser. For inngående kapitalbevegelser var plassering i U.S. Treasury Bills (statsobligasjoner) den viktigste typen, med en beholdning på nesten 6 trillioner (10^{12}) USD i 2013.

3. 2.1 Investeringer mellom Norge og utlandet¹⁶

På verdensbasis har det vært en kraftig globalisering av kapitalbevegelser de siste tiårene, og Norge skiller seg ikke ut i så måte. Akkurat som vi så for USA, er det porteføljeinvesteringene som er viktigst for Norge, både for ut- og inngående investeringer. Pga. oljefondet gjelder dette særlig for utgående investeringer – kun en femtedel av disse kom fra FDI i 2012 (1 300 milliarder kroner). For inngående investeringer er forholdet noe likere, men også her utgjorde FDI den minste andelen i 2012 (kun en tredjedel, eller 1 115 milliarder kroner).

USA er en viktig aktør for Norge, særlig når det gjelder porteføljeinvesteringer. Det var det viktigste enkeltlandet for norske utgående porteføljeinvesteringer og mottok i 2012 1 224 milliarder kroner, noe som tilsvarer en fjerdedel av totalen fra Norge. Norge på sin side mottok 427 milliarder fra USA. Også når det gjelder FDI, er USA er blant de viktigste enkeltlandene for ut- og inngående investeringer til Norge. USA er her likevel mye mindre viktig enn EU landene samlet. Av Norges FDI i utlandet gikk 11 % til USA og 61 % til EU. Av utlendingers FDI i Norge kom 8 % fra USA og 70 % fra EU.

Vi skal i det følgende fokusere mest på direkteinvesteringer, da det er her vi har mest detaljerte tall, men vi skal først si noe kort om porteføljeinvesteringer.

¹⁶ Tall for norske porteføljeinvesteringer i utlandet kommer fra Statistisk sentralbyrå (SSB). Tall for porteføljeinvesteringer fra USA til Norge kommer fra IMF, fra undersøkelsen "Coordinated Portfolio Investment Survey" (CPIS) og er tilgjengelige på <http://cpis.imf.org/>. Vi har brukt valutakurstall fra Norges bank (årgjennomsnitt) for å regne om til norske kroner. Begge statistikkene har høy dekningsgrad. Tall for FDI kommer fra tre forskjellige statistikker i SSB. Den første er statistikken for direkteinvesteringer, beholdninger og avkastning. Denne statistikken har høy dekningsgrad, men deler av den bygger på et utvalg av de største foretakene. Utvalget kan variere fra år til år, noe som kan forårsake svingninger i tallene. De to andre er statistikk for aktiviteten i norskkontrollerte foretak i utlandet samt for utenlandskkontrollerte foretak i Norge. Se Vedlegg 1 for informasjon om dekningsgraden i disse. Næringsgrupperingen bygger i alle tilfellene på revidert norsk standard for næringsgruppering SN07.

3.2.1.1. Porteføljeinvesteringer

Figur 3.3 viser utviklingen i norske porteføljeinvesteringer til alle land og til USA samt USAs porteføljeinvesteringer i Norge over årene 2004–2012¹⁷. Norges porteføljeinvesteringer i utlandet mer enn doblet seg gjennom perioden, og andelen som gikk til USA lå ganske stabil. Majoriteten av kom, ikke overraskende, fra offentlig forvaltning

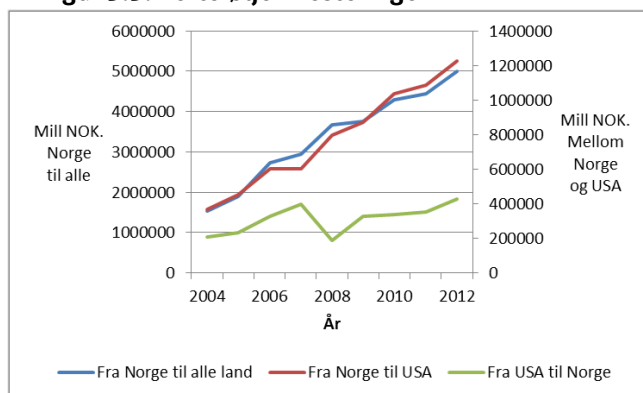
hvor oljefondet dominerer. I gjennomsnitt gjennom perioden kom 83 % av porteføljeinvesteringene til USA herfra, og andelen var økende. De nest viktigste sektorene for norske porteføljeinvesteringer i USA er livs- og skadeforsikring mv. og verdipapirfond med i gjennomsnitt hhv. 7 % og 6 % hver. Videre er de ganske jevnt fordelt mellom aksjer og andeler på den ene siden (56 % i gjennomsnitt) og obligasjoner og sertifikater på den andre siden (44 % i gjennomsnitt). Figuren viser at USAs porteføljeinvesteringer i Norge er betraktelig lavere enn motsatt. Disse har også har økt, men hadde et kraftig fall i forbindelse med finanskrisen i 2008.

3.2.1.2. Direkteinvesteringer, nettobeholdning, nettoinntekt og omsetning

Figur 3.4 viser utviklingen i norske ut- og inngående FDI for alle land og for USA over perioden 2004–2012. 3.4.a viser nettobeholdning og 3.4.b viser nettoinntekt. Beholdningene av ut- og inngående FDI for Norge i forhold til alle land økte kraftig i løpet av perioden. USAs andel av utgående FDI var ganske stabil, mens deres andel av inngående FDI sank. Dette er en del av en global trend. På tross av at USA, som vi har sett, har opplevd vekst i sine FDI, har USAs andel på verdensbasis falt mye (se Figur 3, s. 12 i Melchior, Lind og Lie, 2013).

Norge tjener ikke spesielt godt på sine FDI i USA – disse har i perioder har medført netto tap. I snitt over perioden lå inntektene fra norske FDI i USA på kun 4 % av totalen for alle land, mens beholdningen lå på 11 %. Til sammenligning utgjorde inntektene fra norske FDI i EU 78 %.

Figur 3.3. Porteføljeinvesteringer



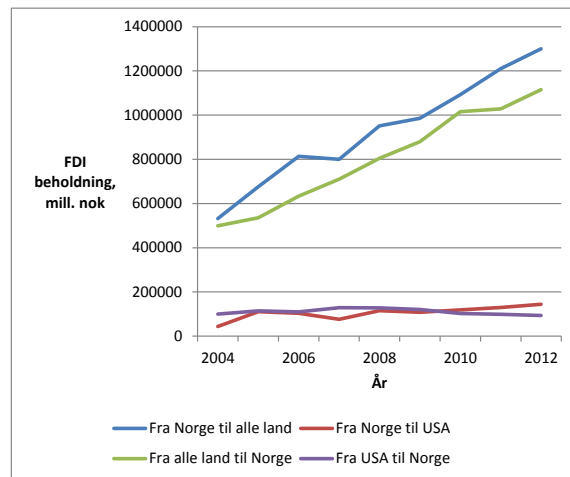
Kilder: Statistisk sentralbyrå (fra Norge) og IMF (til Norge).

¹⁷ Vi har ikke lykkes i å få tak i data for totale utenlandske porteføljeinvesteringer i Norge. SSB oppgir at de ikke har gode nok kilder for å innhente dette.

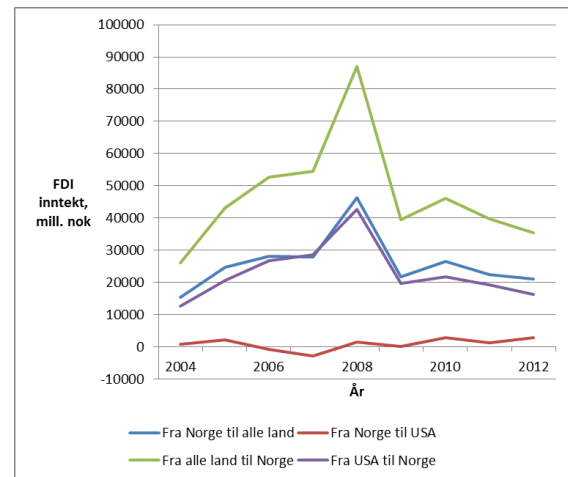
Derimot tjener utlendinger, både fra USA og andre land, store penger på sine FDI i Norge. Mens beholdningen av FDI var noenlunde lik for ut- og inngående, er inntektene en god del høyere fra de inngående. For alle land lå disse på hele 35.3 milliarder i 2012, mens nettoinntektene fra utgående lå på 21.1 milliarder kroner. USA stod i snitt over perioden for kun 15 % av beholdningen av inngående FDI til Norge. Likevel hadde landet 49 % av inntektene.

Figur 3.4. Direkte utenlandske investeringer (FDI) fra og til Norge, år 2004-2012

3.4.a. Nettobeholdning



3.4.b. Nettoinntekt



Merknad: Nettobeholdningen består av total egenkapital pluss netto lånefordringer, mens nettoinntekten består av summen av utbetalt utbytte, reinvestert fortjeneste og netto renteinntekter. Kilde: Statistisk sentralbyrå.

Tallene fra SSB viser ikke FDI beholdning og inntekt fordelt på både enkeltland og næringer, men tallene for alle land viser at den viktigste næringen når det gjelder inntekt fra både ut- og inngående FDI er olje- og gassutvinning og bergverksdrift samt tjenester tilknyttet dette. Næringen stod for om lag halvparten av inntektene begge veier, men lønnsomheten i inngående FDI var dobbel så høy som lønnsomheten i utgående FDI.¹⁸ Den høye lønnsomheten i utlendingers FDI i Norge skyldes dermed i hovedsak særdeles høy lønnsomhet fra FDI i norsk olje- og gassutvinning.

¹⁸ En annen viktig næring for inntekter fra utgående FDI til alle land er transportnæringen som står for ca. en femtedel av totalen (like stor andel til sjø og lufttransport). Den er imidlertid mindre viktig når det gjelder inntekter fra inngående FDI. Industriproduksjon er også en viktig næring og står for om lag en sjettedel av inntektene fra FDI begge veier. Den desidert viktigste undernæringen i industrien er produksjon av kjemikalier og kjemiske produkter, som utgjør hhv 49 og 39 % av inntektene fra ut- og inngående investeringer i industriproduksjon sett under ett. Tallene anger snitt for perioden 2004–2010.

Selv om vi ikke har næringsfordelte tall for beholdning og inntekt fra FDI fordelt på enkeltland, kan vi bruke statistikk for foretak i utlandet for å si noe om hvilke næringer som er viktige for FDI mellom Norge og USA. Her gir vi bare et kort sammendrag, men statistikken er nærmere omtalt i vedlegg 1. Gjennomsnittstall for årene 2008–2011 viser at olje- og gassutvinning og bergverksdrift er den viktigste enkeltnæringen i form av omsetning for FDI mellom Norge og USA. 57 % av omsetningen blant norskkontrollerte foretak i USA foregår i denne næringen. I Norge står næringen for 39 % av omsetningen blant de amerikanskkontrollerte foretakene. Dette er også den næringen hvor en størst andel av de utenlandskkontrollerte foretakene i Norge er amerikanske.

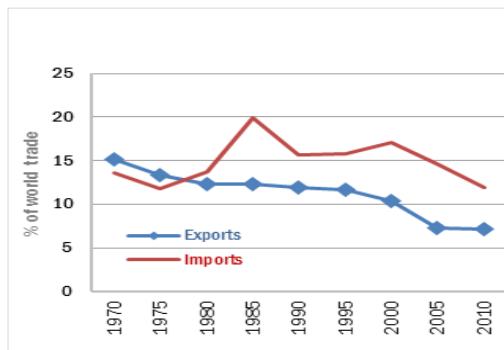
Industrinæringen er også viktig. For norskkontrollerte foretak i USA, står denne næringen for 25 % av omsetningen, mens blant amerikanskkontrollerte foretak i Norge står den for 17 %. Tjenestenæringen varehandel og reparasjon av motorvogner er også viktig for inngående FDI fra USA, hvor den står for nesten like høy omsetning som olje- og gassutvinning og bergverksdrift.

3.3. Hovedtrekk i USAs handel og handelen med Norge

3.3.1. USA som global handelsaktør

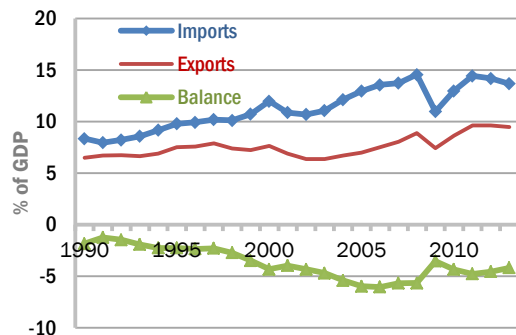
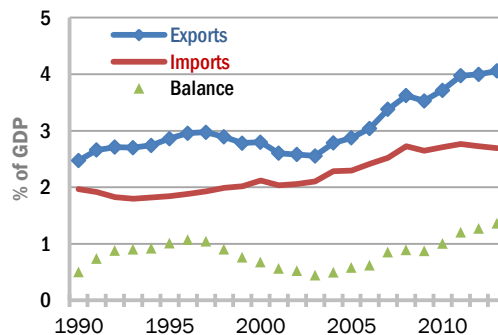
Som følge av global endring og særlig Asias vekst er de gamle industrilandenes andel av verdensøkonomien synkende (Melchior, 2012). For USA har handelen i NAFTA og importen fra resten av verden økt i takt med verdenshandelen (med noen svingninger), mens USAs vareeksport inntil nylig har hatt en kraftig synkende andel av verdenshandelen. Figur 3.5 viser dette.

Figur 3.5. USAs andel av verdens varehandel, år 1970-2010



Merknad til figurene 3.5-3.7: Se Melchior (2012) som forklarer hvilket datasett som er brukt m.m. Opprinnelig datakilde er WITS/COMTRADE.

Synkende andel betyr ikke synkende handelsvolum eller verdi: også for USA har handelen vokst. Fordi USA er et stort land handler de mer ”med seg selv” enn for eksempel Norge; utenrikshandelen har lavere andel. Over tid har imidlertid USA blitt mer åpent. Dette framgår av figurene 3.6 og 3.7.

Figur 3.6. USA: Handel i varer i % av BNP, år 1990-2013**Fig. 3.7. USA: Handel i tjenester i % av BNP, år 1990-2013**

Utenrikshandelen med varer har økt til rundt 10–14 % av BNP, høyest for importen, mens tjenestehandelen (dvs. handelen over grensene, ikke via filialer som vi omtalte over) utgjør 3–4 %. Siden vareimporten har vokst raskere enn eksporten, har USA de senere år utviklet et voksende underskudd i utenrikshandelen med varer. Samlet underskudd i 2013 var 704 mrd. USD, med Kina (304 mrd. USD) som den største komponenten, men med underskudd også overfor mange andre land inkludert Norge.

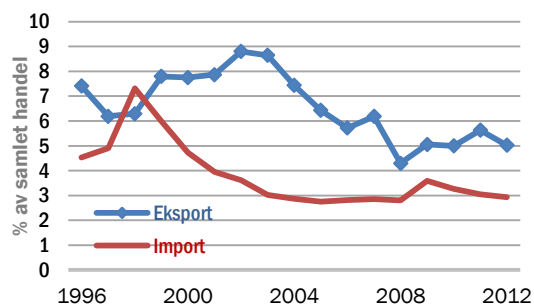
For tjenester går USAs handel i pluss men overskuddet i 2013 på 229 milliarder USD var betraktelig mindre enn underskuddet for varer. Overskuddet for tjenester inkluderer også royalties og lisensinntekter fra FDI, der inntektene var på 72 mrd. USD i 2012, men dette var på ingen måte nok til å dekke underskuddet på handelsbalansen. Det er dermed andre inngående kapitalbevegelser som må gjøre opp regnskapet, slik vi analyserte i avsnitt 3.2.

3.3.2. USAs varehandel med Norge

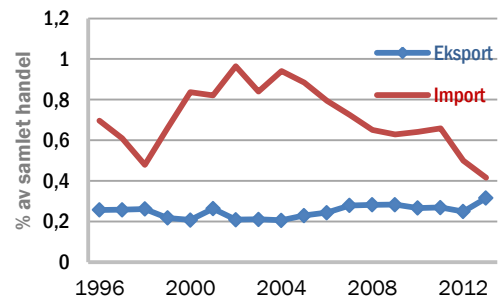
For handelen over grensene er varehandelen Norge-USA tre-fire ganger større enn tjenestehandelen (jfr. avsnitt 3.1 ovenfor). Norge har et markant handelsoverskudd, særlig som følge av oljeeksporten. Figur 3.8 viser USAs andel i Norges utenrikshandel med varer, mens Figur 3.9 viser Norges andel i USAs utenrikshandel.

USAs andel i norsk utenrikshandel med varer har falt over tid. Det samme gjelder Norges andel i USAs import.

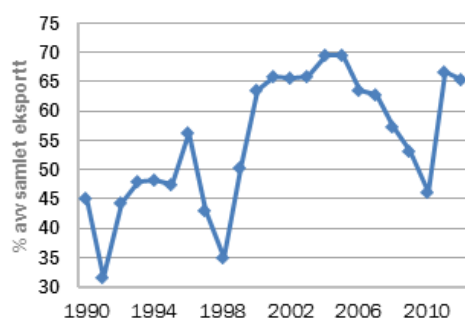
For norsk eksport til USA har olje og gass blitt viktigere over tid, med en andel på 65 % i 2012 (Figur 3.10). Andre viktige eksportsektorer er metaller (nikkel, platina, ferrolegeringer), fisk (der filéter er størst), papir samt diverse maskiner og maskindeler. Tabell A.2 i vedlegg 2 viser de 40 største varene i eksport og import i 2012. På importsiden utgjør fly, biler, maskiner og medisiner viktige varegrupper. Tabell A.3 i vedlegg 2 viser handelen i verdi 2007-2012, fordelt på ti hovedsektorer.

Figur 3.8. USAs andel i Norges utenrikshandel med varer

Kilde: WITS/COMTRADE

Figur 3.9. Norges andel i USAs utenrikshandel med varer

Kilde: WITS/COMTRADE

Figur 3.10. Andel olje og gass i Norges eksport til USA

Kilde: WITS/COMTRADE

3.3.3. Norges tjenestehandel med USA

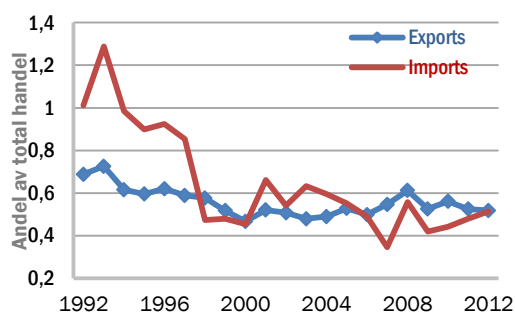
I følge SSB (landfordelt utenriksregnskap) hadde USA i 2011-2012 en andel på 7-8 % av Norges eksport og import av tjenester. Trenden over tid er vanskelig å analysere med norske data på grunn av hyppige omlegginger av statistikken. Et hovedproblem er at statistikken fram til 2004 var basert på betalingstransaksjoner, mens senere statistikk er basert på hvor tjenesten ble levert. Hvis et norsk skip frakter olje fra Midt-Østen men kontrakt og betaling skjer til morselskapet i USA, var dette tidligere å betrakte som tjenesteeksport til USA. Fra 2009 er statistikken lagt opp slik at dette er å betrakte som tjenesteeksport til Midt-Østen. Denne omlegging av statistikken fører til en halvering av eksporten av skipsfartstjenester i USA.¹⁹ Sammenlikning over tid er derfor vanskelig for det siste tiåret. Omleggingen av statistikk er også av betydning for andre sektorer, men særlig viktig for skipsfart.

¹⁹ I følge interne beregninger gjort av SSB for året 2009.

På grunn av disse statistikkproblemene bruker vi amerikanske data for å belyse utviklingen over tid. Deretter sammenlikner vi norske og amerikanske tall for 2012. I denne sammenlikningen gjør vi også i mest mulig detalj for undersektorer.

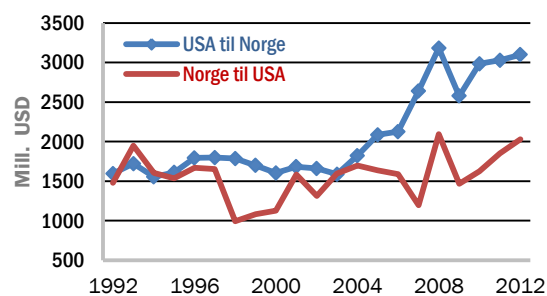
Figur 3.11 viser at Norges andel i USAs samlede tjenestehandel har falt over tid. Spesielt for Norges andel i USAs import var det en kraftig reduksjon før år 2000. I følge norske data er det også et kraftig fall i eksporten til USA etter år 2000. Dette bekreftes ikke av amerikanske data. Figur 3.12 viser tall i konstante 2009 USD og viser at også Norges eksport har økt i verdi på 2000-tallet.²⁰ Dette tyder på at nedgangen i eksport til USA i følge norske data primært skyldes omleggingen av statistikk.

Figur 3.11. Norges andel i USAs utenrikshandel med tjenester



Kilde: Bureau of Economic Analysis.

Figur 3.12. Norges tjenestehandel med USA 1992-2012. Tall i mill. 2009-dollar



Kilde: Bureau of Economic Analysis.

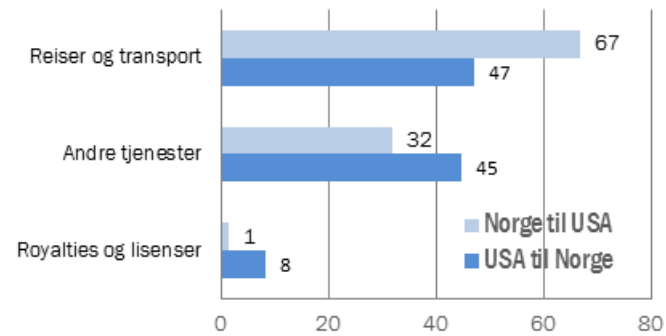
Tabell A.4 i vedlegg 2 viser utviklingen i 2006–2012 fordelt på hovednæringer, mens Tabell A.5 viser sammensetningen av tjenestehandelen mer detaljert for 2012. Her angir vi bildet for hovednæringene i 2012 i Figur 3.13.

Reiser og transport er viktigst i begge retninger. Her er sjøtransport som forventet den viktigste undernæringen for eksporten (1237 mill. USD i 2012 i følge amerikanske tall, 780 mill. USD i følge SSB). Samtidig betalte norske skip 368 mill. USD i havnetjenester i USA. I følge tall fra SSB/Rederiforbundet er USA det største markedet utenfor Europa for norsk skipsfart. Med mange anløp av store og meget spesialiserte skip fra Deep Sea-flåten er det i tillegg det aller største markedet målt i volum. I tillegg er den amerikanske sokkelen interessant for visse typer offshore-fartøyer. Anløpsstatistikken for tiåret 2002-2012 forteller likevel om en viss nedgang i antallet anløp. Denne nedgangen er dels i takt med utviklingen i antall anløp på verdensbasis, men ser ut til å ha stabilisert seg på et noe lavere nivå enn tidligere fra 2006. I 2012 anløp skip fra i underkant 100 rederier

²⁰ Tallene er deflatert med en kjedeindeks/deflator for USAs BNP, fra www.bea.gov.

USA, hvorav cirka halvparten av disse hadde et to- eller tresifret antall anløp i løpet året.

Figur 3.13. Andeler i tjenestehandelen Norge-USA i % år 2012



Kilde: Bureau of Economic Analysis.

Reisetrafikk er den viktigste undernæringen i USAs tjenesteksport til Norge.

Den nest viktigste hovednæringen for både eksport og import er andre tjenester som inneholder ulike forretningstjenester, finans m.v. Finanstjenester er en viktig undernæring i USAs eksport. Overføring av royalties og lisensinntekter skjer særlig fra Norge til USA (268 mill. USD i løpende verdi i 2012).²¹ Andelen for royalties har sunket de siste årene. Ellers er det gjensidig handel i en rekke undernæringer som framgår av Tabell A.5.

²¹ Dette er dermed å betrakte som eksport fra USA til Norge og dermed «Fra USA til Norge» i figuren, selv om overføringen skjer andre veien!

Kapittel 4. Handelshindringer i USA, EU og Norge.

I dette kapitlet oppsummerer vi en del tilgjengelig informasjon om omfanget av handelshindringer. Dette gir grunnlag for analyse av de økonomiske virkningene av TTIP samt en frihandelsavtale mellom Norge og USA i kapittel 5.

I avsnitt 4.1. ser vi at USA generelt har en liberal handelspolitikk med lave tollsatser. EU har høyere tollsatser, spesielt på import av landbruksvarer. Selv om tollsatsene både i USA og i mindre grad i EU er lave, kan de likevel har stor betydning for særlig prisfølsomme varer, som f.eks. metaller. I USA betaler Norge mest toll på varer som ost, bensin, metaller, fiskeolje og kjemiske produkter.

I tillegg til tollsatser representerer ikke-tollmessige handelsbarrierer (NTBer) hindringer for handelen. Slike NTBer blir analysert i avsnitt 4.2 og 4.3, og vi ser at de ofte har større virkninger for handelen enn toll. De er særlig høye for næringsmidler, og norsk eksport av laks møter høye NTBer i både EU og USA. For investeringer og handel i tjenester er NTBer ofte de eneste hindringene. Til tross for at både EU og USA har relativt liberale regimer for investeringer og tjenestehandel sammenlignet med resten av verden, kan slike hindringer være av stor betydning.

I avsnitt 4.4. ser vi nærmere på barrierer for tjenestehandelen. For Norge er det for eksempel av betydning at innenriks sjøfart i USA er forbeholdt innlendinger.

4.1. Tollbarrierer for varehandelen

Tabell 4.1 viser gjennomsnittlige ordinære tollsatser for vareimporten i Norge, EU og USA i 2012. I frihandelsavtaler, for eksempel EØS, er tollene lavere. Mens Norge har tilnærmet null importtoll for industrivarer, er vi i verdenstoppen (nr. 2 etter Egypt) for landbruk. Her er EU er i en mellomstilling. Både for EU og USA gjenstår betydelig toll for industrivarer. I EU er fisk, landbruk og tekstilvarer «sensitive sektorer» med toll over gjennomsnittet. I USA er det bl.a. høy toll på fettstoffer, næringsmidler og tekstilvarer. For industrivarer har EU og USA gjensidig en god del å hente på å eliminere industritoll. I en eventuell avtale mellom USA og Norge vil dette være asymmetrisk ved at Norge har en del å hente på industriområdet mens USA ikke har det. På landbruksområdet er USA mer liberal enn både EU og Norge og vil ha betydelig interesse i liberalisering.

For toll er det en utbredt misforståelse at «tollen er nesten null så den betyr ingenting». For det første er det variasjon mellom produktene slik at et gjennomsnitt på 3-4 % skjuler en rekke varer der tollene er mye høyere. For det andre er det for enkelte varer som metaller, mineraler og olje så høy priskonkurransen at selv en lav toll på en prosent eller to kan i realiteten ha stor betydning. Dessuten kan forskjellig toll på innsatsvarer og ferdigvarer eskalere *effektive tollsatser*.²²

Tabell 4.1. Gjennomsnittlig ordinær toll for vareimporten i USA, EU og Norge i 2012 i %

Sektor	Land/område:		
	USA	EU	Norge
Alle sektorer tilsammen	3.40	5.48	8.03
Landbruk	4.66	13.24	53.24
Industrivarer og fisk	3.19	4.20	0.50
- Fisk	0.76	11.79	0.66
- Kjemiske varer	2.75	4.60	0.00
- Metaller og mineraler	1.74	1.97	0.00
- Olje etc.	1.14	2.84	0.00

Kilde: WTOs International Trade and Market Access Database, se www.wto.org. Tallene er enkle gjennomsnitt.

«Toll på 5.2 % kan virke som en lav proSENTSATS, men er i virkeligheten bortimot prohibitiv.»

Norsk eksportør av kobberprodukter fra Norstellas undersøkelse

Se forøvrig Del 2 avsnitt 1.1. for nærmere omtale av hvordan bedriftene i Norstellas undersøkelse opplever tollsatsene.

Med lavere toll mellom EU og USA får EU relativt bedre markedsadgang til det amerikanske markedet i forhold til Norge. Det innebærer en konkurranseulemp for norsk eksport til USA. Tilsvarende vil reduserte handelshindringer mellom EU og USA redusere Norges preferanser i handelen med EU. Til tross for at amerikanske tollsatser er moderate og Norge har høy grad av frihandel med EU gjennom EØS, vil dermed TTIP kunne vri handelen vekk fra Norge og over på partnerlandene. I kapittel 5 forsøker vi å tallfeste effekten av dette.

I Tabell 4.1 har vi tatt med en del sektorer som kan være av betydning for Norge. For fisk har USA lav toll slik at den viktigste effekt av TTIP er den mulige liberalisering i EU: USA kan få en betydelig tollreduksjon i EU og blir dermed en sterkere konkurrent til Norge i EU-markedet. Norge sto for 21 % av EUs fiskeimport i 2012 men USA var også en betydelig leverandør med en andel på 4.5 %. Her kan det derfor være en viktig konkurranseeffekt dersom USA under TTIP får tollfrihet for fiskeslag som konkurrerer med eksempelvis norsk hvitfisk som i dag nyter tollfrihet i EU under EØS-avtalen. En tilsvarende konkurranseeffekt i det amerikanske markedet kan bli merkbar, men antakelig

²² For noen produkter er også den «effektive toll» (tollen på bearbeidingsverdien) høyere fordi en stor del av varens verdi er innsatsvarer som kjøpes av alle konkurrenter til samme pris.

mindre fordi tollene er lavere og Norge har i utgangspunktet, dels på grunn av geografisk avstand, en mer moderat andel av markedet (1.6 % av USAs import i 2012).

Gjennomsnittlig toll skjuler at satsene varierer mellom produkter, og handelsvirkningen avhenger dessuten av hvor stor handelen er. Et mer presist bilde får vi ved å se på faktisk betalt toll for norsk vareeksport til USA som

Tabell 4.2: Betalt toll for norsk vareeksport til USA

	Enhet	2010	2011	2012	2013
Beregnet toll	Mill. USD	26.0	26.5	29.6	28.5
Handelsverdi	Mill. USD	2993.1	3661.3	3592.9	2778.8
Toll i %	%	0.87	0.72	0.82	1.03

Kilde: USITC database for handel og toll.

er tilgjengelig fra en database på USITC (U.S. International Trade Commission) sine hjemmesider.²³ Tabell 4.2 viser samlet innbetalt toll i mill. USD 2010–2013 samt prosent. Det ble med andre ord betalt gjennomsnittlig i underkant av 1 % toll på eksporten til USA, i størrelsesorden 26–30 mill. USD per år, dvs. drøyt 150 mill. NOK per år. Dette er ikke all verden men heller ikke ubetydelig. En viktig del av tollbetalingen er for svært prisfølsomme varer der selv lav toll kan bety mye for handelen. Tabell A.6 i vedlegg 3 viser betalt toll for de cirka 50 varene der tollbeløpet var størst i 2013 (over 100 000 USD). På toppen finner vi ost, bensin, metaller, fiskeolje og kjemiske produkter. Noen av disse, for eksempel metaller, er prisfølsomme produkter der selv en toll på noen få prosent kan ha stor effekt.

Merk at det ikke er tollfrihet på olje: For råolje er det en spesifikk toll som i gjennomsnitt svarer til rundt 0.1 % av verdien. Siden handelsverdien er stor, gir dette tollbeløp på 3–6 mill. USD i 2012–2013.²⁴

4.2. Ikke-tollmessige barrierer for handel og investeringer mellom EU og USA

En viktig del av TTIP forhandlingene er reduksjon hindringer for handel og investeringer som ikke er knyttet til toll eller kvantumsrestriksjoner. Slike ikke-tollmessige barrierer (NTBer) kan være forårsaket av tiltak ved landegrensene, som f.eks. ressurskrevende tollprosedyrer, eller tiltak bak landegrensene knyttet til ulike lover, reguleringer og prosedyrer mellom land. De kan f.eks. følge av at land har forskjellige tekniske produktstandarder, veterinær- og plante-

²³ Et problem med disse tallene ser ut til å være at de ikke omfatter all handel; men registrert importverdi tilsvarende om lag halvparten av den rapporterte handel. Vi har ikke gått til bunns i årsakene til dette, men gjengir likevel en del resultater siden det gir nyttig informasjon om tollnivåer.

²⁴ Vi har da summert tollene for varer i HS posisjonene 2709 og 2710 blant det 500 varene som hadde høyest tollbetaling i 2013.

sanitære bestemmelser eller testkrav. Eller de kan følge av reguleringer som gjør det vanskeligere å etablere utenlandske enn innenlandske foretak. For salg og investeringer i USA kan det også være et problem at reguleringer kan variere mellom de forskjellige delstatene.

Flere av bedriftene fra Norstellas undersøkelse rapporterer om slike barrierer:

«Dette er biologisk materiale, og Helsesertifikat er viktig. USA var en periode stengt for oss pga. et virus funnet i Europa, men ikke i Norge. Vi kom ikke utenom dette, fordi vi er på samme direktiv som EU. Mulig vi skulle påbegynt jobben med egen Helseprotokoll for Norge – USA.»

Norsk eksportør av biologisk materiale til USA fra Norstellas undersøkelse

Likevel er det også en del som rapporterer om få eller ingen problemer:

«Vi har ingen problemsaker mot USA. Ting går veldig greit.»

Eksportør av industrivarer fra Norstellas undersøkelse

Se avsnitt 1.2 i Del 2 for nærmere omtale av NTBer blant bedriftene i Norstellas undersøkelse.

I TTIP forhandlingene tas det sikte på å redusere NTBer mellom EU og USA ved i større grad å skape kompatible regelverk. Dette kan skje gjennom gjensidig anerkjennelse av varer, harmonisering, forenkling eller innføring av globale standarder (se diskusjon i kapittel 2).

Det finnes ikke noen uttømmende statistikk over NTBer for handel og investeringer mellom Norge og USA. Det er imidlertid gjort omfattende studier av slike barrierer mellom EU og USA. Slike studier kan også si noe om barrierene mellom Norge og USA dersom vi antar at disse ligner de mellom EU og USA. Dette er ikke en urimelig antagelse siden Norge har mye felles regelverk med EU gjennom EØS.

En viktig studie er Ecorys (2009). Studien beregnet næringsvise NTB indekser, som beskriver i hvor stor grad eventuelle NTBer representerer hindringer for handel og investeringer. Indeksen varierer mellom 0 og 100, der 0 angir ingen hindring, mens 100 betyr prohibitive hindringer.²⁵ Både for handel og investeringer ble det skilt mellom industrivarenæringer og tjenestenæringer. Her skal vi omtale hoved-

²⁵ Indeksen ble konstruert på bakgrunn av informasjon innhentet fra en rekke kilder: litteraturstudier, spørreundersøkelse blant 5 500 bedrifter og intervjuer med fagpersoner og representanter fra myndigheter og næringsliv. For FDI ble det også benyttet informasjon fra OECDs arbeid med «FDI restrictiveness indicators» og Product Market Regulation (PMR) indekser.

resultatene fra studien, mens mer detaljerte tall er rapportert i Tabell A.7 i vedlegg 3.

NTBene for industrivarehandelen ligger på samme nivå hos de to aktørene, med en gjennomsnittlig indeks på 41. USA er mest restriktive når det gjelder import av tjenester, hvor gjennomsnittsindeksen er på 35.8. Til sammenligning er indeksen i EU på 27.1. EU har på sin side større restriksjoner enn USA for inngående investeringer, både i vare- og tjenestenæringene. Hos begge aktørene er NTBene høyere for industrivarer enn for tjenester, både når det gjelder handel og investeringer.

NTB indeksene sier ikke noe direkte om hvor store kostnader NTBene representerer. For å anslå dette benyttet man økonometrisk analyser, såkalte «gravity» analyser, som «oversetter» betydningen av NTBene til kostnadsekvivalenter. Kostnadsekvivalentene gir et estimat på hvor mye høyere handelskostnadene blir som følge av eksistensen av NTBene. De kan sammenlignes med tollsatser. Dessverre var studien bare i stand til å beregne næringsvise kostnadsekvivalenter for handel, ikke for investeringer.²⁶ Beregningene viser at hhv. nærings- og drikkevarer, kosmetikk og motorvogner er de varene med høyest NTB-kostnadsekvivalenter i begge markeder. For tjenester er det særlig IKT samt andre forretningstjenester som har høye NTB kostnadsekvivalenter i USA, mens finansieringstjenester har høye NTB kostnadsekvivalenter i EU.

Studien viser at NTBene mellom EU og USA representerer mye høyere kostnader enn tollbarrierene. Mens gjennomsnittlig toll på industrivarer ligger på 3-4 % (se avsnitt 4.1), er NTB kostnadsekvivalenten anslått til å i snitt ligge på ca. 23 %. Også bedriftene i Norstellas undersøkelse rapporterer at NTBer utgjør et større problem enn tollsatser. Her er likevel ikke forskjellen så markant. Ecorys (2009) finner videre at NTB kostnadsekvivalenten for industrivarer er betydelig større enn for tjenester, hvor den i snitt kun er estimert til 9 %. Samme prosentvise reduksjon i NTBer vil derfor få større betydning for varehandelen enn for tjenestehandelen. Dette er ikke helt i samsvar med resultatene fra Norstellas undersøkelse, som finner at NTBene utgjør et noe større problem for eksportører av tjenester enn vareeksportører. Her må vi imidlertid ta høyde for at undersøkelsen kun

²⁶ Kostnadsekvivalentene er beregnet forskjellig for handel i varer og tjenester. For varer er beregningen relativt uproblematisk: Siden tilgang på data for handel og tollsatser for er god, kan tollsatsene brukes direkte i gravity-analysene sammen med NTB-indeksen. Effektene av de to sammenlignes, og NTB kostnadsekvivalenten settes lik den tollsatsen som gir en tilsvarende reduksjon i den næringsvise varehandelen. For handel med tjenester er beregningen mer problematisk, hovedsakelig fordi det ikke er toll for tjenester. Det fremgår ikke av Ecorys (2009) hva slags kostnader det i stedet sammenlignes med, annet enn at metoden for tjenester er noe forskjellig fra metoden for varer.

inneholder et svært begrenset antall tjenesteeksportører fra noen få sektorer.

I motsetning til toll er ikke fjerning alle NTBer realistisk. Noen NTBer eksisterer av nasjonale sikkerhetshensyn eller reflekterer sterke nasjonale preferanser og politisk sensitive områder. Videre kan fjerning av enkelte NTBer kreve lovendring på høyt nivå eller mye teknisk arbeid. Disse og andre forhold gjør at Ecorys (2009) anslår at det i praksis er mulig å redusere kostnadsekvivalentene med ca. 50 % i snitt. Graden av slik «actionability» varierer imidlertid noe mellom næringer og Tabell A.7 gir mer informasjon.

Selv om Ecorys (2009) kan gi en indikasjon på barrierer mellom Norge og USA, bør vi være oppmerksomme på studien fokuserer på næringer som er viktige for EU og USA. Disse sammenfaller ikke alltid med næringer som er viktige for Norge. F.eks. er ikke primærnæringene med. Siden olje og gassutvinning samt sjømat er spesielt viktig for Norge, er dette en ulempe. En annen studie, CEPR (2013), anslår imidlertid at både toll og NTBer er lave for handel i «other primary sectors», som inkluderer olje- og gassutvinning.²⁷ Dette bekreftes også av studien i Kee et al. (2009), som vi omtaler i avsnitt 4.3. Denne beregner den gjennomsnittlige NTB kostnadsekvivalenten for varegruppene i HS kapitel 27 (som omfatter råolje og naturgass) til 3.6. % for USA og 0 % for EU. Til sammenligning ligger NTB kostnadsekvivalentene for alle varer i snitt på hhv 7.5 og 11.5 % (se Tabell 4.4.). Det er heller ikke grunn til å tro at det er store barrierer knyttet til investeringer i olje og gassutvinning, siden innenlandske og utenlandske selskaper i utgangspunktet skal behandles likt ved tildeling av utvinningslisenser både i Norge og USA. For sjømathandelen må vi anta at NTBer er av en viss betydning både for handel og investeringer, spesielt reguleringer knyttet til veterinære forhold. For handel bekreftes dette av Kee et al. (2009), som beregner høye NTB kostnadsekvivalenter fisk. Disse utgjør hele 22 % i USA og 29 % i EU.²⁸

Tabell 4.3. Aggregerte NTB indekser for utenlandske direkteinvesteringer (FDI)

	ROW	USA	Ekstra-EU	Intra-EU
Aggregert NTB indeks	37	24	28	18

Kilde: CEPR (2013). Figur 12 og tilhørende tekst.

CEPR (2013) gjør også en analyse av virkningene av NTBer for utenlandske direkteinvesteringer (FDI) på aggregert nivå. Studien bygger på NTB indeksene fra Ecorys (2009), men har oppdatert disse

²⁷ Tabell 5 s. 31.

²⁸ Til sammenligning ligger, i følge Kee et al. (2009), uveide gjennomsnittlige ordinære tollsatser for olje på 0.15 % i USA og 0.13 i EU. For fisk er tollene på hhv 0.4 % og 4.6 %.

med senere undersøkelser. Den beregner NTB indekser for inngående FDI til EU-land fra land utenfor EU (ekstra-EU) og fra land innenfor EU (intra-EU). I tillegg beregnes indekser for inngående FDI til USA og resten av verden (ROW). Tabell 4.3 viser indeksene. Vi ser at både USA og EU har relativt liberale regimer for FDI i dag. NTB indeksene for inngående investeringer anslåes til å ligge på hhv 24 og 28, men den for resten av verden er betraktelig høyere.

4.3. Mer om ikke-tollmessige hindringer for varehandelen.

Ecorys (2009) viste at NTBene mellom EU og USA er langt høyere for industrivarer enn for tjenester. Dette gjelder særlig for handel, men også for investeringer. NTBene er også generelt noe høyere for handel enn for investeringer både når det gjelder varer og tjenester. Videre er en implikasjon at NTBer for varer er langt høyere enn tollbarrierene. Sistnevnte konklusjon følger også av Kee et al. (2009), som konstruerte et omfattende datasett for verdenshandelen med både handel, toll og NTBer. Med data fra UNCTADs database TRAINS, som inneholder mer enn 30 forskjellige typer NTBer for mange land og for flere år, beregner forfatterne kostnadsekvivalenter for NTBene, slik at de kan sammenlignes med tollsatser. Beregningene omfatter priskontroll, kvantumsrestriksjoner, markedsmakt og tekniske handelshindre. For mer om metoden, se vedlegg 3 og Kee et al. (2009).

Bedriftene i Norstellas undersøkelse gir inntrykk av at NTBer kan forskjellige virkninger (se Del 2 kap 1.2 for flere detaljer):

«Vi har lang erfaring med forsendelser til USA og vet hvilke krav som stilles. Derfor går det greit.»

Eksporthør

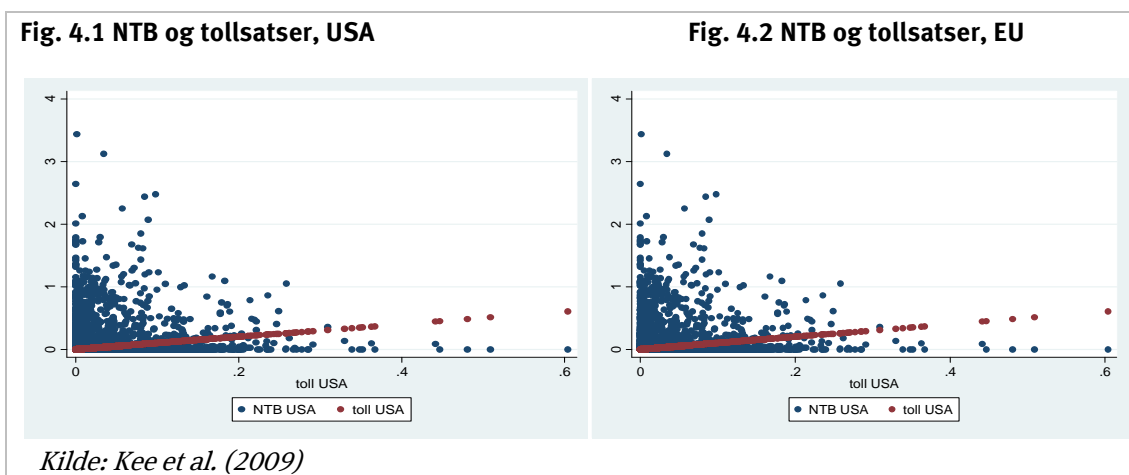
«I USA operer vi gjennom vårt amerikanske datterselskap som tar seg av kontakt med amerikanske myndigheter – som f.eks. avgiftsmyndigheter.»

Eksporthør

«Granittblokker til USA må vaskes ekstra før forsendelse. USA-kunde har fått dispensasjon fra vektrestriksjoner når det gjelder frakt av containerne fra ankomsthavn til kjøpers sted.»

Eksporthør

Kostnadsekvivalenter til NTBer beregnes ofte å være ganske høye. I figurene 4.1 og 4.2 viser vi scatterplot med tollsatser langs den horisontale akse og kostnadsekvivalenter til NTB langs den vertikale akse for USA (Figur 4.1) og for EU (Figur 4.2). Det går også en linje gjennom diagrammene som viser hva NTBene ville vært om de var like tollsatsene.



Det går fram av figurene at NTBenes kostnadsekvivalenter ofte er lang høyere enn tollsatsene (punktene er over linjen). Betydningen av slike NTBer kan derfor være viktige for handelstrømmer og viktigere enn tollsatser.

Tabell 4.4 viser gjennomsnitt, standardavvik, minimum og maksimum tollsatser og NTB kostnadsekvivalenter for USA og EU. Det er klart at NTBer er viktige handelshindre. Gjennomsnittet er høyere enn for tollsatsene og høyere i EU enn i USA. Det samme gjelder for standardavvikene. De maksimale beregnede satsene er også svært høye, over 340 % for USA og over 400 % for EU.

Tabell 4.4. Tollsatser og NTB kostnadsekvivalenter for vareeksport i %

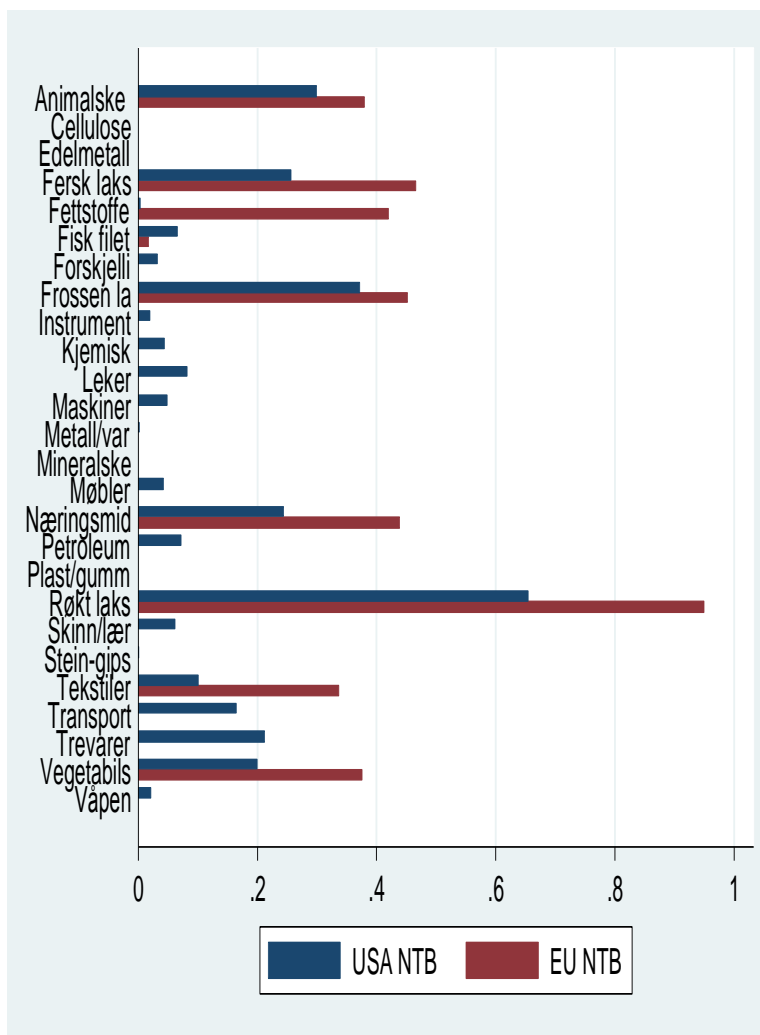
		Snitt	St.dev	Min	Maks
Toll	USA	3,2	4,8	0	60,0
	EU	3,0	9,4	0	203
NTB	USA	7,5	24,6	0	343
	EU	11,4	29,2	0	403

Merknad: Tallene er er uveide gjennomsnitt, hentet fra Kee et al. (2009). Studien omfatter både tollsatser og beregnede kostnads-ekvivalenter av NTBer. Tall rapporteres for alle varegrupper på HS6 nivå (4546 ulike vareslag for hvert land), men etter HS inndelingen fra 1992. Tallene som rapporteres her er de nyeste tallene som var tilgjengelig for perioden fra 2000 til 2004. Det innebærer at tollsatsene vil avvike noe fra dagens satser når disse har endret seg over tid.

NTBer er høyest for næringsmidler, noe som er i samsvar med funnene i Ecorys (2009). Det er også betydelige NTBer for enkelte industrivarer. Figur 4.3 viser nivået for NTBer for 24 sektorer/produkter. Figuren antyder at NTBer er av betydning for viktige norske eksportvarer som for eksempel produkter av laks og annen fisk. Vi har beregnet NTBer for

både fersk laks, frossen laks, filéter av fisk og for røkt laks. Disse er viktige varer og undergrupper under *animalske produkter*. Beregningene viser at handelshindre kan ha stor effekt for enkeltvarer. Figuren viser at NTBene er høyest for eksport til EU mens de er mer beskjedne i USA. Beregningene i Kee et al. (2009) gir betydelig lavere anslag for NTBenes nivå enn Ecorys (2009). Dette viser at det er en viss usikkerhet om dette.

Figur 4.3 Ikke-tollmessige handelshindringer for varer i EU og USA



Kilde: Kee et al. (2009)

Det kan også legges til at beregning av kostnadsekvivalenter for NTBer innebærer at slike barrierer behandles som om de virker som en tollsats. Som vi har sett kan både varer og tjenester leveres på ulike måter, og levering via FDI er viktigere enn handel. Høye handelsbarrierer kan for eksempel føre til at bedriftene investerer i landet istedenfor å selge over grensene. Dermed kan toll og NTBer interagere

på ulike vis. Høy toll kan føre til mer FDI for å selge via filialer. Barrierer for investeringer kan motsatt føre til økt handel over grensene. Oppsummering av toll og NTB'er i et enkelt prosentmål har derfor også sine begrensninger, selv om det gir en nyttig oversikt.

4.4. Hindringer for tjenestehandelen

Verdensbanken har nylig utviklet en database for restriksjoner for tjenestehandel, se Borchert et al. (2012) for en oversikt. Basert på innsamling av informasjon fra intervjuer og andre kilder er 104 land for ulike tjenestesektorer og leveringsmåter rangert på en skala fra null til 100 på STRI (Services Trade Restrictiveness Index). Null betyr full åpenhet og 100 at sektoren er helt lukket, tilsvarende NTB indeksene omtalt i avsnitt 4.2. USA har en samlet score på 17.7 og er dermed et land med relativt liberal praksis; rangert som nummer 28 av de 104 landene. Industrielandene er generelt relativt liberale, mens en del utviklingsland og vekstøkonomier i Midt-Østen og Asia er svært restriktive.

Graden av restriksjoner varierer også betydelig mellom sektorer og leveringsmåter (Modes). Databasen har ikke komplett informasjon om alle sektorer og modes og dette kan påvirke den totale rangeringen. For USA viser Tabell 4.5 den tilgjengelige informasjon.

Tabell 4.5. USA – restriksjoner på tjenestehandelen

Sektor		Samlet	Mode 1	Mode 3	Mode 4
Alle tjenestesektorer dekket av data		17.7	14.14	19.78	70
Finans	Banking	21.3	0	25	
	Insurance	21.7	50	25	
Telekom	Fasttelefoni	0		0	
	Mobiltelefoni	0		0	
Handel	Detaljhandel	0		0	
Transport	Innenlands flytrafikk	:		75	
	Internasjonal flytrafikk	22.5	0	75	
	Internasjonal sjøfart	25	25	25	
	Maritime hjelpetjenester	0		0	
	Innenlands veitransport	0		0	
Forretningstjenester	Innenlands jernbanetransport	0		0	
	Regnskapstjenester	50		50	75
	Revisortjenester	55		50	75
	Juridisk rådgivning internasjonal lov	40		50	50
	Juridisk rådgivning nasjonal lov	62.5		50	75
	Juridisk representasjon i retten	62.5		50	75

Merknad: STRI indeks 0=helt åpent, 100=helt lukket. Kilde: World Bank Services Trade Restrictions database, nedlastet 12.4.2014 fra <http://iresearch.worldbank.org/service/trade/default.htm#>.

USA er relativt liberale på Mode 1 (handel over landegrensene) og Mode 3 (commercial presence) men betydelig mer restriktive på Mode 4 (tjenesteyting ved midlertidig opphold i landet). USA er i følge denne databasen svært liberale på telekommunikasjon, veitransport, detaljhandel og maritime hjelpetjenester, mens bildet er mer sammensatt for flytrafikk, sjøfart og forretningstjenester. Spesielt for forretningstjenester er det betydelige restriksjoner, samt for investeringer i flytrafikk.

I databasen mangler en del tjenestesektorer som er av betydning for EUs og Norges handel med USA. USA er en gigant i kultursektoren (audiovisuelle tjenester) og dette er ikke omfattet av EUs mandat for TTIP-forhandlingene. Innenriks sjøfart er en annen sektor av betydning for Norge.

Hvilke restriksjoner er det USA har for sin import av tjenester fra Norge? I Norstellas undersøkelse overfor norske bedrifter er det relativt få svar fra tjenesteeksportører (kun 10 av totalt 59 bedrifter), men svarene tyder på at 30–40 % møter viktige hindringer. Dette framgår av Figur 4.4. Svarene tyder på at begrensninger på markedsadgang,

lisensiering eller konkurransebegrensninger og kvalifikasjonskrav er de viktigste barrierene.

Det vil føre for langt her å gjennomgå USAs reguleringer i detalj. Nærings- og fiskeridepartementet (2014, side 53–69) inneholder en drøfting av ulike sektorer og er en nyttig kilde. Vi nøyer oss her med noen stikkord, baser på ulike kilder og uten å gå til bunns:

Innenriks sjøfart er forbeholdt innlendinger i USA under den såkalte ”Jones Act” fra 1920.

Internasjonal sjøfart er temmelig liberalisert i USA men offentlig eid eller finansiert last er forbeholdt innlendinger.

I strid med Tabell 4.5 fins det fortsatt restriksjoner for hjelpetjenester i sjøfarten (skipsklassifisering forbeholdt et amerikansk selskap), og for telekommunikasjon (ikke lisens til utenlandske selskaper, av sikkerhetshensyn).

For banktjenester er et avgjørende spørsmål om man kan ha liberalisering uten også å foreta harmonisering av reguleringer, og det sistnevnte kan være vanskelig å få til.

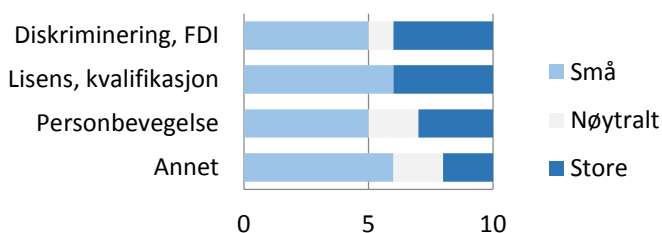
For forsikring er et viktig problem at reguleringen varierer mellom delstatene i USA og dette vanskeliggjør handelen. Dette er også dokumentert i Norstellas undersøkelse (se Del 2).

«Det vi har erfart er at «domestic risk» skal forsikres i/gjennom amerikansk selskap og at det er forskjellig bestemmelser fra stat til stat angående definisjonen av «domestic risk.»

Norsk tilbyder av forsikringstjenester fra Norstellas undersøkelse

For tjenester generelt er forhandlingene om investeringsliberalisering og offentlige innkjøp også viktige, i tillegg til sektorspesifikke saker. Et omdiskutert spørsmål her er stat-investor tvisteløsningsmekanismen; her viser vi til drøftingen i kapittel 2. Dette reiser viktige spørsmål om hvordan selskapenes rettigheter skal sikres uten at dette begrenser retten til å ha nasjonale reguleringer eller endre disse i framtida.

Figur 4.4. Restriksjoner for tjenester i USA, norske erfaringer



Kilde: Norstellas undersøkelse (se Del 2)

Kapittel 5. Økonomiske virkninger av TTIP og en frihandelsavtale mellom Norge og USA

For TTIP er det utført omfattende studier av de mulige økonomiske virkningene, spesielt for EU og USA men i noen tilfeller også med resultater for tredjeland. I det følgende vil vi omtale disse studiene samt gå nærmere inn på virkningene for Norge. Generelt må vi ta det forbehold at innholdet i TTIP, enn si en eventuell avtale mellom Norge og USA, foreløpig er ganske uklart, og de økonomiske virkninger generelt avhenger av forhandlingene og resultatet. Den interdepartementale studien Nærings- og fiskeridepartementet (2014) inneholder nyttige drøftinger av ulike saksfelter og vi henviser til denne for omtale av institusjonelle forhold, forhandlingsstatus og detaljer på ulike saksfelter. En bakgrunnsstudie for denne var også Medin og Melchior (2014), som på noen felter supplerer det vi legger fram her.

I avsnitt 5.1 omtaler vi de viktigste studiene av TTIP. Felles for studiene er at de forventede gevinster er størst ved fjerning av ikke-tollmessige handelshindringer. Studien av CEPR (2013) predikerer gevinster for USA og EU på under en halv prosent av BNP og moderate effekter for tredjeland. Studien fra IFO (2013) gir større gevinster for EU og USA, men også større negative virkninger for tredjeland som Norge. Vi konkluderer med at IFO sannsynligvis overvurderer de negative virkningene for Norge. Beregningene fra CEPR er basert på mer solide data om handelshindringer men er samtidig konservative fordi de ikke tar nok høyde for dynamiske gevinster.

I avsnitt 5.2 beregnes hvordan handelsliberalisering i TTIP rammer norsk eksport; ved at vi i EU-markedet møter mer konkurranse fra USA, og i USA-markedet økt konkurranse fra EU. Konklusjonen er at eksporten til begge markeder blir redusert med 50-60 mill. USD. I begge markeder vil fiskerinæringen tape, og TTIP vil sannsynligvis føre til at USA får bedre markedsadgang for fisk i EU enn Norge.

I avsnitt 5.3 diskuterer vi mulige virkninger av en frihandelsavtale mellom Norge og USA. En tidligere studie predikerer eksportvekst på 169 mill. USD fra Norge til USA dersom all toll elimineres. Norge har lav eksport til USA i sektorer med høye barrierer der TTIP forventes å gi betydelige eksportgevinster for EU, for eksempel biler. For Norge er det stor eksport av prisfølsomme varer som olje, mineralske produkter og metaller, og for disse kan små endringer i handelsbarrierer gi betydelige handelseffekter. Våre resultater bekrefter at ikke-tollmessige

barrierer er viktigere enn toll, men flere resultater samt utsagn i Norstellas spørreundersøkelse peker i retning av at toll fortsatt er viktig.

Avsnitt 5.4 går nærmere inn på sjømatekspporten til USA, der amerikansk straffetoll mot norsk laks raderte ut eksporten i en tveårsperiode før den ble opphevet i 2012. Den kraftige eksportveksten etterpå illustrerer at dersom en handelsavtale kan gi garanti mot slike tiltak i framtida, vil det være av stor verdi.

I avsnitt 5.5 foretas beregninger av hvordan en frihandelsavtale med USA kan påvirke investeringene. Basert på de samme metoder som i CEPR (2013) anslås en økning på 11–17 % i antall norsk-kontrollerte bedrifter i USA og tilsvarende andre veien. Gitt at salg fra filialer er viktigere enn handelen over grensene, er dette en viktig del av de økonomiske virkningene.

Avsnitt 5.6 gir en kort omtale av intellektuell eiendomsrett, der det er betydelige forskjeller mellom regimene i EU og USA men også uklart i hvilken grad TTIP vil føre til harmonisering.

Avsnitt 5.7 omtaler landbruket, der USA har reist krav om full tollfrihet i tidligere avtaler. Selv om kompromisser er sannsynlige, vil TTIP neppe bli realisert uten betydelig liberalisering også på landbruksområdet. Det samme vil gjelde en eventuell frihandelsavtale mellom Norge og USA, der omstilling i landbruket må veies mot gevinster i eksportnæringene og for norske forbrukere.

5.1. Drøfting av eksisterende studier: Makroøkonomiske effekter av TTIP for Norge

Det finnes flere studier som ved hjelp av økonomiske modeller har studert konsekvensene av TTIP for EU og USA. Noen av disse ser også på konsekvenser for tredjeland som Norge. Generelt vil handelsavtaler kunne ha både positive og negative effekter for tredjeland. De negative effektene skyldes at handelen kan vris vekk fra tredjeland og i stedet øke mellom partnerlandene. Positive effekter kan skyldes at vekst i partnerlandene øker global etterspørsel, også etter varer fra tredjeland. Dersom avtalene inneholder bestemmelser om reduksjon i ikke-tollmessige barrierer (NTBer), kan det i tillegg være ringvirkninger som gjør det enklere for tredjeland å eksportere til partnerlandene (og vice versa). F.eks. kan den nye TTIP lovgivningen bli enklere og erstatte dagens mer kompliserte lovgivning i EU og USA. I tillegg kan en mer kompatibel lovgivning mellom EU og USA gjøre at tredjeland som eksporterer til en av partene lettere kan begynne å eksportere til den andre. Dette er eksempler på direkte ringvirkninger. I tillegg kommer indirekte ringvirkninger, som oppstår som følge av konvergens mot mer globale regler og standarder. Slik konvergens kan finne sted dersom det nye TTIP regelverket tilpasses internasjonale reguleringer,

eller dersom det blir brukt som mal for fremtidige handelsavtaler. I tillegg vil tredjeland kunne ha incentiver til å tilpasse egen lovgivning til den nye TTIP lovgivningen. Denne siste effekten vil antagelig være viktig for Norge fordi vi uansett vil måtte tilpasse oss en del av det nye TTIP regelverket gjennom EØS avtalen (se kapittel 2 for nærmere diskusjon).

De to mest sentrale økonomiske studiene av TTIP, hvor også konsekvenser for Norge omtales, er IFO (2013), som er utført av forskningsinstituttet IFO på oppdrag fra Bertelsmannstiftelsen, og CEPR (2013), som er utført av Centre for Economic Policy Research på oppdrag fra EU-kommisjonen (denne omtalte vi også kort i avsnitt 4.2). Tabell 5.1 er hentet fra Medin og Melchior (2014). Den viser anslagene de to studiene gir på effekten av TTIP på BNP. I CEPR (2013) er ikke Norge ikke skilt ut som eget land, men inngår i gruppen andre «høy-inntekts OECD land» sammen med Australia, New Zealand og Sveits. Det nærmeste vi kommer å si noe om effektene for Norge fra denne studien er derfor å se på gjennomsnittseffektene for gruppen.

Begge studiene ser på forskjellige scenarier, der det ene kun tar for seg tollreduksjoner, mens det andre tar for seg reduksjoner i både toll og NTBer. Vi ser at effekten av kun tollreduksjon er beskjeden, både for partnerlandene og for tredjeland. Den største effekten av TTIP kommer dermed fra reduksjon i NTBene og her spriker prediksjonene mye. IFO-studien anslår et betydelig fall i norsk BNP på 3.9 %. Den predikerer også en økning i arbeidsledigheten på 0.44 prosentpoeng. CEPR-studien, derimot, predikerer en liten vekst i norsk BNP på 0.08–0.19 %. Denne veksten skyldes i hovedsak indirekte ringvirkninger.²⁹

Tabell 5.1. Predikert prosentvis ending i BNP som følge av TTIP

	Reduksjon i	EU		USA		Norge	
		IFO	CEPR	IFO	CEPR	IFO	CEPR*
Prosentvis ending i BNP	Toll	0.2	0.10–0.11	0.8	0.04	0.0	-0.03
	Toll og NTBer	4.95	0.27–0.48	13.4	0.21–0.39	-3.9	0.08–0.19

*Merknad: Tallene er basert på CEPR (2013) og IFO (2013). IFO analyserer effekter for handel i varer og antar 100 % reduksjon i toll samt en effekt av reduksjon i NTBer som tilsvarer effekten fra eksisterende handelsavtaler. CEPR analyserer effekter for handel i både varer og tjenester og antar 98 %–100 % reduksjon i toll, samt 10 %–25 % reduksjon i NTB kostnadsekvivalenter. *Norge er ikke skilt ut som eget land i denne studien, og effekter er satt lik gjennomsnittseffekten for gruppen «andre høy-inntekts OECD land». Kilder: Tabellen er hentet fra Medin og Melchior (2014) og tallene er hentet fra CEPR (2013) og IFO (2013).*

Årsaken til de sprikende anslagene kan være at de to studiene bruker veldig ulike metoder. Spesielt gjelder dette hvordan NTB-reduksjon

²⁹ Se tabell 16 i CEPR (2013) for mer detaljer.

inkluderes i studiene. IFO-studien benytter seg av en såkalt «gravity-analyse» for å beregne effekten av TTIP. Man estimerer en gjennomsnittlig effekt av eksisterende handelsavtaler og bruker deretter disse estimatene til å simulere et kontrafaktisk scenario der TTIP avtalen har trådd i kraft. Ved å sammenligne nivået på BNP og handel i det kontrafaktiske scenarioet med et basisscenario uten TTIP kan man så anslå effekten av avtalen³⁰.

Det er flere problemer med denne metoden. For det første antas det implisitt at TTIP-avtalen vil ha en effekt som tilsvarende den fra eksisterende handelsavtaler. For det andre beregnes effektene av NTB-reduksjon indirekte. Det forutsettes at NTB- og tollreduksjonen i TTIP er lik den gjennomsnittlige reduksjonen i eksisterende avtaler. Fordelen med metoden er at den ikke krever eksplisitte data på NTB'er, men en ulempe er at den ikke åpner for å analysere ulike scenarioer med ulike NTB-reduksjoner slik som i CEPR (2013). I tillegg vil eventuelle ringvirkninger av avtalen kun være med i den grad de har funnet sted i eksisterende handelsavtaler. Men dersom TTIP blir gjennomført vil det være enestående ettersom EU og USA står for snaut halvparten av verdens BNP og varehandel. Det er derfor sannsynlig at særlig indirekte ringvirkninger vil bli mye viktigere enn det vi har sett i tidligere avtaler. Slike effekter vil antagelig også være spesielt viktige for Norge fordi vi vil måtte tilpasse oss en del av det nye TTIP regelverket gjennom EØS avtalen. Det er m.a.o. god grunn til å tro at de indirekte ringvirkningene underestimeres i IFO (2013). Dette gjør i så fall at de store negative effektene for Norge som studien predikerer kan være overdrevet. Et annet problem med IFO-metoden er at modellen ikke neddiskonterer fremtiden. Dette kan bidra til å forklare de høye anslagene i IFO relativt til CEPR.

På den andre siden har modellen CEPR-studien bygger på blitt kritisert for å inneholde mekanismer som gjør at predikerte effekter av handelsavtaler blir for små. Ackerman (2005) påpeker f.eks. at arbeidskraftstilbudet i denne type modeller som regel ansees som gitt. Sammen med en antagelse om full sysselsetting gjør dette at gevinster og tap av handel på produsentsiden blir underestimert. IFO-studien tar hensyn til dette (se også Medin og Melchior, 2014 for mer utfyllende diskusjon).

Modellen CEPR (2013) bygger på er en såkalt «Computable General Equilibrium»-modell (CGE) som tar høyde for både kortsiktige og langsiktige virkninger som neddiskonteres til nåverdi.³¹ En fordel er at det er mulig å analysere ulike nivåer av NTB- og tollreduksjoner ettersom data på NTB'er fra Ecorys (2009) brukes eksplisitt i modellen. I det mest optimistiske scenarioet antas det at NTB kostnadsekvivalenter reduseres med 25 %. Men å bruke estimerte kostnadsekvivalenter

³⁰ Metoden bygger hovedsak på Egger og Larch (2011).

³¹ GTAP8-modellen (Global Trade Analysis Project).

for NTBer kan være problematisk. Det kan for eksempel tenkes at enkelte NTBer ikke blir plukket opp i bedriftsundersøkelsene, eller det kan være ulike oppfatninger av NTBenes størrelse i næringslivet. IFO (2013) kritiserer også modellen i CEPR (2013) for at parametereiseringen av modellen ikke alltid er basert på konsistente økonometriske estimater og at modellen er i hovedsak basert på perfekt konkurranse (IFO, 2013, p. 12). Sammen med Ackerman-kritikken gjør dette at IFO (2013) bevisst velger å ikke å bruke denne modellen.

I motsetning til IFO-studien tar imidlertid CEPR-studien høyde for både direkte og indirekte virkninger for tredjeland. De antar at direkte ringvirkningene tilsvarer 20 % av en eventuell reduksjon i bilaterale eksportkostnader mellom EU og USA, mens indirekte ringvirkningene tilsvarer halvparten av dette igjen.³² Gitt at slike ringvirkningseffekter antagelig er viktige for Norge og at IFO i liten grad tar hensyn til dem, konkluderer vi med at de to studiene samlet sett tyder på at totaleffekten av TTIP for Norge ikke vil bli veldig negativ, kanskje til og med svakt positiv.

5.2. Handelsliberalisering i TTIP: Økt konkurranse for norsk vareeksport til EU og USA

I dette avsnittet gjøres vridningsanalyser av hvilke virkninger handelsliberalisering mellom EU og USA kan ha for norsk vareeksport. Med lavere toll mellom EU og USA får EU relativt bedre markedsadgang til det amerikanske markedet i forhold til Norge. Det innebærer en konkurranseulempe for norsk eksport til USA. Tilsvarende vil reduserte handelshindringer mellom EU og USA redusere Norges preferanser i handelen med EU. Til tross for at amerikanske tollsatser er moderate og Norge har høy grad av frihandel med EU gjennom EØS, vil dermed TTIP kunne vri handelen vekk fra Norge og over på partnerlandene. Analysen er enkel og stilisert men kan likevel gi noen indikasjoner på størrelsesorden og hvilke typer eksportvarer som i hovedsak vil rammes.

Metoden for beregningene er redegjort nærmere for i vedlegg 4. Utgangspunktet er en etterspørselsmodell som viser hvordan etterspørselen for ulike leverandørers salg til EU og USA reagerer på prisendringer som følge av at toll eller NTBer blir eliminert. For å beregne disse endringene har vi brukt data for handel på HS6 nivå, det vil si med flere tusen varegrupper. Comtrade-databasen er kilden for disse tallene (vi bruker data fra år 2012). Disse dataene gir norsk handel med EU og USA og EUs og USAs handel med hverandre.

³² Dette betyr f.eks. at en 5 % reduksjon i bilaterale eksportkostnader mellom EU og USA som følge av NTB reduksjoner vil ha følgende virkning: 1 % reduksjon i handelskostnadene fra tredjeland til EU/USA gjennom direkte ringvirkninger samt 0.5 % reduksjon i handelskostnadene mellom tredjeland og EU/USA gjennom indirekte ringvirkninger. Merk at nivået på slike ringvirkningseffekter er svært vanskelig å anslå i praksis.

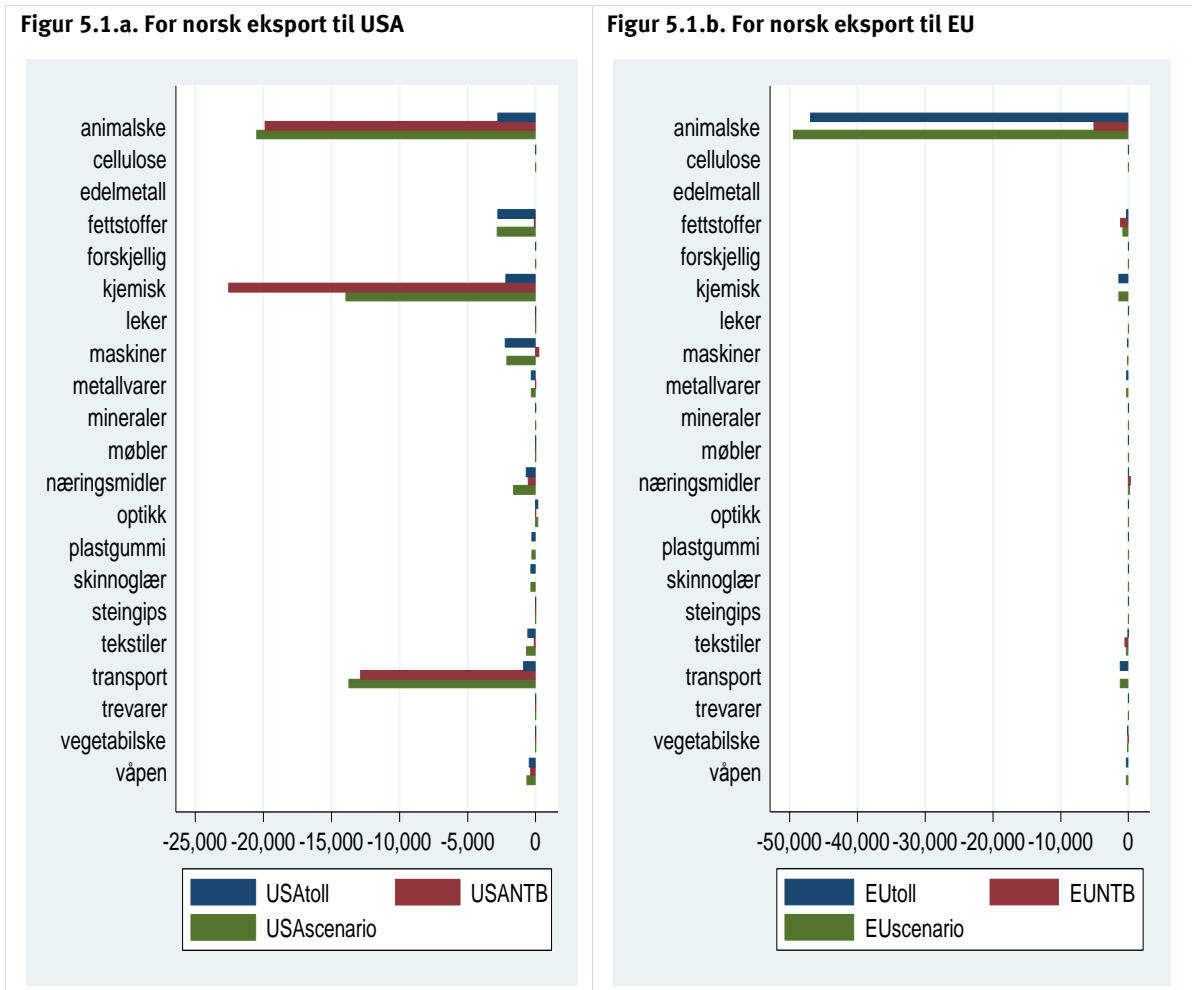
Tilsvarende brukes disse tallene for å finne EUs og USAs markedsandel i hverandres markeder (andel av total import av de enkelte varene). Vi bruker Kee et al. (2009) som kilde for tollsatser og kostnadsekvivalenter for NTBer (se omtale i avsnitt 4.3). Og vi bruker Kee et al. (2008) som kilde for beregnede etterspørselastisiteter. Utregningene er i 1000 USD.

Vi beregner først virkningen av at all toll mellom EU og USA elimineres. Deretter beregner vi virkningen av eliminering av NTBer. De fleste oppfatter fullstendig eliminering av NTBer som et urealistisk utfall av forhandlingene. Ecorys (2009) anslo at ca. halvparten av NTBene er «actionable» (se avsnitt 4.2 for detaljer). Derfor beregner vi også den samlede virkningen av eliminering av tollsatser og halvering av NTB kostnadsekvivalentene mellom USA og EU. Merk at et slikt scenario er relativt ambisiøst. CEPR (2013) antok en reduksjon i NTB kostnadsekvivalentene på 25 % i sitt mest ambisiøse scenario.

Figur 5.1 viser resultatene. Enheten er i 1000 USD. Del a viser resultatene for norsk eksport til USA, og det er klart i figuren at enkelte varegrupper rammes hardere enn andre. Det gjelder animalske varer (i første rekke fisk), som rammes mest ved NTB reduksjon. Det gjelder fettstoffer (i første rekke fôr), som rammes av tollreduksjoner. Og det gjelder for kjemisk industri. Det gjelder også for varer innenfor transport, som inkluderer skip og boreplattformer.

Del b viser tilsvarende tall for norsk eksport til EU. Denne figuren indikerer at eksporten til EU rammes mest av liberalisering av tollregimet for animalske varer (i første rekke fisk). Andre varer der effekten kan være betydelig er fettstoffer (fôr), kjemisk industri og varer innenfor transportsektoren. For norsk eksport til EU er effektene av handelsliberalisering i prosent av handelen langt lavere enn for eksport til USA. Siden handelen med EU er større, er likevel handelsreduksjonen målt i verdi i samme størrelsesorden, og større for fisk (i gruppen animalske produkter).

Samlet innebærer scenariet om fjerning av toll og halvering av NTB et tap i norsk eksport på 57 millioner USD til USA og 54 millioner USD til EU. Eksporttapet til USA utgjør om lag 0.8 % av total norsk eksport til USA, og tapet til EU utgjør 0.05 % av total norsk eksport til EU. For norsk eksport totalt er tapet på kun 0.08 %. Virkningene er beskrevet i Tabell 5.2. Fra figurene kan en lett lese ut hvilke endringer som skyldes halvering av NTBer og hvilke som skyldes tolleliminering i scenariet. Totaleffekten er summen av virkningen av tolleliminering og halvparten av virkningen av eliminering av NTBer. Vi ser at for fisk til EU er toll viktigst, mens i USA er NTB-reduksjon viktigere enn tollreduksjon.

Figur 5.1. Virkningen av reduserte handelshindringer mellom EU og USA

Merknad: «Toll» og «NTB» står for eliminasjon av hhv. tollsatser og NTBer mellom EU og USA. «Scenario» står for den samlede effekten av eliminasjon av toll og halvering av NTB kostnadsekvivalenter. Kilde: Forfatternes beregninger basert på data fra WITS/COMTRADE samt Kee et al. (2008) og (2009).

Det gjelder mange forbehold om resultatene her. I første rekke kan de tjene som utgangspunkt for å identifisere varegrupper som kan være særlig utsatte for økt konkurranse på amerikanske eller europeiske markeder ved transatlantisk frihandel.

Resultatene viser at det totalt sett vil være en moderat handelsvridningseffekt av TTIP som vil ramme norsk eksport. For enkelte

Tabell 5.2. Norsk eksporttap til EU og USA som følge av TTIP

Tapt eksport til USA i mill. USD	56.9
Tapt eksport til EU i mill. USD	53.8
Tapt eksport til USA i %	0.8
Tapt eksport til EU i %	0.05
Tapt eksport til EU og USA i %	0.1
Tapt eksport totalt i %	0.08

Kilde: Forfatternes beregninger basert på data fra WITS/COMTRADE samt Kee et al. (2008) og (2009)

sektorer vil effekten være sterkere; dette gjelder fisk i både USA og EU, samt kjemisk industri og visse maskiner og transportmidler i USA. Resultatene er på linje med CEPR (2013) i den forstand at sterke negative virkninger på linje med at anslagene i IFO (2013) ikke er så sannsynlige (se avsnitt 5.1). I Tabell A.8 i vedlegg 5 gis en oversikt over total eksport til USA og EU og virkningen på eksporten ved det scenariet vi har beskrevet.

5.3. Virkninger for vare- og tjenesteeksport av en eventuell handelsavtale mellom Norge og USA.

Hvis Norge taper terreng i EU-markedet som følge av at USA får bedre markedsadgang i EU, er handelstapet i noen grad "irreversibelt" i den forstand at Norge allerede har frihandel med EU. For eksempel har Norge lav toll for hvitfisk i EU og dette kan ikke forbedres. For andre fiskeslag og for landbruk kan imidlertid Norges handelsvilkår i EU fortsatt forbedres, og dette kan reversere tapet som følge av TTIP.

I forhold til USA kan den norske eksportreduksjonen reverseres dersom Norge selv får en handelsavtale med USA, med tilsvarende markedsadgang. Vi har i denne studien ikke gjort ytterligere beregninger av dette. Melchior et al. (2009) inneholder beregninger av handelspotensialet dersom Norge eliminerer toll for vareeksporten til ulike land. For USA tydet studien på handelsvekst på 169 mill. USD dersom all toll elimineres (i 2007 USD). Halvparten av dette skyldtes mineralske produkter. Det er utenfor dette prosjektets rammer å legge fram mer omfattende modellberegninger for effekten av en frihandelsavtale. Som en mer begrenset kalkyle vil vi replisere for Norge noen av de beregninger som CEPR-studien har gjort for effektene i EU av TTIP. Noen tilsvarende beregninger er foretatt av Medin og Melchior (2014) og vi gjentar dem her med litt bedre data. Hensikten er å gi en omtrentlig rangering av sektorvise effekter av en frihandelsavtale ut fra (i) hvor stor reduksjon i handelsbarrierer som kan forventes; (ii) hvor omfattende handelen er; og (iii) hvor prisfølsom handelen er. Beregningen gjelder dermed handel over grensene og tar ikke hensyn til virkninger via FDI.

I Tabell 5.3 tar vi utgangspunkt i CEPRs beregninger; kolonnene A, C, D og den ytterst til høyre er med mindre justeringer reproduisert direkte fra CEPR (2013, s. 31).

Kolonne A angir hvilken handelsliberalisering som kan oppnås gjennom TTIP, ved eliminering av toll og reduksjon i NTB kostnads-ekvivalenter (i den grad dette er «actionable», jfr. avsnitt 4.2). Vi antar at Norge står overfor de samme barrierer som EU, og at en tilsvarende reduksjon kan oppnås i en handelsavtale Norge-USA. Vi har i beregningene gjort en forandring: CEPR (2013) antok at handelshindringene for «Other primary» var lik null men vi har sett at det er toll og har derfor satt tallet til 0.15. I tillegg gjør vi en alternativ

beregning der vi på grunnlag av Kee et. al. (2009) setter toll + «reducerbare NTBer» til 1.95 for denne sektoren.

Kolonnene B angir sektorens andel i Norges samlede eksport av varer og tjenester til USA. Tallene er for 2012 og basert på varehandelsdata fra WITS/COMTRADE og data for tjenestehandel fra SSB og BEA, USA. På grunn av store dataavik for tjenester bruker vi både norske og amerikanske data for å gi et best mulig gjennomsnittlig anslag for hver sektors andel av samlet tjenesteeksport til USA. For tjenesteeksportens totale andel bruker vi norske eksportdata som grunnlag.

Elastisiteten eller "prisfølsomheten" (kolonne C) er fra CEPR (2013) og angir hvilken handelsøkning som følger dersom handelshindringene reduseres med 1 %. Anslagene er her nokså høye; for eksempel var beregningene i Melchior et al. (2009) basert på et gjennomsnitt for varehandelen på rundt 4 %. For høye elastisiteter overestimerer virkningen av en avtale. For noen tjenester har vi ikke data for norsk eksport og vi slår disse sammen i "andre tjenester" og bruker et gjennomsnitt for elastisiteten.

I kolonne E ytterst til høyre gjengis den "impact ranking" indikator som CEPR (2013) har beregnet for EU. Tilsvarende har vi i kolonne D beregnet dette for Norge, ved å regne ut $A*B*C$, dernest $*0.01$ for å oppgi tallet i prosent/ bruke samme skala som CEPR.³³ Tallene sier noe om i hvilke sektorer vi kan forvente høyest eksportvekst.

Mens EU forventer betydelige gevinster for biler og kjemisk industri, er effekten for Norge lavere på grunn av at disse næringene har lavere andel i eksporten.³⁴ For Norge er effektene spredt på ulike sektorer med metaller og metallprodukter øverst. Dette stemmer godt overens med Norstellas undersøkelse, som viser at metalleksportørene er blant de som er mest sensitive for dagens tollsatser i USA. For tjenester er det særlig forretningstjenester som kan tjene på en avtale med USA. For "Other primary" er effekten moderat dersom vi bare tar hensyn til toll. Hvis det i tillegg er mulig å redusere NTBer med 1.8 %, slik at den samlede effekt er 1.95 %, øker "impact factor" til hele 10.83 som følge av det store handelsvolumet. Selv om dette må anses som noe usikkert, illustrerer det at selv moderate handelshindringer i handelen med ressursbaserte næringer kan ha betydelig effekt.

³³ CEPRs beregning for EU bruker handelsandeler basert på "trade in value added" dvs. justert for handelen med innsatsfaktorer. For Norge er beregningene basert på vanlig bruttohandel.

³⁴ Som nevnt i Medin og Melchior (2014) er tallene for EU og Norge ikke helt sammenliknbare siden de bare er rangeringer og påvirkes av de andre sektorenes andel. Hvis Norges oljeeksport tidobles vil andelen for andre sektorer reduseres kraftig og «impact ranking» vil dermed gå ned.

Tabell 5.3: "Impact ranking" for effekten av en frihandelsavtale Norge-USA

Sektor	Forventet reduksjon i toll + NTB	% av eksporten	Elastisitet		"Impact" beregning	
	A	B	C	D	Norge	EU
Varer						
Agr forestry fisheries	3.7	2.45	4.77		0.43	0.37
Other primary sectors	0.15/1.95	45.80	12.13	0.83/10.83		0.00
Processed foods	48.93	0.49	2.46		0.59	5.67
Chemicals	14.69	2.05	5.09		1.53	8.39
Electrical machinery	9.91	1.43	9.65		1.37	0.89
Motor vehicles	22.49	0.19	10		0.43	15.99
Other transport equipment	8.63	1.05	7.14		0.65	3.04
Other machinery	0.8	5.35	9.71		0.42	1.26
Metals and metal products	6.69	3.16	13.91		2.94	2.36
Wood and paper products	5.76	0.86	7.99		0.39	1.2
Other manufactures	3.2	7.03	6.56		1.48	1.03
Tjenester						
Water transport	0.65	12.15	3.8		0.30	0
Air transport	2.35	0.00	3.8		0.00	0.22
Finance	6.46	0.89	2.04		0.12	0.98
Insurance	3.84	0.64	3.18		0.08	0.87
Business services	1.58	10.50	3.18		0.53	0.62
Communications	0.65	1.71	3.18		0.04	0.02
Construction	0.9		4.21			0.01
Personal services	0.66		8.71			0.1
Other (public) services	0		3.92			0
Other services	1.58	4.25	5.61		0.38	

5.4. Nærmere om norsk sjømateksport til USA

Resultatene i avsnitt 5.3 tyder på at virkningene av tollreduksjoner for fisk i TTIP vil være sterkere for norsk eksport til EU enn til USA, men for ikke-tollmessige handelshindringer kan det være motsatt. For fiskeri-næringen er det derfor et viktig spørsmål hvordan TTIP eller en handelsavtale mellom Norge og USA kan påvirke de ikke-tollmessige handelshindringer. Norsk eksport av hel fersk laks til USA var i to tiår radert ut av USA-markedet på grunn av antidumpingtiltak og straffetoll, og flere av bedriftene fra Norstellas undersøkelse oppga at tollene utgjorde en stor hindring. Kan en handelsavtale garantere at dette ikke skjer i framtida?

«Straffetoll var et stort problem tidligere»

Norsk eksportør av laks til USA fra Norstellas undersøkelse

USA var i 2013 verdens største importør av sjømat, regnet i verdi (19 mrd. USD), eller nummer to hvis vi regner EU som en aktør. Japan er

også en viktig aktør, og i 2012, lå de foran USA. Tabell 5.4 viser de viktigste eksportørene av sjømat til USA.

Tabell 5.4: De viktigste eksportørene av sjømat til USA i 2013

	Kina	Canada	Thailand	Chile	Indonesia	Vietnam	India	Ecuador	Mexico	Norge	Andre	Total
Mill. USD	2809	2675	1728	1547	1446	1405	1162	964	564	364	4364	19029
% av totalen	14.8	14.1	9.1	8.1	7.6	7.4	6.1	5.1	3	1.9	22.9	100

Kilde: WITS/COMTRADE

Norge lå på en beskjeden tiendeplass med 1.9 % av markedet, mens Kina, Canada, Thailand og Chile var de største. USA er heller ikke et spesielt viktig land for norsk sjømateksport totalt. Kun 3 % gikk til USA i 2013. En generell økning i norsk sjømateksport har likevel gjort at Norges andel av det amerikanske markedet har økt noe over tid; spesielt fram til 2010 da andelen var oppe i 3.6 %. I dette året gikk også drøyt 5 % av samlet norsk sjømateksport til USA. Geografisk avstand er en viktig faktor som demper Norges rolle, men også handelsbarrierer kan ha betydning.

I 2013 utgjorde laks det desidert viktigste norske eksportproduktet av sjømat både til verden generelt og til USA. Andelen laks utgjorde av norsk sjømateksport til hele verden lå på 68 %, og andelen den utgjorde til USA lå tett opptil dette, på 64 %. Dette til tross for at avsnitt 4.3 viste at det er store NTBer for lakseeksport til USA.

Til tross for den geografiske avstanden er en betydelig del av norsk eksport til USA ferskvarer: Fersk laks og frossen laks er omtrent like viktige. (For norsk eksport til hele verden er fersk laks langt viktigere enn frossen.) Marine olje/mel samt frossen hvitfisk er andre viktige eksportprodukter fra Norge til USA, og disse stod i 2013 for rundt 13 % hver. Marine oljer møter toll i USA, og eksportørene i Norstellas bedriftsundersøkelse påpeker at marine oljer vil møte en vesentlig konkurranseulempe dersom EU får tollfrihet i det amerikanske markedet som følge av TTIP.

5.4.1. Virkninger av den amerikanske straffetollen på hel fersk laks fra Norge

I 1991 påla USA toll på hel fersk oppdrettslaks fra Norge fordi de hevdet at Norge subsidierte laksenæringen og dumpet laks på det amerikanske markedet. Tollen var på nesten 24 %. I tillegg kom en subsidieavgift på drøye 2 % – tilsammen en avgift på 26 %. Avgiften ble fjernet i 2012, og her skal vi se hvilken betydning den har hatt for Norge. I tillegg til de direkte tapene skaper en slik avgift uforutsigbarhet og usikkerhet for norske eksportører. En egen avtale mellom Norge og USA vil muligens kunne begrense muligheten til å sette i verk denne type tiltak i fremtiden og dermed skape større forutsigbarhet. Vi må likevel her ta høyde for at TTIP, i følge Nærings- og fiskeridepartete-

mentet (2014), antagelig ikke vil føre til store forpliktelser når det gjelder antidumpingtiltak utover det som allerede er nedfelt i WTO. Likevel bør dette være en viktig sak for Norge i eventuelle forhandlinger om en egen frihandelsavtale med USA.

Figur 5.2. Import av hel fersk laks* fra Norge til USA, år 1996-2013

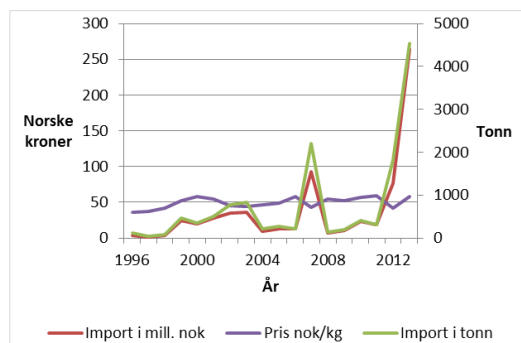
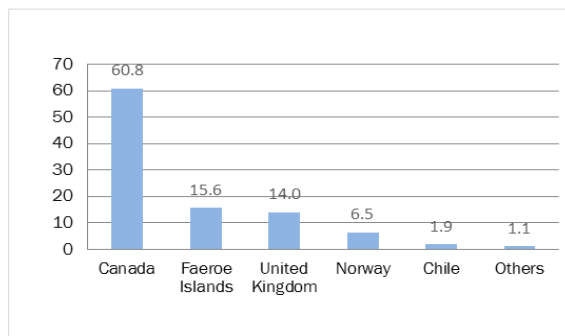


Fig. 5.3. Tilbydere av hel fersk laks* til USA i 2013, % av total importverdi



*Merknad: *Atlantic salmon. Kilde: WITS/COMTRADE*

Figur 5.2 viser utviklingen i importen av hel fersk oppdrettslaks fra Norge til USA. Som vi ser, vokste importen eksplisivt etter fjerningen av avgiften. Fra 2011 til 2013 steg importverdien fra 18 til 264 millioner kroner. Mens verdien av hel fersk oppdrettslaks kun utgjorde 1.5 % av Norges sjømateksport til USA i 2011, hadde andelen steget til 13.1 % i 2013. Til tross for dette har Norge fremdeles en relativt liten andel av det amerikanske markedet, som ellers er dominert av Canada, Færøyene og Storbritannia. Se Figur 5.3.

Veksten i den norske lakseeksporten til USA kan ikke alene forklares av fjerningen av avgiften. Det har vært en generell økning i etterspørselen etter hel fersk laks på verdensbasis, og fra 2011 til 2013 vokste totaleksporten fra Norge med 17 % i volum og 46 % i verdi.³⁵ I tillegg har Chile, som er en konkurrent til Norge, opplevd en rekke problemer i oppdrettsnæringen, noe som har begrenset produksjonskapasiteten.

For å gi et anslag på hvor mye avgiften kan ha dempet USAs import fra Norge må vi kjenne etterspørselselastisiteten, som angir hvor mye etterspørselen øker i prosent dersom prisen reduseres med én prosent. Denne avhenger av priselastisiteten, substitusjonselastisiteten og Norges markedsandel i USA. Priselastisiteten sier noe om hvor følsom amerikansk etterspørsel etter laks generelt er for prisen. Denne ligger i følge U.S. International Trade Commission (2012) på mellom -0.5 og -1.5, og vi antar her at den er lik 1. Siden avgiften kun gjaldt Norge, må

³⁵ Tallene er hentet fra Statistisk Sentralbyrås statistikk over utenrikshandel.

vi også ta med i beregningen at den kan ha ført til at amerikanske forbrukere erstattet norsk laks med laks fra andre land. I hvor stor grad dette kan forventes å ha skjedd angis ved substitusjonselastisiteten. En vanlig antagelse i litteraturen er at denne ligger på rundt 6. Norges markedsandel i USA lå i årene 2002 – 2011 i snitt på 0.7, mens den dominerende aktøren var Canada, med en snittandel på 76 %.³⁶ Med så lav norsk markedsandel i årene med avgift, vil det være en god tilnærming å anta at etterspørselselastisiteten etter norsk laks var tilnærmet lik substitusjonselastisiteten.³⁷ En nedgang i prisen på 1 % ville dermed ha ført til en anslått økning i etterspørselen etter norsk laks med nærmere 6 % i perioden med avgift. Siden avgiften var på 26 %, anslår vi dermed at fjerning av avgiften ville ha økt etterspørselen med hele 156 %.

De siste ti årene før avgiften ble fjernet var gjennomsnittlig årlig importverdi av fersk rund oppdrettslaks fra Norge til USA på 25.93 millioner kroner. Det enkle anslaget over tilsier dermed at norske lakseeksportører kan ha gått glipp av en årlig salgsværdi på rundt 40.45 millioner kroner i det amerikanske markedet i denne perioden. Dette er betraktelig mindre enn den faktiske økningen i importen etter at avgiften ble fjernet, men likevel betydelige beløp.

Beregningen må tolkes med forsiktighet, da den bygger på flere forutsetninger (se Melchior, 2007 for en diskusjon). Vi må også være oppmerksomme på at slike analyser ikke tar høyde for terskelverdier i eksporten. Fjerning av avgiften kan gjøre det lønnsomt for flere bedrifter å etablere seg i USA. Slike nye bedrifter bidrar gjerne ikke så mye til eksportveksten i en startfase, men kan vokse seg store på sikt. Videre kan flere eksportører i et marked gi positive ringvirkninger i form av kunnskapsoverføringer, noe som også bidrar til eksportvekst. Disse faktorene kan underestimere virkningen av fjerningen av avgiften. Maurseth og Medin (2013) viste at slike kunnskaps-overføringer er tilstede blant norske sjømateksportører.

5.5. Nærmere om effekter for norske utenlandske direkteinvesteringer

Målsetningen for forhandlingene er at TTIP skal føre til investeringsliberalisering og investeringsbeskyttelse mellom EU og USA som tilsvarer det høyeste nivået som begge partene har til nå fremforhandlet i andre avtaler (European Commission, 2013b). Investeringer både i vare- og tjenestesektorene er ment å dekkes. Markedsadgangen for norske investeringer til EU og USA og vice versa er i dag god, men det

³⁶ Som vi så i Figur 5.3 hadde imidlertid Norges andel steget til over 6 %, mens Canadas andel hadde sunket til 61 %, året etter at avgiften ble fjernet.

³⁷ Etterspørselselastisiteten (e) er gitt ved følgende formel (se Melchior, 2007 for nærmere forklaring): $e = -\epsilon + s(\epsilon - a)$ der a = priselastisiteten, ϵ = substitusjonselastisiteten og s = Norges markedsandel i USA. Vi ser at lav s gir $e \approx \epsilon$.

kan likevel forventes noen negative vridningseffekter for norske ut- og inngående investeringer til EU og USA av et TTIP dersom man kommer til enighet om regler for investorbeskyttelse. Investeringer fra EU og USA vil få bedre beskyttelse i hverandres markeder, og Nærings- og fiskeridepartementet (2014) påpeker at dette vil gi en ulempe for norske investeringer i begge markedene. Videre vil bedre beskyttelse for amerikanske investeringer i EU markedet i enkelte tilfeller kunne føre til at EU velges som vertsland fremfor Norge.

I avsnitt 4.2 så vi at både USA og EU har relativt liberale regimer for utenlandske direkteinvesteringer (FDI) i dag, men USA noe mer liberalt enn EU. CEPR (2013) anslo de aggregerte NTB indeksene for inngående FDI til å ligge på hhv 24 og 28, men den for resten av verden ble anslått til å ligge på 37. Også resultatene fra Norstellas bedriftsundersøkelse tyder på at barrierene ikke er veldig høye. Her må vi imidlertid ta høyde for at datagrunnlaget er spinkelt. Kun 12 bedrifter svarte på spørsmålet om bedriften hadde hatt problemer med investeringer i USA. Av disse anga én at den hadde hatt slike problemer:

«Å oppstarte eit egent lager i USA er ei lang vei å gå. Det begynner med registrering og slutter med å tilbakeflytte varane til Noreg!»
Norsk offshore- og skipsutstyrproducent

Til tross for relativt lave barrierer tyder tallene fra CEPR (2013) på at det er rom for ytterligere reduksjon. Internt i EU er NTB indeksen for investeringer kun på 18, og et mulig scenario er at TTIP vil gi en reduksjon i NTBene for FDI mellom EU til USA til intra-EU nivå.

For å analysere virkningene av et slikt scenario, må vi først vite hvordan FDI reagerer på endringer i NTB indeksen. Dette angis ved elastisiteten av FDI med hensyn på NTB indeksen. Ved hjelp av økonometriske analyser (gravity-analyser) beregnet CEPR (2013) slike elastisiteter for forskjellige mål på FDI: utlendingers nettoinntekt fra FDI i det aktuelle landet, antallet utenlandskkontrollerte foretak i det aktuelle landet og antallet ansatte i disse foretakene. Eksempelvis angir elastisiteten for nettoinntekt fra FDI den prosentvise endringen i utlendingers nettoinntekt fra sine FDI i et gitt land som følger av at landets NTB indeks øker med én prosent. Den beskriver m.a.o. i hvilken grad inntekten reagerer på endringer i NTBene. Tabell 5.5 viser de beregnede elastisitetene.

Disse kan nå brukes til gi et anslag på virkningen av at NTBene for investeringer mellom EU til USA reduseres til intra-EU nivå. Dette innebærer en reduksjon i USAs NTB indeks på 25 % (fra 24 til 18), og en reduksjon i EUs NTB indeks mot tredjeland på 36 % (fra 28 til 18).

Tabell 5.6 viser den forventede prosentvise endringen i de tre FDI variablene.³⁸

Tabell 5.5. Estimerte elastisiteter av FDI variablene med hensyn på NTB indeksen

	Nettoinntekt fra FDI	Antall utenlandsk-kontrollerte foretak	Antall ansatte i utenlandsk-kontrollerte foretak
Estimert elastisitet	-0.5057	-0.3463	-0.3136

Merknad: Elastisiteten angir hvor stor prosentvis endring i en variabel en én prosents økning i NTB indeksen vil gi. Kilde: CEPR (2013), tabell 43.

Tabell 5.6. Forventet prosentvis endring i FDI variablene som følge av at NTB'er for utenlandske direkteinvesteringer mellom EU og USA blir redusert til intra-EU nivå

Investeringer fra	Forventet prosentvis endring		
	Nettoinntekt fra FDI	Antall utenlandsk-kontrollerte foretak	Antall ansatte i utenlandsk-kontrollerte foretak
EU i USA	15.7	10.5	9.4
USA i EU	25.0	16.5	14.9

Kilde: Forfatterens beregninger basert på informasjon fra CEPR (2013) s. 92 og 93.

Av tabellen ser vi at endringene er ganske store. Inntekten fra amerikanske investeringer i EU kan forventes å øke med hele 25 %. Antall EU kontrollerte foretak i USA og antall ansatte i disse forventes å øke med ca. 10 %. I EU er forventet økning i antall amerikanskkontrollerte foretak og antall ansatte i disse på rundt 15 %.

Ved å sammenligne tallene i Tabell 5.6 med tall for nivået på FDI mellom Norge og USA, kan vi få et røft anslag på virkningen av en egen investeringsavtale mellom Norge og USA. Tabell 5.7 viser nivået på de tre FDI variablene for investeringer mellom Norge og USA i år 2011, som er det siste året vi har tall for. Tallene dekker kun et utvalg av foretakene, men de fleste har god dekningsgrad. De kommer fra Statistisk sentralbyrå og er nærmere omtalt i avsnitt 3.2.1.2 og vedlegg 1. Tabellen viser også predikert økning i disse variablene, basert på

³⁸ Elastisiteter beskriver virkninger av marginale endringer. Reduksjonene i NTB indeksene er imidlertid såpass store at de ikke kan anses som marginale. For å beregne forventet prosentvis endring i en FDI variabel må vi derfor bruke følgende

$$\text{formel (se CEPR, 2013): } \hat{FDI} = \left(\frac{NTB^{ny}}{NTB^{gammel}} \right)^{\text{elastisitet}} - 1 \cdot FDI \text{ står her for}$$

prosentvis endring i den aktuelle FDI variabelen, NTB^{gammel} og NTB^{ny} er NTB indeksen hhv før og etter reduksjonen, mens *elastisitet* er elastisitetene i tabell F.

anslagene i Tabell 5.6. Prediksjonene er svært usikre og bygger på strenge antagelser. Vi antar at NTB indeksen for Norge er lik den for EU landene, at NTB indeksene for Norge og USA blir redusert til intra-EU nivå, og at elastisitetene er de samme. Både elastisiteter og NTB indekser er beregnet på bakgrunn av næringsstrukturen i EU og USA. Denne skiller seg fra Norges. Det er heller ikke sikkert at NTBene for Norge og EU alltid sammenfaller. Anslagene må derfor tolkes med forsiktighet.

Fra tabellen ser vi at antall amerikanskkontrollerte foretak i Norge kan ventes å øke med 87, mens antall sysselsatte i disse kan ventes å stige med over 6 000. Inntekter fra norske direkteinvesteringer i USA forventes å øke med 184 millioner kroner, mens inntekter fra amerikanske direkteinvesteringer i Norge øker med hele 4.8 milliarder kroner.

Tabell 5.7. Predikerte effekter av reduksjoner i NTB for utenlandske direkteinvesteringer mellom Norge og USA

FDI		FDI variabler for Norge*		
		Nettoinntekt (i mill. nok)	Antall foretak	Antall ansatte
Fra USA til Norge	Nivå i år 2011	19 249	528	40 560
	Predikert økning	4 812	87	6 043
Fra Norge i USA	Nivå i år 2011	1 171	182	18 068
	Predikert økning	184	19	1698

*Merknad: Tabellen viser predikerte effekter av en 25 % reduksjon i USAs NTB og en 36 % reduksjon i Norges NTB. Det er stor usikkerhet rundt antagelsene bak beregningene for predikerte effekter. Disse må derfor tolkes med forsiktighet. Kilder: Nivå tall, Statistisk sentralbyrå (SSB). Predikert økning, forfatterens beregninger basert på nivå tallene fra SSB samt opplysninger om NTB indekser og elastisiteter fra CEPR (2013). *Tallene dekker kun et utvalg av foretakene.*

Analysen over viser effekter for alle næringer samlet. I avsnitt 3.2.1.2. så vi at olje- og gassutvinning og bergverksdrift var den viktigste næringen for både inn- og utgående FDI mellom Norge og USA. Det er ikke grunn til å tro at det er store NTB her, siden innenlandske og utenlandske selskaper i utgangspunktet skal behandles likt både i Norge og USA når det gjelder tildeling av utvinningslisenser. Varehandel og reparasjon av motorvogner var også en viktig næring for inngående FDI fra USA. Ecorys (2009) anslo at NTBene for investeringer i tjenestenæringene omtrent bare er halvparten så store som de for investeringer i industrivarenæringene (se avsnitt 4.2 og Tabell A.7 i vedlegg 3 for nærmere omtale). Generelt kan tallene derfor tyde på at det er større potensial for kostnadsreduksjoner for investeringer i industrivarenæringene enn i tjenestenæringene.

Industrinæringen er også stor når det gjelder FDI mellom Norge og USA. Nesten 1/3 av omsetningen i den norske industrinæringen foregår i utenlandskkontrollerte foretak, og av denne står amerikanskkontrollerte foretak for 16 %. Ecorys (2009) anslår i snitt en NTB indeks på 25 for investeringer fra EU til USA. Fra USA til EU er barrierene noe høyere, med en gjennomsnittlig NTB indeks på 31. Dersom vi antar at tallene for Norge ligner de for EU, vil det derfor være potensial for å øke både ut- og inngående FDI i industrinæringen gjennom en egne avtale mellom Norge og USA. Potensialet vil være størst for inngående. For de amerikanskkontrollerte foretakene i Norge er maskinindustrien den viktigste undernæringen – hele 32 % av omsetningen foregår her. NTBene for investeringer i denne næringen ligger noe under gjennomsnittet for industrien.³⁹

5.6. TTIP og intellektuell eiendomsrett

Internasjonalt var regler for intellektuell eiendomsrett et nasjonalt anliggende inntil TRIPS-avtalen ble etablert etter at Uruguay-runden var ferdigforhandlet i 1995. Med TRIPS-avtalen er alle medlemsland forpliktet til å ha et ganske standardisert regelverk for intellektuell eiendomsrett. Spesielt gjelder (også fra tidligere inngåtte avtaler) at landene ikke skal forskjellsbehandle intellektuell eiendom mellom innlendinger og utlendinger. Og MFN prinsippet (most favoured nations) gjelder også for intellektuell eiendomsrett. Likevel er det adgang til ganske store forskjeller i nasjonale regelverk innenfor TRIPS-avtalen.

Norge, EU og USA har da også forskjellige regler for intellektuell eiendomsrett. I USA har regelverket blitt svært liberalt gjennom en serie lovendringer fra 1980-tallet av. Både reglene for hva som kan patenteres og beskyttes av intellektuell eiendomsrett og kravene til hvordan ny teknologi skal skille seg fra eksisterende teknologi er langt mer generøst overfor eierne enn i EU og Norge. USA har også gått langt i tillate patentering av innovasjon innenfor bio- og genteknologi og levende organismer. Om dette har Norge og EU vært mer forsiktige.

EU-landene har egne patentlovgivninger. Men de fleste EU-land, Norge og flere andre europeiske land er medlemmer i den europeiske patentorganisasjonen (EPO) der innvilget patent i ett land også innvilges i andre medlemmer i organisasjonen (om patentinnehaveren ønsker det). Europeisk patentlovgivning er derfor svært harmonisert (men for eksempel kostnader ved patentsøknader ennå bestemmes nasjonalt). I Europa er det ingen felles overnasjonal patentdomstol. Det innebærer at brudd på intellektuell eiendomsrett må forfølges gjennom nasjonale rettsvesen. Dette vil likevel endre seg når et europeisk

³⁹ Se Vedlegg 1 for nærmere omtale av næringsfordelte investeringer og Tabell A.7 i Vedlegg 3 for NTB indekser.

enhetspatent blir innført sammen med egne tvisteløsningsordninger for dette. Ambisjonen på europeiske side er at dette skal skje fra 2015.

EU-landene har oftere strengere eiendomsrett for geografisk opphav og geografiske betegnelser (som for eksempel skinke, ost, vin og andre matvarer) enn det som gjelder i USA. Med en transatlantisk frihandelsavtale er det ambisjoner også å lage felles eller harmonisert regelverk også for intellektuell eiendomsrett. I så fall kan EU-landenes regler på dette området bli mer like de som gjelder i amerikansk lovgivning. Det vil innebære omfattende endringer i EU-landene.

Mange økonomer har vært bekymret for den stadig strengere patentbeskyttelsen som gjelder i USA. Det hevdes at den skaper mange rettslige problemer, at den er forbrukerfiendtlig og at den hemmer innovasjon. Det er likevel ikke klart at det søkes harmonisering av patentlovgivning mellom EU og USA i TTIP-forhandlingene. Og annet lov- og regelverk trenger ikke å endres med endret patentlovgivning. For eksempel er EUs forbrukervern (som blant forbyr genmodifiserte landbruksvarer) ikke forhandlingstema.

5.7. Landbruk og næringsmiddelindustri

For landbruk og næringsmiddelindustri kan virkningene av TTIP og en eventuell frihandelsavtale mellom Norge og USA komme på ulike måter:

- Gjennom nedtrapping av toll og kvotebegrensninger.
- Gjennom endring av regelverk for subsidier, herunder eksport-subsidier.
- Gjennom endringer av sanitære og plantesanitære reguleringer (SPS), det vil si regler for helse og mattrygghet.
- Ved at reglene om geografisk opprinnelse for merkevarer påvirkes.

For landbrukstoll ligger Norge i verdenstoppen; på andreplass etter Egypt med gjennomsnittlig toll utenfor frihandelsavtaler på gjennomsnittlig 53 % (i følge WTOs database for toll, se www.wto.org). USA og EU ligger mye lavere men heller ikke der er det full frihandel. Tabell 5.8 viser tollgjennomsnitt for noen utvalgte land, basert på WTOs online database. Vi tar her med Japan og Sør-Korea siden de har høy beskyttelse for landbruk og har eller forhandler om frihandelsavtaler med USA.

EU ligger tre ganger høyere enn USA, og Norge på det firedobbelte av EU. Men også for EU vil full liberalisering bety en kraftig endring, spesielt for melkeprodukter og kjøtt. TTIP vil ventelig føre til betydelig

nedtrapping av toll for landbrukshandel mellom EU og USA, men EU er neppe klar til å godta full liberalisering så dette er et område som kan sette TTIP-forhandlingene i fare. Spørsmålet er her i hvilken grad USA vil godta unntak og partiell liberalisering i form av fortsatt toll eller tollkvoter.

Tabell 5.8: Gjennomsnittlig toll for landbruksvarer og ulike undergrupper

	USA	EU	Norge	Japan	Sør-Korea
Landbruk totalt	4.7	13.2	53.2	16.6	52.7
Utvalgte undergrupper:					
Animalske produkter	2.2	20.4	157.4	18.1	21.7
Melkeprodukter	19.9	52.9	74.1	89.6	66.0
Frukt, grønnsaker, planter	4.7	10.8	27.7	12.5	58.7
Korn og kornprodukter	3.1	17.1	70.8	27.5	153.6
Oljefrø, fett, oljer	4.8	5.6	31.2	11.0	40.7

Kilde: WTO International Trade and Market Access Data, på www.wto.org. Tallene er i % og viser enkle gjennomsnitt for 2012, av toll utenfor frihandelsavtaler (MFN-toll).

Som nevnt i Nærings- og fiskeridepartementet (2014) har USA i andre frihandelsavtaler krevd omfattende liberalisering; Sør-Korea, som også har en restriktiv importpolitikk for landbruk, oppnådde unntak for ris, mens handelen for alle andre landbruksvarer skal liberaliseres, riktignok med overgangsperioder på opp til 21 år. Sveits sonderte mulighetene for en frihandelsavtale med USA for noen år siden men la planen på is på grunn av forventede krav på landbruksområdet. USAs landsbrukslobby er sterk og de pågående forhandlingene om TPP (Trans-Pacific Partnership) er en illustrasjon på holdningene: Den amerikanske landbrukslobbyen krever full tollfrihet for landbruk. Men under TPP-forhandlingene i Singapore i mai 2014 erklærte Japan at full tollfrihet for sju produkter (melkeprodukter, sukker, ris, storfekjøtt, svinekjøtt, hvete og rug) ikke var aktuelt, og USA droppet på sin side kravet om full tollfrihet for kjøtt.⁴⁰ Den amerikanske landbrukslobbyen har reagert med å si at dersom Japan ikke gir etter, bør de utelukkes fra TPP-forhandlingene.⁴¹ Amerikanske myndigheter har imidlertid brukt uttrykk som «improved and meaningful market access». Dette tyder på at USA kan godta et kompromiss med Japan, men hvor på skalaen det vil ligge, er foreløpig uklart.

Virkninger for Norge av tollnedtrapping i TTIP på landbruksområdet er omtalt i NFD (2014) og dels omfattet av beregningene utført tidligere i dette kapitlet. Også her kan det være snakk om "vridningseffekter" ved at norsk eksport møter mer konkurranse i de to markedene, men

⁴⁰ Inside U.S. Trade 23.5.2014. Obama-Abe Breakthrough Was U.S. Dropping Tariff Removal Demand: Sources.

⁴¹ Inside U.S. Trade 28.5.2014: U.S. Ag Groups Renew Call For TPP Deal Without Japan Absent Meaningful Market Access From Tokyo.

siden norsk eksport er begrenset er denne virkningen moderat. Som det framgår av tabellen ovenfor har USA høy toll for meieriprodukter men Norge har i følge NFD (2014) en tollfri kvote som er stor nok til å dekke eksporten av Jarlsberg-ost. I følge amerikanske tall (vedlegg 3) betaler Norge hvert år rundt 2.3 mill. USD (tilsvarende 6.4%) for ost i denne varegruppen. Hvis ost fra EU slipper lettere til i EU, vil konkurransen for norsk Jarlsberg-ost uansett øke, uten at vi har studert detaljene på produktnivå.

I følge Gaasland (2011) subsidierer Norge USA-eksporten av Jarlsbergost med rundt 200 millioner NOK per år. Mens dette neppe blir påvirket av TTIP, vil det helt sikkert bli tema i forhandlinger om en eventuell frihandelsavtale mellom Norge og USA. Der kan også andre "handelsvridende" landbrukssubsidier bli tatt opp, og i følge Nærings- og fiskeridepartementet (2014) kan dette kraftig påvirke handlingsrommet i norsk landbrukspolitik. Dette avhenger naturligvis av hva som blir utfallet i forhandlingene.

I forhandlinger om en frihandelsavtale Norge-USA vil USA med stor sannsynlighet kreve full tollfrihet på landbruksområdet. Selv om USAs eksport er konsentrert om varer som ikke er blant de mest sensitive for norsk landbruk (for eksempel mais, soya, se Medin og Melchior, 2014), er USA en så stor aktør at en slik liberalisering kunne "ta ut proppen" av det norske beskyttelsesregimet. Forhandlingene ville nok lede til et kompromiss med delvis liberalisering og tollkvoter, men hvor på skalaen dette vil ligge er vanskelig å si på forhånd. Forhandlingene i TPP og TTIP vil her gi en viktig pekepinn. Uansett er det sannsynlig at en frihandelsavtale Norge-USA neppe vil bli en realitet uten merkbar liberalisering på landbruksområdet.

Norske myndigheter må derfor bestemme seg for om de vil forhandle en slik avtale. Det er her snakk om å veie ulike interesser opp mot hverandre: Eksportnæringene har interesse av frihandel, konsumentene kan tjene på lavere priser og større vareutvalg gjennom import, men norsk landbruk og næringsmiddelindustri kan møte omstillingsproblemer. Norske myndigheter har tidligere vært unnvikende i slike spørsmål; i følge Farsund et.al. (2009) har Norge som et lite land vanskelig for å takle disse motsetningene, det har derfor i forhold til WTO endt med en form for "politisk abdisering" der man unngår å ta klare valg om prioriteringene. Doha-runden i WTO kunne tvunget fram reformer i landbruket, men så lenge disse er uavklart blir dette ikke noe av. Frihandelsavtaler kan neppe ha en liknende effekt uten at man tar et valg om at dette er prioritert, ut fra en avveining av ulike interesser og i lys av strukturendringene i landbruket. I dette inngår ulike komponenter:

- Virkningen på nasjonal velferd og verdiskapning er sentral. Beregninger (Gaasland 2009) tyder på at full liberalisering i landbruket kan gi en samfunnsøkonomisk gevinst, men det er

neppe full liberalisering som er på dagsordenen i TTIP. I forhold til frihandelsavtaler med USA og eventuelt andre landbruks-eksportører som Brasil og Australia er virkningene avhengig av forhandlingsutfallet: Hva blir graden av liberalisering, og hvilke subsidier blir fjernet? Hva tjener Norge på økt eksport, og i hvilken grad fører handelsavtalene til økt markedsadgang? Det trengs ytterligere analyser for å kartlegge virkningene av en selektiv liberalisering. Et annet hovedaspekt gjelder næringsmiddelindustrien, der Nærings- og fiskeridepartementet (2014, s. 31) konkluderer at «Et scenario der norsk matindustri baserer sin virksomhet på utenlandske råvarer er lite realistisk». Vi savner imidlertid mer presise analyser av dette, inkludert forskjellen mellom ulike deler av denne industrien. Næringsmiddelindustrien står for mange arbeidsplasser med variert kunnskapsprofil – i hvilken grad er det behov for arbeidskraften i andre næringer?

- En beslektet problemstilling gjelder import av fórstoffer, der Norge allerede har betydelig import av soyaproteiner etc. fra Brasil (se Melchior et al. 2012). For USA er GMO her en viktig problemstilling i tillegg til toll; GMO-krav er en viktig grunn til at mye av Norges soyaproteinimport er fra Brasil og ikke fra USA. Importert fó kan føre til lavere kostnader i deler av husdyrproduksjonen, men fører til en annen arealbruk (reduisert bruk av gress). Omfanget av fóimport henger derfor sammen med landbrukets struktur og geografiske profil. På fórområdet er fiskeoppdrett et stort og voksende marked og det er et spørsmål om det fins muligheter for industrielle koblinger mellom fisk og landbruk som ikke er fullt utnyttet.

Handelsliberalisering for landbruk i en eventuell avtale med USA vil derfor reise bredere spørsmål om landbruket og næringsmiddelindustrien. Liknende spørsmål kan dukke opp dersom Norge eller EFTA vil ha frihandelsavtaler med eksempelvis Brasil eller Australia. Det trengs mer kunnskap og debatt om problemstillingene, som grunnlag for prioriteringene som må gjøres. Det er nødvendig med mer forskning og utredning om dette, og en åpen og kunnskapsbasert debatt om prioriteringene.

For landbruk er veterinære handelshindringer også viktige for handelsvirkningene; som nevnt er GMO-problematikken avgjørende for soya og mais. USA og EU har signalisert betydelige ambisjoner for dette området i TTIP, men det gjenstår å se om de vil lykkes. Som omtalt i kapittel 2 er det her avgjørende om TTIP fører til endringer i EUs regelverk eller ikke. Siden Norges regime for sanitære og plante-sanitære reguleringer (SPS) er koblet til EUs regime, vil endringer i EUs regler komme inn via EØS.

I TTIP-forhandlingene har EUs krav om beskyttelse av geografiske varebetegnelser blitt møtt med motstand i USA. EU har en rekke slike betegnelser for vin, ost etc. og ønsker at beskyttelsen av disse skal opprettholdes i TTIP. Nærings- og fiskeridepartementet (2014) peker i retning av at de direkte virkningene av TTIP for Norge her vil være moderate, selv om dette er relevant for noen produkter.

5.8. Andre virkninger: Tjenester og offentlige innkjøp

Tjenester ofte er komplementære i den forstand at de er knyttet til annen økonomisk aktivitet. Et illustrerende eksempel er skipsfarten: Virkningene av TTIP for denne avhenger kanskje mer av hvordan varehandelen utvikler seg enn av reguleringer som gjelder næringen selv. Hvis TTIP eller en avtale mellom Norge og USA fører til økt handel med varer, vil etterspørselen etter skipsfartstjenester øke selv om Jones Act eller andre reguleringer av skipsfarten forblir uendret. Tilsvarende "kryssløpsvirkninger" kan være viktige også for forsikring, finans eller andre forretningstjenester. Slike positive ringvirkninger har vi ikke tallfestet i denne studien. En moderat negativ effekt av handelsvridning i varehandelen kan oppveies av positive indirekte virkninger; i hvilken grad dette skjer kan vi ikke si uten en mer omfattende studie.

Et annet viktig område er offentlige innkjøp. I følge Nærings- og fiskeridepartementet (2014) antas at TTIP kan føre en avtale om offentlige innkjøp som eventuelt kan gå noe lenger enn WTO-avtalen på området (GPA – Government Procurement Agreement). I USA er internasjonal konkurranse for offentlige innkjøp begrenset særlig av «Buy American Act» fra 1933, og USA har tatt forbehold slik at denne gjelder til tross for GPA. I enkelte frihandelsavtaler har USA gått lenger og tillatt en viss liberalisering. USA er også et gigantisk marked for offentlige innkjøp til forsvarssektoren, jfr. Norges innkjøp av jagerfly. Dersom EU skulle oppnå fordeler her gjennom TTIP, kan det være viktig.

Kapittel 6. Oppsummering

Med TTIP forhandlingene har EU og USA startet et meget ambisiøst prosjekt. En omfattende avtale planlegges, der ikke bare tollreduksjon er målet, men også fjerning av en rekke regulatoriske hindringer for handel og investeringer over landegrensene. TTIP-avtalen, hvis den blir realisert, vil bli verdens største regionale frihandelsavtale. Til sammen står de to partene for nesten halvparten av verdens BNP og varehandel. Man forventer at avtalen vil gi en vitamininnsprøytning til partnerlandenes økonomi og bidra til sårt trengt vekst i BNP og sysselsetting.

En slik avtale vil ikke bare ha konsekvenser for partnerlandene, men også for tredjeland som Norge.

De fleste eksisterende økonomiske studier av avtalen har fokusert på konsekvenser for EU og USA. I denne rapporten har vi forsøkt å kaste lys over mulige konsekvenser for Norge. Tidligere TTIP-studier av CEPR (2013) og IFO (2013) har sprikt kraftig i sine spådommer om virkningene for tredjeland, med spådommer om svakt positive effekter for Norge i førstnevnte og kraftige negative effekter i sistnevnte. Våre resultater er mer i tråd med CEPR (2013). Kun en liten del av varehandelen vris vekk fra Norge og over til partnerlandene – nedgangen i norsk eksport er anslått til 300–400 mill. kroner i begge markedene. Disse anslagene er imidlertid usikre, og for enkelte sektorer kan konsekvensene bli store. Dette gjelder særlig fisk i både USA og EU, samt kjemisk industri og visse maskiner og transportmidler i USA.

Juridisk vil avtalen kunne få konsekvenser for Norge fordi nye forordninger og direktiver fra EU kan komme til oss gjennom EØS. En eventuell norsk tilknytning til TTIP kan tenkes å skje enten gjennom tiltredelse til TTIP eller ved en assosieringsavtale der Norge får tilsvarende forpliktelser og rettigheter som under TTIP uten rett til å delta i det institusjonelle overbygget.

Et tredje alternativ for Norge er å fremforhandle en egen handels- og investeringsavtale med USA. På grunn av geografisk avstand er USA mindre viktig enn EU, men på grunn av størrelsen og omfanget av investeringer i begge retninger er USA likevel et av de landene der en avtale kan ha størst effekt (ut over de som Norge allerede har avtaler med). En egen avtale med USA vil kunne reversere negative effekter for Norge som følge av TTIP og samtidig bidra til vekst.

Hvis bedret markedsadgang for USA i EU gjør at Norge taper terreng her, er handelstapet i noen grad «irreversibelt» i den forstand at Norge allerede har frihandel med EU. I enkelte sektorer, slik som fisk, der

Norge fremdeles møter tollbarrierer i EU, vil likevel tapet kunne reverseres. Dersom TTIP fører til frihandel i fisk mellom USA og EU, vil behovet for tollfrihet for norsk fisk i EU øke.

En potensielt viktig effekt av TTIP er at dersom EU og USA klarer å bli enige om felles reguleringer på nye områder, kan avtalen bli en viktig premissleverandør for det globale handelssystemet. Dette gjør at TTIP kan ha betydning for Norge ut over det de direkte juridiske og økonomiske virkningene tilsier. Som et lite land er Norge interessert i et velfungerende internasjonalt handelssystem og det er derfor all grunn til å følge nøye med på hva som skjer med TTIP og andre «mega-handelsavtaler».

Del 2.

Rapport fra NorStella basert på
tilbakemelding fra norske bedrifter
som handler med USA og samtaler
med NHO-bransjeforeninger

Av Olav G. Hermansen og Terje Olsen

Innledning

NorStellas rapport er basert på:

- Tilbakemeldinger fra 59 bedrifter med grunnlag i utsendt spørreskjema (vedlegg 1 og 2)
- Intervju med representanter for 5 bransjeforeninger i NHO (vedlegg 3)
- Kartlegging av aktuelle tollsatser (vedlegg 4)
- Diverse beregninger (vedlegg 5)

Bedriftene som svarte på via spørreskjemaet fordelte seg på følgende bransjer:

- Fisk – fiskeolje 10
- Andre næringsmidler 6
- Råvarer, halvfabrikata 4
- Kjemisk 3
- Maskiner-ferdigvarer 7
- Medisinsk utstyr 3
- Skipsutstyr – offshore 12
- Logistikktilbydere 6
- Kommersiell tjenesteyting 6

I de etterfølgende kapitler ser vi først på handelshindre knyttet til vareeksport fra Norge til USA, deretter for tilsvarende vareimport til Norge fra USA. Videre tar vi opp handelshindre i forbindelse med tjenestehandel og til slutt ulike typer barrierer gruppert under «andre handelshindre».

En måle- og metodeanmerking.

I spørreskjemaet i vedlegg 1 er svaralternativene for en rekke av spørsmålene gruppert som følger:

- 1 – ingen betydning
- 2-5 – fra handelshinder av betydning (2) til svært viktig (5)
- Vet ikke/ikke relevant

Vi har gjennomgående ikke tatt med svar fra gruppen «Vet ikke/ikke relevant» i svargrunnlaget. Vær imidlertid oppmerksom på at vi i rapporten har fokusert:

- enten på bedrifter som spesifikt opplever handelsbarrierer, dvs. svar i kategoriene 2-5
- eller på alle bedriftene spørsmålet er relevant for, dvs. svar i kategoriene 1-5

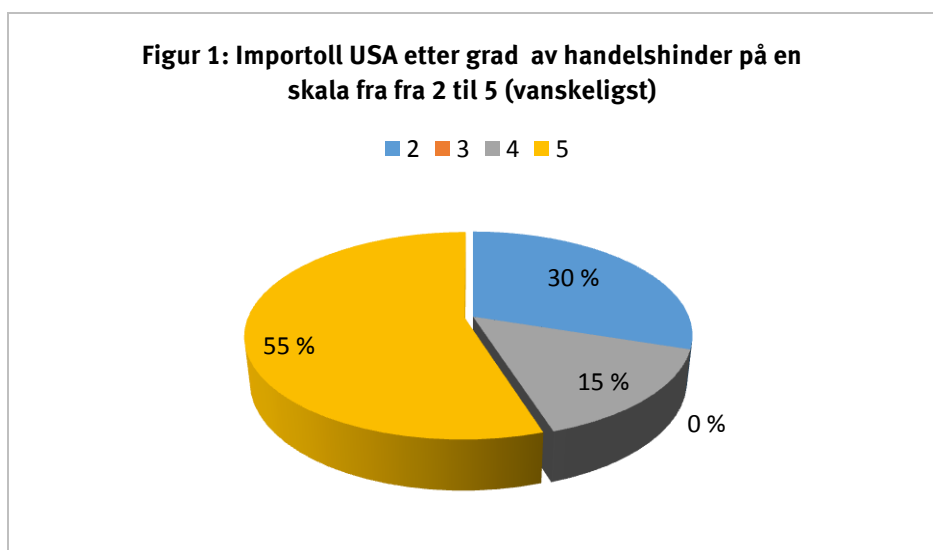
Vi har særlig utvidet svargrunnlaget der antallet svar er begrenset. Det gjelder spesielt ved sammenlikning av bedrifter innen ulike næringer. Valg av måleskala forrykker ikke konklusjonene i rapporten.

Kapittel 1. Handelshindre for norsk vareeksport til USA

Vi skiller i dette kapittelet mellom handelshindre etter hvorvidt de er relatert til toll eller ikke. Til slutt i kapittelet skal vi se på forholdet mellom de to typene handelshindre.

1.1 Tollbarrierer

I vedlegg 4 har vi identifisert 27 kapitler fra USAs tolltariff der norske eksportører er underlagt toll ved innførsel til landet. For 13 av de 27 HS-kapitlene varierer gjennomsnittlig tollsats fra mellom 4,25 til 16,02 % av varens FOB-verdi. Hele 55 % av de bedriftene som oppgir toll som et handelshinder anser denne barrieren som svært viktig. Det framgår av Figur 1 under.



Vi kan også estimere betydningen av importtoll ved å se på samlet antall tollbelagte varer innen et tollkapittel. Dette har vi gjort i vedlegg 4 ved å kombinere tall fra USITC, (hentet fra Del 1, vedlegg 3) og med mottatte tilbakemeldinger fra bedriftene, (Del 2, vedlegg 4). En oppsummering av de HS-kapittelnumrene som nevnes oftest er gjengitt i Tabell 1 under.

Tabell 1. Antall ganger toll som handelshinder er identifisert etter HS-kapittel

HS-kapittel	Stikkordsmessig beskrivelse	Ant. ganger nevnt
3	Fisk og krepsdyr mv.	10
84	Maskiner, apparater og mekaniske redskaper mv.	7
85	Elektriske maskiner, apparater og materiell mv.	7
21	Forskj. tilberedte næringsmidler, herunder helsekost	6
38	Diverse kjemiske produkter	5
72	Jern og stål	5
4	Melk og meieriprodukter mv.	4
15	Animalske og vegetabiliske oljer og fettstoffer	4
29	Uorganiske kjemikalier mv.	4

Sammenholder vi disse tallene med hvordan respondenter fra ulike næringer vurderer viktigheten av toll som handelshinder er det flere interessante sammenhenger.

Tabell 2. Vurdering av tollhindre på en skala fra 1 – ingen betydning – til 5 – svært viktig – for bedriftene klassifisert etter næringssektor. Bedrifter som scorer over gjennomsnittet

Næringssektor	Problemscore
Fisk og fiskeolje	3,89
Metaller	3,00
Medisinsk utstyr og apparater	2,67
Maskiner - ferdigvarer	2,60
Alle næringer - gjennomsnitt	2,40

Selv om næringsinndelingen i Tabell 2 ikke uten videre sammenfaller med inndelingen i tolltariffen kjenner vi igjen varer fra spesielt HS-kapitlene 3, 15, 21, 72, 84, 85 i Tabell 1.

Eksportører av fisk- og fiskeoljeprodukter er de som gjennomgående vurderer tollbelastningen som mest problematisk. I deler av denne næringen sitter nok ennå sjokket fra 1991 igjen, noe følgende tilbakemelding tyder på:

«Norske lakseeksportører ble i sin tid funnet skyldig i dumping av laks (pris), og ble ilagt straffetoll av varierende størrelser, men flesteparten fikk ca. 23 %.»

Denne avgiften ble opphevet i 2012. Det har ført til et betydelig oppsving i lakseeksporten til USA (se nærmere omtale i Del 1, avsnitt 5.4.1). Men priskonkurransen her er hard, hvilket bringer oss til neste poeng. Det er at betydningen en tollsats får i stor grad avhenger av hvor prisfølsom eller prissensitivvaren er.

En klar tilbakemelding om hvor ødeleggende selv en tilsynelatende relativt moderat tollsats kan være fikk vi fra en større eksportør av metaller:

«Toll på 5,2 % (for kobberprodukter) kan virke som en lav prosent-sats, men er i virkeligheten bortimot prohibitiv.»

Også en representant fra Norsk Industri i NHO framhever denne utfordringen i et intervju med NorStella (vedlegg 3):

«Industritollsatsene til USA er generelt moderate, men på enkelte områder, slik som handel med uedle metaller (hvor marginene er små), vil det kunne få store konsekvenser om EU oppnår tollfrihet og vi ikke.»

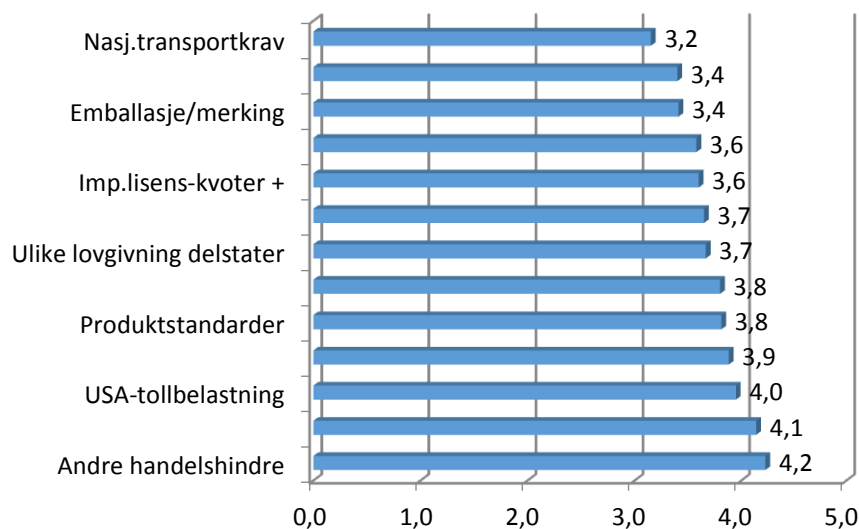
Dagens tollsatser er også til hinder for nye norske vekstnæringer som orienterer seg mot USA. Det framkom i et intervju med Fiskeri- og havbruksnæringens Landsorganisasjon (vedlegg 3):

«Eventuell tollfrihet gjennom en TTIP-avtale EU-USA vil gi klare negative utslag for Norge om vi ikke innrømmes tilsvarende betingelser. Spesielt gjelder dette ved eksport fra Norge til USA av marine oljer til humant konsum – omega 3 produkter. Dagens tollsatser er 5-8 %. Norges viktigste konkurrenter befinner seg i EU.»

1.2 Ikke tollmessige barrierer.

Rangeringen av slike handelshindre etter betydning framgår av Figur 2 under.

Figur 2. Vareeksport til USA. Handelshindre gruppert på en skala fra 2-5 etter grad av problemer. Gjennomsnittsverdi



Vi har i det følgende delt inn ikke-tollmessige handelshindre i undergruppene:

- Produktrelaterte handelshindre
- Security-relaterte handelshindre
- Prosedyrerelaterte handelshindre for øvrig
- Utsatte næringer

1.2.1 Produktrelaterte handelshindre

Tiden det tar før et produkt blir godkjent etter USA-standard ble av intervjupanelet i rangert som det neste viktigste handelshinderet ved vareeksport til USA.

I Figur 3 ser vi vurderingen av viktighet når det gjelder tidsbruken for godkjenning av produkter i USA.

Nesten to av tre (64,3 %) av bedriftene som her opplever handelshindre angir tidsbruk som svært viktig. Som spesielt krevende og viktig rangeres denne handelshindringen av bedrifter innen:

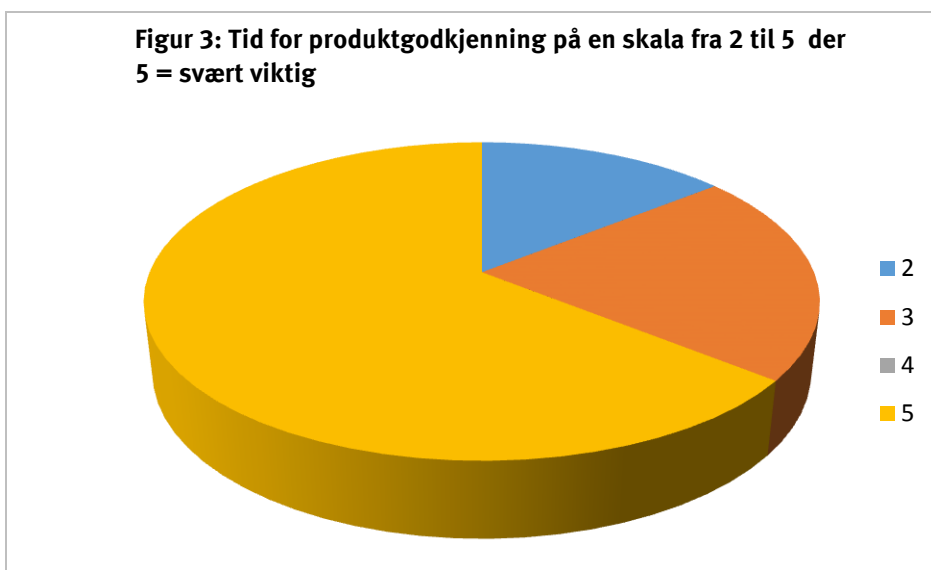
- medisinsk utstyr
- fisk og fiskeolje

En produsent av medisinsk utstyr utdyper dette slik:

«FDA-godkjenning (FDA =Food and Drug Administration) kan ... ta veldig lang tid og kan også forhindre salg hvis vi ikke får den.»

At lisenser er tidsavgrenset skaper dessuten utfordringer. Det har en annen representant fra samme næring erfart:

«Myndighetene i Florida krever importlisens for utenlandske legemiddelprodusenter. Selv om varen selges på leveringsbetingelsen Free Carrier (FCA) Norge må den utenlandske produsenten (dvs. produksjonsstedet) søke om lisens, som fornyes hvert 2. år»



En annen grunn til at «ting tar tid» er, som det understrekes i Del 1, avsnitt 2.2.2.2, krav til inspeksjon og godkjenning av farmasøytiske produksjonsanlegg i Norge fra amerikanske kontrollmyndigheter.

Tiden det tar å få godkjent et produkt før salg i et annet land henger nært sammen hvorvidt produktstandarder og normer på forhånd er harmonisert eller ikke. Handelshindringen «Avvikende produktstandarder/normer» ble rangert som den femte største av intervju-panelet.

At avvikende standarder kan avstedkomme alvorlige problemer er følgende utsagn fra en leverandør av medisinsk utstyr et eksempel på:

«Våre produkter er biologisk materiale og helsesertifikat er viktig. USA var en periode stengt for oss pga. et virus funnet i Europa, men ikke i Norge. Vi kom ikke utenom dette, fordi vi er på samme direktiv som EU. Mulig vi skulle påbegynt jobben med egen helseprotokoll for Norge - USA.»

Ulike produktkrav har også en tendens til å få nedslag i et lands importprosedyrer. Det igjen kan nødvendiggjøre endringer i produksjonen. Det erfarte en norsk eksportør:

«Tollen er litt sær på produkter som inneholder dyreblood (vi har ett som inneholder blod fra svin). Men etter en del endringer i produksjon, pakking og lagring her hos oss går dette knirkefritt nå.»

I Del 1, avsnitt 2.2.2.2 påpekes det dessuten at en konsekvens av slike forskjeller i industristandarder og normer kan bli at bedriftene må operere med doble produksjonslinjer, med de merkostnader dette innebærer. Hvis Norge /EFTA og USA derimot gjensidig anerkjenner

hverandres fabrikkinspeksjoner, for eksempel i forbindelse med farmasøytisk industri, vil produsentene slippe dobbeltinspeksjoner.

1.2.2 Security-relaterte handelshindre

I kjølvannet av terrorangrepet 11. september 2001 iverksatte USA en rekke nye sikkerhets- og kontrollprosedyrer. Problemet med disse tiltakene, i internasjonal handelssammenheng, er at de er til dels både strengere enn og ikke kompatible med EU og EØS' sikkerhetsregimer. USA-krav på dette området tenderer med andre ord mot å gå vesentlig lenger enn norsk eksport- og importkontroll-lovgivning og praksis.

En annen type tiltak i denne gaten er særegne USA-forbud hvor bedrifter som er aktive i USA forbys å handle med visse land.

Det er særlig leverandører av:

- logistikk- og transporttjenester
- skip- og offshoreutstyr
- medisinsk utstyr
- fisk og fiskeolje

som rangerer denne type USA-krav som handelshindre av betydning. En logistikktilbyder utdyper sine erfaringer på området flyfrakt:

«Hovedutfordringen ved eksport til USA er at vi har krav til 100 % screening av flyfrakt. Land innenfor EU har fått fritak fra dette kravet, og sparer derfor kostnadene forbundet med dette. Dette er den største ulempen vi har per dags dato.»

En kan spørre seg om hvor realistisk det er å få USA til å stramme inn på sin lovgivning og praksis på dette området. På den annen side blir Norge uten en TTIP-avtale med enda mindre sannsynlighet trukket inn i diskusjonene om gjensidig godkjenning av security-prosedyrer.

1.2.3 Prosedyrerelaterte handelshindre for øvrig

Selv om krav til handelsdokumentasjon kommer et stykke ned på listen over problematiske handelshindre (Figur 2) rapporterer flere bedrifter om at prosedyrekrav på dette området avstedkommer atskillig hodebry.

Et eksempel er en metalleksportør som havner i en type «Catch 22» situasjon:

«USA stiller krav om «mill certificate» på alle produkter av jern/stål (HS 72011000 – 73079900). Dette er ofte svært vanskelig å fremskaffe da handelen skjer gjennom flere ledd, og det kan være umulig å spore opp hvor stålet/jernet er produsert i et ferdig

produkt. Særlig på ferdigvarer (festeutstyr, rør, flenser) er dette et problem. Og med dagens håndheving av kravet er vi forhindret fra å levere varer til USA på ovennevnte HS-koder.»

En «problemorganisasjon» mht. dokumentasjonskrav er Food and Drug Administration, forkortet FDA. Et eksempel:

«FDA kan skape utfordringer i forhold til riktig dokumentasjon. De legger gjerne føringer for hvordan vi fyller ut våre sertifikater som norske veterinæren igjen kan nekte å signere.»

Flere bedrifter rapporterer dessuten om uenighet i tolkning av tolltariffkoder. Dette er et område der samarbeidsinstitusjonene etablert gjennom en frihandelsavtale søker å finne fram til felles fortolkninger om hvor en vare tariffmessig hører hjemme.

Andre importprosedyrer i USA framstår tilsynelatende som mer kuriøse, men innebærer like fullt en merkostnad for bedriften det gjelder:

«Granittblokker til USA må vaskes ekstra før forsendelse.»

1.2.4 Utsatte næringer

Hvilke næringer har så i spørreundersøkelsen gitt høyest problemscore for ikke-tollmessige hindre ved vareeksport til USA framgår av tabellen under.

Eksportører innen fisk og fiskeolje scorer jevnt over høyt på de fleste av handelshindrene vi har undersøkt for. Dette er verdt å merke seg, fordi dette er en viktig norsk eksportnæring. Dessuten har handelsutviklingen siste år vist at dette er en næring med et betydelig vekstpotensial. Dette framgår av Del 1, avsnitt 5.4.

Blant logistikktilbyderne oppfattes særlig krav til handelsdokumentasjon og security-prosedyrer som problematiske. Men bedrifter innen denne næringen gir også en betydelig score når det gjelder avvikende produktstandarder. Det kan ha sammenheng med at dette er et område som indirekte får betydning for vareflyten. Et annet område denne gruppen vektlegger er nasjonale transportkrav i USA, bla. knyttet til håndtering av farlig gods:

«Våre sendinger er farlig gods. Vi avgrensner oss til å sende direkte til flyplass i USA fordi håndteringen av innlandstransport/transport mellom flyplasser er svært krevende.»

Betydning har også kravene i the Jones Act om bruk av USA-transportører ved innenriks sjøfrakttransport.

Tabell 3. Vurdering av ikke-tollmessige handelshindre på en skala fra 1 – ingen betydning – til 5 – svært viktig – for bedriftene klassifisert etter næringssektor. Næringer som scorer over gjennomsnittet på 2,0.

Næringssektor	Problemscore
Fisk og fiskeolje	3,08
Logistikktilbydere	2,67
Maskiner og ferdigvarer	2,28
Skipsutstyr- offshore	2,02

Bedrifter tilhørende kategorien «Maskiner og ferdigvarer» scorer særlig høyt innen restkategorien «Andre handelshindre». Dette gjenspeiles i kommentarene vi har fått fra denne type bedrifter mht.:

- immateriellrettigheter
- USA-konkurranseregler
- USA-statsstøtteregler
- konkurranse om offentlige anbud

Vi kommer nærmere tilbake til dette området i kapittel 4.

En stor eksportnæring på USA er leverandører av skips- og offshoreutstyr. Fra denne sektoren har vi registrert en score på handelshindre over gjennomsnitt innen områdene:

- Security
- Krav til handelsdokumentasjon
- Nasjonale USA-krav til emballasje og merking

Sist, men ikke minst vil vi trekke fram gruppen medisinsk utstyr. Selv om bedrifter innen denne næringen opererer med lav problemscore for de fleste av de opplistede handelshindrene går næringen helt «til topps» på problemskalaen på følgende områder:

- Tiden for godkjenning av nye produkter: 5,0
- USA-forbud mot handel med gitte land: 4,5

Som det klart understrekes i Del 1, avsnitt 4.2 ff. er fjerning alle ikke-tollmessige barrierer (forkortet NTB) lite realistisk. Like fullt ligger det et stort potensiale også ved en delvis nedbygging av disse barrierene.

1.3 Forholdet mellom tollmessige og ikke tollmessige barrierer

Hvordan rangerer så bedriftene vi har intervjuet forholdet mellom tollmessige og ikke-tollmessige handelsbarrierer. De generelle svarene framgår av Tabell 4 under.

Tabell 4. Ikke-tollmessige (NTB) vs. tollmessige handelshindre ved vareeksport til USA. Respondentenes vurdering av relativ betydning.

Handelshindre ved vareeksport til USA	Prosentvis fordeling	Antall svar
Ikke-tollmessige hindre (NTB) mye+ litt større betydning enn toll	53 %	15
Tollmessige hindre mye større + litt større betydning enn NTB	35 %	10
Tollmessige og NTB-hindre har like stor betydning	12 %	4

At ikke-tollmessige hindre i sum anses å utgjøre en større barriere enn de tollmessige for vareeksport til USA er i tråd med resultatene fra andre undersøkelser, blant annet fra svenske Kommerskollegium og nederlandske Ecorys. I Del 1, kapittel 4.2 er det gjort nærmere rede for Ecorys-undersøkelsen. Forskjellen er likevel ikke så markant i følge våre respondenter. Ser vi på spesifikke handelshindre rangert etter viktighet kommer toll på annenplass (Figur 1).

Et moment av interesse er at store bedrifter i gjennomsnitt har større problemer med toll på USA enn SMB-bedrifter. Bedrifter med lange erfaringer på USA-markedet mestrer ikke-tollmessige barrierer bedre enn de mindre erfarne og da spesielt SMB-bedriftene.

Nå skal det avslutningsvis sies at for en god del bedrifter, dvs. rundt halvparten av de 47 som svarte på spørsmål knyttet til vareeksport til USA, framstår handelen på USA som rimelig uproblematisk. En representativ uttalelse fra denne gruppen er:

«Vi har lang erfaring med forsendelser til USA og vet hvilke krav som stilles. Derfor går det greit.»

Tre av de fire bedriftene som svarte på undersøkelsen hadde ti år eller lenger erfaring med handel i USA. Det har nok medvirket til at mange av disse etter hvert har lært «the rules of the game».

Ikke desto mindre gjenstår det faktum at rundt halvparten av de berørte bedriftene møter handelshindre ved vareeksport til USA.

Kapittel 2. Handelshindre for vareimport til Norge fra USA

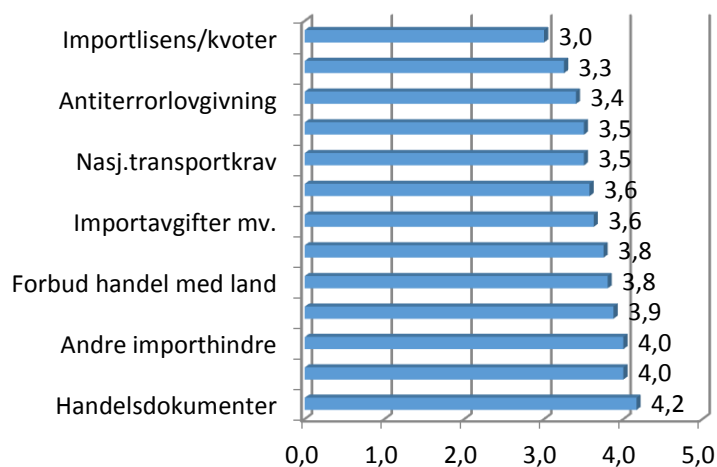
Mens forskjellene mellom tollmessige og ikke-tollmessige hindre i vår undersøkelse ikke er så markante for norsk vareeksport til USA er det ikke-tollmessige barrierer som er viktigst ved vareimport til Norge. Importtoll kommer således først på plass 8 av de 13 handelshindene listet opp i spørreundersøkelsen.

På basis av tilbakemeldingene fra bedriftene har vi i vedlegg 4 tariffmessig identifisert 17 produkter som importeres til Norge. Av disse er kun to (øl og vin) belagt med toll eller særavgifter. Hadde flere næringsmiddeleksportører fra USA eller deres representanter i Norge svart på undersøkelsen ville nok tallene ha blitt delvis annerledes.

Antallet mottatte svar er noe lavere for vareeksport fra USA til Norge (35) enn for norsk vareeksport til USA (47). Likevel er det verdt å merke seg at mens mellom 40 og 50 % av eksportørene til USA rapporterer om ulike typer handelshindre ligger den tilsvarende prosentandelen ved vareimport til Norge på rundt 20 %. Denne tendensen ser vi også når vi sammenlikner gjennomsnittlig problemscore.

Av Figur 4 framgår rangeringen av handelshindre på dette området.

Figur 4. Handelshindre for vareimport til Norge fra USA på en skala fra 2 til 5 (svært viktig). Gjennomsnittstall



Fraværet av fritekstkommentarer knyttet til USA-produkter eksportert til Norge på at denne delen av vareflyten framstår som mindre problematisk.

Dette inntrykket forsterkes også av tallene i Tabell 5.

Tabell 5. Gjennomsnittlig gradering av handelshindre i varehandelen Norge-USA på en skala fra 1 – ingen betydning – til 5 – svært viktig.

Varestrøm	Problemscore
Norsk vareeksport til USA	2,13
USA vareeksport til Norge	1,52

Kapittel 3. Tjenestehandel med USA

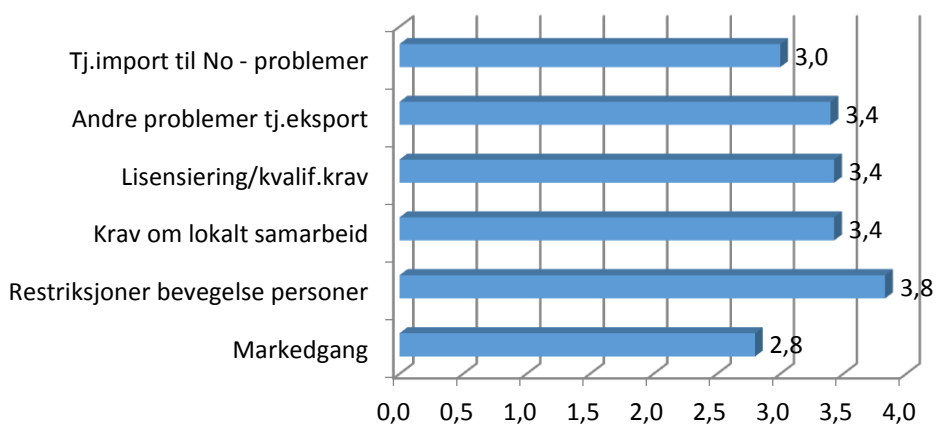
Av Figur 5 under framgår hvilke hindre som i gjennomsnitt rangeres som de viktigste i tjenestehandelen mellom våre to land.

Det må sies fra svargrunnlaget er relativt begrenset (fra 4 til 8 svar). En fritekstkommentar knyttet til transportforsikring er verdt å merke seg, spesielt fordi aktuelt selskap har lang fartstid på USA.

Det vi har erfart, er at:

- «domestic risk» skal forsikres i/gjennom amerikansk selskap
- det er forskjellige bestemmelser fra stat til stat ang. «definisjonen av «domestic risk»
- forsendelser på leveringsbetingelsen Delivered Duty Paid (DDP) kan anses som «domestic risk» hvis endelig mottaker befinner seg i en annen stat enn ankomststat. (videretransport innenlands.

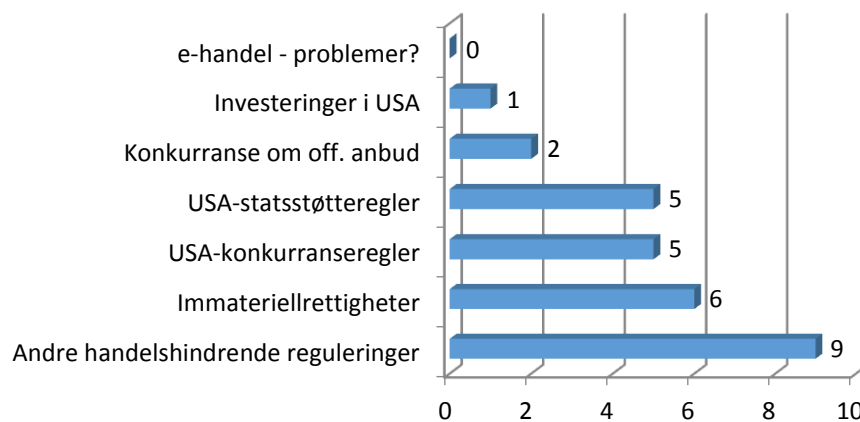
Figur 5. Hindre i tjenestehandelen Norge-USA på en skala fra 2 til 5 (5 = svært viktig)



Kapittel 4. Andre handelshindre

Under «restgruppen» andre handelshindre framkom det derimot atskillig flere kommentarer. Men la oss først se på hvilken type handelshindre som her ble rangert som viktigst i Figur 6.

Figur 6. Andre handelshindre. Antallet som oppgir et eller flere av disse som problematiske



Under vil vi først presentere kommentarer til de spesifikke handelshindrene vi listet opp etter antallet tilbakemeldinger. Deretter presenterer vi kommentarene mottatt under restkategorien «Andre handelshindrende reguleringer».

Når det gjelder problemer med immateriellrettigheter har vi mottatt følgende kommentarer:

- The Buy American Act er et problem
- Vi har opplevd kopiering av produkt. Kostbare rettsprosesser for å få stoppet kopiering.
- Vi har vært i en rettsak i USA angående patent på en diagnostisk test.
- Det er generelt detaljerte og kompliserte regler om patentbeskyttelse og rettigheter. Ved brudd på ulike rettigheter kan de økonomiske konsekvensene være formidable.
- Bevisbyrde i henhold til patentrettigheter beskyttet varemerke.

Når det gjelder rettstatus i dag har Norge, EU og USA forskjellige regler for intellektuell eiendomsrett.

Mens kommentarene under punktet konkurranseregler i USA utelukkende er knyttet til importtoll for ulike produkter er de mer spesifikke hva angår statstøtteregler:

- Vi har en USA-basert konkurrent som har skattefritak, mens vi er skattepliktige både i USA og i Norge.
- The Buy American Act
- Rentesubsidiering på finansiering av investeringen
- Handelshindringer pga. statsstøtte er vanskelig grunnet egne krav fra vårt selskap til et annet (søknad om EX no må komme fra et firma registrert i USA. Det er ikke mulig å gjøre fra Norge).

Når det gjelder konkurranse om offentlige anbud har vi fått følgende tilbakemeldinger:

- Når det finnes et lokalt alternativ vil det foretrekkes
- Statlige finansieringsordninger og rentesubsidier/høy materialandel i ferdigprodukt som skal være av USA-opprinnelse/produksjon
- The Buy American Act

På investerings siden rapporterer et større norske konsern om negative erfaringer:

«Oppstart av et eget lager i USA var en lang vei å gå. Det begynte med registrering og sluttet med at vi tilbakeflyttet varene til Norge.»

La oss til slutt se på hva som kom opp av tilbakemeldinger på spørsmålet: "Er det andre reguleringer eller tiltak, offentlige eller private, som du har erfart gjør det vanskelig å komme inn på USA-markedet?":

- Det eksisterer lovgiving som hindrer oss i å levere tjenester til myndighetseide skip og fartøyer. Videre oppleves Jones Act som en hinder, selv om vi også opererer innenfor denne.
- Helsekrav. Burde vært en direkte avtale (Helseprotokoll) mellom Norge og USA.
- Regulatoriske bestemmelser er kostnadsdrivende sammenlignet med lokale virksomheter.

- Forsikring utgjør en stor kostnad. Det er vanskelig å gardere seg mot alle muligheter
- Transport- og ansvarsforsikring er veldig dyrt for området USA.

Området «Andre handelshindre» representerer et relativt mangslunget område. Vi er her også langt inne i nasjonal næringspolitikk, et område det ofte er knyttet sterke særinteresser til.

Like fullt forventes en kommende TTIP-avtale også å omfatte helt eller delvis de temaene vi har beskrevet i dette avsnittet. Etter tilbakemeldingene fra norske bedrifter å dømme framstår her særlig følgende lovgivning og handelsprosedyrer i USA som problematiske:

- The Buy American Act
- USAs immateriellovgivning, herunder prosessuelle sider knyttet til denne lovgivningen
- USAs helselovgivning og godkjenningprosedyrer – gjelder både for varer og tjenester
- Forsikringsmarkedet – adgang for utenlandske selskaper og priser.

Kapittel 5. Oppsummering

Nærmere halvparten av de spurte bedriftene opplever tollbarrierer ved vareeksport til USA. Konkurransulempen knyttet til importtoll i USA er klarest for eksportører av fisk- og helsekostprodukter, metaller og medisinsk utstyr. Men også andre sektorer er berørt.

Av ikke tollmessige handelshindre representerer forskjeller i produktstandarder og tiden det tar å få godkjent produkter etter USA-normer en klar utfordring. For medisinsk utstyr er problemet særlig markant, men også for fiske- og helsekostprodukter.

Av securityrelaterte handelshindre representerer blant annet kravet om 100 % scanning av flygods en utfordring.

Krav til ekstra handelsdokumentasjon, omstendelige kontrollprosedyrer og uenighet om tolltariffering er blant de øvrige utfordringene norske eksportører har gitt tilbakemeldinger om.

Ved vareimport fra USA til Norge er de tre største handelshindene:⁴²

- Krav til handelsdokumenter (4,2)
- Krav til emballasje/merking (4,0)
- Andre importhindre (4,0)

Andelen problemcases ved import av USA varer til Norge er imidlertid klart mindre enn for norsk vareeksport til USA.

Hva gjelder tjenestehandel fikk følgende handelshindre høyest problemscore:

- Restriksjoner i bevegelsesmuligheter for personer på ledelses- eller ekspertnivå
- Kompliserte lisensierings- eller kvalifiseringskrav
- Krav om samarbeid med lokal partner, krav om lokal representasjon i styret, begrensninger på utenlandsk kapital mv.

⁴² Tallene i parentes angir betydning på en skala fra 2 til 5, der 5 er svært viktig:

Av andre handelshindre som hyppigst ble nevnt er USAs immateriell-lovgiving, statsstøtte- og konkurranseregler, konkurranse om offentlige oppdrag samt begrenset adgang til forsikringsmarkedet.

Vedlegg til Del 1

Vedlegg 1. Foretaksstatistikk for FDI

Norskkontrollerte foretak i USA

For å si noe mer om hvilke næringer som er viktigst for norske investeringer i USA, kan vi se på statistikk for egenskaper ved for norskkontrollerte foretak i USA. Statistikken rapporterer omsetning, antall foretak og antall ansatte for årene 2008 til 2011. De seks første kolonnene i Tabell A.1 viser nivået på disse variablene i snitt over perioden samt deres andel av totalen.⁴³

Vi ser at olje- og gassutvinning og bergverksdrift den viktigste næringen i form av omsetning, med over halvparten av totalen. Næringen er også viktig i form av antall ansatte, hvor den ligger på andreplass og antall foretak, hvor den ligger på tredjeplass. Nest viktigst er industrinæringen med en omsetning på litt under halvparten av den i bergverksdrift og utvinning. Dette er også den viktigste næringen når det gjelder antall ansatte og foretak. Transport og lagring er også av en viss betydning. Den ligger på andreplass i form av antall foretak og på tredjeplass i form av omsetning. Omsetningen i denne næringen en utgjør imidlertid under en tiendepart av olje- og gassutvinning og bergverksdrift, og den ligger kun på femte plass når det gjelder antall ansatte. Varehandel, reparasjon av motorvogner har omtrent like stor omsetning som transport og lagring, men færre foretak og litt flere ansatte.

Alt i alt er tyder derfor tallene på at olje- og gassutvinning og bergverksdrift samt industri er de desidert viktigste næringene for norske FDI i USA. Til sammen har disse næringene over 80 % av all omsetning, 70 % av sysselsetningen og rundt 50 % av alle foretak.

Foretak kontrollert av USA i Norge

Tall for utenlandskkontrollerte foretak i Norge vises i de seks siste kolonnene i Tabell A.1. Statistikken har god dekningsgrad innen de næringene som er inkludert, men noen næringer er utelatt. F.eks. inngår ikke jordbruk/skogbruk, fiske eller finansierings- og forsikringsvirksomhet. For fiske, særlig oppdrett, kan utenlandsk eierskap være

⁴³ Statistikken dekker kun et utvalg av alle foretakene (de største) og utvalget har økt over tid. Dette gjør at nivået på variablene må tolkes med forsiktighet. I tillegg mangler det noen tall for enkeltår. Vi velger derfor her å rapportere gjennomsnittstall over de tilgjengelige årene.

viktig. Likevel viser sektorfordelte tall fra inngående FDI fra alle land at fiske, fangst og fiskeoppdrett samt tjenester tilknyttet dette kun står for litt over 0.5 % av både beholdning og inntekt. Vi antar derfor at tallene vist i Tabell A.1 et godt bilde av hvilke næringer hoveddelen inngående FDI fra USA går til.

Også her ser vi at olje- og gassutvinning og bergverksdrift er den viktigste næringen i form av omsetning og den nest viktigste i form av sysselsetting. Det er imidlertid relativt få foretak i næringen. Mens næringen varehandel, reparasjon av motorvogner var mindre viktig for utgående FDI til USA, er dette den nest viktigste næringen for inngående FDI fra USA. Den har nesten like høy omsetning som olje- og gassutvinning og bergverksdrift, like mange ansatte og står for en tredjedel av foretakene. Industrinæringen er også viktig med en omsetning på 17 %, samt 12 % av foretakene. Dette er også den næringen som sysselsetter flest. Mens transport og lagring var av en viss betydning for utgående FDI, er den lite viktig for inngående FDI.

Tallene i Tabell A.1 angir hvordan amerikanskkontrollert foretak fordeler seg på de forskjellige næringene i Norge. Men er det noen norske næringer som er spesielt dominert av amerikansk eierskap? For å undersøke dette kan vi sammenligne med tall for alle utenlandskkontrollerte foretak og tall for alle foretak som opererer i Norge, både innenlandsk- og utenlandskkontrollerte. Tallene rapporteres ikke her, men er tilgjengelige fra Statistisk sentralbyrås statistikk over utenlandskkontrollerte foretaks aktivitet i Norge (FATS).

Tabell A.1 Egenskaper ved norskkontrollerte foretak i USA og amerikanskkontrollerte foretak i Norge

	Foretak kontrollert av Norge i USA						Foretak kontrollert av USA i Norge					
	Nivå, snitt år 2008-2011			Andel av totalen, snitt år 2008-2011			Nivå, snitt år 2008-2011			Andel av totalen, snitt år 2008-2011		
	Foretak	Salg (mill. NOK)	Ansatte	Foretak	Salg (mill. NOK)	Ansatte	Foretak	Salg (mill. NOK)	Ansatte	Foretak	Salg (mill. NOK)	Ansatte
Alle næringer	150	1106	1589	.	.	.	528	284653	9	.	.	.
Jordbruk, skogbruk og fiske	1	0	0	0.01	0.00	0.00
Olje- og gassutvinning og bergverksdrift	18	9	2182	0.12	0.57	0.14	26	112238	7870	0.05	0.39	0.19
Industri	57	5	8962	0.38	0.25	0.56	64	47584	1	0.12	0.17	0.27
Elektrisitets, gass, damp, varmtvann*	1	.	.	0.01	.	.	1	0	3	0.00	0.00	0.00
Vann, avløp og renovasjon							2	.	35	0.00	.	0.00
Bygge- og anleggsvirksomhet	3	.	.	0.02	.	.	9	.	332	0.02	.	0.01
Varehandel, reparasjon av motorvogner	8	3995	1235	0.06	0.04	0.08	177	95214	8085	0.33	0.34	0.19
Transport og lagring	22	4472	889	0.15	0.04	0.06	18	3860	935	0.03	0.01	0.02
Overnattings- og serveringsvirksomhet	0	0	0	0.00	0.00	0.00	5	.	385	0.01	.	0.01
Informasjon og kommunikasjon	9	1635	1125	0.06	0.01	0.06	83	10492	4199	0.16	0.04	0.10
Finansierings- og forsikringsvirksomhet	7	445	77	0.05	0.00	0.00
Omsetning og drift av fast eiendom	9	0.05	.	.	38	246	17	0.07	0.00	0.00
Faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting	11	1436	848	0.08	0.01	0.05	67	7431	2240	0.13	0.03	0.05
Forretningsmessig tjenesteyting	4	966	619	0.03	0.01	0.03	39	6463	6657	0.07	0.02	0.16
Øvrige næringer	1	0	0	0.01	0.00	0.00

*Merknad: Statistikken dekker kun et utvalg av alle foretakene (de største) og utvalget har økt over tid. Nivået på variablene må derfor tolkes med forsiktighet. *For norske foretak i USA dekker denne også vann, avløp og renovasjon. Kilde: Statistisk sentralbyrå.*

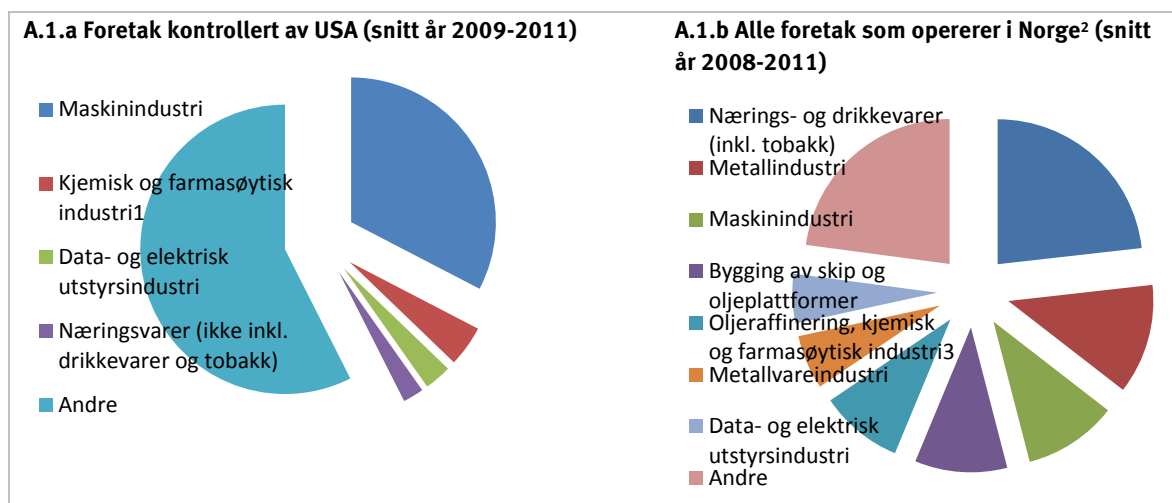
Utenlandskkontrollerte foretak står for en fjerdedel av omsetningen i sektorene som dekkes av statistikken. En femtedel av dette, eller 5 % av totalomsetningen, foregår i foretak kontrollert av USA. Forretningsmessig tjenesteyting er den næringen som er mest dominert av

utenlandskeide foretak. Disse hadde en andel på 40 % av omsetningen. På andreplass kommer industrien med en andel på 31 %. Amerikansk-eide selskaper er imidlertid ikke spesielt stekt representert her, med andeler på hhv 4 og 5 % av totalomsetningen. Derimot er olje- og gassutvinning og bergverksdrift den næringen hvor en størst andel av de utenlandskkontrollerte foretakene er fra USA. Slike foretak står for hele 8 % av omsetningen.

Figur A.1 viser mer detaljerte tall for industrinæringen i Norge. Del a viser hvordan omsetningen i amerikanskkontrollerte foretak fordeler seg på ulike undernæringer. Maskinindustrien er klart størst, med en andel på 32 %. De tre viktigste næringene etter denne er kjemikalier, elektriske produkter og næringsvarer. Disse er imidlertid mye mindre viktige med andeler på kun hhv. 5, 3 og 2 %.

Hvordan er fordelingen av amerikanskkontrollerte selskaper i forhold til den norske næringsstrukturen? Del b viser omsetning for alle foretak, både innenlandskkontrollerte og utenlandskkontrollerte. Vi ser at maskinindustrien, selv om den er langt fra viktigst, er en betydelig næring også totalt sett, med en andel på 10 %. Denne andelen er likevel betraktelig lavere enn den vi så for de amerikanskkontrollerte foretakene. Maskinindustrien fremstår dermed som spesielt dominert av amerikanskkontrollerte foretak, sammenlignet med de andre norske næringene. Dette er ikke overraskende, da dette den industrinæringen som har høyest grad av utenlandsk eierskap generelt. Nesten 3/5 av omsetningen her foregår i utenlandskkontrollerte foretak.

Figur A.1. Omsetning i industrinæringen fordelt på ulike undernæringer



Merknad: ¹Inkl. kosmetikk og biokjemiske produkter, ekskl. oljeraffinering. ²Både innenlandskeide og utenlandskeide. ³Inkl. kosmetikk og biokjemiske produkter. Kilder: Data for foretak kontrollert av USA kommer fra The Bureau of Economic Analysis (BEA); Data for alle foretak kommer fra Statistisk sentralbyrås statistikk for utenlandskkontrollerte foretaks aktivitet i Norge.

Vedlegg 2. Vare- og tjenestehandel

Tabell A.2. De viktigste 40 varer i Norges varehandel med USA i 2012

Eksport		Import			
Kode	Verdi	Beskrivelse (forkortet)	Kode	Verdi	Beskrivelse (forkortet)
2709	2591	Petroleum oils and oils obtained fr	8802	838	Other aircraft (for example, helico
2710	2448	Petroleum oils and oils obtained fr	2710	238	Petroleum oils and oils obtained fr
9999	284	UN Special Code	8803	219	Parts of goods of heading No. 88.01
2711	240	Petroleum gases and other gaseous h	9018	139	Instruments and appliances used in
7502	200	Unwrought nickel.	8411	128	Turbo-jets, turbo-propellers and ot
7110	177	Platinum, unwrought or in semi-manu	8703	125	Motor cars and other motor vehicles
0304	128	Fish fillets and other fish meat (w	3004	117	Medicaments (excluding goods of hea
9701	120	Paintings, drawings and pastels, ex	2713	115	Petroleum coke, petroleum bitumen a
4802	79	Uncoated paper and paperboard, of a	8481	96	Taps, cocks, valves and similar app
8479	63	Machines and mechanical appliances	3824	94	Prepared binders for foundry moulds
8431	58	Parts suitable for use solely or pr	8479	88	Machines and mechanical appliances
7202	58	Ferro-alloys.	8431	87	Parts suitable for use solely or pr
8901	56	Cruise ships, excursion boats, ferr	8517	70	Electrical apparatus for line telep
8411	54	Turbo-jets, turbo-propellers and ot	8471	67	Automatic data processing machines
9305	51	Parts and accessories of articles o	9021	61	Orthopaedic appliances, including c
0303	49	Fish, frozen, excluding fish fillet	9015	54	Surveying (including photogrammetri
8803	49	Parts of goods of heading No. 88.01	3822	54	Diagnostic or laboratory reagents o
8481	47	Taps, cocks, valves and similar app	8708	47	Parts and accessories of the motor
9023	46	Instruments, apparatus and models,	3304	44	Beauty or make-up preparations and
9401	44	Seats (other than those of heading	8408	42	Compression-ignition internal combu
3824	42	Prepared binders for foundry moulds	9027	42	Instruments + apparatus for physica
7115	42	Other articles of precious metal or	8473	40	Parts and accessories (other than c
0406	41	Cheese and curd.	8525	37	Transmission apparatusfor radio-tel
9015	39	Surveying (including photogrammetri	8413	37	Pumps for liquids, whether or not f
9032	38	Automatic regulating or controlling	2804	34	Hydrogen, rare gases and other non-
2804	38	Hydrogen, rare gases and other non-	8544	33	Insulated (including enamelled or a
2201	34	Waters, including natural or artifi	9026	31	Instruments + apparatus for measuri
9018	34	Instruments and appliances used in	9031	29	Measuring or checking instruments,
9014	33	Direction finding compasses; other	0802	29	Other nuts, fresh or dried, whether
8471	33	Automatic data processing machines	2924	28	Carboxamide-function compounds; am
9306	33	Bombs, grenades, torpedoes, mines,	9999	28	UN Special Code
8105	32	Cobalt mattes and other intermediat	3926	27	Other articles of plastics and arti
3006	31	Pharmaceutical goods specified in N	8429	27	Self-propelled bulldozers, angledoz
9026	30	Instruments + apparatus for measuri	9013	26	Liquid crystal devices not constitu
3822	28	Diagnostic or laboratory reagents o	9030	26	Oscilloscopes, spectrum analysers a
1504	24	Fats and oils and their fractions,	3002	26	Human blood; animal blood prepared
8413	19	Pumps for liquids, whether or not f	8536	25	Electrical apparatus for switching
0302	19	Fish, fresh or chilled, excluding f	8421	25	Centrifuges, including centrifugal
8409	18	Parts suitable for use solely or pr	9014	22	Direction finding compasses; other

Merknad: Handelsverdi i mill. USD. Koder på 4-sifret nivå i det harmoniserte system (HS). Kilde: WITS/COMTRADE

Tabell A.3: Norges vareeksport og vareimport fra USA 2007-2012, i mill. USD

Kilde: WITS/COMTRADE.

SITC 3 sector	Norges vareeksport til USA					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agr forestry fisheries	206	211	336	500	354	283
Other primary sectors	5307	4273	3088	3024	5984	5302
Processed foods	45	46	34	41	45	57
Chemicals	345	383	368	410	263	237
Electrical machinery	332	327	263	365	352	166
Motor vehicles	20	14	7	9	16	22
Other transport equipment	69	76	79	278	161	122
Other machinery	629	664	637	532	582	620
Metals and metal products	837	535	330	579	450	366
Wood and paper products	113	128	96	113	96	99
Other manufactures	531	780	559	674	636	814
Total exports	8435	7437	5796	6526	8938	8088
	Norges vareimport fra USA					
SITC 3 sector	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agr forestry fisheries	176	190	106	122	121	114
Other primary sectors	128	231	229	140	415	411
Processed foods	92	95	78	78	101	115
Chemicals	614	786	799	890	751	646
Electrical machinery	523	448	379	355	357	387
Motor vehicles	181	290	212	166	213	220
Other transport equipment	432	771	656	957	1057	1075
Other machinery	1413	1665	1316	1203	1469	1370
Metals and metal products	126	135	110	113	160	133
Wood and paper products	48	47	38	37	39	35
Other manufactures	150	201	189	213	203	222
Total imports	3884	4859	4112	4275	4885	4727

Tabell A.4. Tjenestehandel Norge-USA 2006-2012 fordelt på hovedgrupper

USAs import = norsk eksport									
	Alle tjenester	Reiser og transport	Royalties til Norge	Andre tjenester		Alle tjenester	Reiser og transport	Royalties til Norge	Andre tjenester
	Verdi i konstante 2009-dollars					Andel av total (%)			
2006	1588	1021	127	441	2006	100	64	8.0	28
2007	1197	748	13	436	2007	100	63	1.1	36
2008	2094	1626	31	436	2008	100	78	1.5	21
2009	1469	1010	20	439	2009	100	69	1.4	30
2010	1626	1246	16	365	2010	100	77	1.0	22
2011	1851	1297	24	530	2011	100	70	1.3	29
2012	2029	1357	28	645	2012	100	67	1.4	32
USAs eksport = norsk import									
	Verdi i konstante 2009-dollars					Andel av total (%)			
	Alle tjenester	Reiser og transport	Royalties til USA	Andre tjenester		Alle tjenester	Reiser og transport	Royalties til USA	Andre tjenester
2006	2125	962	267	896	2006	100	45	13	42
2007	2640	1150	453	1038	2007	100	44	17	39
2008	3183	1601	473	1109	2008	100	50	15	35
2009	2578	1183	270	1125	2009	100	46	10	44
2010	2984	1236	270	1478	2010	100	41	9	50
2011	3029	1413	271	1345	2011	100	47	9	44
2012	3100	1460	255	1385	2012	100	47	8	45

Kilde: Bureau of Economic Analysis, www.bea.gov.

Tjenestehandel mellom USA og Norge i 2012 med detaljert sektorinndeling

Tabell A.4 i viser sammensetningen av tjenestehandelen mer detaljert for 2012, med sammenlikning av norske og amerikanske data. Sammenlikningen er vanskelig fordi norsk statistikk er inndelt i et fåtall sektorer. Dessuten er det betydelig avvik i samlet tjenestehandel: Norske tall er høyere, spesielt for norsk eksport til USA, som er 62 % høyere enn tilsvarende tall fra USA.

Tabell A.5. Tjenestehandel mellom USA og Norge i 2012 med detaljert sektorinndeling. Sammenlikning av amerikanske og norske data

	Data fra BEA:		Data fra SSB:	
	USA til Norge	Norge til USA	USA til Norge	Norge til USA
Alle tjenester	3 255	2131	3612	3453
Reise og transport				
Totalt	1533	1425		
Reise	665	160		
Passasjerbilletter	435	0		
Reisetrafikk, norsk statistikk			1276	272
Annen transport	433	1 265		
Frakt, totalt	65	1 243		
Sjø	9	1 237	283	780
Fly	36	0		
Andre	20	6		
Annen transport, norsk statistikk			228	62
Havnetjenester, total	368	22		
Sjø	368	6		
Fly	0	16		
Royalties og lisenser				
Totalt	268		29	
<i>Inndelt etter relasjon</i>				
Uavhengig	152		23	
Tilknyttet MNS, samlet	117		6	
Fra filialer til MNS i USA	116		3	
Til filialer i USA fra utenl. MNS	(*)		3	
<i>Inndelt etter type aktiva</i>				
Industriprosesser	24		15	
Bøker, plater, lydbånd	19		2	
Film og TV-distribusjon	75		0	
Live kringkasting	1		(*)	
Franchise lisenser	21		0	
Varemerker	24		3	
Bruk av datasoftware	104		9	
Andre intangibles	1		(*)	

Forts., Tabell A.5. Tjenestehandel mellom USA og Norge i 2012.

	Data fra BEA:		Data fra SSB:	
	USA til Norge	Norge til USA	USA til Norge	Norge til USA
Andre private tjenester				
Totalt	1 454	677		
<i>Ut fra MNS-tilknytning</i>				
Uavhengig	1 037	381		
Tilknyttet MNS, samlet	417	296		
Fra filialer til MNS i USA	232	144		
Til filialer i USA fra utenl. MNS	184	152		
<i>Ut fra type tjeneste</i>				
Utdanning	72	8		
Finansielle tjenester	474	50		
Telekommunikasjon	15	11		
Kommunikasjon, norsk statistikk			180	373
Andre tjenester	9	3		
Forsikring (NB: Tall for 2011 brukt p.g.a. mange publiseringsrestriksjoner for 2012.)				
Totalt	50	36		
Reassuranse	24	5		
Primær og annen forsikring	26	31		
Premier mottatt:				
Reassuranse	48	9		
Primær forsikring	32	33		
Utbetalte/ erstattede tap	40	-6		
Finans og forsikring, norsk statistikk			140	211

Forts., Tabell A.5. Tjenestehandel mellom USA og Norge i 2012.

	Data fra BEA:		Data fra SSB:	
	USA til Norge	Norge til USA	USA til Norge	Norge til USA
Forretnings-, profesjonelle og tekniske tjenester				
Total	841	556		
Data- og informasjon	99	40		
Data og dataprosessering	76	33		
Databaser og andre	22	7		
Management, konsulent- og PR-tjenester	115	121		
Forskning og utvikling	149	104		
Operational leasing	51	74		
Andre forretnings-, ...				
Samlet	427	218		
Markedsføring	4	5		
Bygg, arkitektur, ingeniørtjenester	-11	152		
Industrielle ingeniørtjenester	(D)	7		
Installasjon og vedl. av utstyr	164	21		
Juridiske tjenester	35	11		
Andre	(D)	23		
Andre tjenester, norsk statistikk			1755	1505

Merknad: Tall i mill. USD. Norske tall omregnet med kurs 2012 lik 5.821. Forkortelsen MNS = Multinasjonale selskaper er benyttet. (D) = publiseringsrestriksjoner. Kilder: USA-data: BEA, www.bea.gov, ulike tabeller for tjenestehandel. Norske data: SSB, landfordelt utenriksregnskap, SSB statistikkbanken.

Vedlegg 3. Handelshindringer

Tabell A.6. Varer i Norges eksport til USA i år 2011-2013 med høyest betalt tollbeløp

Varegruppe (8-sifret HS)	Tollbeløp (1000 USD)			Toll i % 2013
	2011	2012	2013	
04069046 Swiss or emmenthaler cheese with eye formation, nesoi, subject to add. US note 25 to Ch. 4	2296	2199	2307	6.40
27101215 Light oil motor fuel from petroleum oils and bituminous minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. from petroleum oils	0	4988	2022	0.45
72023000 Ferrosilicon manganese	2156	1976	2007	3.90
38260010 Biodiesel not containing petroleum or bituminous oil	0	783	1683	4.60
28046910 Silicon, containing by weight less than 99.99 percent but not less than 99 percent of silicon	2143	1748	1593	5.30
21069099 Food preparations not elsewhere specified or included, not canned or frozen	614	635	1186	6.40
28255020 Cuprous oxide	1062	884	824	5.00
39131000 Alginic acid, and its salts and esters, in primary forms	260	989	807	4.20
15042060 Fats and oils and their fractions, of fish other than cod and herring, excluding liver oil	690	694	770	5.17
32061100 Pigments & preparations based on titanium dioxide containing 80 percent or more by weight off titanium dioxide calculated on the dry weight	92	581	756	6.00
84798998 Machines and mechanical appliances having individual functions, not specified or included elsewhere in chapter 84, nesoi	472	525	588	2.50
72021910 Ferromanganese containing by weight not more than 1 percent of carbon	273	355	568	2.30
84661001 Tool holders and self-opening dieheads for use solely or principally with machines of headings 8456 to 8465, nesoi	402	617	555	3.90
85371090 Boards, panels, consoles, desks, cabinets, etc., equipped with apparatus for electric control, for a voltage not exceeding 1,000, nesi	150	285	530	2.70
56075040 Twine, cordage, rope and cables of synthetic fibers, other than of polyethylene or polypropylene, nesoi	6	594	433	3.60
27101906 Distillate and residual fuel oil (including blends) derived from petroleum or oils from bituminous minerals, testing > 25 degrees A.P.I.	0	296	420	0.04
73269085 Iron or steel, articles, nesoi	464	293	416	2.90
38249041 Fatty substances of animal or vegetable origin and mixtures thereof, nesoi	0	317	331	4.60
27101225 Naphthas (exc. motor fuel/mtr fuel blend. stock) fr petroleum oils & bitumin minerals (o/than crude) or preps 70%+ by wt. fr petroleum oils	0	339	312	0.10
38013000 Carbonaceous pastes for electrodes and similar pastes for furnace linings	160	183	295	4.90
15179020 Edible artificial mixtures of products provided for in headings 1501 to 1515, nesi	170	272	272	8.01
61101100 Sweaters, pullovers, sweatshirts, waistcoats (vests) and similar articles, knitted or crocheted, of wool	182	193	266	16.02

Forts., Tabell A.6: Varer i Norges eksport til USA 2011-2013 med høyest betalt tollbeløp

Varegruppe (8-sifret HS)	Tollbeløp (1000 USD)			Toll i % 2013
	2011	2012	2013	
85043400 Electrical transformers other than liquid dielectric, having a power handling capacity exceeding 500 kVA	0	3	204	1.60
85446040 Insulated electric conductors nesi, of copper, for a voltage exceeding 1,000 V, not fitted with connectors	2	149	193	3.50
29124200 Ethylvanillin (3-Ethoxy-4-hydroxy-benzaldehyde)	243	311	188	5.51
28211000 Iron oxides and hydroxides	182	0	181	3.70
39041000 Polyvinyl chloride, not mixed with any other substances, in primary forms	6	73	179	6.52
27090020 Petroleum oils and oils from bituminous minerals, crude, testing 25 degrees A.P.I. or more	134	289	178	0.10
72021950 Ferromanganese containing by weight more than 1 percent but not more than 2 percent of carbon	195	312	171	1.40
84812000 Valves for oleohydraulic or pneumatic transmissions	109	181	169	2.00
29071100 Phenol (Hydroxybenzene) and its salts	0	18	160	5.48
29124100 Vanillin (4-Hydroxy-3-methoxybenzaldehyde)	142	178	155	5.50
38089230 Fungicides, nesoi, containing an inorganic substance, put up for retail sale	123	46	145	4.98
29221995 Other non-aromatic amino-alcohols, their ethers and esters other than those containing more than one oxygen function; salts thereof	338	441	144	6.50
34021120 Linear alkylbenzene sulfonates	246	203	129	6.52
39091000 Urea resins; thiourea resins	117	111	122	6.48
04061095 Fresh cheese, and substitutes for cheese, not cont. cows milk, nesoi, o/0.5% by wt. of butterfat	107	108	115	8.53
90314990 Other optical measuring or checking instruments, appliances and machines, nesoi	96	101	114	3.49
59090020 Textile hosepiping and similar textile tubing nesoi, with or without lining, armor or accessories of other materials	31	63	110	3.29
84879000 Machinery parts, not containing electrical connectors, insulators, coils, contacts or other electrical features and other parts nesoi	120	110	107	3.89
44189046 Builders' joinery and carpentry of wood, nesoi	116	112	107	3.21
87081030 Pts. & access. for mtr vehicles of headings 8701 to 8705, bumpers	10	48	106	2.49
84813020 Check valves of iron or steel for pipes, boiler shells, tanks, vats or the like	7	14	103	5.01
34029050 Surface-active, washing, and cleaning preparations nesoi, put up for retail sale	95	111	103	3.72

Kilde: USITC database for handel og toll, www.usitc.gov.

Tabell A.7. Ikke-tollmessige barrierer (NTBer) for handel og investeringer i industrivarer og tjenester mellom EU og USA fra Ecorys (2009)

	Handel						Investeringer	
	NTB indeks ¹		NTB kostnads-ekivalent ²		Actionability ³		NTB indeks	
	EU til USA	USA til EU	EU til USA	USA til EU	EU til USA	USA til EU	EU til USA	USA til EU
Industrivarer								
Kjemisk industri	45.8	53.2	23.9	21	57	63	28.2	27.9
Farmasøytisk industri	23.8	44.7	15.3	9.5	47	42	15.5	23.4
Kosmetikk	48.3	52.2	34.6	32.4	52	58	38.2	63.8
Bioteknologisk industri	46.1	50.2	.	.	42	41	29.8	44.4
Maskiner	50.9	36.5	.	.	49	55	18.5	14.9
Elektronikk	30.8	20.2	6.5	6.5	39	41	21.9	25.8
Kontor, informasjon og kommunikasjons utstyr	37.9	32.3	19.1	22.9	51	52	37.9	32.3
Medisinsk måling og testings utstyr	49.3	45.5	.	.	42	45	20.5	24.3
Motorvogner	34.8	31.6	25.5	26.8	42	48	19.9	27
Luftfartøyer og romfartøyer	56	55.1	18.8	19.1	51	59	56	55.1
Nærings- og drikkevarer	45.5	33.6	56.8	73.3	51	53	21.8	20.9
Metaller	35.5	24	11.9	17	50	62	28.1	17.5
Tekstiler, klær og sko	35.6	48.9	19.2	16.7	54	50	14	27
Tre, papir og papirvarer	30	47.1	11.3	7.7	61	60	11.7	23.8
<i>Gjennomsnitt, industrivarer⁴</i>	<i>41</i>	<i>41</i>	<i>22.1</i>	<i>23</i>	<i>49</i>	<i>52</i>	<i>26</i>	<i>31</i>
Tjenester								
Reisetjenester	35.6	17.6	.	.	48	40	13.6	20.3
Lufttransport ⁵	39.9	26.3	2	2	59	56	7.4	12.3
Sjøtransport ⁵	39.9	26.3	8	8	59	56	7.4	12.3
Finansieringstjenester	29.7	21.3	11.3	31.7	55	49	11.7	12.5
IKT tjenester	20	19.3	14.9	3.9	43	35	15	13.7
Forsikring	29.5	39.3	10.8	19.1	48	52	6.5	21.8
Kommunikasjon	44.6	27	11.7	1.7	66	70	22.5	15
Bygge- og anleggsvirksomhet	45	37.3	4.6	2.5	57	38	8.3	12
Andre forretningstjenester	42.2	20	14.9	3.9	49	51	10.9	17.5
Personlige, kulturelle, andre tjenester	35.8	35.4	4.4	2.5	47	37	6.5	21.3
<i>Gjennomsnitt, tjenester⁴</i>	<i>35.8</i>	<i>27.1</i>	<i>9.2</i>	<i>8.4</i>	<i>53</i>	<i>49</i>	<i>11</i>	<i>16</i>

Merknad: ⁵Tallene angir enkle, uveide gjennomsnitt. NTB indeksen beskriver i hvor stor grad eventuelle ikke-tollmessige barrierer (NTBer) representerer hindringer for handel og investeringer (dekker både porteføljeinvesteringer og direkte utenlandsinvesteringer). Indeksen varierer mellom 0 og 100, der 0 angir ingen hindring, mens 100 betyr prohibitive hindringer. NTB kostnadsekivalentene gir et estimat på hvor mye høyere handelskostnadene er i prosent som følge av eksistensen av NTBene. Manglende observasjoner for kostnadsekivalentene for handel i enkelte næringer skyldes at dette ikke var mulig å beregne. For direkteinvesteringer ble det ikke beregnet næringsspesifikke kostnadsekivalenter pga. for lite datagrunnlag. Actionability anslår i prosent hvor mye det i praksis er mulig å redusere kostnadsekivalenten. For investeringer ble actionability ikke anslått. Kilde: Ecorys (2009). ¹Tabell 4.2., ²Tabell 4.2., ³Tabell III.2 i anneksene. ⁵For kostnads-ekivalenten er transportnæringen delt opp i luft og sjø. Kilden til oppdelingen er Tabell 16.3. For de andre variablene oppgis kun gjennomsnitt for transport.

Om beregning av NTB kostnadsekvivalenter og om etterspørselastisiteter

Tallene for NTB som er anvendt i avsnitt 4.3 er hentet fra Kee et al. (2008). De tar utgangspunkt i data for pris og kvantumskontroll, tekniske reguleringer og mål for markedsrett for ulike varer (på HS nivå 6). Deretter beregnes virkningen på beregnet import for tverrsnitt av land. Beregnet import er konstruert ved å studere hvert enkelt lands komparative fortrinn og deres økonomiske størrelse. Deretter konverteres kvantumsvirkningen av NTB til en kostnadsekvivalent.

Vi har også anvendt etterspørselastisiteter på varenivå. Disse er hentet fra Kee et al. (2009). Der tas det utgangspunkt i at importvarer bidrar til lands BNP som innsatsfaktorer. Dette inkluderer også import av konsumvarer siden disse selges gjennom lands varehandelssektorer.

Vedlegg 4. Mer om beregninger av handelsvridninger ved etablering av frihandelsområder.

Frihandelsområder sies både å være handelsskapende (trade creation) og handelsvridende (trade diversion). De er handelsskapende fordi dyr produksjon innenfor et land kan erstattes med billigere import fra en partner innenfor frihandelsområdet. De er handelsvridende fordi billig import fra et tredjeland kan erstattes med dyrere import fra en partner innenfor frihandelsområdet. For Norges vedkommende er det slik handelsvridning ved etablering av TTIP vi har beregnet i avsnitt 5.2. Utgangspunktet er at Norge har en bestemt eksport til både EU og USA med dagens handelsregime. Med etablering av TTIP vil import fra EU til USA og import fra USA til EU bli relativt gunstigere enn import tredjeland (som Norge). Det er vanskelig og komplisert å beregne slike vridningseffekter.

Utgangspunktet for å beregne virkninger av toll er en etterspørselsfunksjon av denne typen:

$$x_i = \frac{p_i^{-\sigma} Y}{\sum p_j^{1-\sigma}}$$

Her betegner x_i etterspørselen etter en vare i . p_i er prisen på varen og $-\sigma$ er etterspørselselastisiteten. Y er den utgiften som konsumenter har til varer av denne typen. x_i antas å være en varevariant som selges i konkurranse med andre varevarianter av tilsvarende type. Etterspørselsfunksjoner av denne typen utledes fra antakelser om at konsumenter har nyttefunksjoner med konstant substitusjonselastisitet mellom varianter av varene. Substitusjonselastisiteten er gitt ved σ . Det antas at $0 < \sigma < \infty$. Om $\sigma = 0$ er varene komplementære. Da konsumeres de alltid i et bestemt forhold til hverandre. Om $\sigma < 1$ er etterspørselselastisiteten svært lav. Da øker salgsverdien av en vare når prisen øker (men omsatt kvantum går likevel ned). Om $\sigma > 1$ har selgeren av varen markedsrett. Da kan omsatt kvantum reduseres for å øke prisene slik at profitten øker. Om $\sigma = \infty$ er det perfekt prisfølsomhet. Da er det fri konkurranse på markedet for varen. Tilsvarende kan det utledes som etterspørselsfunksjoner etter innsatsvarer der bedriftene har produktfunksjoner med konstant substitusjonselastisitet mellom ulike typer av innsatsvarer. Det er vesentlig at etterspørselen etter en vare avhenger av egen pris, men også av en indeks for andre varer av samme type. Denne indeksen inngår i nevneren i brøken i uttrykket. Krysspriselastisiteten for etterspørselen etter denne varen er da:

$$\frac{dx_i}{dp_j} \frac{p_j}{x_i} = -(1 - \sigma) \left(\frac{p_j^{1-\sigma}}{\underbrace{\sum p_j^{1-\sigma}}_{s_j}} \right)$$

Dette blir også priselastisiteten for omsatt verdi siden salgsverdi av en vare har formelen:

$$p_i x_i = \frac{p_i^{1-\sigma} Y}{\sum p_j^{1-\sigma}}$$

Over er det vesentlig at krysspriselastisiteten er positiv når $\sigma > 1$. Men denne elastisiteten avhenger også av markedsandelen til den varen som øker i pris. Bidraget fra denne varen til prisindeksen vises i den siste parenteser over. Dette er også markedsandelen for vare j . Oppsummert innebærer dette at virkningen på etterspørsel og omsatt kvantum av en vare når prisen på en annen vare går ned er negativ. Omfanget av endringene avhenger av størrelsen på etterspørselselastisiteten og av markedsandelen til den varen som faller i pris.

For vår undersøkelse antar vi at handelsliberalisering av handelen mellom EU og USA gir lavere priser på amerikanske varer i EU og EUs produkter i USA. For denne undersøkelsen gjør vi tre beregninger. Først beregnes virkningen av at tollbarrierer forsvinner. Med ad valorem tollsatser er prisen med toll $p_t = (1+t)p$ der p er prisen uten toll og t er tollsatsen. Tolleliminasjon gir derfor en relativ prisendring tilsvarende

$$\frac{p - p_t}{p_t} = \frac{-t}{1+t}$$

De relative og absolutte endringene i norsk eksport av en vare ved tolleliminasjon blir da henholdsvis:

$$\text{Relative endring} = -(1-\sigma) \underbrace{\left(\frac{p_j^{1-\sigma}}{\sum p_j^{1-\sigma}} \right)}_{s_j} \left(\frac{-t}{1+t} \right)$$

$$\text{Absolutt endring} = -(1-\sigma) \underbrace{\left(\frac{p_j^{1-\sigma}}{\sum p_j^{1-\sigma}} \right)}_{s_j} \left(\frac{-t}{1+t} \right) x_i p_i$$

For å beregne disse endringene har vi brukt data for handel på HS6 nivå. Comtrade-databasen er kilden for disse tallene. Disse dataene gir norsk handel med EU og USA og EUs og USAs handel med hverandre. Tilsvarende brukes disse tallene for å finne EUs og USAs markedsandel i hverandres markeder (andel av total import av de enkelte varene). Vi bruker Kee et al (2009) som kilde for tollsatser og ad valorem ekvivalenter for NTB. Og vi bruker Kee et al (2008) som kilde for beregnede etterspørselselastisiteter. Utrekningene er i 1000 USD.

Med forskjellige nivå på etterspørselastisiteter og for tollsatser er det ingen ting i veien for at beregningene kan gi mer enn 100 prosent fall i eksport. I disse tilfellene har vi satt eksportfallet til 100 prosent. Dette dreier seg om et fåtall varer. Det er heller ikke noe i veien for at virkningen av tollreduksjoner kan være positiv for norsk eksport. Det er for varer med lav σ (mindre enn én). Da er intuisjonen at økt handel mellom EU og USA (handelsvolumet øker alltid med lavere pris når σ er positiv) også medfører økt norsk handelsverdi for bruken av en varevariant (fra EU eller USA) er komplementær med norske varevarianter.

Deretter beregner vi virkningen av eliminasjon av NTB. Utrengningen følger den samme prosedyren som ovenfor. De fleste oppfatter at fullstendig eliminasjon av NTB som et urealistisk utfall av forhandlingene. Derfor beregner vi også virkningene av halvering av ad valorem ekvivalentene for norsk eksport til de to markedene. Vi rapporterer virkninger av tolleliminasjon og halvering av NTB samlet.

Tallene for NTB og tollsatser som er anvendt her er hentet fra Kee et al. (2008). De tar utgangspunkt i data for pris og kvantumskontroll, tekniske reguleringer og mål for markedsrett for ulike varer (på HS nivå 6). Deretter beregnes virkningen på beregnet import for tverrsnitt av land. Beregnet import er konstruert ved å studere hvert enkelt lands komparative fortlønn og deres økonomiske størrelse. Deretter konverteres kvantumsvirkningen av NTB til en pris ekvivalent.

Vi har også anvendt etterspørselastisiteter på varenivå. Disse er hentet fra Kee et al. (2009). Der tas det utgangspunkt i at importvarer bidrar til lands BNP som innsatsfaktorer. Dette inkluderer også import av konsumvarer siden disse selges gjennom lands varehandelssektorer.

Det er grunn til å understreke at våre beregninger er beheftet med stor usikkerhet. Det første gjelder formen på etterspørselsfunksjonen. Den er ganske generell, men det er en viktig antakelse at konkurrerende varer inngår symmetrisk i den underliggende nyttefunksjonen. Hvis for eksempel norsk laks står i en særstilling for konsumenter i ett land, kan det være at norsk lakseeksport er mindre prisfølsom enn det våre beregninger tyder på.

Det andre usikkerhetsmomentet gjelder beregningene av kostnads-ekvivalens av NTB. De er beregnet ut i fra observert importfølsomhet for NTB. Men mange NTB er det vanskelig å beregne kostnads-ekvivalens for. For eksempel kan NTB ha preg av å være faste kostnader. Da er det ikke åpenbart at det kan gjøres omregninger til prosentekvivalenter.

Det tredje usikkerhetsmomentet gjelder etterspørselastisitetene. De er beregnet på landnivå. Beregningene i seg selv er beheftet med usikkerhet og de er rapportert med standardavvik. Vi har anvendt punktestimatene i våre beregninger. Siden etterspørselastisitetene er

beregnet på landnivå har vi beregnet gjennomsnitt for EU. Med vårt valg av etterspørselsfunksjon er veide gjennomsnitt den beste estimatoren. Vi har anvendt aritmetiske gjennomsnitt for syv viktige EU land (Tyskland, Storbritannia, Frankrike, Italia, Spania, Danmark og Sverige).

Ut i fra usikkerhetsmomentene i våre undersøkelser, oppfatter vi beregningene bare som indikasjoner for hvilke eksportvarer for Norge som kan få de største utfordringene ved transatlantisk frihandel. For mer presise beregninger er det nødvendig med mer omfattende undersøkelser.

Vedlegg 5. Virkninger for ulike vareslag.

Tabell A.8 viser total norsk eksport til USA og EU i 2012 samt endringene i eksport ved vårt beregnede scenario som innebærer tolleliminasjon og halvering av NTB for ulike varegrupper. Tallene er oppgitt i 1000 USD.

Tabell A.8

Varenavn	Eksport til USA	Eksport til EU	Scenario tap i USA	Scenario tap i EU
Animalske	289880	6147604	-20475	-49444
Cellulose	106693	1236111	-1	-14
Edelmetall	197237	461312	0	0
Fettstoffer	46695	236773	-2830	-841
Forskjellig	18558	84019	0	0
Kjemisk	595141	4258355	-13946	-1423
Leker	7478	58561	-8	-1
Maskiner	664665	4021701	-2120	-102
Metallvarer	435651	6961962	-325	-248
Mineraler	3671019	72400000	-9	94
Møbler	72333	440562	0	0
Næringsmidler	55771	588790	-1640	221
Optikk	221502	608200	184	-9
Plastgummi	51164	923720	-284	7
Skinn og lær	680	74767	-345	-14
Steingips	2769	185487	-16	4
Tekstiler	25273	237072	-670	-307
Transport	109480	1538835	-13728	-1206
Trevarer	5773	487499	-3	-3
Vegetabilske	1863	19126	1	-135
Våpen	44791	88671	-659	-332
Sum	6624415	101059126	-56875	-53752

Merknad: total norsk vareeksport til alle land var på 133 mrd. USD. Kilde: Forfatterens beregninger basert på data fra WITS/COMTRADE og Kee et al. (2009).

Vedlegg til Del 2

Vedlegg 1. Papirvarianten av spørreskjemaet

Kartlegging av handelshindre mellom Norge og USA

Dette spørreskjemaet inneholder følgende avsnitt:

- A Om din bedrift
- B. Vareeksport til USA
- C. Vareimport fra USA
- D. Tjenestehandel med USA
- E. Andre forhold som påvirker handelen med USA
- F. Kontaktinformasjon

Før du starter utfyllingen anbefaler vi deg å ta en rask titt på hele spørreskjemaet.

De færreste bedrifter er engasjert innen alle de områder i handel med USA som spørreskjemaet dekker. Men vennligst svar på de spørsmål som angår din bedrift.

A - Om din bedrift

Generelt om bedriften-2012-tall

Oppgi kun hele tall

Omsetning Mill. NOK

****Salgskanaler for eksporten – (hopp over hvis bedriften ikke eksporterer til USA)**

% av samlet salg til USA

(Fordel 100 %)

Direkte til kunde i USA _____ %

Via eget salgskontor eller datterselskap _____ %

Via andre salgskanaler (agent, distributør etc.) _____ %

Vennligst oppgi hjemmeside / oppslag for nærmere informasjon om din bedrift:

A - Vareeksport til USA

Hva er de tre viktigste produktene din bedrift selger til USA:

Stikkordsmessig varebeskrivelse - produkt 1:

Stikkordsmessig varebeskrivelse - produkt 2:

Stikkordsmessig varebeskrivelse - produkt 3:

Vennligst fyll ut tabellen under:

*= i prosent av vareverdi. Hvis det dreier seg om andre verdienheter (mengde, vekt, antall) vennligst oppgi det. Om du ikke kjenner til aktuelle satser oppgi i alle fall tolltariffnummer.

	Produkt 1	Produkt 2	Produkt 3
Tolltariffnummer (HS-kode) for produktet:	_____	_____	_____
Aktuell tollsats ved import til USA *	_____	_____	_____
Aktuelle importavgifter i USA*	_____	_____	_____

Under har vi listet opp en del handelshindre bedrifter møter i ulik omfang ved vareeksport til USA. Angi på en skala fra 1-5 hvor viktig en reduksjon av de nevnte handelshindringene vil være for din bedrift der 5 = svært viktig og 1 = ingen betydning. - = vet ikke/ikke relevant.

Ulik handelslovgivning fra delstat til delstat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andre hindre for vareeksport	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Utdypende kommentarer til matrisen over:

Sett at din bedrift kunne bli kvitt alle ikke-tariffære handelshindre ved vareeksport til USA mot å betale en viss tollsats. Hvor høy tollsats (i prosent av vareverdi) hadde din bedrift vært villig til å betale for å oppnå en slik handelsfordel?

Null- marker i så fall med 0

En tollsats på maks X prosent av vareverdi:

Vet ikke - i så fall marker med - :

(Oppgi verdi)

_ _ _ _ _

Hvor stor hindring for bedriftens eksport til USA utgjør ikke-tollmessige handelshindre i forhold til de tollmessige (dvs. importtoll og avgifter):

Kryss av for det som passer best

(Oppgi gjerne flere svar)

- Ikke tollmessige forhold utgjør en mye større hindring
- Ikke tollmessige forhold utgjør en litt større hindring
- Ikke-tollmessige og tollmessige forhold utgjør en like stor hindring
- Tollmessige forhold utgjør en litt større hindring
- Tollmessige forhold utgjør en mye større hindring

C - Vareimport fra USA

Hva er de tre viktigste produktene din bedrift importerer fra USA:

Stikkordsmessig varebeskrivelse - produkt 1:

Stikkordsmessig varebeskrivelse - produkt 2:

Stikkordsmessig varebeskrivelse - produkt 3:

Produkt 1 - Tolltariffnummer (HS-kode) for produktet:

Produkt 2 - Tolltariffnummer (HS-kode) for produktet:

Produkt 3 - Tolltariffnummer (HS-kode) for produktet:

Under har vi listet opp en del handelshindre bedrifter møter i ulik omfang ved vareimport fra USA. Angi på en skala fra 1-5 hvor viktig en reduksjon av de nevnte handelshindringene vil være for din bedrift der 5 = svært viktig og 1 = ingen betydning. - = vet ikke/ikke relevant.

Import- og tollprosedyrer generelt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ulik handelspraksis fra fylke til fylke	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Avvikende norske produktstandarder/normer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tiden før et produkt blir godkjent etter norsk standard	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andre hindre for vareimport – vennligst presiser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Utdypende kommentarer:

Sett at din bedrift kunne bli kvitt alle ikke-tariffære handelshindre ved vareimport fra USA mot å betale en viss tollsats. Hvor høy tollsats (i prosent av vareverdi) hadde din bedrift vært villig til å betale for å oppnå en slik handelsfordel?

Null- marker i så fall med 0

En tollsats på maks X prosent av vareverdi:

Vet ikke - i så fall marker med - :

(Oppgi verdi)

□ -----

D - Tjenestehandel

Hvilke tjenester er det din bedrift (stikkordsmessig)

Eksporterer til USA:

Importerer fra USA:

Under har vi listet opp en del andre handelshindre bedrifter møter i ulik omfang ved tjenestehandel USA. Angi på en skala fra 1-5 hvor viktig en reduksjon av de nevnte handelshindringene vil være for din bedrift der 5 = svært viktig og 1 = ingen betydning. - = vet ikke/ikke relevant.

Vi vil sette stor pris på utdypende kommentarer derfor dere har noen erfaringer dere mener det er av betydning å formidle på ett eller flere av disse områdene.

Mulig problemområde**(Oppgi kun ett svar pr. spørsmål)**

	1 Ingen betydning	2	3	4	5 Svært viktig	Vet ikke/ikke relevant
Markedsadgang ved salg av tjenester i USA pga. diskriminerende regler, krav om samarbeid med lokal partner, krav om lokal representasjon i styret, begrensninger på utenlandsk kapital eller andre forhold?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Restriksjoner i bevegelsesmuligheter for personer på ledelses- eller ekspertnivå i USA?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kompliserte lisensieringsprosedyrer eller kvalifiseringskrav?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andre problemer med eksport av tjenester til USA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kjøp av tjenester fra USA-firmaer på det norske markedet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Utdypende kommentarer:

D - Andre forhold

Kryss av for aktuelle svar og kom gjerne med utdypende kommentarer:

(Oppgi kun ett svar pr. spørsmål)

	Ja	Nei	Ikke relevant for vår bedrift
Har din bedrift hatt problemer med investeringer i USA?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har din bedrift opplevd problemer når det gjelder å kunne konkurrere om offentlige anbud i USA?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har din bedrift opplevd problemer når det gjelder immaterielle rettigheter i USA (patenter, opphavsrett, varemerker og sikring av disse rettighetene)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har din bedrift opplevd problemer når det gjelder konkurranseregler i USA?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har din bedrift opplevd problemer med å konkurrere på USA-markedet pga. statsstøtte (subsidiar til USA-firmaer, eksportstøtte, ekstra tilgang på statlige kreditter, skattelettelser, prisreguleringer mv.)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har din bedrift opplevd problemer når det gjelder e-handel? Med e-handel forstår vi enten hele eller deler av handelen (med produkter, tjenester, bestilling og leveranser) skjer digitalt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Er det andre reguleringer eller tiltak, offentlige eller private, som du har erfart gjør det vanskelig å komme inn på USA-markedet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Din bedrift har hatt problemer med investeringer i USA. Vennligst beskriv hvordan:

Din bedrift har opplevd problemer når det gjelder å kunne konkurrere om offentlige anbud i USA. Vennligst beskriv hvordan:

Din bedrift opplevd problemer når det gjelder immateriellrettigheter i USA. Vennligst beskriv hvordan:

Din bedrift har opplevd problemer når det gjelder konkurranseregler i USA. Vennligst beskriv hvordan:

Din bedrift har opplevd problemer med å konkurrere på USA-markedet pga. statsstøtte . Vennligst beskriv hvordan:

Din bedrift har opplevd problemer når det gjelder e-handel. Vennligst beskriv hvordan:

Din bedrift har opplevd problemer når det gjelder andre reguleringer eller tiltak, offentlige eller private. Vennligst beskriv hvordan:

F - Kontaktperson i bedriften:

Navn:

Telefon:

E-post:

Send inn svarene dine!

Du fullfører undersøkelsen ved å klikke på knappen 'Avslutt'.

Takk for deltakelsen!

Vedlegg 2 Spørreundersøkelsen og innkomne svar

Papirvarianten av spørreskjemaet finnes i vedlegg 1.

I alt innkom alt svar fra 59 bedrifter, hvorav 34 i form av utfylt elektronisk skjema, 20 via papirskjemaet. Dessuten ble 5 skjemaer fylt på bakgrunn av intervjuer per telefon.

De 59 innkomne svarene fordelte seg på følgende bransjer/ næringssektorer:

- Fisk – fiskeolje 10
- Andre næringsmidler 6
- Råvarer, halvfabrikata 4
- Kjemisk 3
- Maskiner-ferdigvarer 7
- Medisinsk utstyr 3
- Skipsutstyr – offshore 12
- Logistikktilbydere 6
- Kommersiell tjenesteyting 6

Virksomheten til noen av bedriftene kan være vanskelig å klassifisere næringsmessig, for eksempel bedrifter som selger helse- og farmasøytiske produkter vs. kjemiske produkter og bedrifter som i ulik grad jobber mot offshore eller skipsutstyr. Alt i alt representerer listen likevel et rimelig bredt utvalg av bedrifter sett i forhold til eksport- og importstatistikken på USA.

Av bedriftene som har svart kan 38 kategoriseres som små eller mellomstore i den forstand at de har mindre enn 250 ansatte i Norge. Vi tar flere steder i undersøkelsen opp hvorvidt bedriftsstørrelse påvirker erfaringene med handelshindre.

I denne undersøkelsen oppga hele 44 av 59 bedrifter at de har operert på USA-markedet i 10 år eller mer. Et annet interessant trekk ved utvalget er at 9 av bedriftene er 100 % USA-eiet, mens 4 har minoritetseiere fra USA. Disse bedriftene er naturlig nok godt «sosialisert» på USA-markedet, noe som også preger deres svar.

Når det gjelder mottatte svar for de ulike typer handel på USA var fordelingen slik:

Tabell 1. Antall svar og svarandel fordelt etter type handel med USA

Type handel	Antall svar	I % av antall svar
Vareeksport	47	79,7
Vareimport	35	59,3
Tjenesteeksport	17	28,8
Tjenesteimport	11	18,6

Summen her vil nødvendigvis være større enn 100 % da en rekke bedrifter er involvert flere typer handelstransaksjoner med USA. Undersøkelsen er likevel mest representativ for vareeksporten til og vareimporten fra USA. Det er særlig de større bedriftene i utvalget som er involvert i tjenesteimport fra USA.

Vedlegg 3. Innspill fra utvalgte landsforeninger i NHO

De ble gjort korte intervjuer med representanter fra NHOs bransjeforeninger. Disse var:

- Norsk Industri
- Norsk olje og gass
- Fiskeri- og havbruksnæringens landsforening (FHL)
- NHO Mat og Landbruk
- NHO Mat og Drikke

Intervjuenes primære formål var å rekruttere aktuelle bedrifter og kontaktpersoner til å delta i den relativt omfattende spørreundersøkelsen. I tillegg ble representantene intervjuet om generelle handelspolitiske spørsmål og bransjespesifikke problemstillinger relatert til TTIP. Bransjeforeningen Norsk olje og gass hadde ikke gjort noen spesifikk utredning på vegne av sine medlemmer, men kom med verdifulle bidrag til enkeltbedrifter og kontakter i forbindelse med spørreundersøkelsen. De andre landsorganisasjonene hadde i tillegg til intervjuene også tidligere gitt skriftlige innspill til Regjeringens rapport om TTIP fremlagt i april 2014. Kapittel 2 er i stor grad basert på disse skriftlige innspillene.

1 Generelt

Et vellykket TTIP mellom EU og USA vil representere verdens største frihandelsavtale som berører 40 % av verdensøkonomien. De to partene står for mellom 42 og 47 % av verdenshandelen totalt. Norge sitter ikke ved bordet og forhandlingene er lukket. USA har signalisert at senere tilslutning for tredjeparter er mulig.

Mye tyder på at TTIP er noe både EU og USA virkelig vil – en mulig ny start etter økonomisk tilbakegang og skrantende industriell utvikling. Tilnærmingen er bred og inkluderer alt fra markedsadgang, investeringer og regulatorisk tilnærming og samarbeid. WTO går for sakte og borer ikke dypt nok. TTIP vil kunne få konsekvenser for hele verdenshandelen og for videreføring av handelslettelse på multinasjonalt nivå. I første omgang vil en frihandelsavtale mellom EU og USA trolig legge grobunn for betydelig økt handel og økonomiske fordeler for de involverte parter. Europeiske og amerikanske konkurrenter får forbedret sin relative konkurransekraft. Det kan lett få tilsvarende potensielt negative konsekvenser for de som står utenfor.

2. Norsk Industri spesielle kommentarer

Norge er et lite, men meget eksportintensivt land med høyt kostnadsnivå. Våre største markedsarenaer er EU og dernest USA. Norsk Industri

påpeker viktigheten av at norske industribedrifter ikke havner i en situasjon der vi taper i konkurransen som følge av etableringen av TTIP. I sitt brev til Nærings og handelsdepartementet (NHD) skriver Norsk Industri: «Norske myndigheter må raskt avklare mulighetene for en likeverdig 'tilkobling' til den transatlantiske prosessen, alternativt et parallelt avtaleverk, bilateralt eller i EFTA-regi.»

Industritollsatsene til USA er generelt moderate, men på enkelte områder slik som handel med uedle metaller (hvor marginene er små) vil det kunne få store konsekvenser om EU oppnår tollfrihet og vi ikke. Norsk Industri er også særlig opptatt av at eventuell regulering av handel med energiprodukter og råvarer som følge av TTIP må gis høy oppmerksomhet.

EU og USA har begge i sine mandater for TTIP-forhandlingene et svært bredt utgangspunkt hvor regulatoriske forhold kan bli viktigere enn nedbygging av tollsatser. Igjen er det viktig å ikke bli stående på sidelinjen. Dersom så store handelsblokker som EU og USA blir enige om harmonisering og arbeid for felles standarder – eller i det minste samsvarsvurderinger – vil det opplagt være et hinder ikke å være inkludert i likeverdige avtaler.

For at Norge skal oppfattes som attraktivt for utenlandske industrielle investeringer, vil våre rammebetingelser i forhold til sentrale markeder kunne være avgjørende.

3. Fiskeri- og havbruksnæringens landsforening (FHL) – spesielle kommentarer

I sitt høringsnotat til NHD skriver FHL:

«Når to store aktører som EU og USA starter forhandlinger om et transatlantisk partnerskap bør dette følges svært nøye, både i forhold til vår konkurransesituasjon vis å vis våre europeiske konkurrenter, men også i forhold til hvilke betingelser USA kan oppnå i det europeiske markedet. Sjømat er her i en ekstra utsatt posisjon etter som vi i motsetning til annen norsk industri ikke er en del av det indre marked.

Målet med arbeidet på norsk side må være med henblikk på å bli en del av frihandelsområdet på et senere tidspunkt. Policydialogen med USA må utnyttes og regjeringen må gjøre det klart at EFTA, eventuelt Norge alene, ønsker en likeverdig 'tilkobling' til den transatlantiske avtalen, alternativt et parallelt avtaleverk, bilateralt eller i EFTA-regi.»

Det er per dato begrenset konkurranse på sjømatområdet mellom EU, USA og Norge. Viktige fiskeslag som laks, sild og makrell er ikke gitt generelle preferanser gjennom EØS. Utover bilaterale tollfrie kvoter er det langt på vei WTO-bundne tollsatser som gjelder. I det

amerikanske markedet gjelder lave importsatser nå. En eventuell TTIP vil også berøre innsatsvarer i produksjonen av marine varer – import av råvarer bl.a. fra USA til bruk i fôr. Så lenge våre konkurrenter forholder seg til samme tollsatser, har disse hatt liten markedshindrende effekt. Eventuell tollfrihet gjennom TTIP vil gi klare negative utslag for Norge om vi ikke innrømmes tilsvarende betingelser.

Spesielt gjelder dette eksport fra Norge til USA av marine oljer til humant konsum – omega 3 produkter. Dagens tollsatser er 5-8 %. Norges viktigste konkurrenter befinner seg i EU.

TTIP vil også omhandle forenkling av tekniske handelshindre knyttet til sikring av folkehelse, dyrehelse og plantehelse. WTO har regulert dette gjennom SPS-avtalen som også inneholder klausuler om rett og plikt til å søke harmonisering og forenkling. Dette gjøres ved inngåelse av ekvivalensavtaler. EU har slike avtaler med en rekke land og dette er fullt harmonisert i EØS. Ved en TTIP avtale vil import til Norge fremdeles være regulert gjennom EØS. Men siden eksport til tredjeland ikke er omfattet av EØS-avtalen, vil en TTIP ekvivalensavtale ikke omfatte handel mellom Norge og de tredjeland EU inngår avtale med.

4. NHO Mat og Landbruk – spesielle kommentarer

NHO Mat og Landbruk representerer i overkant av 830 medlemsbedrifter og er fullt ut basert på norsk landbruk. De er avhengige av et forutsigbart multilateralt handelsregelverk og gir sin støtte til forhandlingene i Doha runden. En eventuell TTIP avtale vil trolig få konsekvenser både for regulatoriske forhold, vareflyt og prisnivå i og mellom de to handelsblokkene. Det må forventes en økende interesse fra EU om liberalisering av handelen mellom EU og Norge. Dette vil også sette press på norsk matindustri. En eventuell påfølgende avtale mellom EFTA og USA vil få betydelige konsekvenser. Effektene vil både komme via endringer på matregelverksiden og økende importkonkurranse og import.

Endringer i EUs regelverk vil også få konsekvenser for norsk matregelverk gjennom EØS, norsk matindustri og norske forbrukere. Spesielt nevnes bruken av veksthormoner i husdyrproduksjon og bruken av genmodifiserte planter til mat og dyrefor. Dette er områder hvor Norge og EU i dag har felles interesser overfor USA.

Reduksjon av tollvernet og økte kvoter mellom EU og USA vil resultere i økt handel mellom blokkene. Dette igjen kan føre til økt konkurransekraft som igjen kan bety økt importkonkurranse for norsk matindustri. Norsk landbruksbasert matindustri vil også i fremtiden være avhengig av tollvern – USAs matindustri har helt andre betingelser for sin produksjon. En ambisiøs frihandelsavtale mellom EFTA og USA, hvis det skulle bli aktuelt, med betydelig reduksjon i

tollsatsene, vil derfor være en stor utfordring for norsk matindustri og primærproduksjon.

5. NHO Mat og Drikke – spesielle kommentarer

Landsforeningens bedrifter har forholdsvis beskjedne handelsrelasjoner med USA i dag. Norske bedrifter konkurrerer allerede på like vilkår i EU etter protokoll 3 i EØS avtalen. Medlemmer fremhever likevel at det vil det kan bli problematisk for Norge å stå utenfor en eventuell TTIP. En frihandelsavtale vil trolig få virkninger på det europeiske markedet, og det er viktig at vi blir så harmonisert i forhold til et kommende TTIP-regime som mulig. Blir vi stående utenfor og oppfattes som for forskjellig, vil dette svekke mulighetene for at investeringer legges til Norge.

Vedlegg 4. Kartlegging av aktuelle tollsatser

Vedlegg 5. Diverse beregninger

For mer informasjon, kontakt Seniorforsker Hege Medin, NUPI:
hm@nupi.no

Referanser

- F. Ackerman (2005): The Shrinking Gains from Trade: A Critical Assessment of Doha Round Projections, GDAE Working Paper No. 05-01, Global Development and Environment Institute.
- Borchert, I., B. Gootiiz og A. Mattoo (2012): Policy Barriers to International Trade in Services. Evidence from a New Database. Washington DC: World Bank, Policy Research Working Paper No. 6109, June 2012.
- CEPR (2013): kort betegnelse for Francois et al. (2013), se under for referanse.
- P. Dee (2005): A compendium of barriers to services trade, prepared for the World Bank, available at <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/3492.pdf>.
- Ecorys (2009): Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis, study by ECORYS Nederland BV for the European Commission, Directorate-General for Trade, final report, Rotterdam December 2009, reference: OJ 2007/S 180-219493, authors Dr. Koen G. Berden, Prof. Dr. Joseph Francois, Mr. Martin Thelle, Mr. Paul Wymenga and Ms. Saara Tamminen.
- European Commission (2013a): Transatlantic Trade and Investment Partnership: The Regulatory Part (september 2013). Informasjonsbrosjyre. Tilgjengelig på: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151605.pdf (01.04.2014).
- European Commission (2013b): Member States endorse EU-US trade and investment negotiations. Memo. Tilgjengelig på: [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-13-564 en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-564_en.htm) (01.04.2014).
- Den europeiske unions råd (2014): Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America, 17. juni 2013. Tilgjengelig på <http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/EU-TTIP-Mandate-from-bfmtv-June17-2013.pdf> (01.04.2014)

- EU-kommisjonens forhandlingsmandat: Kort betegnelse for Den europeiske unions råd (2013), se over for referanse.
- Farsund., A. A., O. Langhelle og H. Rommetvedt (2009): Trade Policy, National Interests and International Negotiations, IRIS Report 2009/290, www.iris.no.
- Francois, J., M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk og P. Tomberger (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade. An Economic Assessment. Centre for Economic Policy Research (CEPR), London, Final Project Report, March 2013, Prepared for the European Commission.
- Gaasland, I. (2009): Agriculture versus fish – Norway in WTO, *Food Policy* 34: 393-397.
- Gaasland, I. (2011): Jordbrukspolitikk, matvarepriser og vareutvalg. Kapittel 6, s. 67-85 i «Dagligvarehandel og mat 2011. Perspektiver på verdikjedene for matvarer» Red. Ivar Pettersen og Tommy Staahl Gabrielsen. NILF.
- IFO (2013): Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects. Forfattere: G. Felbermayr, B. Held og S. Lehwald. Dette er en kortere versjon som bygger på Felbermayr, G., M. Larch, L. Flach, E. Yalcin og S. Benz, 2013, Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA, Studie im Auftrag de Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Januar 2013, IFO Institut/Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e.V.
- HLWG (United States-European Union High Level Working Group on Jobs and Growth) (2013): Final Report. Tilgjengelig på: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf (26.04.2014)
- Kee, H. L., A. Nicita og M. Olarreaga (2009): Estimating Trade Restrictiveness Indices. *Economic Journal* 119 (1) pp. 172-199.
- Kee, H. L., A. Nicita og M. Olarreagra (2008): Import Demand Elasticities and Trade Distortions. *Review of Economics and Statistics* 90 (4) pp. 666-682.
- Maurseth, P.B. og H. Medin (2013): Market specific fixed and sunk export costs: The impact of learning and spillovers. NUPI Working Paper 817. Oslo: Norsk Utenrikspolitisk Institutt.
- Medin H. og A. Melchior (2014): Økonomiske virkninger av en frihandelsavtale mellom EU og USA. Rapport skrevet for

Finansdepartementet, NUPI rapport 6 2014, Oslo: Norsk Utenrikspolitisk Institutt.

Melchior, A. (2007): WTO eller EU-medlemskap? Norsk fiskerinæring og EUs handelsregime. NUPI rapport mai 2007. Oslo: Norsk Utenrikspolitisk Institutt.

Melchior, A., J. Zheng og Å. Johnsen (2009): Trade barriers and export potential: Gravity estimates for Norway's exports, paper to the Ministry of Trade and Industry. Tilgjengelig på:
<http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/tema/handelsavtaler/faglige-artikler-om-handelsavtaler.html?id=456347>
(26.04.2014)

Melchior, A. (2012): World Trade 1970-2010: Globalization, Regionalization and Reallocation, NUPI Working Paper 805, august 2012.

Melchior, A., B. Perry og K. Rich (2012): Norsk handel med de fattigste – mellom profitt og utviklingspolitikk, NUPI-rapport, www.nupi.no.

Melchior, A., Lind, J. og C.M. Lie (2013): Norway, Asia and the Global Value Chains. NUPI Rapport. Oslo: Norsk Utenrikspolitisk Institutt.

NOU (2012:2): Innenfor og utenfor: Norges avtaler med EU, Utenriksdepartementet.

Nærings- og fiskeridepartementet (2014): Konsekvenser for Norge av et handels- og investeringspartnerskap mellom EU og USA. Rapport. Tilgjengelig på
http://www.regjeringen.no/pages/38671155/TTIP_Konsekvenser_for_Norge.pdf (05.04.2014)

Office of the United States Trade Representative (2014). Pressemelding, 11. mars 2014. Tilgjengelig på: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View> (21.04.2014).

Stortinget (2014): Referat fra møte i europautvalget onsdag den 12. februar 2014, 20. mars 2014 Tilgjengelig på:
<<https://www.stortinget.no/no/Saker-og-publikasjoner/Publikasjoner/Referater/Europautvalget/2013-2014/140212/>> (01.04.2014)

U.S. International Trade Commission (2012): Fresh and Chilled Atlantic Salmon from Norway. Publication 4303 February 2012, Washington, DC.

Ülgen, S. (2014): Locked In or Left Out? Transatlantic Trade Beyond Brussels and Washington (Carnegie Europe, 3. Juni 2014) <
<http://carnegieeurope.eu/2014/06/03/locked-in-or-left-out-transatlantic-trade-beyond-brussels-and-washington/hcf1#>>
(24.06.2014).



Norsk Utenrikspolitisk Institutt

Norsk Utenrikspolitisk Institutt [NUPI] ble etablert i 1959, og er et ledende, uavhengig forskningsinstitutt på internasjonal politikk og områder av relevans for norsk utenrikspolitikk. Formelt er NUPI underlagt Kunnskapsdepartementet, men opererer likevel som en uavhengig, ikke-politisk virksomhet i alle sine faglige aktiviteter. Forskning utført ved NUPI spenner fra kortsiktig anvendt forskning til mer langsiktig, grunnforskning.

NUPI

Norsk Utenrikspolitisk Institutt
C.J. Hambros plass 2D
Postboks 8159 Dep. 0033 Oslo
www.nupi.no | info@nupi.no