

RAPPORT

NORGE, EØS OG ALTERNATIVE TILKNYTNINGSFORMER



MENON-PUBLIKASJON NR. 61/2019

Av Ellen Balke Hveem, Håvard Baustad og Leo A. Grünfeld



Forord

På oppdrag for Nei til EU har Menon Economics sett på Norges handelsrelasjoner med EU-landene, med særlig fokus på UK. Videre ser vi på alternative handelstilknytninger til EU og hvordan disse ville sett ut for Norge og norsk handel, sammenlignet med hvordan dette ser ut under EØS-avtalen.

Arbeidet har vært ledet av Leo Grünfeld, med Ellen Balke Hveem og Håvard Baustad som prosjektmedarbeidere.

Menon Economics er et forskningsbasert analyse- og rådgivningsselskap i skjæringspunktet mellom foretaksøkonomi, samfunnsøkonomi og næringspolitikk. Vi tilbyr analyse- og rådgivningstjenester til bedrifter, organisasjoner, kommuner, fylker og departementer. Vårt hovedfokus ligger på empiriske analyser av økonomisk politikk, og våre medarbeidere har økonomisk kompetanse på et høyt vitenskapelig nivå. Vi ble kåret til årets konsulentselskap i 2015.

Vi takker Nei til EU for et spennende oppdrag. Forfatterne står ansvarlig for alt innhold i rapporten.

August 2019

Leo Grünfeld
Prosjektleder
Menon Economics

Innhold

SAMMENDRAG	4
1. INNLEDNING OG BAKGRUNN	6
1.1. EU er Norges viktigste handelspartner	6
1.2. Norge er viktig for EU	7
1.3. Norden og Storbritannia er viktigst i EU	7
1.4. Både CETA og EUJEPA er omfattende avtaler	7
2. OMFANGET AV NORSK HANDEL	9
2.1. Norsk handel med resten av verden	9
2.2. Hvem eksporterer Norge til?	9
2.3. Nærmere om norsk handel med EU	11
2.3.1. Hvordan har Norges eksport til EU utviklet seg over tid?	12
2.3.2. EUs import av varer fra ulike land	14
2.3.3. Skiller utviklingen i norsk eksport til EU seg fra andre land?	15
2.4. Norsk handel med Storbritannia	16
2.4.1. Norsk sjømateksport til Storbritannia	17
2.4.2. Maritim/Offshore leverandørindustri og eksport til Storbritannia	20
2.5. Norsk handel med resten av Norden	20
2.6. Hvor viktig er norsk eksport til det indre marked for sysselsettingen i norsk næringsliv?	22
3. HANDEL OG ULIKE TILKNYTNINGER TIL EU	23
3.1. Hvorfor har vi handelsavtaler?	23
3.2. EØS-avtalen i korte trekk	24
3.2.1. EØS og sjømat	24
3.3. Alternative tilknytningsformer til EU	25
3.3.1. CETA	25
3.3.2. EU-Japan økonomisk partnerskapsavtale - EUJEPA	28
3.3.3. WTO-reglementet	32
3.3.4. EU og Storbritannia – Theresa Mays forslag	34
3.4. EU og Mercosur	35
4. NORSK HANDEL MED EU UNDER EN ALTERNATIV AVTALE	36
4.1. Utvikling innen handelspolitikk de seneste år	36
4.2. Fra EØS til CETA og EUJEPA	37
4.2.1. Maritim og offshore leverandørindustri	37
4.2.2. Prosessindustri	38
4.2.3. Sjømat	38
4.2.4. Teknologiindustri	38
4.2.5. Finansielle tjenester	38
4.2.6. Reiseliv	38
4.2.7. Fornybar	39
5. REFERANSELISTE	40
VEDLEGG 1: BESKRIVELSE AV NÆRINGER	42
VEDLEGG 2: NORSK HANDEL MED NORD-AMERIKA	44

Sammendrag

I denne rapporten ser vi på Norges handelssamkvem med EU og drøfter hvordan en alternativ handelstilknytning til EU ville sett ut for Norge og norsk handel, sammenlignet med hvordan dette ser ut under dagens EØS-avtale.

Rapporten ser særlig på:

- Omfanget av norsk handel med EU, med et spesielt blikk på Storbritannia og Norden
- Hvor viktige disse eksportmarked er for norsk næringsliv når man ser bort fra olje og gass?
- Hvordan Norges eksport til EU har utviklet seg over tid?
- Hvor viktig eksporten er for sysselsettingen i norsk næringsliv?
- Hva ville en alternativ tilknytning til EU kunne dekke?

EØS-området representerer Norges klart viktigste eksportmarked – Norge eksporterer varer for om lag 440 milliarder kroner i året til disse markedene, eller 77 prosent av samlet norsk eksport. En alternativ tilknytningsform må ha som formål å ivareta denne handelen. EØS-avtalen har større relevans for eksport av bearbejdede varer og tjenester enn for eksport av olje, gass og råvarer. Derfor ser vi i denne studien på eksporten av næringer utenom olje og gass. Vi ser særlig på eksport fra følgende syv næringer: Sjømat, maritim og offshore leverandørindustri, fornybar næring, reiseliv, prosessindustri, mineraler, øvrig industri (som teknologiindustri).

Rapporten går så gjennom noen av de viktigste momentene i EØS-avtalen, sett opp mot to av de nyeste avtalene EU har inngått med andre land – CETA-avtalen med Canada og EUJEPA-avtalen med Japan. Avtalene er gjennomgått spesielt med tanke på hvordan de håndterer standarder, reguleringer, immaterielle rettigheter, konkurranse, tjenestehandel, tvisteløsning og handel med sjømat.

CETA-avtalen har blant annet som mål å eliminere alle tollsatser mellom Canada og EU-landene i løpet av 7 år, også på sjømat. Den legger klare rammer for beskyttelse av immateriell eiendom, den omfatter tjenestehandel, og den oppfordrer til betydelig samarbeid på en lang rekke områder. Blant annet inneholder den en oppfordring om å få til samarbeid rundt offentlige reguleringer og standarder. EUJEPA-avtalen mellom EU og Japan er også omfattende. Den vil gradvis eliminere tollsatser over en periode på 15 år. Gjennom denne avtalen viser partene sin forpliktelse til et regelstyrt og forutsigbart internasjonalt samarbeid. Avtalen har mange likhetstrekk med CETA. Begge avtalene inneholder betydelige innrømmelser for EUs del, noe som åpner opp for at det også kan være mulig å få til lignende innrømmelser fra EU i andre avtaler. Blant annet er CETA-avtalen blitt løftet frem som et mulig eksempel til etterfølgelse for fremtidens forhold mellom EU og Storbritannia av enkelte stemmer. Den svarer ut en del av kravene som må stilles til et forhold mellom de to landene samtidig som den ikke dekker områder som nettopp brexit-tilhengerne er skeptiske til, som en felles jurisdiksjon og fri flyt av arbeidskraft.

For sentrale eksportnæringer i Norge vil en overgang fra EØS-avtale til en avtale av samme type som CETA/EUJIPA ha varierende betydning. Eksporten av **skip og utstyr** vil i liten grad bli påvirket av et skifte fra en EØS-avtale til en CETA-lignende avtale, ettersom handelen med denne typen varer vil være tollfri. På tjenestesiden derimot vil en slik overgang kunne ha tydelige effekter. Utstyr og komponenter som produseres i Norge er gjerne avanserte med krav og behov til tett oppfølging og vedlikehold i landene der utstyret benyttes. Dette gjelder også arbeid som knyttes opp til installasjon og modifikasjon. Slik vi leser det gir ikke CETA og EUJIPA-avtalene like godt vern om retten til å utføre arbeid knyttet til eksport som EØS-avtalen gir. **Prosessindustrien** produserer varer som i all hovedsak er sikret tollfrihet gjennom avtaler som CETA og EUJIPA, men vi har sett at denne industrien er sårbar for handelskonflikter med tredjeland.

Både CETA og EUJIPA gir over tid nærmest full tollfrihet på **sjømat**. Sett opp mot EØS-avtalen vil disse avtalene derfor kunne gi bedre tollvilkår for norske eksportører til EU. Når dette er sagt er sjømateksportørene også avhengig av et effektivt samarbeid på veterinærområdet i det europeiske markedet. Slik vi leser det går ikke EUJIPA like langt som CETA på dette området. **Teknologiindustrien** vil bli gitt full tollfrihet med en CETA-avtale. Det vil også gjelde med en EUJIPA-avtale men det kan ta noe lenger tid. Håndtering av IPR vil også stort sett ivaretas gjennom disse avtalene, men håndtering av standarder i eksporten til EU vil bli mer komplisert uten en EØS-avtale. Eksportører av **finansielle tjenester** er svært sårbar for å tre ut av EØS-avtalen ettersom vilkår for å betjene det europeiske markedet er tungt regulert gjennom EØS-avtalen. **Reiselivsnæringen** vil i liten grad bli berørt av å gå over til de nevnte avtalene. Eksport til EU av **fornybar energi i form av krafteksport, samt eksport av vann, avfall, renovasjonstjenester** og lignende er tungt regulert gjennom EUs lovverk og forordninger. Mye av dette handler om leveranser til offentlig sektor som igjen er regulert gjennom EUs anskaffelses-regelverk. I CETA- og EUJIPA-avtalene har man unntatt offentlige anskaffelser fra avtalene, noe som tilsier at en overgang fra EØS-avtalen vil svekke norske leverandørers mulighet til konkurrere i EU i disse markedene. Eksport av **miljøteknologi** vil i stor grad håndteres på samme måte som produkter fra teknologiindustrien som er omtalt ovenfor.

1. Innledning og bakgrunn

I denne rapporten ser vi på Norges handelssamkvem med EU og drøfter hvordan en alternativ handelstilknytning til EU ville sett ut for Norge og norsk handel, sammenlignet med hvordan dette ser ut under dagens EØS-avtale. EØS-området representerer Norges klart viktigste eksportmarked – Norge eksporterer varer for om lag 440 milliarder kroner i året til disse markedene, eller 77 prosent av samlet norsk eksport. En alternativ tilknytningsform må ha som formål å ivareta denne handelen. Spesielt har vi sett på:

- Omfanget av norsk handel med EU, med et spesielt blikk på Storbritannia og Norden
- Hvor viktige disse eksportmarked er for norsk næringsliv når man ser bort fra olje og gass?
- Hvordan Norges eksport til EU har utviklet seg over tid?
- Hvor viktig eksporten er for sysselsettingen i norsk næringsliv?
- Om EØS-avtalen ivaretar våre viktigste eksportmuligheter i EU?
- Hva ville en alternativ tilknytning til EU dekke?

Norge er en liten åpen økonomi, og vi importerer en stor andel av det vi kjøper. Vi er derfor avhengig av å eksportere mye sammenlignet med andre land for å kunne finansiere vår import. I løpet av de siste 30 årene har handelshindre mellom land i EU/EØS-området blitt fjernet gjennom etableringen av ett felles indre marked og en felles tollunion i EU. Gjennom tilknytningen til EUs indre marked gir EØS-avtalen grunnlag for frihandel mellom Norge, Island, Lichtenstein og EU-landene.

I denne rapporten foretar vi en oppdatert statusgjennomgang av norsk eksport til EU, med en ekstra gjennomgang av den norske eksporten til Storbritannia og Norden. EØS-avtalen har større relevans for eksport av bearbejdede varer og tjenester enn for eksport av olje, gass og råvarer. Derfor ser vi i denne studien på eksporten av næringer utenom olje og gass, selv om denne næringen står for drøye 40 prosent av norsk eksport. Vi ser særlig på eksport fra følgende syv næringer: Sjømat, maritim og offshore leverandørindustri, fornybar næring, reiseliv, prosessindustri, mineraler, øvrig industri (som teknologiindustri). Vi ser også annen eksport utover disse næringene, med særlig fokus på tjenesteeksporten.

Rapporten går så gjennom noen av de viktigste momentene i EØS-avtalen, samt to av de nyeste avtalene EU har inngått med andre land – CETA-avtalen med Canada og EUJEP-avtalen med Japan. Avtalene er gjennomgått spesielt MED tanke på hvordan de håndterer standarder, reguleringer, immaterielle rettigheter, konkurranse, tjenestehandel, tvisteløsning og handel med sjømat. Videre er det også en kort gjennomgang av WTO-reglementet og forslaget som ble lagt på bordet for en brexit-avtale av Theresa May.

Rapporten er strukturert på følgende vis: I kapittel 2 ser vi på omfanget av norsk handel, særlig med fokus på norsk handel med EU, Storbritannia og Norden, samt hvor viktig norsk eksport til det indre marked er for sysselsettingen i norsk næringsliv. I kapittel 3 går vi igjennom ulike tilknytningsformer til EU, herunder EØS-avtalen, CETA, avtalen mellom EU og Japan, WTO-reglementet og det fremlagte forslaget til Brexit-avtale. Deretter drøfter vi hvordan norsk handel med EU ville sett ut med en annen avtale enn EØS, før vi konkluderer.

1.1. EU er Norges viktigste handelspartner

EU er Norges desidert viktigste handelspartner – Norge eksporterer omtrent fire ganger mer til EU-landene enn til Asia, som er vår nest viktigste eksportregion. EØS-avtalen gir Norge samme rettigheter og plikter som andre EØS-land og deres borgere i handel med varer, investeringer, bank- og forsikring, kjøp og salg av tjenester og rett

til å ta arbeid, studere og bo i andre land i området. Videre har Norge og EU samarbeid på flere andre områder, som det veterinære området, innen forskning, konkurranse og romfart.

1.2. Norge er viktig for EU

Når man sammenstiller EUs import og eksport fra ulike land, er Norge det femte største landet EU importerer fra og det syvende største når man ser på EUs eksport. Det er primært råvareeksporten som gir Norge en såpass viktig rolle i EUs handel med omverdenen. Norge er den nest største eksportøren av olje og gass til EU, etter Russland.

1.3. Norden og Storbritannia er viktigst i EU

Innenfor EU er det Norden som region og Storbritannia som er de viktigste handelspartnere for Norge. Dersom man ser bort fra olje og gass, gikk 18 prosent av total norsk eksport til Norden og 10 prosent til Storbritannia i 2018. Storbritannia er det viktigste enkeltmarkedet for norsk tjensteeksport, og særlig for norsk maritim næring. Markedene i Norge og Norden er tett integrert. Blant annet går over en tredel av norsk eksport av fornybar energi og en fjerdedel av norsk reiselivseksport til Norden.

Når Storbritannia trer ut av EU, vil EØS-avtalen ikke lenger sette rammene for handel mellom Norge og Storbritannia. Som en konsekvens må Norge, i likhet med EU, lage nye rammer for forholdet til Storbritannia på områder som reguleres gjennom EØS-samarbeidet i dag. En rekke andre områder hvor Norge samarbeider med EU blir også berørt. Britenes Brexit er av betydning for Norge når det gjelder områder som sikkerhet, norske borgeres rettigheter, politi- og justissamarbeid, miljø- og klimasamarbeid, fiskeriforvaltning, samferdsel og forskning. I tillegg vil det få konsekvenser for politikikutvikling og samarbeidsformer i Europa. Det kan skape både utfordringer og muligheter for Norge. Omfanget av vår handel og økonomiske integrasjon med Storbritannia tilsier at det fremtidige avtaleverket bør være mer omfattende enn det som følger av WTO, særlig på grunn av den omfattende tjenstehandelen. Det EU fremforhandler med Storbritannia vil kunne legge føringer for hva Norge kan fremforhandle med Storbritannia.

1.4. Både CETA og EUJEPa er omfattende avtaler

I løpet av de siste årene har EU gått inn i to omfattende avtaler med to av sine viktigste handelspartnere – Canada og Japan. CETA-avtalen mellom EU og Canada ble fremforhandlet og trådte midlertidig i kraft i september 2017. Avtalen har blant annet som mål å eliminere alle tollsatser mellom Canada og EU-landene i løpet av 7 år, også på sjømat. Den legger klare rammer for beskyttelse av immateriell eiendom, den omfatter tjenstehandel, og den oppfordrer til betydelig samarbeid på en lang rekke områder. Blant annet inneholder den en oppfordring om å få til samarbeid rundt offentlige reguleringer og standarder. Det gjenstår imidlertid å få avtalen ratifisert av flere av EU-landene, blant annet Frankrike. Det tar tid fordi avtalen også inneholder bestemmelser om grensekryssende investeringer.

EUJEPa-avtalen mellom EU og Japan er også omfattende. Den vil gradvis eliminere tollsatser over en periode på 15 år. Gjennom denne avtalen viser partene sin forpliktelse til et regelstyrt og forutsigbart internasjonalt samarbeid, og partene står sammen mot proteksjonistiske krefter som har dominert ordskifte hos viktige handelspartnere.¹ Avtalen søker å styrke handels- og investeringssamkvemmet mellom de to økonomiske

¹ I 2018 innførte USA toll på europeisk stål (25 prosent) og aluminium (10 prosent) samtidig som det er betydelige usikkerheter knyttet til konsekvensene av BREXIT-avtalen som nå er blitt utsatt til utgangen av oktober 2019.

stormaktene, et samkvem som har fått relativt sett mindre betydning de siste 30 årene. Avtalen har mange likhetstrekk med CETA men inneholder ikke samme kontroversielle bestemmelser rundt investeringer som CETA-avtalen, og er derfor allerede ratifisert av partene.

Begge avtalene inneholder betydelige innrømmelser for EUs del, noe som åpner opp for at det også kan være mulig å få til lignende innrømmelser fra EU i andre avtaler. Blant annet er CETA-avtalen blitt løftet frem som et mulig eksempel til etterfølgelse for fremtidens forhold mellom EU og Storbritannia av enkelte stemmer. Den svarer ut en del av kravene som må stilles til et forhold mellom de to landene samtidig som den ikke dekker områder som nettopp brexit-tilhengerne er skeptiske til, som en felles jurisdiksjon og fri flyt av arbeidskraft.

2. Omfanget av norsk handel

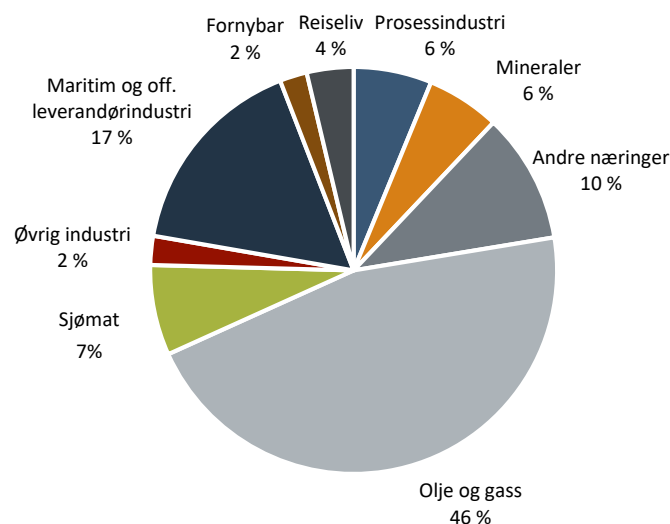
I dette kapittelet ser vi nærmere på norsk handel med omverdenen, med særlig fokus på norsk eksport fra ulike næringer. EU er Norges viktigste eksportmarked, og EU importerer over 50 prosent av de eksporterte varene fra alle næringene vi har sett på i denne rapporten.

2.1. Norsk handel med resten av verden

For å få et overblikk over hvordan Norges eksport fordeler seg på de mest sentrale næringene, gir vi først et kort samlet bilde for hele verden, inkludert olje og gass. Deretter fokuserer vi på regionene vi ser på i denne rapporten. Vi fokuserer gjennomgående på viktige eksportnæringer; sjømat, maritim og offshore leverandørindustri, fornybar energi, reiseliv, prosessindustri, mineraler, og øvrig industri.

Figuren nedenfor viser hvordan norsk eksport i 2017 fordelte seg på næringer.

Figur 2.1: Prosentvis fordeling av norsk eksport til alle land i 2017 fordelt på næringer. Noe er estimert. Kilde: SSB og Menon Economics



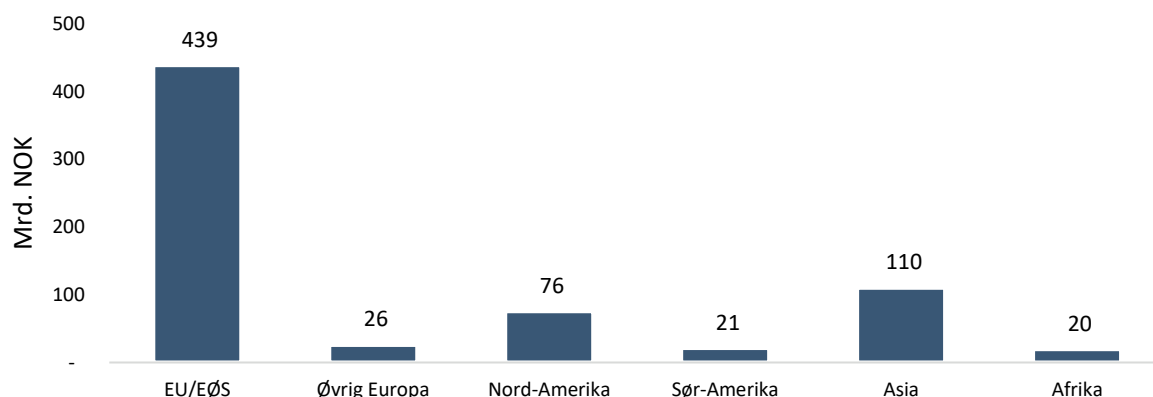
Som det går frem av figuren, utgjorde eksport av olje og gass nær halvparten av totale norske eksportinntekter i 2017. Videre kom 17 prosent av eksportinntektene fra maritim næring og offshore leverandørindustri, mens syv prosent kom fra eksport av sjømat. Alle disse næringene er havbaserte. Totalt sto de havbaserte næringene altså for 70 prosent av total norsk eksport i 2017.

En betydelig del av norsk eksport er kraftbasert. Om lag 12 prosent av norsk eksport i 2017 var fra prosess- og kraftkrevende industri, inkludert mineraler.

2.2. Hvem eksporterer Norge til?

EU/EØS er også vårt desidert viktigste eksportmarked når en ser bort fra olje- og gasseksporten. I figuren nedenfor viser vi eksport fordelt på viktigste geografiske markeder i 2017 utenom olje og gass. Sammenlignet med EU/EØS er selv store eksportmarkeder som Nord-Amerika og Asia av mindre betydning. Verdien av eksporten til EU/EØS (uten olje og gass) er nesten dobbelt så høy som eksporten til de andre regionene samlet.

Figur 2.2: Eksport av varer og tjenester (milliarder kroner) utenom olje og gass til ulike land og regioner i 2017. Kilde: SSB og Menon Economics

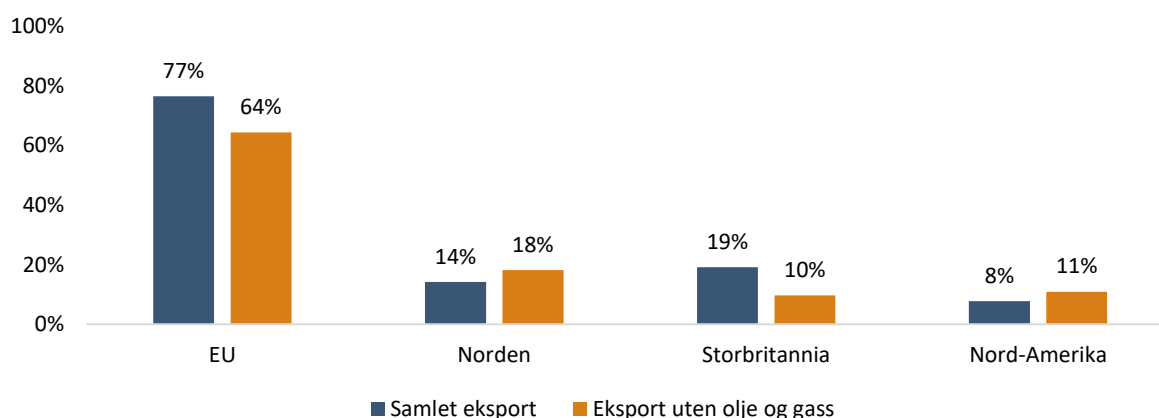


EU/EØS var i 2018 mottaker av 77 prosent av den samlede norske eksporten, der EU utgjorde henholdsvis 82 prosent av norsk vareeksport og 61 prosent av norsk tjenesteeksport.

Det er olje og gass Norge eksporterer mest av, også til EU/EØS-området. I 2017 utgjorde eksport av olje og gass ca. 45 prosent av vår totale eksport. Dersom vi kun ser på eksport til EU sto olje og gass for 50 prosent, men her er det viktig å være oppmerksom på at mye av oljen eksporteres fra Norge via lastebøyer i EU-land, for videre distribusjon ut på verdensmarkedet. Det er derfor grunn til å presisere at tallene for oljeeksport til EU-land er for høye.

En oversikt av hvor stor andel av norsk eksport som går til EU, Storbritannia, Norden og Nord-Amerika kan ses i figuren under. Figuren viser tall både med og uten olje og gass. Ettersom eksport av olje og gass er den klart mest betydningsfulle eksportvaren, er Norge sårbare for endringer i råvareprisen samt global produksjon/tilbud og etterspørsel.

Figur 2.3: Andel av norsk eksport i 2018 til EU (inkludert Storbritannia og Norden), Storbritannia, Norden og Nord-Amerika. Kilde: Menon Economics.



Fra tallene i figuren over tegner det seg et tydelig bilde av at det er landene i EU som utgjør viktigste markedene for norske eksportvarer. I underkant av en femtedel av norsk eksport gikk til Storbritannia – et tall som nær

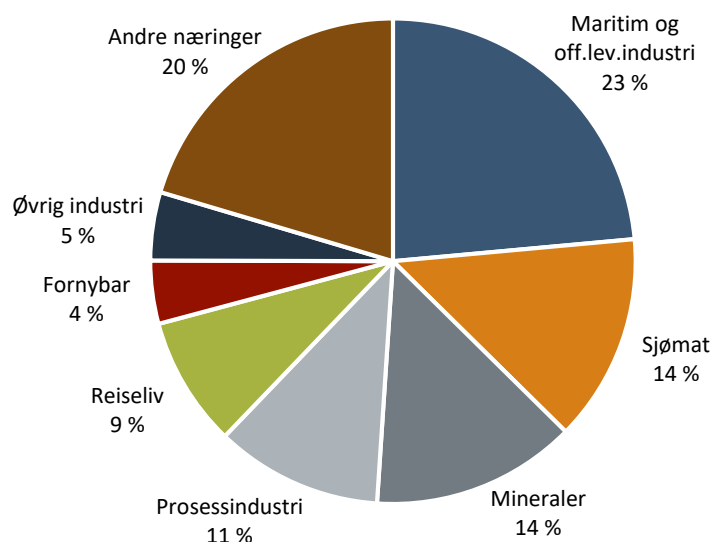
halveres dersom man ser bort fra olje og gass. Delvis er dette et resultat av at Norge eksporterer mye gass til Storbritannia og delvis er det knyttet til at mye av oljeeksporten blir registrert i Storbritannia for britiske raffinerier til behandling og videreforedling. Storbritannia er på den måten ikke sluttdestinasjon for den norske oljen og gassen, men registreres likevel som Norges største eksportmarked. Norden mottar 14 prosent av norsk eksport og 18 prosent om man ser bort fra olje og gass. Videre mottar Nord-Amerika 11 prosent av olje- og gasskorrigert eksport.

I de videre analysene i denne rapporten vil vi i stor grad holde olje- og gasseksport utenfor. Hoveddelen eksporteres i første omgang til Storbritannia og Tyskland, før det eksporteres videre til hele Europa. Eksporttallene vil dermed tilsløres og gi et unyansert bilde av norsk eksport.

2.3. Nærmere om norsk handel med EU

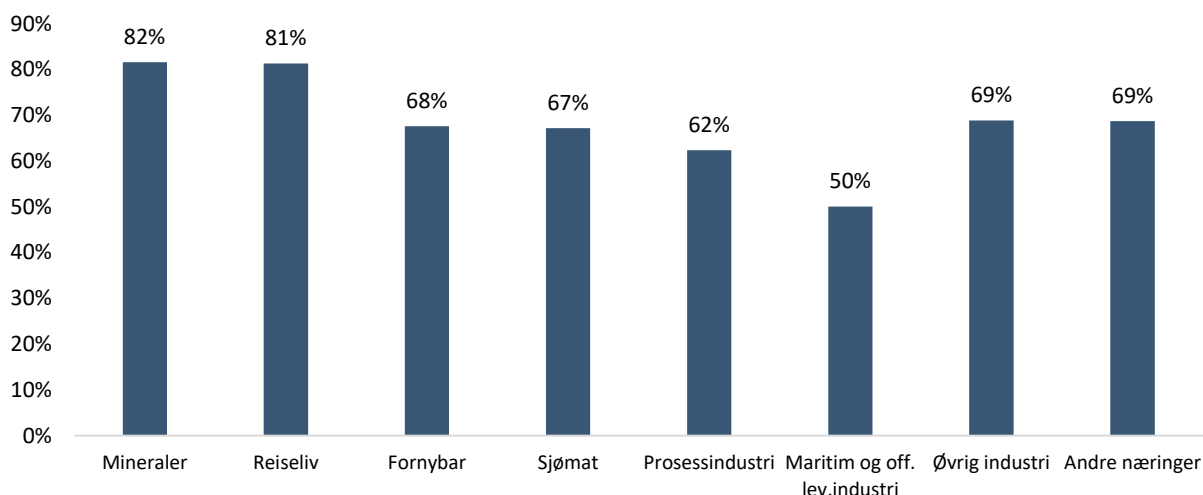
Norsk eksport til EU, utenom olje- og gassnæringen, domineres av maritim og offshore leverandørindustri samt prosessindustri og mineralutvinning. Sjømatnæringen og reiseliv utgjør også viktige eksportnæringer til det europeiske markedet. Figuren under viser fordelingen for ulike næringer.

Figur 2.4: Næringer (utenom olje og gass) som eksporterer mest til EU. Kilde: Menon Economics



Disse tallene sier noe om størrelsesordenen eksportnæringene imellom, men lite om hvor stor andel av den samlede eksporten fra enkelt næringer som går til EU. Dette vises i stolpediagrammet under. Her ser vi at EU importerer en stor andel av norsk eksport av mineraler og reiselivstjenester med over fire femdel av den samlede eksporten fra næringene. EU er mottaker av over 50 prosent av norsk eksport fra alle de øvrige næringene.

Figur 2.5: Ulike næringers eksport til EU, som prosent av samlet eksport fra næringen til hele verden i 2018. Kilde: Menon Economics



Maritim sektor er en av Norges viktigste eksportnæringer, etter olje/gass, sjømat, prosessindustri og mineraler, men sammenlignet med andre næringer er EU altså ikke like dominerende marked for denne næringen. Sjømatnæringen og teknologiindustrien er også betydelige eksportører til EU, men har stor andel av salget i andre deler av verden. Prosessindustrien selger over 30 prosent av sin eksport til land utenfor EU, men denne industrien står for svært store verdier. Reiselivsnæringen har betydelige eksportinntekter gjennom utlendingers turistkonsum i Norge, og inntektene kommer, som vi ser fra figuren, hovedsakelig fra EU-borgere. Markedene er imidlertid i sterkest vekst utenfor EU-området.

EU er reiselivsnæringens nærmeste geografiske marked, og Norge og EU har sterke bånd, både historisk og fordi mange EU-borgere bor i Norge. Samtidig er det ikke overraskende at den maritime næringen og offshore leverandørindustri har en lavere andel av sin eksport til EU enn øvrige næringer. Maritim næring er svært global i sin natur, og norsk maritim bransje har verdensledende bedrifter som betjener store globale kunder innenfor et bredt spekter av tjenester og produkter.

2.3.1. Hvordan har Norges eksport til EU utviklet seg over tid?

Nedenfor vises vare- og tjenesteeksport til EU og til resten av verden fra 2011 til 2017². I figur A og B vises *utviklingen* i vare- og tjenesteeksport for EU og for resten av verden, indekstert til 100 i 2011. Figur C og D viser andelen av henholdsvis tjeneste- og vareeksporten som går til EU, sammenlignet med alle land.

I figur A ser vi utviklingen i norsk tjenesteeksport til EU og til resten av verden. Her ser vi at mens den gikk ned til resten av verden mellom 2011 og 2013, gikk den opp til EU i den samme perioden. Dette har antageligvis sammenheng med utviklingen fra finanskrisen, og en raskere innhenting i eksporten til EU enn til resten av verden. Utviklingen i sjøtransport og reiseliv er spesielt drivende. Etter 2013 ser vi imidlertid at utviklingen i EU og resten av verden følger hverandre relativt stabilt. Videre viser utviklingen i vareeksporten i figur B at norsk vareeksport til EU er relativt stabil, og følger en lignende trend som til resten av verden. Eksporten til EU skiller

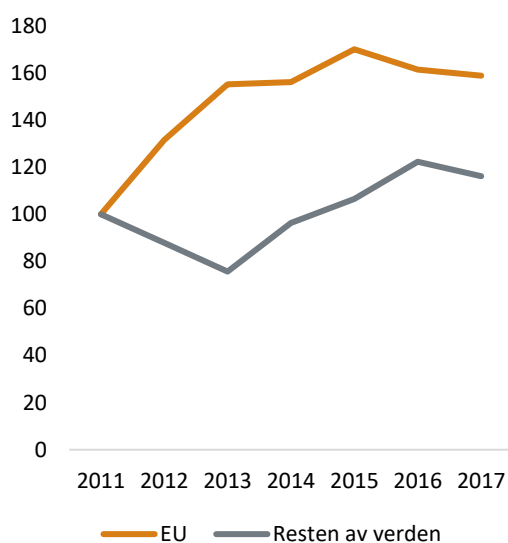
² Tall for tjenesteeksport er vanskelig å oppdrive, og vi har derfor valgt å inkludere gjeldende serie fra SSBs utenriksregnskap, som løper fra 2011 til 2017

seg imidlertid noe fra eksporten til resten av verden, i at den er viser noe større volatilitet etter 2014. Dette henger sammen med oljeprisfallet, og at Norge eksporterer svært store mengder olje og gass til EU.

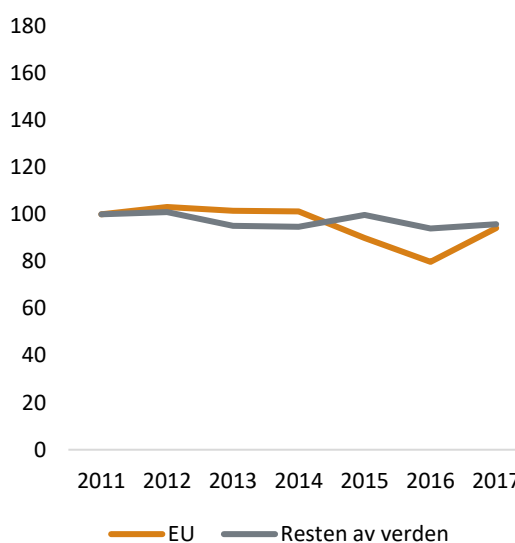
I figur C og D under vises eksporten av tjenester og varer til EU som andel av norsk eksport til hele verden. For tjenesteeksport ser vi samme bilde som i figur A, at andelen norsk tjenesteeksport som gikk til EU gikk opp mellom 2011 og 2013, før den siden har moderert seg noe, og at mer igjen går til EU. Ser man på vareeksporten i figur D, er andelen ligget stabilt på rundt 80 prosent de siste årene.

Figur 2.6: Tjenesteeksport (venstre) og vareeksport (høyre) til EU og verden. Utvikling indekstert til 100 øverst og andel av samlet eksport nederst. Kilde: SSBs utenriksregnskap, kildetabell 10173

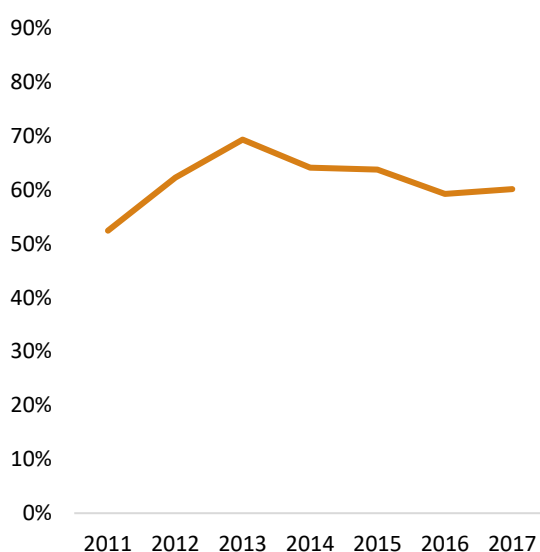
A: Utvikling i tjenesteeksport, Basisår 2011=100



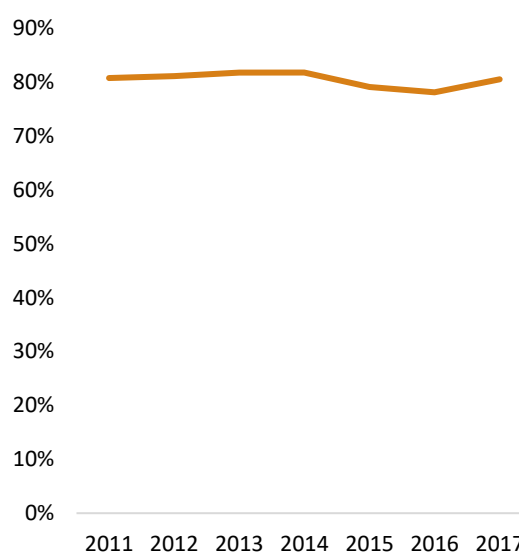
B: Utvikling i vareeksport, Basisår 2011=100



C: Andel av norsk tjenesteeksport som går til EU



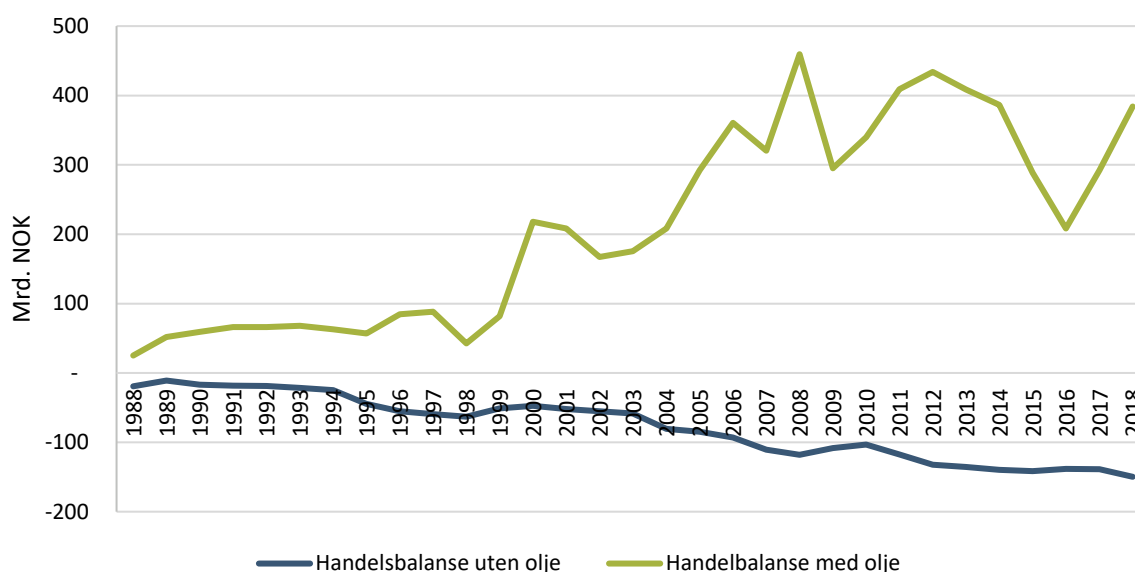
D: Andel av norsk vareeksport som går til EU



I figuren nedenfor presenteres Norges handelsbalanse mot EU, både med og uten eksport og import av oljebaserte produkter. Dette er fremstilt i grafen under. Her ser vi at mens Norge har en solid handelsbalanse

mot EU når man medregner oljebaserte produkter, er Norges handelsbalanse mot EU fraregnet import og eksport av oljebaserte produkter stadig mer negativ. Vi ser også at norsk handelsoverskudd i stor grad følger utviklingen i prisen på olje og gass, samt solgte olje- og gassvolum. Importverdien fra Europa har vokst jevnt. Samtidig har ikke veksten i eksportverdien for varer utenom olje og gass vært like høy. Dermed øker handelsunderskuddet (ex olje og gass). Handelen med såkalte fastlandsvarer viser et underskudd mot EU på mellom 120 og 150 milliarder kroner de siste ti årene. Som vi allerede har vært inne på, importerer Norge en stor andel av det vi kjøper. Den store avhengigheten av olje- og gasseksport medfører utfordringer for norsk økonomi.

Figur 2.7: Norges handelsbalanse mot EU med og uten oljebaserte produkter (milliarder kroner). Kilde: SSB



2.3.2. EUs import av varer fra ulike land

For å tydeliggjøre Norges rolle som handelspartner for EU er det av interesse å se nærmere på EUs handel med Norge i lys av EUs handel med andre land. Av landene EU importerer fra utenfor unionen finner vi både råvareeksporterende land og bearbeidede varer fra både høy- og lavkostland. Figuren nedenfor viser EUs importverdi i euro for land som står utenfor unionen. Her ser vi at EU importerer mest fra Kina, etterfulgt av USA, Russland, Sveits og Norge. Fra Kina importeres det hovedsakelig konsumvarer, maskineri og utstyr, samt fottøy og klær³. Handelen mellom EU og Kina utgjør mer enn ti prosent av verdens totale varehandel.

USA er den nest største eksportøren til EU-landene. EU og USA har lave tollsatser seg imellom (under 3 prosent i gjennomsnitt), men handelen preges av andre typer barrierer i form av reguleringer og tollprosedyrer⁴ som vanskeliggjør handel. De fem største eksportmarkedene i EU for amerikanske produsenter er Storbritannia, Tyskland, Nederland, Frankrike og Belgia⁵. USAs største eksportvarer er fly, maskiner, olje, optiske og medisinske instrumenter, og medisiner.

Norge er det femte største av de eksterne importlandene til EU, etter Kina, Russland, USA og Sveits. Som vi har sett tidligere, er Norge også leverandør av flere andre varer, blant annet er Norge blant de viktigste

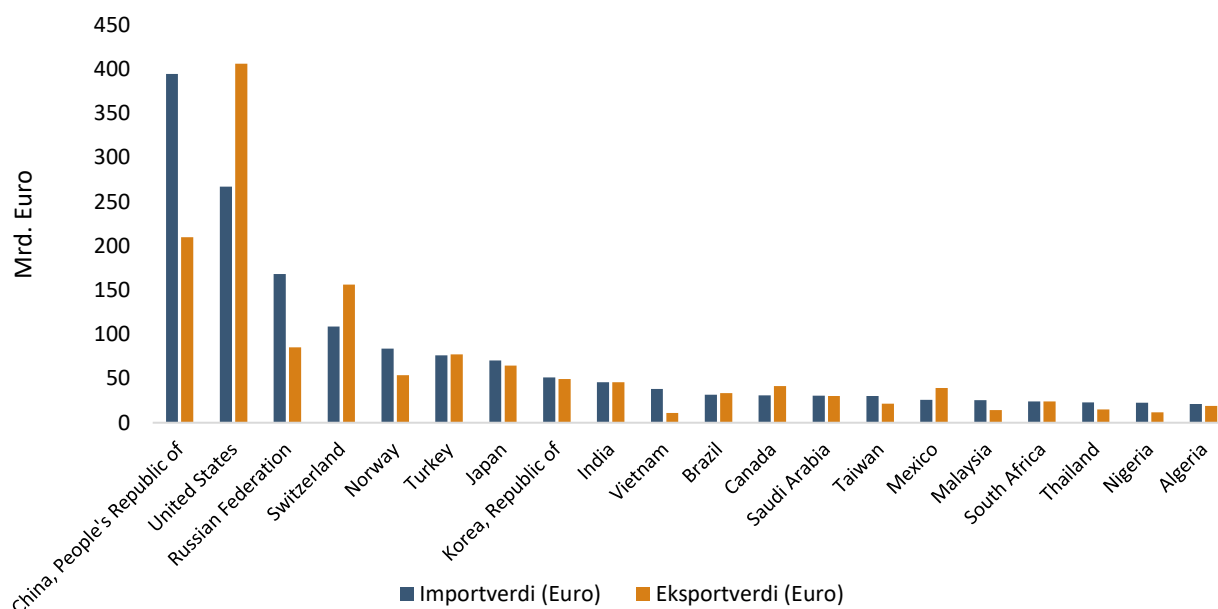
³ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>

⁴ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>

⁵ <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>

leverandørene til EU innen ferrolegeringer, silisium og aluminium, samt en sentral leverandør av maritime tjenester og sjømat. På de fleste andre områder er EU i liten grad avhengig av norske leverandører. Som vi har sett tidligere importerer Norge betydelig mer fra EU enn vi eksporterer om man ser bort fra olje.

Figur 2.8: Land EU importerer fra i importverdi (Euro) og eksporterer til i eksportverdi (Euro). Kilde: EU-kommisjonen



2.3.3. Skiller utviklingen i norsk eksport til EU seg fra andre land?

Det er vanskelig å si noe om norsk næringslivs konkurranseevne på de europeiske markedene ved å studere norsk eksport til EU alene. Ved å sammenligne norsk eksport til EU med eksport fra andre land over tid vil vi kunne si noe mer komparativt og dermed også kunne løfte frem trekk der Norge har skilt seg fra de andre landene i løpet av de seneste årene.

Vi har valgt å sammenligne norsk eksport til EU med eksport fra Island, Sveits, Canada og Japan. Grunnen til at vi har valgt disse landene er at:

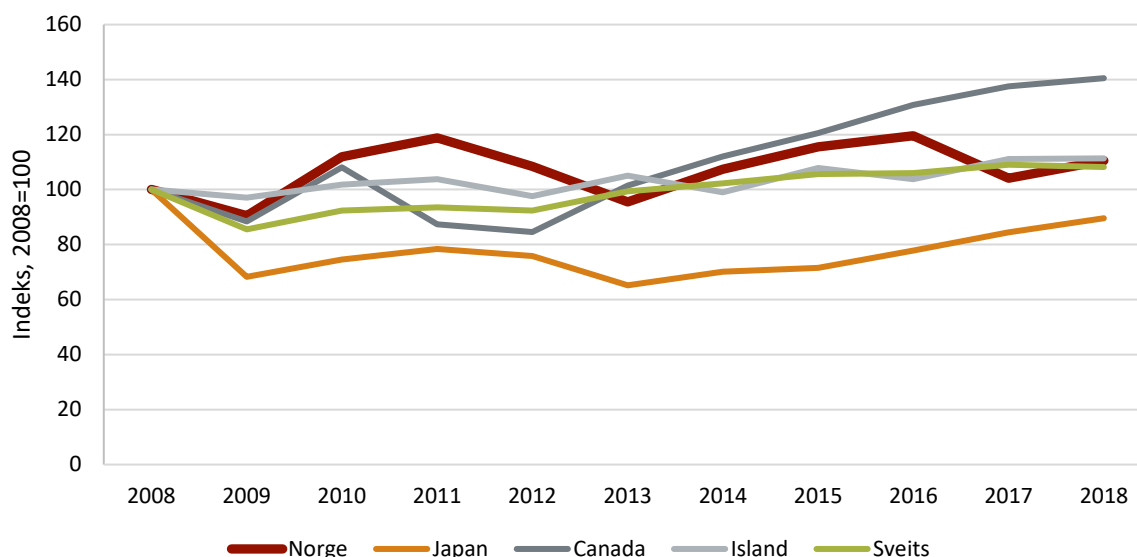
- Sveits har også et sterkt forhold til EU, men står utenfor både EU og EØS
- Island også har en råvare- og sjømatbasert eksport
- Canada og Japan har begge nylig inngått frihandelsavtaler med EU, Canada i 2017 og Japan i 2019.

Figuren under viser utviklingen i eksportvolum de siste ti årene etter finanskrisen korrigert for oljeeksport. Figuren viser at Island og Sveits har hatt relativt lik, flat utvikling i eksportvolum til EU de siste ti årene. Japan opplevde et fall i kjølvannet av finanskrisen, men dette volumet har igjen tatt seg opp siden 2013. Canada har opplevd en relativt sett høyere vekst enn de øvrige landene siden 2012. Norge har noe høyere vekst enn øvrige land mellom 2010 og 2013 og frem til 2016. Etter dette er norske eksportutvikling igjen svakere.

Det er interessant å merke seg at både canadiske dollar og norske kroner har svekket seg betraktelig siden 2014. Mens Norge hentet ut dette i noe høyere volum i løpet av de første årene og siden ikke har klart å følge opp, har Canada klart å hente ut dette i betydelig høyere volum enn hva Norge har. Handelsstatistikk for EU og Canada viser at EU importerer relativt store volumer fra canadisk prosessindustri, og at denne eksporten har økt markant

mellom 2008 og 2018. I 2018 utgjorde primærvarer som matvarer, råmaterialer og energi 31 prosent av canadisk eksport til EU, mens varer fra prosessindustrien utgjorde 45 prosent. Norge har med andre ord en betydelig mer råvarebasert eksport enn hva Canada har til EU.

Figur 2.9: Indeksert utvikling i vareeksport til EU i volum, uten olje. Basisår 2006=100. Kilde: Europakommisjonen⁶



2.4. Norsk handel med Storbritannia

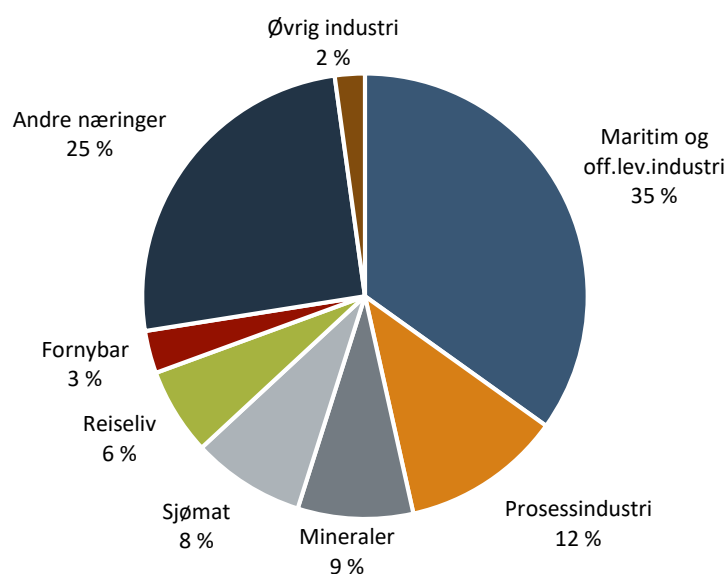
Ti prosent av norsk eksport går til Storbritannia, dersom man ser bort ifra oljeeksporten. Medregnet olje er tallet 19 prosent. Det er med andre ord olje- og gaseksport som er årsaken til at norsk vareeksport til Storbritannia er så stor – mellom 40 og 50 prosent av alle eksporterte oljefat har de siste ti årene gått til Storbritannia⁷. Figuren under viser hvilke næringer som eksporterer mest til Storbritannia, sett bort fra olje og gass, målt i verdi. Det er maritim og offshore leverandørindustri som står for størsteparten av den norske eksporten til Storbritannia, etterfulgt av de kraftkrevende sektorene prosessindustri og mineraler.

Storbritannia er også i toppen for tjenesteimporten, blant annet grunnet høy reisetrafikk. Et sentralt trekk ved Norges tjenestehandel med Storbritannia, er også at den er preget av to store næringer; utenriks sjøfart og olje- og gassnæringen. I sektordiagrammet nedenfor kan vi også se at kategorien «Andre næringer» er stor. Her er det finansnæringen som er den desidert viktigste. Londons finansmarked er ledende i verden med store handelsvolumer. Med en Brexit uten avtale vil norsk handel med Storbritannia på finansområdet kunne påvirkes betydelig, da det er grunn til å forvente at andre finanssentere vil ta over deler av aktiviteten i City.

⁶ https://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm

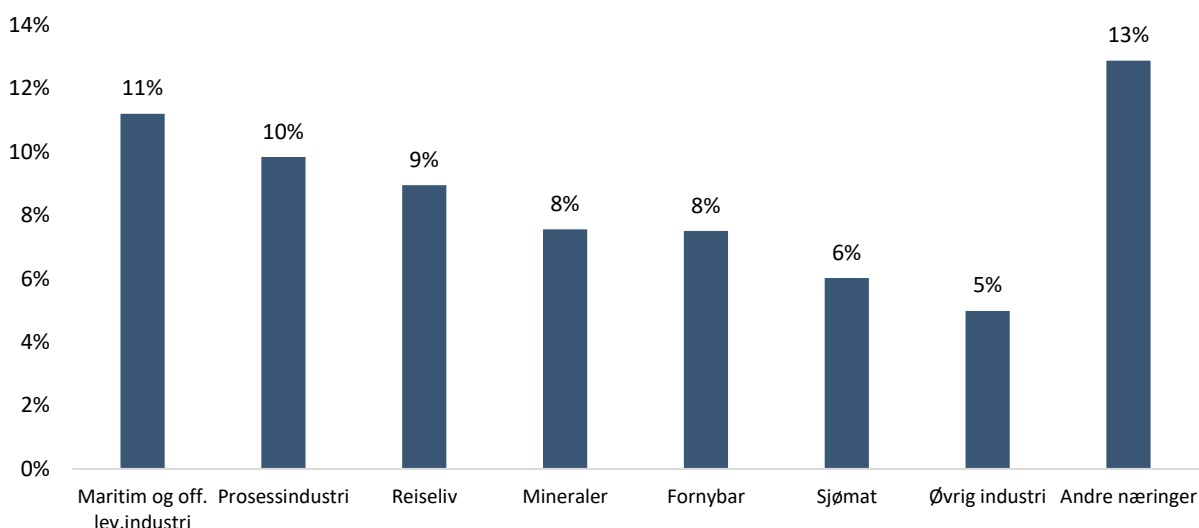
⁷ <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/artikler-og-publikasjoner/norges-handel-med-storbritannia-for-brexite>

Figur 2.10: Næringer (utenom olje og gass) som eksporterer mest til Storbritannia. Kilde: Menon Economics



Stolpediagrammet under viser hvor stor andel av den samlede eksporten fra enkelt næringer som går til Storbritannia, heller enn størrelsesforholdet eksportnæringene imellom. Her bekreftes bildet vi ser i sektordiagrammet, ved at Storbritannia importerer en svært stor andel av norske finansielle tjenester (under andre næringer), samt maritim og offshore leverandørindustri. Også reiseliv står Storbritannia for en relativt stor andel av.

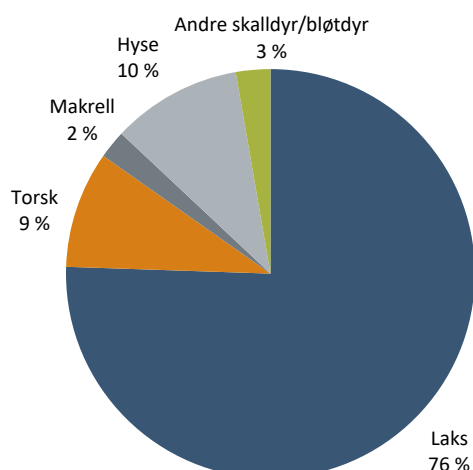
Figur 2.11: Ulike næringers eksport til Storbritannia, som prosent av samlet norsk eksport til hele verden i 2018. Kilde: Menon Economics



2.4.1. Norsk sjømateksport til Storbritannia

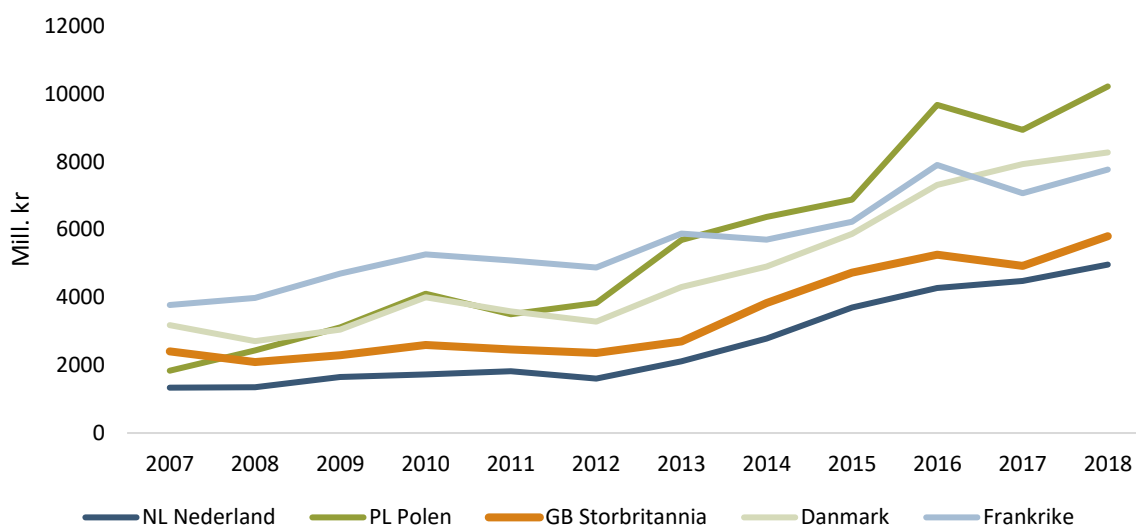
I 2018 mottok britene norsk fisk for 5,8 milliarder kroner. Diagrammet under viser hvordan eksport av ulike fiskesorter fordeler seg til Storbritannia. Laks utgjorde tre fjerdedeler av det samlede eksportvolumet i 2018. Storbritannia importerer også en betydelig mengde norsk hyse og torsk.

Figur 2.12: Fordeling av norsk fiskeeksport til Storbritannia i verdi. Kilde: SSB



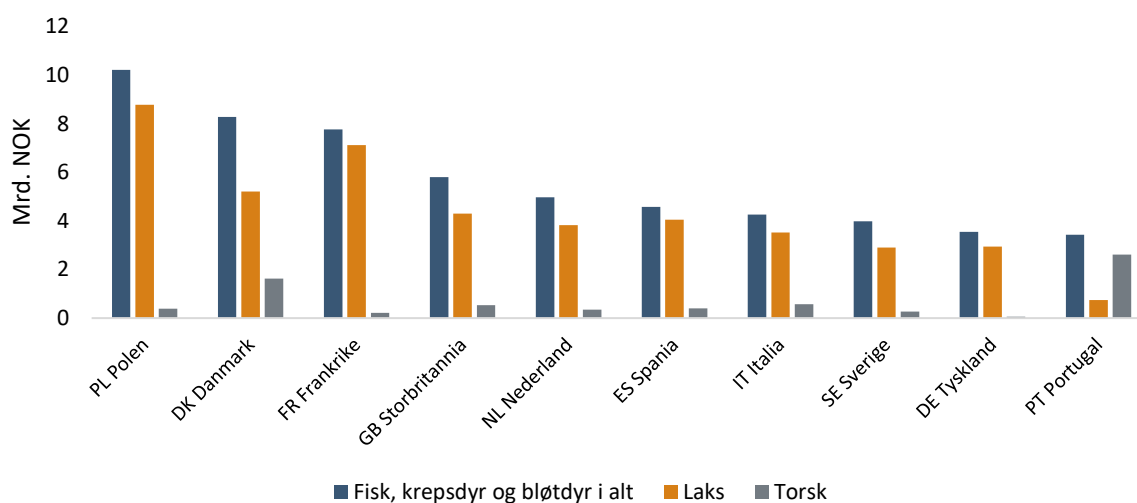
Videre viser figuren under hvordan sjømateksporten til de fem største eksportmarkedene i EU har utviklet seg over tid. Her ser vi at mens eksporten til Storbritannia har økt jevnt og trutt siden 2012, har eksporten til særlig Polen økt mye mer. Polen gikk fra å være rangert nummer fire av de fem landene i 2007 til å være nummer to fra 2011 og det største eksportmarkedet for norsk fisk i 2013.

Figur 2.13: Utvikling i sjømateksport (verdi) til de fem største markedene i EU. Kilde: SSB



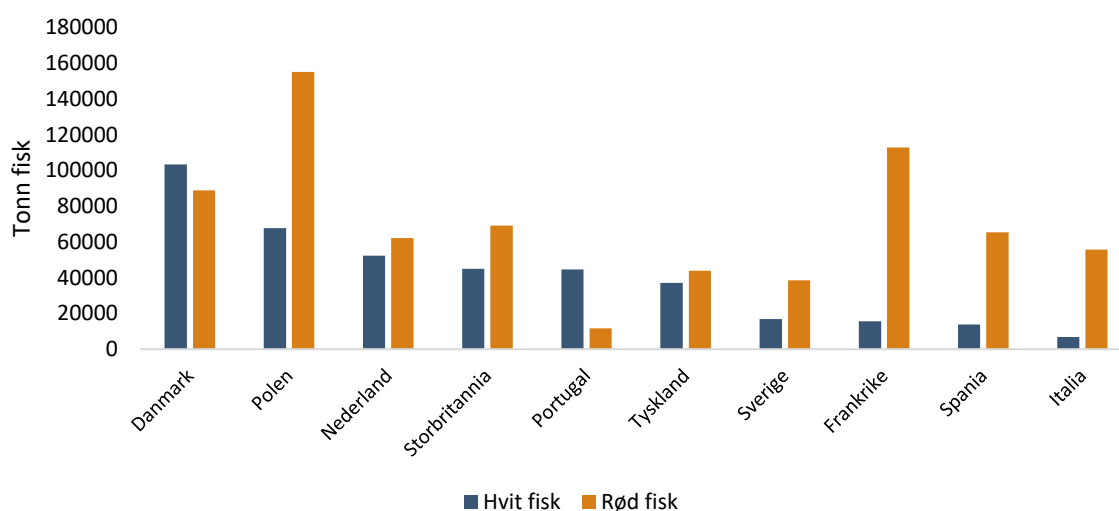
I figuren under presenteres eksporten av fisk fra Norge til de 10 viktigste eksportmarkedene i EU. Søylediagrammet under viser fisk, krepsdyr og bløtdyr i alt i verdi for 2018, samt hvor stor andel av dette som er laks og torsk, som dominerer fiskeeksporten. Storbritannia er den fjerde største mottakeren av norsk fiskeeksport i EU – kun Polen, Danmark og Frankrike importerer mer. Både Polen og Danmark bearbeider mye norsk fisk, før fisken sendes videre til andre markeder. Polen og Danmark er dermed ikke nødvendigvis de største sluttmarkedene for norsk fisk til EU. Fisk kan eksporteres fra Norge til EU, heriblant Storbritannia, uten veterinær kontroll på grensen. Veterinære bestemmelser inngår som del av EØS-avtalen.

Figur 2.14: Norges viktigste eksportmarkeder for fisk i EU i 2018, målt i milliarder kroner. Kilde: SSB



I figuren under ser vi at det eksporteres store volumer med hvit fisk til Danmark, Polen, Nederland og Storbritannia. Denne fisken bearbejdes i disse landene, men spises også spesielt i Polen og Storbritannia, da hvit fisk er viktig i tradisjonell mat i begge disse landene. Dette er dermed viktige eksportmarkeder for norske produsenter av hvit fisk. OECDs⁸ anslag for 2013-2015 viser at mye av verdien som går via Polen og Danmark ender opp i Storbritannia – Britenes konsum av fisk som stammer fra Norge, men importeres fra de to landene utgjør mer enn en tredel av verdien som eksporteres direkte til Storbritannia.

Figur 2.15: Norges viktigste eksportmarkeder for fisk i EU (tonn). Kilde: SSB



⁸ https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C2

2.4.2. Maritim/Offshore leverandørindustri og eksport til Storbritannia

Storbritannia står for over en tredel av norsk eksport innen maritim næring og offshore leverandørindustri, og er med det landet Norge eksporterer mest til fra disse næringene. Omsetningen var på over 24 milliarder i 2018.

Dette er en andel som har økt de seneste årene. Dette skyldes ifølge Rystad energy hovedsakelig en økning i segmentene subsea utstyr og -installasjon og topside og prosessutstyr⁹. Frem mot 2022 er offshoremarkedet i Storbritannia ventet å vokse med ni prosent i snitt årlig, etter flere år med nedgang som følge av oljeprisfallet. Denne økningen ventes å primært være drevet av prosjekter som ikke er sanksjonert ennå. Det kan derfor forventes økt omsetning for norske serviceselskaper i løpet av de neste årene.

Storbritannia er et av de viktigste markedene for norsk skipsfart, spesielt innen offshore-segmentet og for nærskipsfarten. I 2017 hadde norske skip i utenriksfart mer enn 10.000 anløp til Storbritannia. Det utgjør rundt en fjerdedel av norske rederiers anløp til EU-land eller 13% av totale anløp i utlandet.

2.5. Norsk handel med resten av Norden

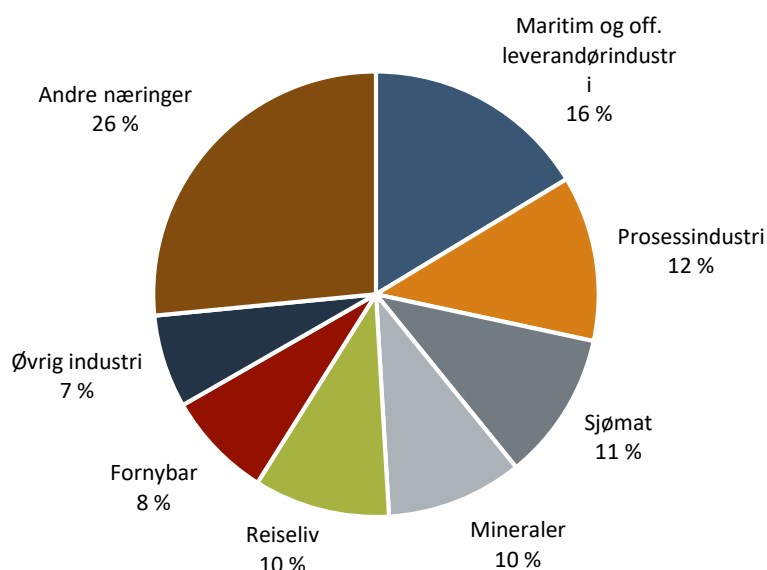
De nordiske landene handler mye med hverandre. Studier av internasjonal handel viser at land som ligger nærme hverandre geografisk og som deler samme type språk og kultur, også handler mer med hverandre. Det hevdes at den norsk-svenske grensen er den mest smidige yttergrensen til EU¹⁰. Det er flere faktorer som kan forklare dette. Prosedyrer for tollklarering er svært smidige. Norske og svenske myndigheter har delegert myndigheten til å gjennomføre tollprosedyrer for hverandre, slik at eksportører kun trenger å stoppe én gang ved grensepasseringen. Dette gjør at grensepasseringen går raskt. Dette bekreftes av målinger av tidsbruk ved grensen som er svært kort. Dette gjelder også sammenlignet med andre ikke EU-land som Sveits. Ventetiden ved Svinesund inn til Norge i 2017 var litt over 6 minutter i snitt gjennom uken.

Norsk eksport til resten av Norden, er relativt jevnt fordelt mellom de ulike næringene, sammenlignet med til Storbritannia og resten av EU. Også her er det prosessindustrien, mineraler, samt maritim og offshore leverandørindustri som eksporterer mest. Innen «andre næringer» er det finansnæringen og IKT-tjenester som drar eksporten opp. Norden er svært integrert som handelsområde, særlig Norge og Sverige, og det er ikke unaturlig at flere næringer leverer relativt mye mellom disse landene nettopp på grunn av den geografiske og kulturelle nærheten.

⁹<https://www.regjeringen.no/contentassets/40de18dc973142488baea9d7596d5254/20181113-rystad-energy-internasjonal-omsetning-fra-norske-oljeservicesel....pdf>

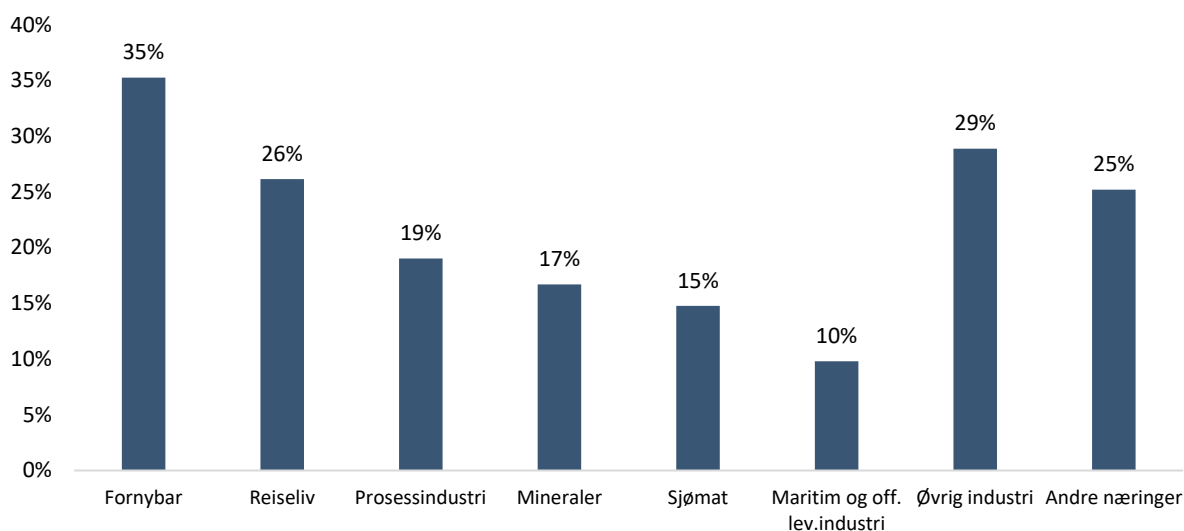
¹⁰ Grünfeld, Baustad og Lind (2017)

Figur 2.16: Næringer (utenom olje og gass) som eksporterer mest til Norden. Kilde: Menon Economics



Når man ser på næringenes eksport til Norden som andel av total eksport til alle land, er også Norden sterkt representert. Fornybar næring¹¹ leverer over en tredel av sin eksportverdi til Norden. Videre leverer også reiseliv over 25 prosent av sin eksport til Norden. Prosessindustrien leverer nær en femtedel av sin eksport.

Figur 2.17: Ulike næringers eksport til Norden, som prosent av samlet norsk eksport til hele verden i 2018. Kilde: Menon Economics



¹¹ Fornybar næring inneholder følgende: Distribusjon og handel med kraft, produksjon av fornybar energi, avfallshåndtering og resirkulering, rensing av fraksjoner og overvåkning av miljøet, samt leverandører av teknologi og rådgivning rettet mot sektoren.

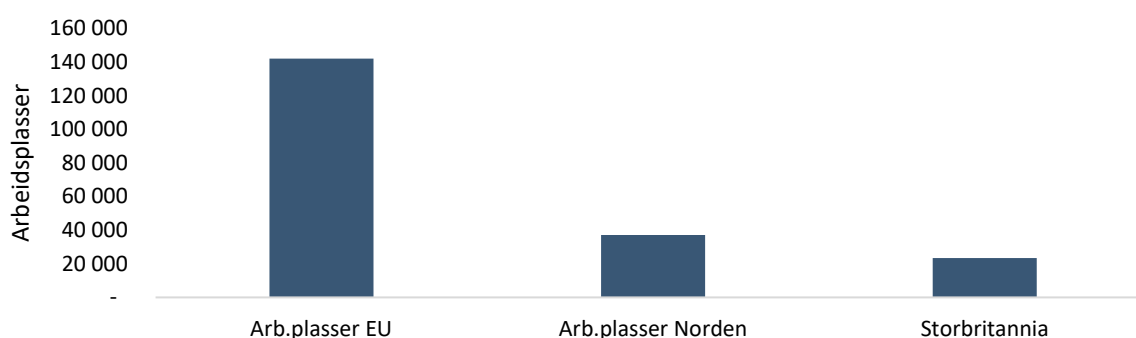
2.6. Hvor viktig er norsk eksport til det indre marked for sysselsettingen i norsk næringsliv?

Norsk eksportrettet næringsliv er en viktig bidragsyter til verdiskaping og sysselsetting over hele landet. I figuren under vises et estimat på antallet arbeidsplasser som kan knyttes til norsk eksportaktivitet rettet mot EU. Antallet arbeidsplasser er estimert ved å sammenstille totale omsetningstall for næringene, hentet ut via Menons regnskapsdatabase, med næringenes eksporttall. Deretter er antall ansatte som kan knyttes til eksporten beregnet ved å anta at andelen eksporterende ansatte er lik som andelen av omsetning i næringen som eksporteres. Tallene er justert for næringenes leveranser til seg selv ved hjelp av SSBs kryssløpsmatrise.

Tallene for antall ansatte som kan knyttes til eksporten utgjør bare de direkte ansatte. Tallene inkluderer ikke sysselsatte hos underleverandører etc.

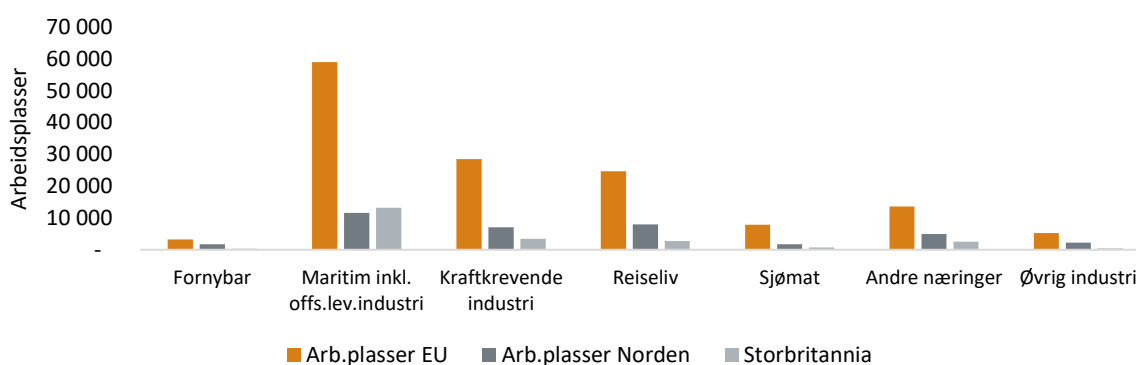
Vi ser fra estimatene at norsk eksport til EU-landene står bak om lag 140 000 norske arbeidsplasser. Eksporten til Norden står for i underkant av 40 000 av disse arbeidsplassene, og Storbritannia for litt under 25 000.

Figur 2.18: Estimat på antall arbeidsplasser som skapes som følge av norsk eksport til EU, ekskludert olje og gass. Tallene er justert for andel egenleveranser i næringene. Kilde: Menon Economics og SSB



Videre har vi sett på hvilke næringer som sysselsetter mange knyttet opp til eksport til EU. Her ser vi at det er maritim næring og offshore leverandørindustri som bidrar til flest arbeidsplasser. Deretter er det også mange arbeidsplasser knyttet til eksport av innen kraftkrevende industri (prosessindustri og mineraler) med omtrent 30 000 og reiseliv med omtrent 25 000. Eksporten av fornybar energi og sjømat skaper relativt få arbeidsplasser fordi næringene er svært kapitalintensive.

Figur 2.19: Estimat på antall arbeidsplasser som skapes som følge av næringenes eksport til EU. Tallene er justert for andel egenleveranser i næringene. Kilde: Menon Economics og SSB



3. Handel og ulike tilknytninger til EU

I dette kapittelet går vi gjennom noen ulike tilknytningsformer som land har til EU. Vi begynner med en gjennomgang av EØS-avtalen i korte trekk, før vi ser på to av de nyeste frihandelsavtalene som EU har inngått med andre land, CETA-avtalen (Comprehensive Economic and Trade Agreement) med Canada og EUJEPa med Japan (EU-Japans økonomiske partnerskapsavtale). Deretter gir vi et kort overblikk over WTO-reglementet og Brexit-avtalen som nylig er blitt nedstemt i det britiske parlamentet.

3.1. Hvorfor har vi handelsavtaler?

Handelsavtaler har som formål å fremme handel mellom land gjennom å hindre at de setter opp barrierer mot handel seg imellom. Ofte handler dette om å redusere kvoter og tollsatser som må betales på grensen når to land handler seg imellom. Handelshindre som ikke handler om fysiske kvoter eller tollsatser som må betales, kan grovt deles i tre ulike typer:

- Tollprosedyrer
- Moms- og skattehåndtering
- Nasjonale standarder, reguleringer og krav

Utfordringene knyttet til tollprosedyrer gjelder primært for vareeksportører og er i hovedsak knyttet til selve grensepasseringene. Ved tollgrenser skal all godstransport som krysser i utgangspunktet deklarerer. Transportøren må fysisk stoppe ved en bemannet grenseovergang for å få godkjent transportpapirene, før varene flyttes videre. Dette fordrer at grenseovergangene har åpningstider som støtter opp næringslivet og handelen. I EU har man etablert en tollunion innad som gjør at man slipper et slikt stopp, og som derfor bidrar til å gjøre handelen spesielt smidig.

Videre kan håndtering av merverdiavgift og andre skatter fungere som et handelshinder. I prinsippet er merverdiavgift et nasjonalt anliggende, og det finnes betydelige forskjeller mellom land og regioner både når det gjelder innretning og avgiftstrykk. Moms blir derfor lagt til og trukket fra ved overføring fra et land til annet. Det finnes imidlertid mange internasjonale avtaler som gjør håndteringen av moms enklere.¹² Tidligere måtte for eksempel alle bedrifter med en omsetning på over 50 000 kr uten avdeling i Norge ha et momsombud til å håndtere moms på importerte varer – dette ble ansett som et betydelig hinder for bedriftene, men bestemmelsen ble fjernet i 2017.

En stor andel av handelsutfordringer skyldes nasjonale standarder, reguleringer og tekniske krav. Dersom to land har ulike standarder for varer og tjenester, eller ulik måte å utarbeide standarder på, kan det bli nærmest umulig å handle enkelte varer og tjenester mellom to land. Varer som handles vil også måtte stoppes på grensen slik at landene kan påse at varen følger deres standarder. Et eksempel som er svært relevant for denne rapporten, er veterinære bestemmelser og reguleringer – dersom to land har ulike veterinære bestemmelser vil store mengder fisk- og kjøttimport måtte stoppes på grensen for å bli godkjent.

I fravær av en frihandelsavtale mellom to land, vil WTOs handelsbestemmelser gjelde, gitt at landene er medlem av WTO. 164 land er i dag medlem i WTO, og WTO-avtalen gjelder handel med både varer og tjenester.

¹² Et viktig eksempel på dette er ATA-carnet-avtalen som regulerer midlertid innførsel av verktøy og maskiner til oppdrag som gjennomføres i et land der maskinene ikke er kjøpt.

3.2. EØS-avtalen i korte trekk

EØS-avtalen sørger for at alle EUs lover og regelverk som omhandler det indre markedet inkluderes i nasjonal lovgivning i EFTA-landene Norge, Island og Liechtenstein (Utenriksdepartementet, 2018). Dette inkluderer fri bevegelse av varer, tjenester, kapital og personer, konkurranselovgivning og regler for statsstøtte, samt regler for forbrukerbeskyttelse, intellektuelle rettigheter, miljø, sosialpolitikk, og produksjon av statistikk. Avtalen sikrer at det skjer en løpende/dynamisk harmonisering av regelverk i EØS-området, og at alle landene i EØS-området dermed kan handle fritt seg imellom med vel viten om at varene oppfyller de samme kravene.

I tillegg legger avtalen til rette for samarbeid innen områder som forskning, utdanning, arbeidsmiljø og kultur. Gjennom avtalen blir domsavsigelser i EU som er relevant for det indre marked førende også for EØS-landene. EØS-avtalen omfatter ikke EUs felles landbruks- og fiskeripolitikk, som styres av andre avtaler og bestemmelser mellom Norge og EU. Men avtalen inneholder bestemmelser for handel med fiske- og landbruksprodukter, som for eksempel veterinære bestemmelser. EØS-avtalen gjør ikke Norge til medlem av EUs tollunion, og avtalen omfatter ikke EUs felles handelspolitikk overfor tredjeland, forsvars- og sikkerhetspolitikk eller skatte- og avgiftspolitik.

EØS-avtalen virker under et system med to pilarer for å sørge for at det indre markedet fungerer. EU utgjør den ene pilaren og de deltakende EFTA den andre. EU utvikler lover og reguleringer i Europakommisjonen, Europarådet og i Europaparlamentet. Kommisjonen overvåker at regelverket følges, og EU-domstolen avgjør om de brytes. EU er en overnasjonal organisasjon, noe som betyr at de besluttende organer trekker avgjørelser som både er bindende for medlemslandene, men også kan være direkte bindende for medlemslandenes borgere og bedrifter. De deltakende EFTA-landene vurderer om nytt EU-regelverk er relevante og akseptable, og innlemmer så nytt regelverk fra EU inn i EØS-avtalen. På den måten blir EU-regelverk også bindende for de deltakende EFTA-landene. Samtidig kan disse velge å reservere seg mot regelverket. Reservasjon kan da bli møtt med mottiltak fra EU. Så langt er denne reservasjonsretten er aldri blitt brukt. ESA og EFTA Surveillance Authority overvåker at reglene overholdes, og EFTA-domstolen avgjør eventuelle regelbrudd.

3.2.1. EØS og sjømat

Sjømatnæringen er i begrenset grad del av EØS-avtalen, og de fire friheter er ikke gjennomført for denne sektoren. Norge har som følge av protokoll 9 i EØS-avtalen, samt gjennom andre bilaterale avtaler om tollfri handel med EU, tollfrihet for de fleste hvitfiskprodukter og tollreduksjoner på en rekke andre produkter. EU opprettholder importtoll på reker, makrell, sild, laks, kamskjell og sjøkreps. Tollsatsen øker avhengig av hvor bearbeidet produktet er – for eksempel har hel, fersk laks 2 prosent toll, mens røkt laks møter 13 prosent toll.

Norge en del av EUs indre marked på det veterinære området, også for sjømat¹³. Hele spekteret av sjømatprodukter og -produksjon er underlagt regelverket for veterinærbestemmelser – dette gjelder altså varer som fôr og andre innsatsvarer, fiskehelse og -velferd, biprodukter og sjømattrygghet. Dette gir blant annet fri flyt av disse produktene innenfor EØS-området, altså uten veterinær grensekontroll mellom Norge og EU. Norge utgjør også EUs ytre veterinære grense mot tredjeland.

¹³ <https://www.regjeringen.no/no/tema/mat-fiske-og-landbruk/fiskeri-og-havbruk/rad-1/fiskeri-ny/internasjonalt-fiskerisamarbeid/rydde-internasjonalt/fisk1/id685828/>

Norge deltar i regelverksutviklingen på veterinærområdet i det indre marked og tar inn nytt regelverk fortløpende. Norge deltar i EUs faste komité for matvarekjeden og dyrehelse (PAFF) og arbeidsgruppene under denne. Norge har observatørstatus i arbeidsgruppene og deltar aktivt med innspill, men har ikke stemmerett.

3.3. Alternative tilknytningsformer til EU

En potensiell fremtidig tilknytning til EU uten en EØS-avtale vil avhenge av hva Stortinget ønsker som alternativ dersom EØS-avtalen skulle falle bort. I tillegg vil Norges mulighetsrom styres av hva EU-landene ønsker ettersom dette handler om alternativer som krever aksept fra begge parter. Det er ikke nødvendigvis slik at Norge og EUs interesser samsvarer, eller at Norge vil kunne fremforhandle samme typer av avtaler som andre land har fremforhandlet med EU.

Dersom EØS-avtalen skulle opphøre vil en rekke avtaler mellom Norge og EU fortsette å gjelde. Dette avtaleverket handler om en rekke forhold som EØS-avtalen ikke direkte omhandler, herunder politisamarbeid, sikkerhets- og krisehåndtering, teknisk samarbeid innen for eksempel satellitter, i tillegg til flere andre samarbeid.

I dette kapittelet drøfter vi kort alternative tilknytningsformer som EU har til tredjeland. Vi tar for oss de nyeste eksemplene på handelsavtaler med stort omfang; CETA-avtalen (Comprehensive Economic and Trade Agreement) mellom EU og Canada, samt den økonomiske partnerskapsavtalen mellom EU og Japan. Dette er de mest moderne og omfattende bilaterale handelsavtalene EU har inngått med et annet land, sett bort fra EØS-avtalen. Videre vil vi også kort gå igjennom WTO-reglementet, Theresa Mays Brexit-forslag, samt EUs nylig fremforhandlede Mercosur-avtale.

3.3.1. CETA

Frihandelsavtalen CETA mellom EU og Canada trådte midlertidig i kraft 21. september 2017. Det gjenstår dog fortsatt å få ratifisert CETA-avtalen i enkelte EU-land, heriblant Frankrike. Grunnen er at den inneholder beskyttelse for investeringer.

Før avtalen ble virksom var kun 25 prosent av Canadas produktlinje tollfri i EU. Denne andelen er økt til 98 prosent som følge av avtalen, en andel som skal økes til 99 prosent i løpet av en 7-årsperiode. I avtalen forplikter EU og Canada seg til å ikke behandle varer de importerer fra hverandre mindre gunstig enn varer som er produsert innenlands. I løpet av de første ni månedene som CETA var gyldig, økte EUs eksport til Canada med 10,3 prosent.

I 2018 var det flere Brexit-tilhengere som snakket om at CETA-avtalen kunne fungere som en referanseavtale for Brexit-forhandlingene. CETA-avtalen besvarer flere av Brexit-forkjempernes viktigste ankepunkter mot EU-medlemskap, som at ECJ (EU-domstolen) ikke skal ha en jurisdiksjon i Storbritannia, at det ikke skal være fri bevegelse av arbeidskraft, at man ikke må gi store finansielle bidrag til EU, at man får regulatorisk selvråderett, og en handelspolitikk som er uavhengig av EU i dynamisk forstand¹⁴. En slik avtale ville satt England, eller også Norge, utenfor det europeiske indre markedet. CETA gir ikke fritak for grensekontroll, selv om den har som mål å gjøre grensekontroll enklere.

¹⁴ <https://www.ft.com/content/e72bf154-1566-11e8-9376-4a6390addb44>

Tabell 1: EØS-avtalen sett opp mot CETA for Brexit-tilhengere. Kilde: Martin Wolf, Financial Times

	ECJ-jurisdiksjon	Fri flyt av arbeidskraft	Finansielle bidrag til EU	Regulatorisk selvråderett	Uavhengig handelspolitikk mot tredjeland
CETA	×	×	×	×	×
EØS-avtalen	✓	✓	✓	✓	×

I det følgende vil vi se nærmere på CETA-avtalen og hvordan avtalen behandler standarder og reguleringer, immaterielle rettigheter, konkurranse, tjenestehandel, tvister og handel med sjømat.

Standarder og reguleringer

CETA oppfordrer regulatoriske myndigheter til å utveksle informasjon og erfaringer, og å identifisere områder for samarbeid. Alt samarbeid er frivillig og kan ikke brukes til å tvinge et av landene til å senke standarder og krav. EU og Canada har nedsatt et forum for regulatorisk samarbeid (RCF). Formålet med rådet er å identifisere hvorfor standarder, for eksempel miljømessige standarder eller standarder for å beskytte forbrukere er forskjellige i Canada og EU. Ved å samstemme måten reguleringer gjøres på, er tanken å kunne fjerne handelsbarrierer over tid.

Immaterielle rettigheter

CETA-avtalen bygger på eksisterende lover for intellektuelle rettigheter. Målet med kapittelet om immaterielle rettigheter er å fasilitere produksjonen og markedsføringen av innovative og kreative produkter og tjenester, og samtidig oppnå tilstrekkelig og effektiv beskyttelse for immaterielle rettigheter. Canada har måttet gjøre flere endringer i lovverket sitt for å tilpasse reguleringer av patenter og varemerker til avtalen.

Når det gjelder merkevarer, inneholder avtalen en beskyttelse av «geografiske indikatorer» (GI). Dette vil legge begrensninger på bruk av enkelte indikatorer på produkter som har opphav i en europeisk eller kanadisk region som den GI-en typisk er assosiert med. Når det gjelder patenter, er det særlig regler for legemiddelpatenter som er blitt endret, sammenlignet med andre gjeldende internasjonale avtaler for immaterielle rettigheter. Avtalen gir også beskyttelse for eksempelvis musikere, slik at en europeisk musiker kan få royalties dersom musikken deres brukes i Canada.

Konkurranse

EU og Canada er blitt enige om å hindre og sanksjonere handlinger som hindrer konkurranse, inkludert karteller, dårlig oppførsel fra selskaper med en dominerende markedsposisjon, anti-kompetitive fusjoner og oppkjøp. Landene forplikter seg til å behandle selskaper likt som selskaper som kommer fra sitt eget land når de anvender konkurransereguleringen sitt. De forplikter seg også til å anerkjenne viktigheten av samarbeid mellom de respektive konkurransemyndighetene, uten at det er helt tydelig hva dette innebærer.

Tjenestehandel

Avtalen omfatter handel med tjenester som maritim kabotasje (eksempelvis mellom havnene i Montreal og Halifax), juridiske tjenester, regnskap og revisjon, transport, og telekom mellom de to regionene. Den omhandler også turisme. CETA er den mest omfattende handelsavtalen EU har ratifisert når det gjelder tjenestehandel. Kapittelet inkluderer bestemmelser for nasjonal behandling av tjenester, bestelands-klausuler (MFN) og markedstilgang, og har som formål å liberalisere tjenestehandelen mellom Canada og EU. De to førstnevnte

pålegger regjeringene å behandle de utenlandske tjenestetilbydere minst like godt som innenlands tilbydere, eller tilbyderne til andre handelspartnere. Markedstilgangsbestemmelsen forhindrer at regjeringer begrenser antallet tilbydere, verdien de får lov til å tilby.

CETA opererer med en «negativ liste» over tjenester som ikke dekkes av avtalen. Dette er for det meste tjenester som oppleves som «sensitive» eller hvor myndighetene selv ønsker å tilby tjenesten. Eksempler innebærer levering av lyd og bilde, luftfart og offentlig anskaffelser, for eksempel innen helse, utdanning, vannforsyning og sosialtjenester. Avtalen er også begrenset i hvordan finansielle tjenester dekkes utover det som allerede dekkes i WTO.

Tvisteløsningsmekanismer

Avtalen legger frem et system for å løse konflikter eller uenigheter om hvordan CETA skal anvendes eller tolkes. De to partene skal for det første ha en tydelig kommunikasjonskanal for å løse slike konflikter og konsultere eksperter på området. Dersom dette ikke fører til enighet, kan partene enten utløse tvisteløsningsmekanismene i WTO eller under CETA. Avtalen gir også rett til å etterspørre en uavhengig mekler som kan holde oversyn i saken.

Sjømat

Under CETA-avtalen er nesten 96 prosent av EUs tollsatser på fisk og annen sjømat mot Canada blitt eliminert. Alle tollsatsene skal elimineres i løpet av en syvårsperiode. I fravær av CETA var EUs tollsatser for fisk og sjømat i gjennomsnitt på 11 prosent, og 25 prosent på noen fiskevarer¹⁵. På varer som faktisk ble eksportert mellom de landene var imidlertid tollsatsene i mange tilfeller under 5 prosent og ofte nærmere null¹⁶. CETA eliminerte altså i stor grad tollsatser som allerede var lave. Imidlertid er det noen varer, som hummer fra Canada og sild fra EU, hvor de eliminerte tollsatsene vil spille en vesentlig rolle.

Tabellen under gir en oversikt over eksempler på tollsatser på sjømat som elimineres i år 1, 3, 5 og 7 som følge av CETA-avtalen.

Tabell 2: Eksempler på tollsatser på sjømat under CETA som elimineres i år 1, 3, 5 og 7. Tidligere tollsatser i parentes. Kilde: Den canadiske regjeringen.

År 1		År 3	År 5	År 7
Fersk hummer (8%)	Makrell (20%)	Frossen hel hummer (6%)	Prosessert hummer (20%)	Plukkede og kokte reker (20%)
Kamskjell (8)	Kveite (15%)	Frossen partert hummer (16%)	Prosesserte blåskjell (20%)	Frossen torskefilet (7.5%)
Frosne reker (12%)	Blåskjell (8-10%)			Tilberedte blåskjell (20%)
Plukkede reker (20%)	Laks (2-15%)			Prosesert pelamide (25%)
Hake (15%)	Bearbeidet laks(5.5%)			Tilberedt krabbe (8%)
Torsk (13%)	Krabbe (7.5%)			Filet/røkt ørret (9-12%)
Sild (15%)	Frossen snøkrabbe (7.5%)			Tilberedt tunfisk (24%)

¹⁵<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecq/business-entreprise/sectors-secteurs/FSE-EPFM.aspx?lang=eng>

¹⁶ <http://www.eurofishmagazine.com/sections/trade-and-markets/item/442-new-eu-canada-trade-agreement-comes-into-force>

Canada og EU har ikke et fullstendig harmonisert regelverket på det veterinære området, slik som Norge har gjennom EØS-avtalen. De har likevel avtalt at de skal gjøre hverandres reguleringer tydelige for hverandre og strømlinjeforme importen der det er viktigst – det skal da ikke være behov for å klarere om varen følger gjeldende veterinære bestemmelser på grensen før den importeres. 15 prosent¹⁷ av eksporten av sjømat mellom de to landene skal sjekkes på grensen – denne raten kan justeres dersom landene synes det er nødvendig. Dette utgjør et importhinder av ukjent størrelse og dermed en kostnad for sjømatshandelen mellom de to landene. Det vil også beholdes importkvoter på flere sjømatprodukter mellom de to partnerne, men CETA inneholder vekstfaktorer for kvotene, hvor de vil økes hvis visse betingelser er møtt – for sjømat gir dette en økning på 10 prosent påfølgende år dersom 80 prosent av en kvote blir møtt inneværende år.

3.3.2. EU-Japan økonomisk partnerskapsavtale - EUJEPa

Den bilaterale handelsavtalen mellom EU og Japan, ofte referert til som EUJEPa¹⁸, ble fullført og signert ved toppmøtet i Tokyo sommeren 2018. Den fullførte en prosess som har tatt seks år og involvert 18 runder med forhandlinger. Avtalen er den største bilaterale avtalen som EU har inngått, der landenes samlede bruttonasjonalprodukt utgjør over 30 prosent av verdens BNP.¹⁹

EUJEPa er en betydningsfull avtale i flere henseender. Gjennom denne avtalen viser partene sin forpliktelse til et regelstyrt og forutsigbart internasjonalt samarbeid. Avtalen søker å intensivere handels- og investeringssamkvemet mellom de to økonomiske stormaktene som har falt markant siden starten av 90-tallet.²⁰

Generelt om toll

Før frihandelsavtalen ble inngått mellom EU og Japan, var det betydelige tollbarrierer mellom de to aktørene. Etter inngåelsen vil 91 prosent av EUs vareeksport til Japan være tollfri, og etter en innkjøringsperiode er intensjonen at andelen skal øke til 99 prosent. Motsatt, vil 75 prosent av Japans eksport av varer til EU bli fritatt for toll ved inngåelse, og over en 15 års periode er intensjonen å øke denne andelen mot 100 prosent.

Generelt inneholder avtalen hovedsakelig to former for liberalisering; tollreduksjon/-fritak og markedsadgang. Den første innebærer at toll på varen elimineres. Eksempelvis vil både EU og Japan fjerne all toll på kjemikalier, tekstiler og plastikk ved inngåelse. På disse områdene innebærer avtalen altså full liberalisering. Den andre formen innebærer at partene faser ut tollavgiftene over en periode, ofte opp mot 15 år. Dette skal sikre at industrien får tid på å tilpasse seg. Dette gjelder eksempelvis toll på japanske biler og bildeler, som henholdsvis fases ut over sju år for bilene og elimineres etter sju år for bildelene.

Sammenlignet med CETA-avtalen har man i større grad landet på å gradvis utfasing enn opprettholdelse av dagens innretning i en periode frem til liberalisering. Et område der den sistnevnte liberaliseringsformen er benyttet er for bildeler, der tollene vil være uendret i sju år, frem til den skal fjernes i sin helhet.

¹⁷ <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-3/en/pdf#page=59>

¹⁸ European Union – Japan Economic Partnership Agreement (EUJEPa)

¹⁹ Chowdhry, S., Sapir, A., & Terzi, A. (2018). *The EU–Japan Economic Partnership Agreement. Bruegel Special Report, September 2018.*

²⁰ *Ibid*

Landbruk og fiske

Avtalen innebærer også viktige endringer i handel med vin, da den gir tollfritak for europeisk vin for første gang, og tollreduksjon for handel med kjøttprodukter²¹. Avtalen gir også tollfritak for «harde oster», som parmesan, gouda og cheddar, mens det innføres et kvotesystem for mykere og prosesserte ostetyper (som mozzarella, feta og blåmuggost). Kvotesystemet dekker den nåværende eksporten av ost til Japan, men intensjonen er å øke kvotene i tråd med økt ostekonsum i Japan.

Avtalen innebærer også liberalisering av andre viktige landbruksprodukter. Det innføres en tollfri kvote for erstatningsprodukter av hvete, som morsmelkerstatning, men tollen på skummetmelk-pulver reduseres med 95 prosent ved inngåelse. For en rekke prosesserte landbruksprodukter innebærer avtalen betydelig liberalisering der toll på produkter som kakaopulver, laktose og gelatin vil elimineres ved inngåelsen, men for eksempelvis pasta, sjokolade, godteri, konfekt og kjeks vil tollen fases ut over 10 år.

Avtalen inneholder også unntak for sensitive landbruksprodukter. Eksempelvis er handel med ris, hvalkjøtt og sjøgress helt unntatt avtaleverket.

Når det gjelder fisk, inneholder avtalen en betydelig handelsliberalisering. Avtalen eliminerer dagens kvotesystem og tolltariffene vil fases ut etterhvert. I tabellen under vises utfasingen av tariffene for de viktigste fisketypene inn til det japanske markedet.

Type	Base	1 år	7år	11år	15 år
Stillehavstunfisk (Pacific bluefin tuna)	3,5 %	3,2 %	1,3 %	Tollfri	Tollfri
Ørret	3,5 %	3,2 %	1,3 %	Tollfri	Tollfri
Laks	3,5 %	3,2 %	1,3 %	Tollfri	Tollfri
Sild	10 %	9,1 %	3,6 %	Tollfri	Tollfri
Ansjos/ sardiner	10 %	9,1 %	3,6 %	Tollfri	Tollfri
Makrell	10 %	9,4 %	5,6 %	3,1 %	Tollfri
Torsk	10 %	9,1 %	3,6 %	Tollfri	Tollfri
Torsk/ansjos/makrell (tørket)	15 %	13,6 %	5,5 %	Tollfri	Tollfri

Avtalen innebærer også at partene forplikter seg til samarbeid for å regulere fiskerinæringen. Dette gjelder eksempelvis samarbeid for å undersøke, oppdage og straffe aktivitet knyttet til ulovlig, udokumentert og uregulert fiske²², samt å utvikle rammeverk for å sørge for bærekraftig fiskeri. Når det gjelder det veterinære området, vises det hovedsakelig til WTOs avtale om matsikkerhet (SPS).²³ Avtalen inkluderer også en bestemmelse om gjensidig anerkjennelse av den andre parts sanitære krav og retningslinjer dersom: «*the exporting Party objectively demonstrates to the importing Party that its measures achieve the importing Party's appropriate level of protection*». Dette betyr at dersom en part tilfredsstiller de målbare og tilgjengelige kravene til den annen parts sanitære forhold, så må de sanitære forholdene godkjennes av den annen part.²⁴

²¹Det er i dag betydelige forskjeller i tollavgifter mellom ulike kjøtttyper. Avtalen innebærer viktige tollreduksjon for svinekjøtt (fra 4,3 til 0 prosent over 10 år (for premium stykker)), og oksekjøtt (fra 38,5 til 9 prosent over 15 år).

²² Avtalen omtaler dette som illegal, ureported and regulated fiske (gjørne forkortet til «IUU») (EU/JP/en 441 art.16.8 (2C))

²³ WTO agreement on «Sanitary and phytosanitary measures» (SPS).

²⁴ EU/JP/en 141 art.6.14 (1)

Konkurranse

Avtalen inneholder et dedikert kapittel som skal sikre fri og rettferdig konkurranse innenfor handel og et godt investeringsklima mellom partnere. Ifølge avtalen plikter begge parter å opprettholde og videreutvikle regelverk som hindrer dominerende markedsrett og som virker ødeleggende for konkurransen, herunder regelverk om oppkjøp og sammenslåinger. På samme måte som i CETA legger avtalen opp tettere samarbeid for konkurransemyndighetene.

Tjenestehandel

Avtalen inkluderer ikke følgende tjenesteområder: audiovisuelle tjenester, maritime kabotasje, lufttjenester samt offentlige anskaffelser og subsidier.

Avtalen skal sikre at alle lisens- og kvalifiseringskrav er offentlig tilgjengelig, enkle å forstå og er hensiktsmessige (slik at de ikke fremstår som sterke barrierer for handelen). Det samme gjelder spesielle tekniske krav. Det er imidlertid viktig å understreke at avtalen ikke har generelle pålegg utover de krav og regler som gjelder for spesifikke næringer.

Offentlig tjenester: Medlemslandene i EU (og Japan) forbeholder seg retten til å bestemme selv hvordan det offentlige tjenestetilbudet skal organiseres. Avtalen poengterer at den: «...will not require government to privatise or deregulate any public service at national or local level.».²⁵

Fri flyt av personer i forretningsøyemed (Mode 4): Avtalen inkluderer retningslinjer for forflytning av personell knyttet til tjenestehandel (intra-bedrift-forflytning, forretningsbesøk (investorer) og kontraktører). I tillegg inkluderer avtalen bestemmelser for administrative prosedyrer knyttet til godkjenning av tjenesteprodusenter (avgifter, behandlingsfrist osv.), med formålet å øke transparens og forutsigbarhet. I likhet med CETA omfatter avtalen nye retningslinjer for korttidsbesøk og investorer.

Post- og leveringstjenester: Avtalen søker å sikre like spilleregler, slik at europeiske tilbydere kan konkurrere på det japanske markedet (og motsatt). Avtalen inkluderer bestemmelser om grensehåndtering, lisenser og en uavhengig regulator.

Telekommunikasjon: Avtalen skal også her sikre like spilleregler, slik at tilbydere av telekommunikasjonstjenester i et av områdene kan gjøre det også i det andre. Avtalen håndterer spørsmål knyttet til markedsdominerende aktører (markedsrett), og adresserer også tilgrensede problemstillinger som universelt tilbud, roamingtjenester og personvernshesyn (konfidensialitet).

Maritime tjenester: Avtalen inneholder bestemmelser som sikrer fortsatt åpen og ikke-diskriminering i tilgangen til internasjonale maritime tjenester, inkludert havn og havnetjenester. Dette innebærer, etter vårt skjønn, en formalisering av internasjonal praksis på dette området og ingen utvidelse av samarbeidet.

Finansielle tjenester: Avtalen omfatter nye finansielle tjenester, betalingstjenester, «clearing»-tjenester og transparens. Dette bygger på rammeverket fra WTO. Avtalen etablerer også Financial Regulatory Forum som det rådende forum for diskusjon av finansielle tjenester samt utveksling av informasjon knyttet til nye reguleringsdirektiv.

²⁵ (s. 7 av Agreement in principle)

e-Handel: Avtalen skal sikre at den økende handelen som gjennomføres elektronisk kan foregå så smidig som mulig. Herunder gjelder bestemmelser om ikke-skattlegging på elektronisk forsending,²⁶ Source coding, nasjonal regulering, sikker autorisering av elektroniske kontrakter og signering og konsumentbeskyttelse. Avtalen søker også å sikre utveksling av informasjon og diskusjon av problemstillinger knyttet til e-handel.

Ikke-tariffære handelsbarrierer for varer

Avtalen inneholder også bestemmelser som har til hensikt å harmonisere regelverk og standarder, samt øke tilgjengeligheten av informasjon (økt transparens). Dette skal gjøre det mer forutsigbart for bedrifter og privatpersoner. Tre typer harmoniseringstiltak som benyttes i avtalen er følgende:

- **Godkjent i EU = Godkjent i Japan:** avtalen inneholder bestemmelser som skal gjøre det lettere for bedrifter å selge produktene sine i nye markeder, ved eksempelvis å fjerne administrative prosedyrer for å få tillatelse (red tape). Dette samsvarer med et av EUs grunnleggende prinsipper, som er nedskrevet i TFEU art. 34 – 36 og sikrer at et produkt som er godkjent for salg i et EU-land skal kunne selges i alle andre EU-land. Avtalen tar dette spesielt opp i forbindelse med eksport av hydrogenbiler.
- **Felles tilnærming til nye tilsetningsstoffer:** avtalen legger også rammene for hvordan landene skal håndtere fremtidige produkter som må sertifiseres i fremtiden, eksemplifisert ved tilsetningsstoffer i matvarer. Målet er å gjøre vilkårene for godkjenningsprosessen transparente og forutsigbare for industrien både i Europa og Japan.
- **Anerkjennelse av internasjonale standarder:** Avtalen stadfester at Japan kan anerkjenne og benytte internasjonale standarder på en rekke områder. Eksempelvis vil de bruke det internasjonale systemet for merking av tekstil,²⁷ medisinsk utstyr og legemidler,²⁸ sikkerhetsutstyr i bil,²⁹ etc.

Immaterielle rettigheter (intellectual property rights – IPR)

Avtalen bygger på dette punktet sterkt på IPR-reglverket som er fastsatt av WTO, som bygger på EUs standard for beskyttelse og håndhevelse av immaterielle rettigheter. Et viktig punkt er inkluderingen av bestemmelser knyttet til forretningshemmeligheter (trade secrets).

I tillegg inkluderer avtalen flere spesifikke bestemmelser for legemiddelbransjen, som både inkluderer patentbeskyttelse for produkter og testing (test data).

Avtalen innebærer også at Japan anerkjenner over 200 produkter med geografisk tilknytning (Geografic Indication – GI), hovedsakelig for vin- og landbruksprodukter (ost).

Tvisteløsning (State to State dispute settlement mechanism -DSM)

EUJEPa legger seg tett opp til WTOs rammeverk for tvisteløsning. Avtalen søker å tilrettelegge for effektive og gjennomsluttelige metoder og retningslinjer for å unngå og løse handelstvister. Et sentralt punkt er oppnevnelsen av dommerpanel, der avtalen legger opp til å etablere en liste med alle uavhengige og godkjente dommere.

²⁶ EU/JP/en 288 art.8.72

²⁷ International Organization for Standardisation (ISO) international care labelling

²⁸ Quality Management System for medisinsk utstyr og International Council for Harmonisation (ICH) for farmasøytiske produkter

²⁹ UNECE international vehicle regulation

Dersom partene i en enkeltsak ikke skulle enes om sammensetningen av et dommerpanel, så vil man kunne trekke på dommere fra dette panelet. Implikasjonen er at «... no Party could obstruct the proceedings when a dispute arises. »

Avtale dikterer prosedyre for rettergang, «code of conduct» og mekling. Avtalen inneholder flere steg før en eventuell rettssak, der «request for information», «consultation» og «mediation» er frivillige alternativer til en mer formell rettergang. Partene oppfordres til å delta og det benyttes ord som «The Party to which [request for information] is made shall make all effort to provide the requested information...» (EU/JP/en 499. Article 21.4), eller «The Parties shall endeavour to resolve any dispute ... through consultation in good faith ...» (EU/JP/en 499. Article 21.5 (1))

Hvis det blir en rettssak, så vil det opprettes et dommerpanel bestående av tre personer, som godkjennes av begge landene. Etter maks 120 dager skal dommerpanelet ha klar en report med midlertidige funn, og 30 dager etter dette, så skal endelig rapport/avgjørelse foreligge. For saker som angår ferskvarer eller produkter som tapes raskt i verdi («cases of urgency») gjelder egne frister. Etter domsavsigelse plikter den dømte å gjøre nødvendige grep for å etterkomme utfallet. Deretter blir partene enige om en implementeringsperiode som oversees av dommerpanelet. Dersom den anklagede part nekter å utføre sin plikt, kan den andre parten innføre midlertid sanksjoner («suspension of concession»). Dette kan være fjerne tollfritaket eller andre proporsjonale tiltak.

Avtalen inneholder også en egen del rettet mot investeringsbeskyttelse («investment protection»). Her skiller avtalen seg noe fra andre frihandelsavtaler som er nylig fremforhandlet av EU.³⁰ Forskjellen ligger hovedsakelig at denne avtalen viderefører bruken av investor-state dispute settlement (ISDS) som foretrukken tvisteløsningsmekanisme, mens de andre avtalene har benyttet Investment Court System (ICS). Fordelene med sistnevnte er mer transparens i rettergangen (blant annet gjennom offentlig høringer og sakspapirer), økt juridisk tyngde (permanente dommerpanel) og økt beskyttelse for statens reguleringsmyndighet (begrensning på hva investor kan klage inn). Årsaken er trolig at Japan ønsker å utvikle ISDS-rammeverket i fremtiden.

3.3.3. WTO-reglementet

164 av verdens land er medlemmer i Verdens handelsorganisasjon (WTO), noe som betyr at disse landene må følge samme spilleregler for handel med hverandre. Dersom to land ikke har en frihandelsavtale, handler de altså under WTO-regelverket. Hvert WTO-medlem har en liste med tollsatser og kvoter som de legger på varer fra disse landene. Under WTO-regelverket plikter alle land å behandle alle andre land som er medlem i WTO, og som de ikke har en frihandelsavtale, med likt. Med andre ord må et land senke tollsatsene på en vare for alle land dersom de velger å gjøre det for et land. EU og Norge kan altså ikke gi hverandre særtollsatser uten en frihandelsavtale. Å være medlem i WTO gir altså rettigheter som beskyttelse mot urimelig forskjellsbehandling, men også plikter som f.eks. å redusere tollsatser og etterleve regelverket. Brudd på reglene kan medføre mottiltak fra andre medlemmer gjennom en egen mekanisme for tvisteløsning.

Tabellen under viser de gjennomsnittlige tollsatsene for varer som importeres til EU. Her ser vi at det i gjennomsnitt ligger 3,2 prosent toll på alle varer til EU («trade weighted average»). Denne trekkes opp av landbruksvarer, som har en gjennomsnittlig tollsats på 8,7 prosent, og trekkes ned av andre typer av varer, som

³⁰ Chowdhry, S., Sapir, A., & Terzi, A. (2018). *The EU–Japan Economic Partnership Agreement. Bruegel Special Report, September 2018.*

i gjennomsnitt ligger på 2,8 prosent. EØS-avtalen regulerer ikke landbruksvarer og sjømat – disse varene reguleres gjennom flere avtaler: Fiskebrevet, Kompensasjonsavtalene og Protokoll 9 til EØS-avtalen

Figur 3.1: EUs gjennomsnittlige tollsatser for landbruksvarer og ikke-landbruksvarer. Gjennomsnitt på 8,7 prosent for landbruksvarer og 2,8 prosent for ikke-landbruksvarer Kilde: WTO³¹

Part A.1		Tariffs and imports: Summary and duty ranges				
Summary		Total	Ag	Non-Ag	WTO member since	
Simple average final bound		5.0	11.8	3.9	Binding coverage:	1995
Simple average MFN applied	2017	5.1	10.8	4.2	Total	100
Trade weighted average	2016	3.2	8.7	2.8	Non-Ag	100
Imports in billion US\$	2016	1,710.3	120.1	1,590.2	Ag: Tariff quotas (in %)	13.6
					Ag: Special safeguards (in %)	23.0

Videre vises en oversikt over EUs tollsatser på ulike varegrupper gjennom WTO-regelverket i tabellen under. Her ser vi at mineraler og metaller, som Norge eksporterer mye av til EU, har en gjennomsnittlig tollsats på 1,9 prosent. Industrivarer utenom maskineri og transportutstyr har en gjennomsnittlig tollsats på 2,4 prosent i WTO. I Norges frihandelsavtale med EU fra 1973 ligger det inne nulltoll for industrivarer, unntatt sjømat.

Figur 3.2: EUs tollsatser under WTO-reglementet, etter produktgruppe. Kilde: WTO

Part A.2		Tariffs and imports by product groups							
Product groups	Final bound duties				MFN applied duties			Imports	
	AVG	Duty-free in %	Max	Binding in %	AVG	Duty-free in %	Max	Share in %	Duty-free in %
Animal products	16.1	24.3	116	100	15.5	28.4	116	0.4	7.1
Dairy products	38.1	0	218	100	35.9	0	189	0.0	0
Fruit, vegetables, plants	11.5	21.7	188	100	10.3	19.8	181	2.0	14.9
Coffee, tea	6.0	27.1	20	100	6.0	27.1	19	1.1	73.0
Cereals & preparations	16.0	6.5	52	100	12.3	13.0	42	0.6	30.1
Oilseeds, fats & oils	5.4	47.0	158	100	5.2	48.1	151	1.6	68.4
Sugars and confectionery	23.0	0	91	100	21.1	11.8	78	0.1	10.2
Beverages & tobacco	19.1	19.6	158	100	19.3	18.4	153	0.6	18.8
Cotton	0.0	100.0	0	100	0.0	100.0	0	0.0	100.0
Other agricultural products	4.7	64.7	486	100	3.2	65.5	60	0.5	66.2
Fish & fish products	11.4	11.8	26	100	11.6	7.4	26	1.6	4.5
Minerals & metals	1.9	50.0	12	100	2.0	50.0	12	16.4	69.9
Petroleum	3.1	20.0	5	100	2.5	33.7	5	12.1	98.3
Chemicals	4.5	21.9	7	100	4.6	22.4	17	11.7	49.8
Wood, paper, etc.	0.9	82.9	10	100	0.9	81.5	11	2.8	84.2
Textiles	6.6	3.1	12	100	6.5	2.1	12	2.6	2.1
Clothing	11.5	0	12	100	11.5	0	12	5.1	0
Leather, footwear, etc.	4.2	25.7	17	100	4.1	27.2	17	2.7	12.1
Non-electrical machinery	1.7	27.6	10	100	1.8	24.0	10	11.6	48.0
Electrical machinery	2.4	32.8	14	100	2.5	23.9	14	12.9	56.1
Transport equipment	4.1	16.5	22	100	4.7	12.9	22	6.5	9.4
Manufactures, n.e.s.	2.4	27.1	14	100	2.3	28.4	12	7.1	49.8

WTO-regelverket er mer mangelfullt i handel med tjenester enn i handel med varer. Det er GATS-regelverket (General Agreement on Trade in Services) som behandler tjenestehandel. GATS omfatter både generelle bestemmelser som gjelder alle tjenestesektorer og mer spesifikke forpliktelser for enkelt-sektorer. Spesifikke forpliktelser er nedfelt i nasjonale bindingslister som inneholder forpliktelser for adgangen for utenlandske

³¹ https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles18_e.pdf

tjenesteytere til hjemmemarkedet. Hvert land står fritt til å velge hvilke tjenester de forplikter seg på. Nasjonale bindingslister omfatter også vilkår og forutsetninger som utenlandske tjenesteytere må operere i henhold til³².

Prinsippet om bestevilkårsbehandling gjelder «enhver tjeneste i en hvilken som helst sektor, med unntak av tjenester som ytes under utøvelse av statsmyndighet». Prinsippet pålegger WTO-medlemmer å behandle tjenesteytere fra alle WTO-land likt. Land kan avvike fra prinsippet om enkelte medlemmer får bedre markedsvilkår enn andre. For at dette skal være mulig må de inngå andre avtaler om handelsforpliktelser, som for eksempel EØS, eller avtaler om felles arbeidsmarked, som for eksempel det nordiske felles arbeidsmarkedet. Man kan også gjøre unntak innen spesifikke tjenestesektorer under forutsetning av at disse er skrevet inn en unntaksliste. Norge har skrevet inn flere unntak, for eksempel om film og kringkasting, i en slik liste.

3.3.4. EU og Storbritannia – Theresa Mays forslag

Det britiske parlamentet har tre ganger nedstemt Brexit-forslaget som EU og Theresa Mays forhandlingsansvarlige er blitt enige om. Nedstemmingen har ført til at britiske myndigheter har måttet søke om å utsette Brexit – foreløpig frist er satt til 31. oktober. Uten en avtale vil løsningen for Storbritannia være å forlate EU uten en avtale.

Den nedstemte avtalen inneholder to deler – en avtale som gir forutsetningene for at Storbritannia skal forlate EU og en politisk deklarasjon som gir omrisset for et fremtidig forhold. Den siste avstemmingen i parlamentet var kun på førstnevnte. I det følgende kommer en kort gjennomgang av hovedelementene i avtaleutkastet:

Overgangsperiode

Avtaleutkastet ville etablere en «overgangs- eller implementeringsperiode» frem til slutten av 2020 hvor mye ville forblitt likt som det er i dag. Denne perioden ville også kunne bli utvidet i opptil to år. Storbritannia ville fortsatt måttet fulgt EU-regelverket i denne perioden, men uten å ha stemmerett. Formålet med denne perioden er å gi tid til å tilpasse seg og å gi Storbritannia og EU tid til å komme til en endelig avtale.

Økonomisk kompensasjon og innbyggernes rettigheter

Avtalen etablerer hvordan man skal regne ut bidraget Storbritannia må betale til EU når «skilsmissen» trer i kraft – et beløp er ikke nevnt eksplisitt, men flere kilder estimerer beløpet til å overstige 40 milliarder euro³³ dersom Storbritannia trer ut innen utgangen av 2020. Beløpet vil bli høyere dersom de utsetter dette ytterligere.

Britere som bor i EU og EU-innbyggere som bor i Storbritannia, og deres familier, vil fortsatt ha mulighet til å bo der de bor og ha rett på sosialtjenester etter at Storbritannia trer ut av EU. Etter fem år vil de ha mulighet til å søke om permanent opphold. Fri flyt av mennesker vil fortsette i overgangsperioden. Hva som skjer etter overgangsperioden er ikke redegjort for i avtalen.

Nord-Irland

Hvordan grensen mellom Irland og Nord-Irland skal løses er et av de viktigste stridsområdene i avtalen. For Ireland er det viktig å sikre en åpen grense mellom Irland og Nord-Irland. Dette er løst i avtalen ved at hele Storbritannia

³² https://www.regjeringen.no/no/dokumentarkiv/stoltenberg-ii/ud/tema-og-redaksjonelt-innhold/redaksjonelle-artikler/2007/wto---doha-runden/kollektive_krav/id737732/

³³ <https://www.instituteforgovernment.org.uk/explainers/eu-divorce-bill>

forblir i en midlertidig tollunion frem til 1. juli 2020, og at denne vil forlenges eller termineres etter dette, men kun via en gjensidig avtale. Dette er sett som svært problematisk av Brexit-tilhengere, siden det vil hindre Storbritannia i å fremforhandle egne avtaler. Nord-Irland vil også forbli harmonisert med deler av EUs regelverk, noe som kan gjøre at man unngår kontroll på grensen mellom Irland og Nord-Irland, men at varer heller må kontrolleres mellom Nord-Irland og resten av Storbritannia.

Juridiske spørsmål

I overgangsperioden ville Storbritannia forbli under EU-domstolens jurisdiksjon. Etter dette skal lover som utformes i EU ikke ha direkte effekt i Storbritannia.

Den politiske erklæringen

Dokumentet var ikke ment som bindende, men forsvarer noen nøkkelpinsipper for både Storbritannia og EU, heriblant EUs rett til et indre marked og en tollunion og selvvråderett for Storbritannia. Den slår også fast at fremtidige bånd skal være så nære som mulig.

3.4 EU og Mercosur

Etter to tiår med forhandlinger, har EU og landene i Mercosur, Argentina, Brazil, Paraguay og Uruguay, fremforhandlet en handelsavtale seg imellom. Avtalen ble ferdig forhandlet i juni i år, men er ennå ikke blitt ratifisert av de to områdene. EU er med dette den første handelspartneren som har fremforhandlet en avtale med Mercosur. Dersom den ratifiseres, vil avtalen skape et marked for nær 800 millioner mennesker. Tollsatsen på EUs eksport til Mercosur er forventet å bli kuttet med om lag 40 milliarder kroner i året. Mercosur får eliminert tollsatsene på 93 prosent av sine eksportvarer til EU. I tillegg gir avtalen regionene tilgang til hverandres offentlige anbud, beskyttelse for geografiske indikatorer og større frihet til å selge tjenester i hverandres markeder, og avtalen vil også gjøre tollprosedyrer enklere. I tillegg forplikter begge områdene seg gjennom avtalen til å implementere Parisavtalen. På det veterinære området oppfordrer avtalen til samarbeid mellom de to regionene.

Tabellen under oppsummerer de tre avtalene EU vil ha med Canada, Japan og Mercosur dersom Mercosur-avtalen blir ratifisert:

Avtaleland	Befolkning som dekkes	Varehandel	Tjenestehandel	Tollinnsparing for EU-bedrifter
Canada	550 millioner	720 mrd. kr	350 mrd. Kr	6 mrd. Kr
Japan	639 millioner	1350 mrd. Kr	530 mrd. Kr	10 mrd. kr
Mercosur	773 millioner	880 mrd. kr	340 mrd. kr	Over 40 mrd. kr

4. Norsk handel med EU under en alternativ avtale

I dette avsluttende kapittelet trekker vi trådene sammen fra de foregående kapitlene. Vi er opptatt av å identifisere hvilke næringer som det er grunn til å forvente at vil klare seg relativt godt med en handelsavtale som har tydelige likhetstrekk med CETA og EUJEPA. På samme vis er løfter vi frem norske næringer som vil kunne lide under alternative avtaler til EØS.

Vi tar ikke stilling til i hvilken grad det er mulig for Norge å fremforhandle nye avtaler med EU som reproducerer det samme innholdet som man finner i CETA-avtalen og EUJEPA-avtalen. Norsk olje- gass og mineraleksport til EU taler for at det også er i EUs interesse å opprettholde et nært handelssamarbeid med Norge, selv ved et eventuelt bortfall av EØS-avtalen. Det er imidlertid ikke gitt at dette ville vært en enkel prosess. For eksempel har Storbritannias Brexit-forhandlinger nå har tatt om lag 3 år og kostet svært store ressurser, både politisk og finansielt, uten at partene foreløpig har kommet frem til en avtale de kan ha i overgangsperioden mens den egentlige avtalen om EU og Storbritannias fremtidige forhold skal fremforhandles.

Et annet sentralt tema som vi ikke berører i denne rapporten er effekten av EØS-avtalens regelverk på forholdene i hjemmemarkedet. Det er grunn til å hevde at EØS-avtalen er vel så viktig for regulering av markedene her hjemme i Norge som den er for eksportvilkårene. Regelverk knyttet til konkurranse, offentlige anskaffelser, arbeidsmiljø, forbrukervern, statsstøtte, finansielle transaksjoner, felles produkt og tjenestestandarder etc. styrer i stor grad hvordan markedene fungerer her hjemme i Norge, der vi også møter konkurranse fra importører. CETA og EUJEPA-avtalene vil i langt mindre grad enn EØS-avtalen påvirke forholdene på hjemmemarkedet.

4.1. Utvikling innen handelspolitikk de seneste år

Før vi går nærmere inn på konsekvensvurderinger er det av interesse å plassere denne drøftingen inn i den senere tids utvikling på handelsområdet som av mange beskrives som en fase med økt usikkerhet rundt rammevilkår og sterkere innslag av proteksjonisme og strategisk handelspolitikk.

Etter en periode med stabilitet i internasjonale rammevilkår for handel, har vi i perioden etter finanskrisen sett betydelige endringer i politisk fokus, med mindre vekt på multilateral liberalisering, større søkelys på utvikling av bilaterale handels- og investeringsavtaler og en tydelig tendens i retning av at handelspolitikken brukes mer strategisk for å fremme landenes interesser på andre områder, samt å sikre næringer bedre konkurransevilkår i hjemmemarkedet.

Etter planen skal Storbritannia - det landet Norge eksporterer mest til - forlate EU/EØS i oktober 2019. Hvordan avtalen eventuelt skal se ut er fortsatt usikkert. En av president Trumps første handlinger da han tok over styringen i Det Hvite Hus i 2017, var å trekke USA ut av forhandlingene om TPP-avtalen³⁴ (the Trans-Pacific Partnership agreement), i et ønske om å heller fremforhandle bilaterale avtaler med enkeltland. NAFTA har også gått gjennom reforhandlinger. Forhandlingene om TTIP-avtalen (The Transatlantic Trade and Investment Partnership) mellom EU og USA ble også stanset. USA har videre utfordret det internasjonale regelverket knyttet til internasjonal handel og har innført toll på en lang rekke produkter fra Kina, Mexico og EU med henvisning til at disse landene driver skjult subsidiering og/eller bryter regelverk for ivaretagelse av IPR. Det henvises også til at proteksjonistiske tiltak benyttes for å sanksjonere i konflikter på andre områder, som illegal innvandring. Slik

³⁴ TPP-forhandlingene besto av Australia, Brunei, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore, USA og Vietnam.

situasjonen står i august 2019 er faren for en full handelskrig mellom USA og Kina, med tilhørende globale økonomiske konsekvenser, overhengende. Handelsrelasjonene mellom EU og USA på den ene siden og Russland på den andre siden har vært dårlige siden konflikten startet med Ukraina i 2014. Vi ser enda ingen tegn til at de gjensidige sanksjonene ønskes fjernet. I Persia-gulven ser vi en rekke nye konflikter som igangsetter handels- og investeringspolitiske tiltak. Konflikten mellom Qatar og de omliggende mer konservative statene har ledet til en handelsboikott. Forholdet mellom USA og Iran legger også tunge restriksjoner på handelen i denne regionen.

I en verden hvor globale verdikjeder henger stadig tetter sammen vil økt proteksjonisme slå hardt ut på global produksjon. Mens toll på varer kan redusere konkurransen fra utenlandske selskaper på hjemmemarkedet, vil det også øke kostnaden for importerte innsatsfaktorer fra utlandet, noe som vil øke produksjonskostnadene og dermed dra ned bedriftenes konkurransekraft. Konsumentene som får dyrere varer og bedrifter som er svært avhengige av innsatsfaktorer fra utlandet må betale den største delen av prisen for dette. Også bedrifter som leverer innsatsfaktorer til varer som vil få et høyere totalt kostnadsnivå vil bli skadelidende, siden den endelige varen vil bli dyrere og dermed etterspørres i mindre grad.

I sin seneste prognose for utviklingen i global økonomi har IMF justert ned forventningene til vekst i årene fremover som følge av et mer proteksjonistisk klima. Så langt er kostnadene knyttet til dette klimaskiftet estimert til om lag en halv prosent lavere BNP-vekst, men slike prognoser har en klar tendens til å undervurdere omfanget av svingninger i økonomien. Samtidig skal vi ikke male bildet for svart for Norges del. Norsk næringsliv er omstillingsdyktig – endringen i etterkant av oljeprisfallet i 2014 er en tydelig illustrasjon på dette. Om noen markeder faller bort eller reduseres, vil næringslivet vri seg mot nye markeder; eksempelvis fra oljeservice til maritim, fornybar og prosessindustri. Men også omstilling koster. En liten, åpen økonomi som den norske er særlig tjent med forutsigbarhet og internasjonalt samarbeid på et multilateralt plan.

4.2. Fra EØS til CETA og EUJEPA

EØS avtalen er en avtale med tre land på den ene siden og alle EU-landene på den andre siden. I realiteten stiller Norge i en særstilling blant de tre EFTA-landene på grunn av økonomiens størrelse og bredde. Slik sett er både EØS-avtalen, CETA-avtalen og EUJEPA-avtalen nærmest å regne som bilaterale avtaler mellom EU og en tredjepart.

CETA-avtalen og EUJEPA-avtalen inneholder en rekke komponenter som bringer EUs bilaterale avtaler lenger i retning av liberalisering og harmonisering enn tidligere avtaler (slik som avtalen med Sør-Korea som ble drøftet i Menon (2012)). Det overordnede bildet er likevel at våre konklusjoner knyttet til avtalen med Sør-Korea også gjelder for CETA og EUJEPA. Nedenfor omtaler vi sentrale norske eksportnæringer mer spesifikt.

4.2.1. Maritim og offshore leverandørindustri

Norge er en internasjonal storleverandør av varer og tjenester til sjøtransport og offshore olje og gass-operasjoner. Om lag 50 prosent av vår eksport av slike varer og tjenester går til EU-land der Storbritannia er den klart største mottakeren av eksporten. Eksport fra denne næringen sysselsetter mange og det er derfor viktig å drøfte konsekvensene for denne næringen av en avtaleendring.

Eksporten av skip og utstyr vil i liten grad bli påvirket av et skifte fra en EØS-avtale til en CETA-lignende avtale, ettersom handelen med denne typen varer vil være tollfri. På tjenestesiden derimot vil en slik overgang kunne ha tydelige effekter. Utstyr og komponenter som produseres i Norge er gjerne avanserte med krav og behov til tett oppfølging og vedlikehold i landene der utstyret benyttes. Dette gjelder også arbeid som knyttes opp til installasjon og modifikasjon. Denne typen oppfølging krever at man har sikret enkle rutiner for utførelse av arbeid

i importørlandet, både på midlertidig basis og mer varig basis. Slik vi leser det gir ikke CETA og EUJIPA-avtalene like godt vern om retten til å utføre arbeid knyttet til eksport som EØS-avtalen gir. Når dette er sagt ser man at leverandører fra land utenfor EU (eksempelvis Korea, Kina og Singapore) i høy grad evner å konkurrere med europeiske foretak på disse markedene, selv om de ikke kan hvile på en EØS-avtale som sikrer fri flyt av tjenester.

4.2.2. Prosessindustri

Prosessindustrien produserer varer som i all hovedsak er sikret tollfrihet gjennom avtaler som CETA og EUJIPA, men vi har sett at denne industrien er sårbar for handelskonflikter med tredjeland. Da USA ville legge straffetoll på stålimport fra EU holdt Norge på å bli offer for et utvidet strafferegime fra EU mot andre land. Det er vanskelig å vurdere om EØS-avtalen vil gi et bedre vern mot slike insidenser enn de to nevnte avtalene, ettersom slike konflikter i stor grad reguleres gjennom avtaleverket i WTO, men det er grunn til å hevde at EØS-avtalen hvertfall gir et like godt vern som andre alternative avtaler.

4.2.3. Sjømat

Både CETA og EUJIPA gir over tid nærmest full tollfrihet på sjømat. Sett opp mot EØS-avtalen vil disse avtalene derfor kunne gi bedre tollvilkår for norske eksportører til EU. Når dette er sagt er sjømateksportørene også avhengig av et effektivt samarbeid på veterinærområdet i det europeiske markedet. Slik vi leser det går ikke EUJIPA like langt som CETA på dette området. CETA-avtalen går langt på vei i retning av EØS-avtalens koordinering på dette området, men ikke fullt ut like langt. Det er derfor uklart om en CETA-avtale faktisk vil fremstå som like gunstig for sjømateksportørene. Over tid er formålet med CETA å sikre enklest mulig godkjenningsordninger, og det vil derfor bli lettere å se fordeler og ulemper for norske sjømateksportører ved en CETA-avtale over tid.

4.2.4. Teknologiindustri

Denne industrien vil bli gitt full tollfrihet med en CETA-avtale. Det vil også gjelde med en EUJIPA-avtale men det kan ta noe lenger tid. Håndtering av IPR vil også stort sett ivaretas gjennom disse avtalene, men håndtering av standarder i eksporten til EU vil bli mer komplisert uten en EØS-avtale. En unilateral tilpasning til EUs fremtidige standarder og reguleringer vil kunne lette noe av dette problemet.

4.2.5. Finansielle tjenester

Denne næringen er svært sårbar for å tre ut av EØS-avtalen ettersom vilkår for å betjene det europeiske markedet er tungt regulert gjennom EØS-avtalen. Næringen står overfor en rekke gjensidige godkjenningsordninger som ikke en bilateral avtale av CETA-typen kan fullt ut besvare. Det er også litt usikkert om man kan fullt ut kompensere med unilateral tilpasning til alle disse direktivene og forordningene. Samtidig er det viktig å tydeliggjøre at dette er en næring som i tiden fremover vil bli mer internasjonalisert, ikke minst gjennom oppkjøp og sammenslåinger. Internasjonalisering vil gjøre det enklere å operere som tjenesteyter uten en EØS-avtale.

4.2.6. Reiseliv

Reiselivsnæringen vil i liten grad bli berørt av å gå over til de nevnte avtalene. Næringens konkurranseevne styres i stor grad av kostnadsnivået her hjemme, justert for valutakurs. Selv om det er reisende fra EU-land som

dominerer dette markedet er veksten i reiselivsnæringen sterkest preget av folk som kommer fra andre kontinenter. Transportørene på land kan bli påvirket av endringer i kabotasjeregulering, men her er det både faktorer som trekker i retning av bedre vilkår (mindre lavkost-konkurranse) og dårligere vilkår (høyere kostnadsnivå) for norske aktører.

4.2.7. Fornybar

Eksport til EU av fornybar energi i form av krafteksport, samt eksport av vann, avfall, renovasjonstjenester og lignende er tungt regulert gjennom EUs lovverk og forordninger. Mye av dette handler om leveranser til offentlig sektor som igjen er regulert gjennom EUs anskaffelses-regulering. I CETA- og EUJEPA-avtalene har man unntatt offentlige anskaffelser fra avtalene, noe som tilsier at en overgang fra EØS-avtalen vil svekke norske leverandørers mulighet til konkurrere i EU. Når det gjelder energileveranser baseres handelen på langsiktige energikontrakter med stor strategisk betydning for EU-land. Som en relativt integrert aktør i det europeiske kraftsystemet må man forvente at norske kraftleverandører vil få tilgang til de europeiske markedene i fremtiden, men EØS-avtalen vil nok gi større grad av regulatorisk sikkerhet enn det man kan oppnå gjennom en CETA/EUJEPA-avtale. Eksport av miljøteknologi vil i stor grad håndteres på samme måte som produkter fra teknologiindustrien som er omtalt ovenfor.

5. Referanseliste

Canadas regjering (2017), *Opportunities and Benefits of CETA for Canada's Fish and Seafood Exporters*.

Tilgjengelig fra: <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/business-entreprise/sectors-secteurs/FSE-EPFM.aspx?lang=eng>

Chowdhry, S., Sapir, A., & Terzi, A. (2018). The EU–Japan Economic Partnership Agreement. Bruegel Special Report, September 2018.

Europakommisjonen (2017), *EU-Japan Economic Partnership Agreement: texts of the agreement*, Tilgjengelig fra: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1684>

Europakommisjonen (2018), *CETA – Chapter by Chapter*, Tilgjengelig fra: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/>

Europakommisjonen (2018), Annexes to CETA – Annex 5-J, Import Checks and fees, Tilgjengelig fra: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-3/en/pdf#page=59>

Europakommisjonen (2019), *Countries and regions: United states*, Tilgjengelig fra: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>

Europakommisjonen (2019), *Countries and regions: China*, Tilgjengelig fra: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>

Europakommisjonen (2019), *Trade – Market Access Database*, Tilgjengelig fra: https://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm

Grünfeld, L., Baustad, H. Lind, L.H (2017), Kartlegging av handelshindringer mellom norske og nordiske handelspartnere. Menon-publikasjon nr. 79/2017. Tilgjengelig fra: https://www.regjeringen.no/globalassets/departementene/ud/dokumenter/handel/kartlegging_hindringer.pdf

Huang, Y., Lin, C., & Tank, H. (2018), *The economic costs of the 2018 US-China 'trade war': A view from the financial markets*, Tilgjengelig fra: <https://voxeu.org/article/economic-costs-us-china-trade-war>

Institute for Government (2018), *The EU divorce bill*, Tilgjengelig fra: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/explainers/eu-divorce-bill>

Office of the United States Trade Representative (2019), *European Union*, Tilgjengelig fra: <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>

Regjeringen (2013), *Generelt om Gats-avtalen*, Tilgjengelig fra: https://www.regjeringen.no/no/dokumentarkiv/stoltenberg-ii/ud/tema-og-redaksjonelt-innhold/redaksjonelle-artikler/2007/wto---doha-runden/kollektive_krav/id737732/

Regjeringen (2017), *Britisk uttreden fra EU: Innledende kartlegging – enkelte momenter*, Tilgjengelig fra: https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/brexit_norge/id2541874/

Regjeringen (2018), *Fisk og EU – Informasjon om Norges fiskerisamarbeid med EU*, Tilgjengelig fra:

<https://www.regjeringen.no/no/tema/mat-fiske-og-landbruk/fiskeri-og-havbruk/rad-1/fiskeriny/internasjonalt-fiskerisamarbeid/rydde-internasjonalt/fisk1/id685828/>

Rystad energy (2018), *Internasjonal omsetning fra norske oljeserviceselskaper*, Tilgjengelig fra:

https://www.regjeringen.no/contentassets/40de18dc973142488baea9d7596d5254/20181113-rystad-energy_internasjonalt-omsetning-fra-norske-oljeservicesel....pdf

Statistisk Sentralbyrå (2019), *Norges handel med Storbritannia før brexit*, Tilgjengelig fra:

<https://www.ssb.no/utenriksokonomi/artikler-og-publikasjoner/norges-handel-med-storbritannia-for-brexit>

OECD (2019), *Trade in Value Added (TiVA): Origin of value added in gross exports*, Tilgjengelig fra:

https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C2

Wolf, M/Financial Times (2018), *Britain's road to becoming the EU's Canada*, Tilgjengelig fra:

<https://www.ft.com/content/e72bf154-1566-11e8-9376-4a6390addb44>

WTP OMC, ITC & Unctad (2018), *World Tariff Profiles 2018, Applied MFN tariffs*, Tilgjengelig fra:

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles18_e.pdf

Vedlegg 1: Beskrivelse av næringer

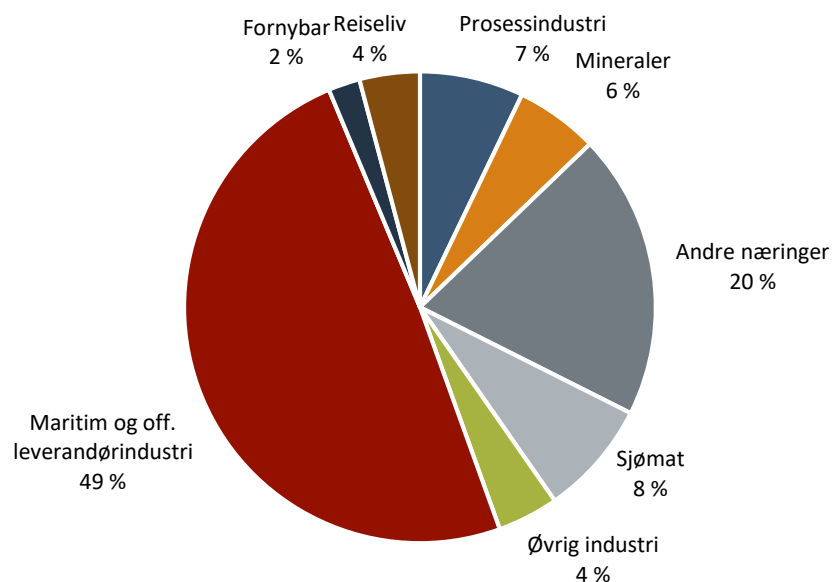
Nedenfor følger en beskrivelse av næringsinndelingen vi har benyttet. Vi har tatt utgangspunkt i 16 Menon-næringer. Disse Menon-næringene er satt sammen basert på NACE-koder. Videre er enkelte bedrifter manuelt plassert i en næring basert på intervjuer, spørreundersøkelser, analyser av årsrapporter mv. Videre er disse næringene i dette prosjektet slått sammen til åtte næringer for å gjøre analysen mer oversiktlig. Kategoriseringen er vist i tabellen nedenfor:

Næring	Menon-næring	Beskrivelse
Fornybar energi	Fornybar energi	Distribusjon og handel med kraft, produksjon av fornybar energi, avfallshåndtering og resirkulering, rensing av fraksjoner og overvåkning av miljøet, samt leverandører av teknologi og rådgivning rettet mot sektoren.
Maritim næring inkludert offshore leverandørindustri	Maritim næring inkludert offshore leverandørindustri	Rederivirksomhet, det vil si eierskap og operasjon av skip og andre flytende enheter, samt design, bygging og leveranser av spesialiserte tjenester og utstyr til rederier.
Olje og gass	Olje- og gassproduksjon uten offshore leverandørindustri	Aktiviteter knyttet til utvinning av olje og gass, slik som boring og brønntjenester, feltutvikling (subsea og topside), operatørskap, geologi og seismikk, operasjoner og tjenester og nedstrøms aktiviteter, som raffinier og rørtransport.
Prosess- og kraftkrevende industri	Prosess- og kraftkrevende industri	Metall-, kjemisk, miljøteknologi-, papir- og farmasøytisk industri.
Øvrig industri	IT, tele og media, Næringsmiddelindustri, Teknologiindustri	<p>Salg av utstyr og tjenester tilknyttet tele-, audio- og video, trådløs-, satellitt- og kabelbasert telekommunikasjon, kringkasting og produksjon av fjernsyn og radio, utgivelse og trykking av aviser, blader og bøker, grafiske tjenester og medieformidling. Samt utviklere, selgere og leverandører av IT-produkter og -tjenester.</p> <p>Næringsmiddelindustri består av bedrifter som produserer kjøtt og kjøttvarer, fisk og fiskevarer, dyrefôr, mineralvarer, iskrem, øl, mineralvann og andre næringsmidler, blant annet gjennom foredling av jordbruksprodukter.</p> <p>Teknologiindustri omfatter et stort antall industribedrifter med et bredt næringsfokus. Vi gir dem fellesbetegnelsen «teknologi» fordi de produserer varer som inneholder teknologiske komponenter. Dette skiller dem fra prosessindustrien. Bedrifter med hovedfokus rettet mot maritim og offshore olje og gass er ikke inkludert her.</p>

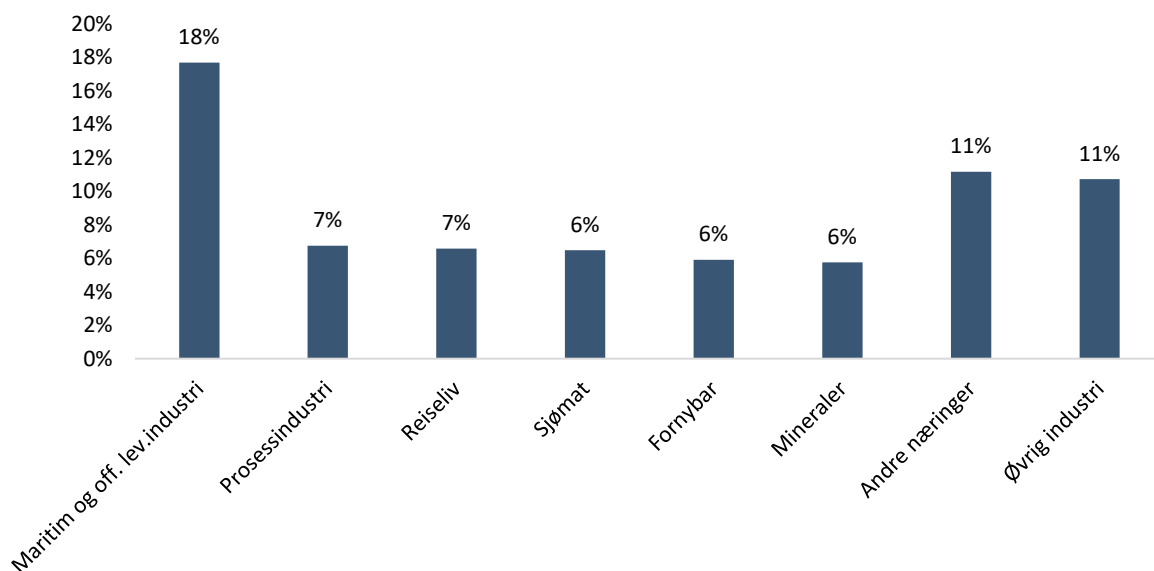
Reiseliv	Reiseliv	Alle typer bedrifter som leverer tjenester til mennesker på reise, det vil si opplevelses-, overnattings-, serverings-, transport- og formidlingsbedrifter.
Sjømat	Sjømat	Fiskeri, fiskeoppdrett og bearbeiding og eksport av havbruk, samt leverandører av utstyr og tjenester til de ulike delene av verdikjeden.
Andre næringer	Bygg og anlegg, Finans, Handel, Helse, Kunnskapstjenester	<p>Produksjons- og handelsbedrifter som leverer varer til byggenæringen, utførende, arkitekter og rådgivere, utleie av maskiner og utstyr og eiendomsselskaper, både de som driver og forvalter eiendommer og de som driver salg og utleie.</p> <p>Bank, forsikring, forvaltning, finansiell rådgivning, markedsplasser og infrastruktur, kredittforetak og inkasso samt finansiell kommunikasjon og IT.</p> <p>Alle grossister, agenter og detaljhandelsbedrifter uavhengig av bransje, rettet mot både forbrukere og næringsliv.</p> <p>Diagnose og behandling, private pleie- og behandlingsinstitusjoner, engros- og detaljhandel med helseprodukter og varer, forskningsinstitusjoner, biotek og medtek, life science, samt veterinærtjenester. Offentlige sykehus er ikke inkludert.</p> <p>Teknologiske, økonomiske, juridiske, administrative og markedsmessige konsulent- og rådgivningstjenester, til alle typer næringer og til offentlig forvaltning.</p>

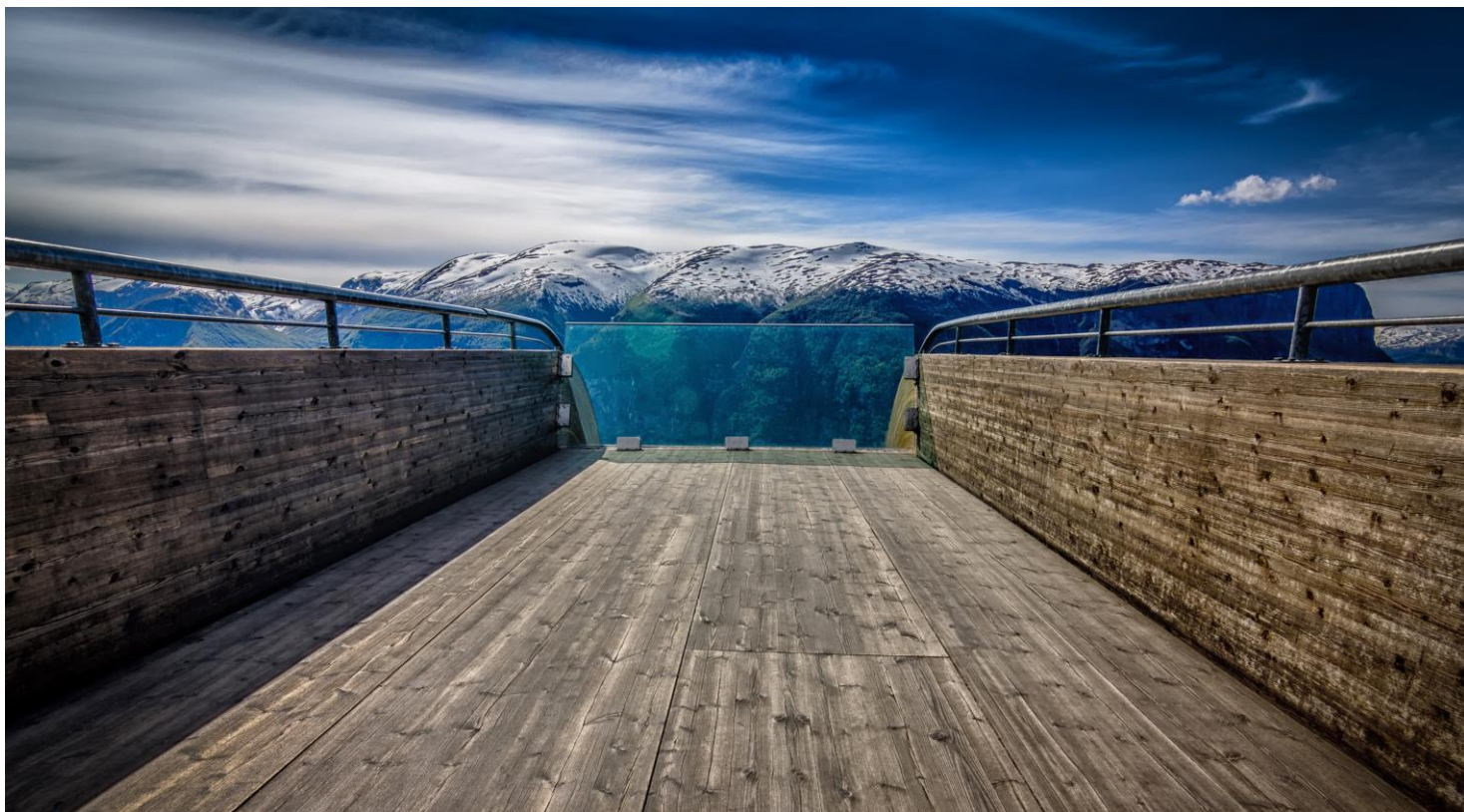
Vedlegg 2: Norsk handel med Nord-Amerika

Figur 0.1: Norske næringer (utenom olje og gass) som eksporterer mest til Nord-Amerika. Kilde: Menon Economics



Figur 0.2: Ulike næringers eksport til Storbritannia, som prosent av samlet norsk eksport til hele verden i 2018. Kilde: Menon Economics





Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter.

Vi er et medarbeidereiet konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked.

Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt. Alle offentlige rapporter fra Menon er tilgjengelige på vår hjemmeside www.menon.no.

+47 909 90 102 | post@menon.no | Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo | menon.no