

MENON-RAPPORT

OMFANG OG BETYDNING AV HANDEL MED TJENESTER FOR NORGE

- MED ET SÆRLIG FOKUS PÅ TISA-AVTALEN



MENON-PUBLIKASJON NR. 50/2016

Av Christian Svane Mellbye, Marcus Gjems Theie og Leo Andreas Grünfeld



Forord

Menon har skrevet denne rapporten på oppdrag for NHO våren 2016. I dette oppdraget har vi hatt fokus på mulighetene som multilaterale handelsavtaler av typen TISA skaper for det norske næringslivet. Norges velstand er i stor grad bygget på internasjonal arbeidsdeling og handel med varer og tjenester. Samtidig som handel skaper store gevinster for Norge, betyr handel også at egen produksjon av varer og tjenester blir utsatt for konkurranse fra utlandet. Denne rapporten fokuserer i all hovedsak på å beskrive den norske tjenesteeksporten og hvilke muligheter som skapes gjennom reduserte hindre for tjenestehandel.

Gjennom bruk av statistikk som Menon har utarbeidet gjennom tidligere prosjekter presenteres et bilde som gir unik innsikt i oppbygningen av norsk tjenesteeksport. Dette er et viktig bidrag til den offentlige debatten rundt betydningen av eksport av tjenester for det norske næringslivet. I arbeidet med denne rapporten har Menon, i samarbeid med NHO, gjennomført en større undersøkelse blant NHOs medlemmer som vil være viktig for å forstå betydningen av handel med tjenester for norske bedrifter. I tillegg har Menon intervjuet et utvalg tjenestebedrifter og deres interesseorganisasjoner. Slike dybdeintervjuer har vært nødvendig ettersom problemstillingene er komplekse.

Christian Svane Melbye

Prosjektleder

Menon Economics

Innhold

1. KONKLUSJON OG SAMMENDRAG	3
2. OMFANG OG BETYDNING AV TJENESTEHANDEL FOR NORSK ØKONOMI	5
2.1. Internasjonal handel med tjenester er viktig for norsk økonomi	5
2.1.1. Tjenesteeksporten har vokst raskere enn vareeksporten det siste tiåret	6
2.2. Norsk tjenesteeksport er havbasert akkurat som vareeksporten	7
2.3. Tjenesteeksporten har doblet seg de siste 20 årene	9
2.3.1. Vekst i tjenesteeksport fra IKT-, reiselivs- og finansnæringene	10
2.4. To av tre eksportbedrifter eksporterer tjenester	11
2.4.1. Fire former for tjenestehandel	12
3. HØYE FORVENTNINGER TIL AT TJENESTEHANDELEN VIL VOKSE VIDERE FREMOVER	14
3.1. Norske bedrifter har sterk tro på videre vekst i tjenestehandelen	14
3.2. På kort sikt er oljeprisfallet og svekkelsen av kronen de to viktigste kreftene som fører til omstilling i næringslivet	15
3.2.1. Forventninger om tjenesteeksporten fremover	16
3.3. På lengre sikt må eksport basert på høy kompetent arbeidskraft vokse	17
3.4. IKT-kompetanse vil stå i sentrum for videre vekst i norsk næringsliv	17
3.5. Europa vil fortsatt være viktigst for norsk tjenesteeksport, men veksten vil være sterkere i andre regioner	18
4. HVILKE HANDELSHINDRINGER EKSISTERER OG HVOR AVGJØRENDE ER DE?	21
4.1. Norske bedrifters vurdering av handelshindringer for sin eksportaktivitet	22
4.1.1. Byråkratiske og politiske handelshindre	23
4.2. Norge er del av et omfattende regelverk som gir markedstilgang til verdensøkonomien	23
4.3. Handelshindrene er av begrenset betydning i Norges viktigste eksportmarkeder	24
4.3.1. Konkurransbegrensende barrierer er den største utfordringen	25
5. TISA OG MULIGE KONSEKVENSER FOR NORSK ØKONOMI	27
5.1. Hva er TISA-avtalen?	27
5.2. Hvilke geografiske områder dekkes av TISA?	28
5.3. Hvilke områder dekkes av avtalen?	29
5.4. Norske bedrifters vurdering av betydningen av TISA	30
5.5. Potensiell effekt av TISA for norsk næringsliv	30
REFERANSELISTE	33
VEDLEGG 1: HVA SKILLER VARER FRA TJENESTER – EN TEORETISK GJENNOMGANG	34
VEDLEGG 2: KILDEBRUK OG METODE	35
Nasjonale og internasjonale statistikkdatabaser	35
Menons egenutviklede eksportdatabase	35
Mer utdypende om oppbygningen av Menons eksportdatabase	36
Menons næringsinndeling	38
Spørreundersøkelse til NHOs medlemsbedrifter	40
Dybdeintervjuer med utvalgte bedrifter og organisasjoner	42
Intervjuguide	42

1. Konklusjon og sammendrag

Norge er et lite land og i stor grad avhengig av handel med utlandet. Omkring halvparten av den norske eksporten er tjenester, dersom eksport av olje og gass holdes utenfor. Samlet utgjør tjenesteeksporten om lag 20 prosent av fastlands-BNP for næringslivet. Denne andelen har økt de siste ti årene og aktørene i næringslivet forventer at den vil øke videre fremover. I tilknytning til denne rapporten er det gjennomført en spørreundersøkelse hvor **ni av ti eksportbedrifter svarer at tjenesteeksport vil få større betydning** for deres bedrift fremover. For at denne veksten skal materialisere seg kreves det at norske bedrifter har god tilgang til utenlandske markeder, på lik linje med sine konkurrenter.

De siste årene har to tett sammenvevde forhold påvirket norsk økonomi og ført økonomien inn i en omstilling: lavere oljepris og en svakere kronekurs. På kort sikt er det forventet at svekkelsen av den norske kronen vil ha en positiv effekt på norsk tjenesteeksport. Framover er det sannsynlig at norsk olje- og gassindustri vil levere et lavere bidrag til den norske økonomien enn i dag, og da vil tjenesteeksportens betydning for den norske økonomien forsterkes ytterligere. Spørreundersøkelsen som er gjennomført viser at **to av tre eksportbedrifter eksporterer tjenester** i større eller mindre grad. Tjenestehandel er dermed viktig for brotten av norske eksportører, også de som primært eksporterer varer. I tillegg er det andre krefter i verdensøkonomien som digitalisering og automatisering av vareproduksjonen som peker mot at tjenesters andel av verdens BNP vil fortsette å øke fremover.

Dagens norske tjenesteeksport er først og fremst havbasert. Så mye som to tredjedeler av tjenesteeksporten kan knyttes til maritim og offshorevirksomhet. Siden midten av 90-tallet har maritim næringsvirksomhet gjennomgått en omstilling vekk fra deepsea og over til offshorevirksomhet. Samtidig har eksport av varer og tjenester fra sjømatnæringen økt kraftig. Ved siden av de havbaserte næringene har det også vært markant vekst i eksporten av IKT-, finans- og reiselivstjenester. Det har ført til at norsk tjenesteeksport i dag er noe mer differensiert enn før.

Om lag 70 prosent av norsk tjenesteeksport går til Europa. Norge har gjennom EØS-avtalen i prinsippet fri handel med tjenester og fri rett til etablering av næringsvirksomhet i andre EØS-land. **Europa er forventet å forbli det viktigste eksportmarkedet også fremover, men veksten er forventet å være høyere i fremvoksende økonomier i Asia.** Dette kommer av at Asia fremstår som et viktig vekstmarked hvor vekstraten er forventet å være høy også fremover. Tjenesteeksportører vi har vært i kontakt med opplever at det er størst utfordringer knyttet til eierskapsreguleringer, selskapskontroll og mangel på investeringsbeskyttelse utenfor Europa. Dette peker mot et potensielt problem for norske tjenesteeksportører framover, ettersom fremvoksende økonomier anses som viktige vekstmarkeder – spesielt for IKT-bedrifter.

Norsk tjenestehandel utenom det maritime/marine feltet er sterkt preget av noen få store bedrifter som primært opererer innenfor markeder i utlandet som er sterkt regulert. Her tenker vi på bedrifter som Statkraft/SN-Power, Telenor, DnB og Norwegian. De selger tjenester i markeder der innenlandske næringsinteresser tradisjonelt har stått sterkt, som energimarkedet, telekom, transport og finans. Å operere som tjenesteleverandør i disse markedene krever ofte store investeringer i form av kjøp eller bygging av anlegg, infrastruktur og lisenser. Handel med slike tjenester er derfor sterkt påvirket av vilkår for å etablere og investere i virksomhet i landet.

Det siste kapittelet i rapporten fokuserer på TISA-avtalen. Dette er en avtale om friere tjenestehandel mellom 50 land som er medlemmer av WTO. Det er på ingen måte fastlagt hva TISA-avtalen vil ende opp som. Vi hevder likevel at **TISA-avtalen vil ha en begrenset, men positiv effekt for norsk tjenesteeksport på kort sikt.** Effekten er ventet å være større på lengre sikt. Dette fordi tjenestehandel med Europa dominerer i dag og at det her allerede eksisterer et avtaleverk som sikrer norske interesser. Samtidig er TISA-forhandlingene sammen med

TTIP-forhandlingene en del av et større arbeid med liberalisering av handel. Med mer enn 10 år uten fremgang i WTO-forhandlingene er dette prosesser som må ses som viktige i et større perspektiv. På lengre sikt kan avtalene også bli mer betydningsfull. Det er et viktig poeng at det er langt bedre å være en del av forhandlingene enn å bli stående utenfor og dermed potensielt havne i en situasjon hvor norske bedrifter kan bli diskriminert.

2. Omfang og betydning av tjenestehandel for norsk økonomi

Norge er et lite land og i stor grad avhengig av handel med utlandet. I 2015 eksporterte norske tjenesteeksportører ulike tjenester til en verdi av over 330 milliarder kroner. Samlet står tjenesteeksporten for om lag 20 prosent av bidraget til BNP fra fastlandsnæringslivet. Denne andelen har vært stabil over tid, men vi ser at tjenesteeksporten har vokst raskere enn vareeksporten det siste tiåret. Dersom dette vedvarer vil tjenesteeksport kunne bli langt viktigere for Norges økonomi framover.

Norsk tjenesteeksport er først og fremst havbasert – over 60 prosent av denne eksporten kan knyttes til maritim og offshorevirksomhet. Ved siden av de havbaserte næringene har det vært sterk vekst i eksporten av IKT-, finans- og reiselivstjenester.

2.1. Internasjonal handel med tjenester er viktig for norsk økonomi

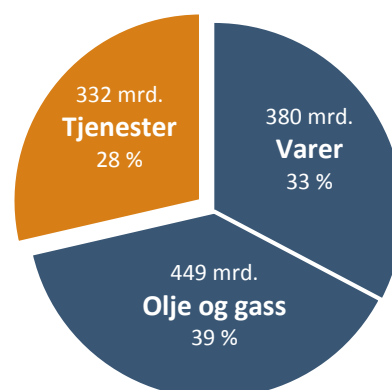
Siden 1970 har nesten all vekst i sysselsettingen skjedd i privat og offentlig tjenesteyting i Norge. Åtte av ti jobber i dag i tjenesteytende sektor. Denne tjenesteproduksjon er dermed helt avgjørende for den norske økonomien.

Norge er et lite land og i stor grad avhengig av handel med utlandet. Norge har dermed et eksportintensivt næringsliv: I 2015 eksporterte vi varer og tjenester for totalt 1 160 mrd. kroner, hvorav tjenester sto for 332 milliarder - noe i overkant av en fjerdedel av totalen (se Figur 1). Skiller vi ut olje- og gasseksporten ser vi derimot at tjenester står for om lag halvparten av eksporten.

Samlet utgjør vare- og tjenesteeksporten 43 prosent av BNP fra Fastlands-Norge¹. Figuren på neste side viser eksportens bidrag til BNP og hvordan dette har utviklet seg siden 1970. Vi ser at vare- og tjenesteeksporten bidrar omtrent likt til BNP. I 2015 utgjorde tjenesteeksporten over en femtedel (21 prosent) av BNP for næringslivet i Fastlands-Norge². Ser vi på

perioden samlet ser vi at denne andelen har ligget relativt stabilt siden 70-tallet. Tjenesteeksporten har med andre ord vokst i takt med næringslivet i fastlandsøkonomien relativt sett – i absolutte termer har tjenesteeksporten mer enn tredoblet seg siden 1970³.

Figur 1: Norsk eksport 2015. Kilde SSB

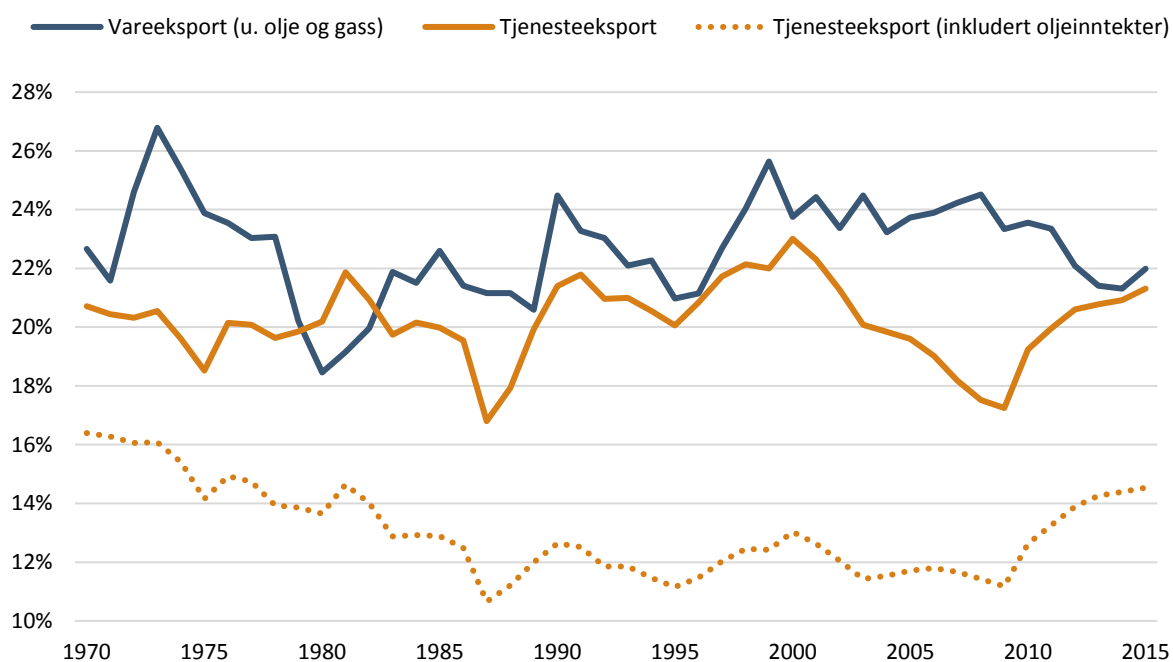


¹ Når en ser bort fra offentlig sektor

² Når vi ser bort fra offentlig sektor

³ Målt i faste 2005-priser

Figur 2: Norsk eksport som andel av BNP siden 1970. Vare- og tjenesteeksporten er regnet som andel av fastlands-BNP der offentlig forvaltning er tatt ut. Utrekning basert på faste 2005-priser. Kilde: SSB



Tjenesteeksportens bidrag til BNP ligger over gjennomsnittet for høyinntektsland når vi ser bort fra oljeinntektene. Ifølge tall fra Verdensbanken var gjennomsnittlig bidrag fra tjenesteeksporten 13-14 prosent i det de klassifiserer som høyinntektsland. Norsk økonomi er dermed i større grad avhengig av å selge tjenester til utlandet enn andre høyinntektsland. Ser vi derimot på gjennomsnittlig bidrag til BNP i Europa er andelen nærmere det vi ser i Norge (19-20 prosent).

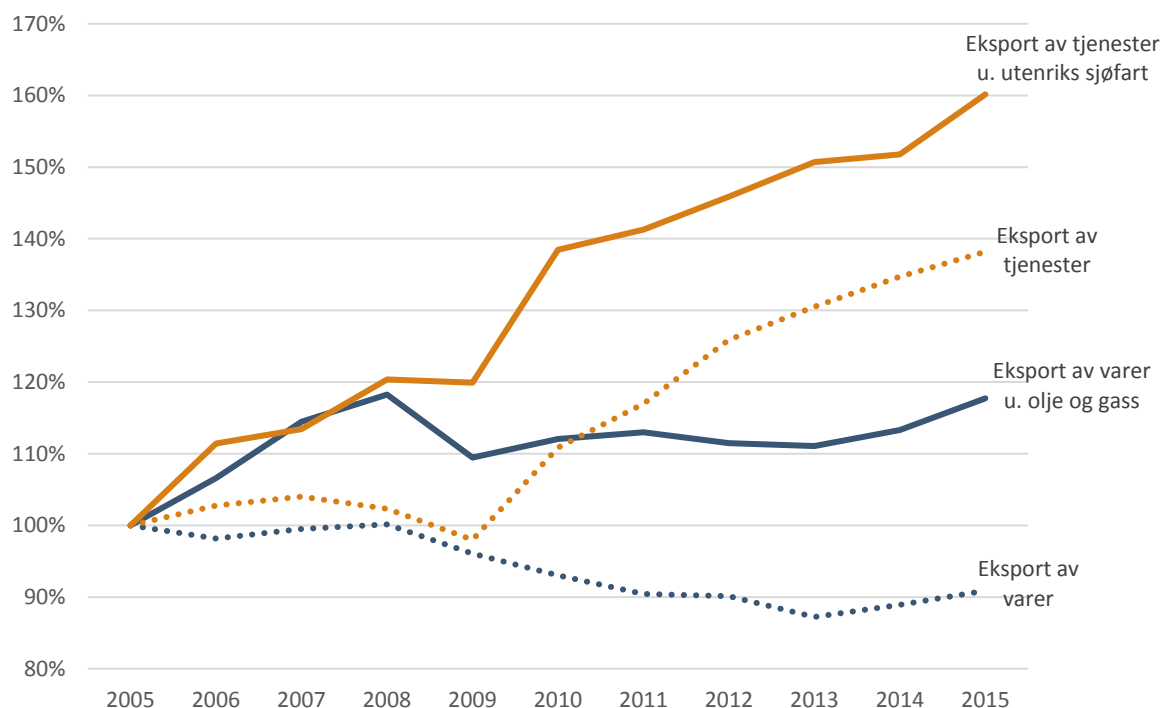
2.1.1. Tjenesteeksporten har vokst raskere enn vareeksporten det siste tiåret

De siste ti årene har norsk tjenesteeksport vokst kraftig. Ser man bort fra utenriks sjøfart har øvrig tjenesteeksport vokst med 60 prosent siden 2005⁴. Dette svarer til en årlig vekst på nær fem prosent, langt høyere enn veksten i norsk BNP i samme periode. Figur 3 viser indekstert vekst i eksport av varer og tjenester fra 2005 til 2015⁵. Vi ser at vare- og tjenesteeksporten vokser nokså jevnt til og med finanskrisen. Etter finanskrisen ser vi derimot at veksten i vareeksporten mer eller mindre stagnerer, mens tjenesteeksporten fortsetter å øke jevnt og trutt – spesielt når utenriks sjøfart holdes utenfor.

⁴ Målt i faste 2005-priser.

⁵ I figuren har vi inkludert vareeksporten med og uten olje- og gaseksport og tjenesteeksporten med og uten utenriks sjøfart. Dette kommer av at disse er av såpass høy relativ betydning at de i stor grad påvirker trenden for totalen. Dette gjør det vanskelig å si noe om status og utvikling for den øvrige eksporten.

Figur 3: Indeksert vekst i eksport av varer og tjenester de siste ti årene (I=2005). Basert på tall i faste 2005-kroner. Kilde: SSB



2.2. Norsk tjenesteeksport er havbasert akkurat som vareeksporten

I offisiell statistikk for internasjonal handel er det vanskelig identifisere hvor stor andel som knytter seg til havbasert virksomhet. Menon har på oppdrag for Utenriksdepartementet bygget en ny statistikk som gjør det mulig å beregne samlet norsk eksport og uteproduksjon av varer og tjenester innen maritim og offshorerettet virksomhet⁶.

To tredjedeler av den norske tjenesteeksporten i 2014 kan knyttes til maritim- og offshorvirksomhet⁷. Det tilsvarer 200 milliarder kroner. Man kan dermed med trygghet si at tjenesteeksporten i dag er havbasert. Det samme er tilfelle når det gjelder vareeksporten, men for vareeksporten er den «havbaserte andelen» enda høyere (75 prosent)⁸.

Omkring 75 prosent av disse 200 milliardene er rederitjenester som enten er rettet mot tradisjonelle skipsfarts-tjenester (frakt av gods og passasjerer) eller mot olje- og gassnæringen (offshorerederier). De resterende 25 prosentene av den havbaserte tjenesteeksporten kan videre deles i to: maritime tjenestetilbydere, som for eksempel DNV GL, eller tjenesteeksport rettet mot olje- og gassnæringen, som for eksempel engineering-tjenester fra Aker Solutions.

⁶ I kartleggingen ble det ikke skilt mellom vare- og tjenesteeksport. Det er derfor en viss usikkerhet i tallgrunnlaget ettersom vi har skilt ut tjenesteeksporten basert på anslag på hvor stor andel av den totale eksporten de utgjør. Usikkerheten er størst for de mindre næringene.

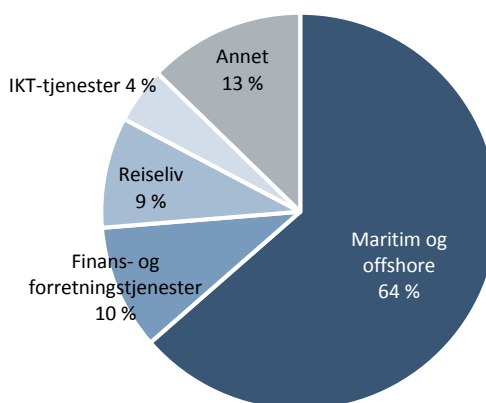
⁷ Offshorvirksomhet referer til offshore leverandørindustri, altså leverandører til olje og gassoperatørene (Statoil osv.), eller andre deler av deres verdikjede.

⁸ Da er også fiskeri og havbruk inkludert i havbasert eksport.

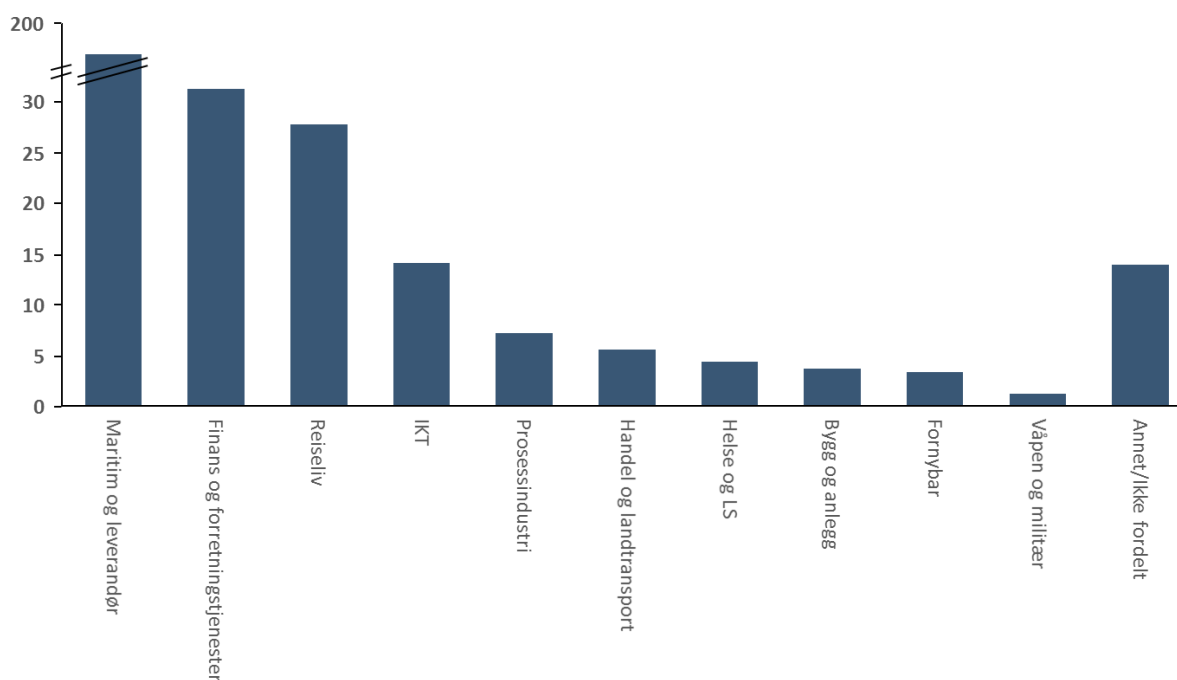
Etter de havbaserte næringene er **reiseliv, finans og forretningstjenester** de tre viktigste næringene. Reiseliv og finans- og forretningstjenester står bak omkring 10 prosent av tjenesteeksporten hver, mens IKT står bak 5 prosent. De resterende næringene dekker kun ca. 15 prosent av tjenesteeksporten. Tjenesteeksport i absolutte tall og for de resterende næringene er presentert i Figur 5.

Norsk tjenestehandel utenom det maritime/marine feltet er sterkt preget av noen få store bedrifter som primært opererer innenfor markeder i utlandet som er sterkt regulert. Her tenker vi på bedrifter som Statkraft/SN-Power, Telenor, DnB og Norwegian. De selger tjenester i markeder der innenlandske næringsinteresser tradisjonelt har stått sterkt, som energi-markedet, telekom, transport og finans. Å operere som tjenesteleverandør i disse markedene krever ofte store investeringer i form av kjøp eller bygging av anlegg, infrastruktur og lisenser. Handel med slike tjenester er derfor sterkt påvirket av vilkår for å etablere og investere i virksomhet i landet.

Figur 4: Tjenesteeksport fordelt på næringer i 2014.
Kilde: Menon



Figur 5: Anslått tjenesteeksport i 2014 fordelt på næringer basert på Menons eksportdatabase. Kilde: Menon

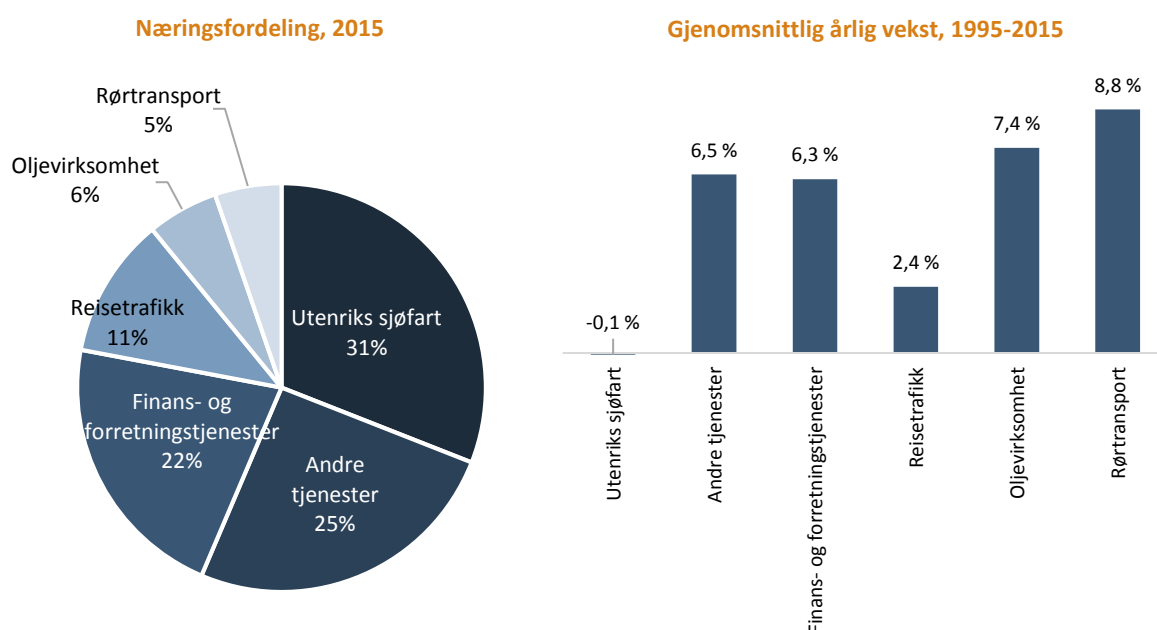


2.3. Tjenesteeksporten har doblet seg de siste 20 årene

Siden 1995 har norsk tjenesteeksport dobbelt seg. Figur 6 viser hvordan SSB fordeler tjenesteeksporten på næringer, samt veksten for disse gruppene de siste 20 årene⁹. I dette delkapittelet baserer vi oss på tall fra SSB og deres næringsinndeling ettersom våre tall har dårlig historisk dekning.

Av tjenesteeksporten på i overkant av 300 milliarder kroner var i underkant av en tredjedel knyttet til utenriks sjøfart i 2015. Dette er i all hovedsak såkalt deepsea shipping, altså frakt av varer mellom verdenskontinenter. Norge har vært en av verdens ledende maritime nasjoner i mer enn 200 år, men betydningen av utenriks sjøfart for tjenesteeksporten har sunket kraftig de siste årene. Veksten har vært nær null de siste 20 årene. Dette har ført til at den tradisjonelle sjøtransportens andel av tjenesteeksporten har falt fra nesten 50 prosent i 1995 til rundt 30 prosent i 2015. Disse tallene dekker imidlertid bare tradisjonell sjøfart (deepsea shipping). I samme periode har derimot den norske offshoreflåten vokst kraftig og er i dag en av verdens største. Ser man på eksporten fra disse to gruppene samlet, har sjøtransportens andel av total tjenesteeksport dermed vært relativt stabil på rundt 50 prosent. Selv om tradisjonell sjøfart har fått mindre betydning for norsk tjenesteeksport er norsk maritim næring dermed fortsatt like viktig.

Figur 6: Tjenesteeksport fordelt på næringer i 2014 (h.) og vekst 2011-2014 (v.). Kilde: SSB



I tillegg til at skipsfarten har blitt mer orientert mot olje- og gassnæringen har også norsk industri blitt mer offshoreorientert. Fra 1995 til 2015 tidoblet vare- og tjenesteeksporten fra norsk offshore leverandørindustri seg (Rystad, 2015). Det har ført til at maritim næring sammen med offshoreleverandørindustri er den klart største tjenesteeksportnæringen i Norge.

⁹ Tallene er hentet fra SSBs utenriksregnskap og næringsinndelingen er grov og noe utydelig. For eksempel er «oljevirkksomhet» for liten til at dette kan inkludere hele offshore leverandørindustri. Mye av dette er antakelig plassert under «Andre tjenester» som utgjør en fjerdedel av tjenesteeksporten ifølge SSB. Vi finner heller ikke IKT-næringen i inndelingen til SSB – denne må dermed også befinne seg under «andre tjenester». SSB har en rekke databaser på norsk tjenesteeksport, og næringsfordelingen varierer mellom statistikkene. Også utviklingen for de ulike næringene varierer enormt. IKT-næringen er inkludert i det såkalte «utenriksregnskapet». Der er den anslått til å stå for 5 prosent av eksporten. Tidsserien for utenriksregnskapet er imidlertid svært begrenset (kun data fra 2011-2014). Vi har derfor valgt å bruke tallene fra Nasjonalregnskapet her.

2.3.1. Vekst i tjenesteeksport fra IKT-, reiselivs- og finansnæringene

Selv om tjenesteeksporten domineres av de havbaserte næringene ser vi at nye næringer har kommet på banen. Finansnæringen har blant annet hatt spesielt sterk vekst de siste 20 årene. Totalt har eksporten av finanstjenester mer enn tredoblet seg siden 1995, noe som svarer til en gjennomsnittlig årlig vekst på over seks prosent (se Figur 6). Eksporten av finansielle tjenester retter seg i stor grad mot næringer hvor norske bedrifter står sterkt internasjonalt. Dette gjelder spesielt virksomhet som olje og gass, sjømat og energi. Reiselivsnæringen har også økt sin eksport i perioden, selv om veksten ikke har vært like høy som i finansnæringen.

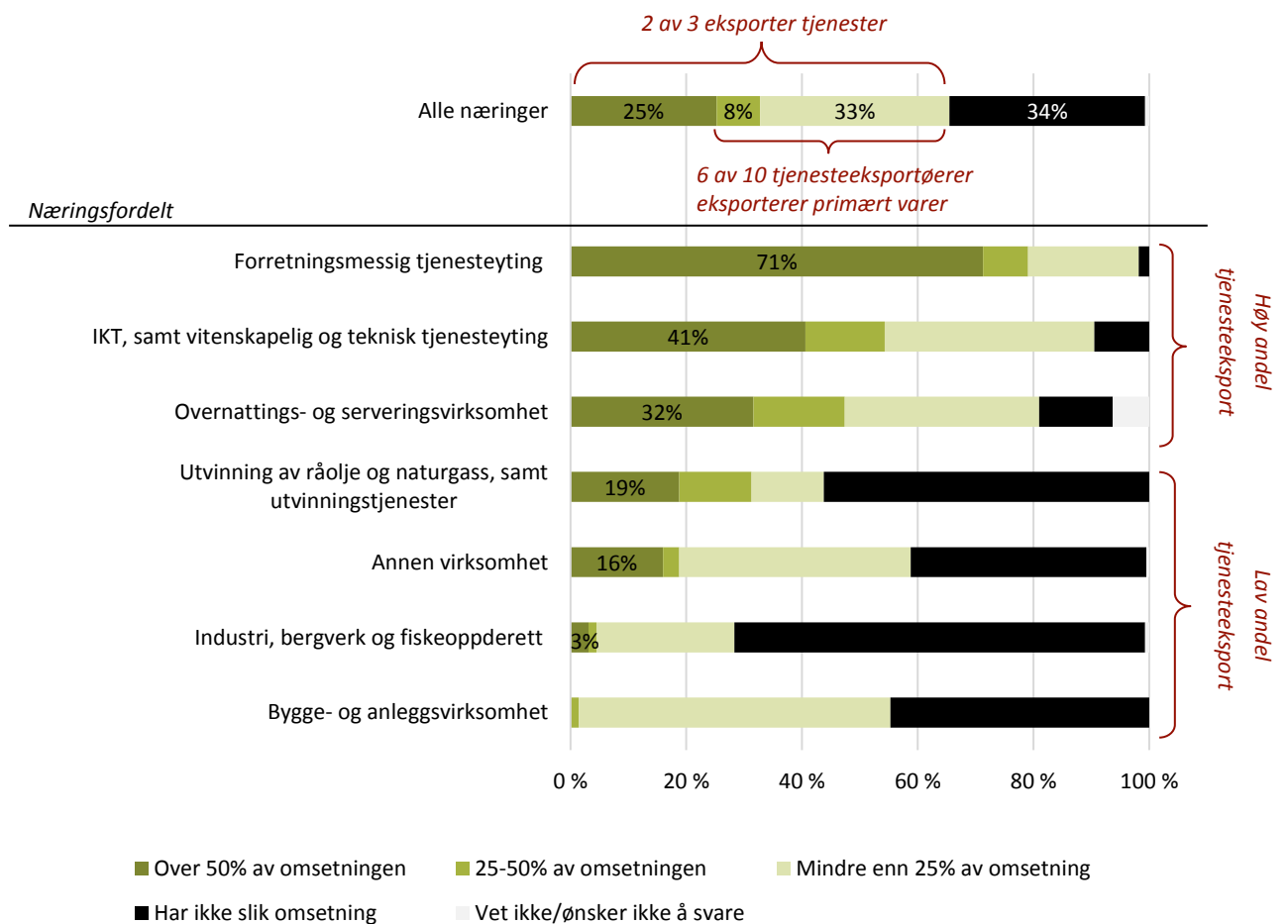
Eksport av IKT-tjenester har også blitt langt viktigere for landets økonomi. Dessverre er ikke IKT-næringen skilt ut som egen næring i nasjonalregnskapet til SSB. IKT-tjenester er derimot skilt ut i en separat handelsstatistikk for tjenester. Denne statistikken har tall tilbake til 2012 og viser kraftig vekst i perioden. Fra 2012 til 2015 har eksporten av IKT-tjenester økt med 22 prosent – en gjennomsnittlig årlig vekst på syv prosent.

2.4. To av tre eksportbedrifter eksporterer tjenester

Som en del av arbeidet med denne rapporten ble det gjennomført en spørreundersøkelse blant eksportbedrifter som er medlemmer hos NHO. Figur 7 under viser hvor stor del av eksporten i selskapene som består av tjenester fordelt på ulike næringer. *To tredjedeler av eksportbedriftene blant NHOs medlemmer eksporterer tjenester i en eller annen grad*, mens kun én tredjedel oppgir at de er rene vareeksportører. Dette viser som makrotallene at tjenesteeksport er viktig for de aller fleste eksportbedriftene, også de som primært driver vareeksport. Fra andre studier vet man at større selskaper er mer orientert mot internasjonal virksomhet sammenlignet med mindre bedrifter. Vi vet også at kun et mindretall av norske bedrifter har eksportvirksomhet. Færre enn fire av 100 norske bedrifter eksporterer varer og tjenester til utlandet ifølge nyere forskning¹⁰. Samtidig er det en overvekt av større bedrifter som eksporterer, noe som gjør at andelen sysselsatte som arbeider opp mot eksportmarkedet er høyere. IKT-næringen er her et mulig unntak ettersom mange bedrifter her satser mot utenlandske markeder allerede i opstartsfasen.

Figur 7: Resultat fra spørreundersøkelse sendt til eksportbedrifter blant NHOs medlemsbedrifter. N=498

Hvor stor andel av din bedrifts eksport er tjenester?



¹⁰ Grøgaard, Birgitte, Carmine Gioia & Gabriel R.G. Benito (2013)

Når det gjelder næringsfordelingen ser vi at det er stor variasjon mellom de ulike næringene. Næringsinndelingen fra spørreundersøkelsen er imidlertid ganske grov og fordekker den reelle næringsinndelingen i økonomien. Vi ser likevel en tendens til en todeling. Rene tjenestenæringer som forretningsmessig tjenesteyting, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting, IKT-bedrifter og reiselivsbedrifter (overnatting og servering) har naturlig nok en svært høy andel tjenesteeksport. Innen tradisjonell industri svarer om lag 30 prosent av bedriftene at de også eksporterer tjenester.

Vi ser av tallene at eksport av varer og tjenester ofte henger tett sammen, og mange bedrifter leverer gjerne en kombinasjon av begge deler. Seks av ti tjenesteeksportører oppgir at tjenesteeksporten utgjør mindre enn halvparten av total eksport. Ofte ser vi at en tjeneste følger en vare. Tradisjonelle vareprodusenter kan for eksempel tilby spesialtilpasninger og justeringer for enkeltkunder, at varen leveres med tilhørende service- og vedlikeholdsavtaler eller at leverandør utfører tjenester knyttet til installasjon etc. I slike tilfeller tillegges varen en tjenestekomponent. På samme måte kan en tjenesteleverandør inkludere en vare som en del av en totalleveranse. Omfanget av dette varierer og henger i stor grad sammen med bearbeidelsesgrad. Hva skiller en vare fra en tjeneste?

Det er en rekke kjennetegn som skiller varer fra tjenester. Disse forskjellene er beskrevet i vedlegg 1. Det er verdt å påpeke at skillet mellom varer og tjenester ofte ikke er så interessant i seg selv. Deler av norsk eksport er svært kompetansetung og den største delen av verdiskapingen er ofte knyttet til tjenestene som leveres, selv om sluttproduktet likevel kan være en vare. Et eksempel på dette kan være vareeksport fra offshore leverandørindustri. Her leveres ofte fysiske produkter som borekroner eller annet spesialutstyr hvor det ikke er verdien av stålet som er det verdifulle, men de kunnskapsintensive tjenestene som tas i bruk for å skape varen. Dette skiller seg fra mer råvarebasert vareeksport som eksport av olje og gass, mineraler, stein eller liknende.

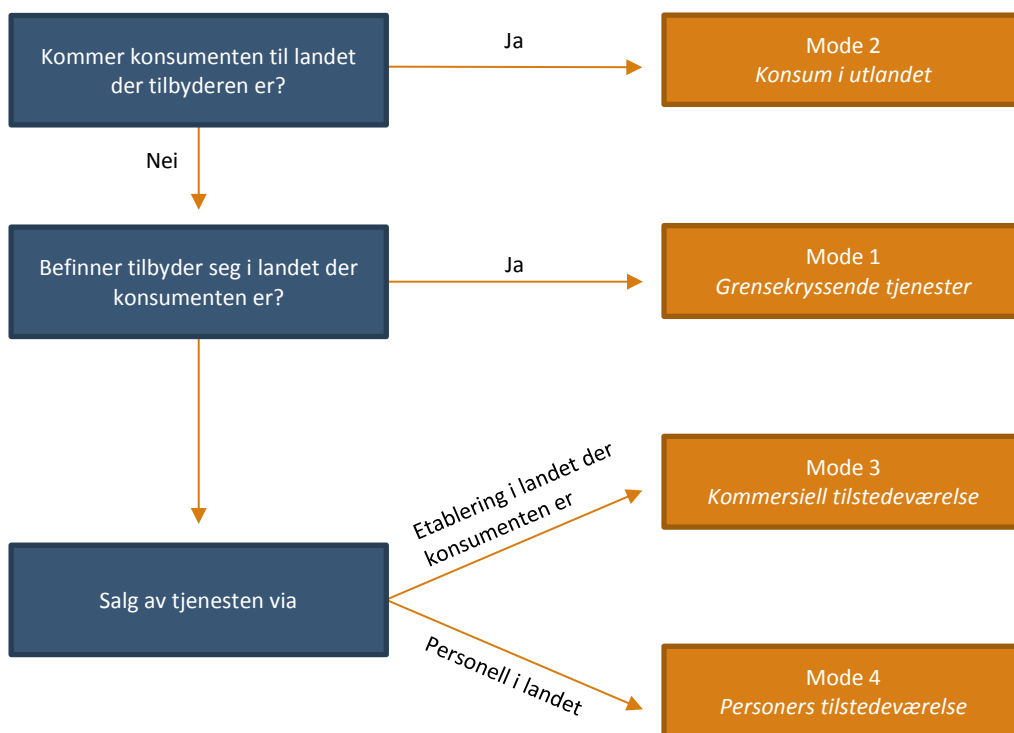
2.4.1. Fire former for tjenestehandel

Tjenestehandel skiller seg fra varehandel på en rekke måter. Først og fremst ved at de fleste tjenester ikke er transporterbare – produsenten av tjenesten er avhengig av å være der konsumenten er. For at internasjonal handel med slike tjenester skal finne sted må dermed enten produsenten eller konsumenten reise dit den andre befinner seg. Dette gjelder imidlertid ikke for alle typer tjenester. Spesielt etter at internett har blitt en stadig viktigere arena for internasjonal handel ser vi en økning i såkalt grensekryssende tjenestehandel.

For å skille mellom ulike former for handel med tjenester skilles det gjerne mellom fire ulike «modes» for tjenestehandel:

- **Mode 1, grensekryssende tjenester:** Både produsent og konsument forblir i sine respektive land. Dette korresponderer til klassisk varehandel og omfatter kun tjenester som kan utføres over telefon, internett eller liknende – for eksempel supporttjenester over telefon eller IT-support.
- **Mode 2, konsum i utlandet:** Dette er tjenester der konsumenten drar til utlandet og kjøper tjenester hos en produsent i et annet land. Dette gjelder for eksempel turisme.
- **Mode 3, kommersiell tilstedeværelse:** Dette er når tjenesteprodusenten etablerer en avdeling i et annet land og tilbyr tjenester via denne avdelingen. Dette gjelder for eksempel når banker etablerer filialer i andre land. Det er for denne typen handel at skillet mellom utenlandsomsetning og eksport er relevant.
- **Mode 4, personers tilstedeværelse:** Dette er når en eller flere personer reiser dit konsumenten er og utfører tjenesten. Dette er for eksempel når et arkitektfirma sender en av sine ansatte til et annet land for å overveie et bestemt prosjekt.

Hvordan tjenestetransaksjoner mellom to land klassifiseres i ulike modes er illustrert i figuren nedenfor.



3. Høye forventninger til at tjenestehandelen vil vokse videre fremover

Tjenesteeksportens andel av BNP har ligget rundt 20 prosent siden 70-tallet. De siste årene har andelen økt noe som følge av relativt sterk vekst i tjenesteeksporten og nedgang i eksport av olje. Fremover er det forventet at tjenesteeksporten vil øke noe mer enn vareeksporten. I spørreundersøkelsen gjennomført i tilknytning til denne rapporten svarer nesten halvparten av eksportbedriftene at de forventer en økning i tjenesteeksport de neste årene, mens kun 5 prosent forventer at tjenesteeksport vil bety mindre. Denne trenden ser man også dersom man ser på handelsstatistikk globalt. Verdenshandelen har samlet sett nesten doblet seg de siste ti årene (WTO, 2015). Veksten har vært noe sterkere innenfor tjenestehandel (7,6 prosent årlig vekst) sammenlignet med varehandel (6,8 prosent årlig vekst).

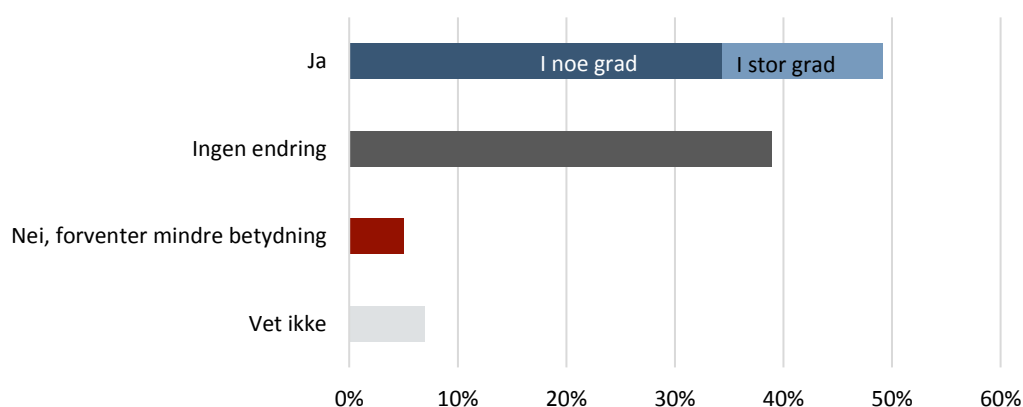
Oljeprisfall og svekkelse av kronen har ført til positive vekstimpulser for tjenestenæringer med kostnadsbase i norske kroner som er uavhengig av olje- og gassvirksomhet. Det har gitt kraftige vekstimpulser til tjenesteeksportnæringer som reiseliv og IKT og delvis finans og forretningsmessige tjenesteytere. På lengre sikt vil tjenesteeksporten måtte baseres på høykompetente ansatte som produserer tjenester som i større grad er rettet mot markeder utenfor Europa.

3.1. Norske bedrifter har sterk tro på videre vekst i tjenestehandelen

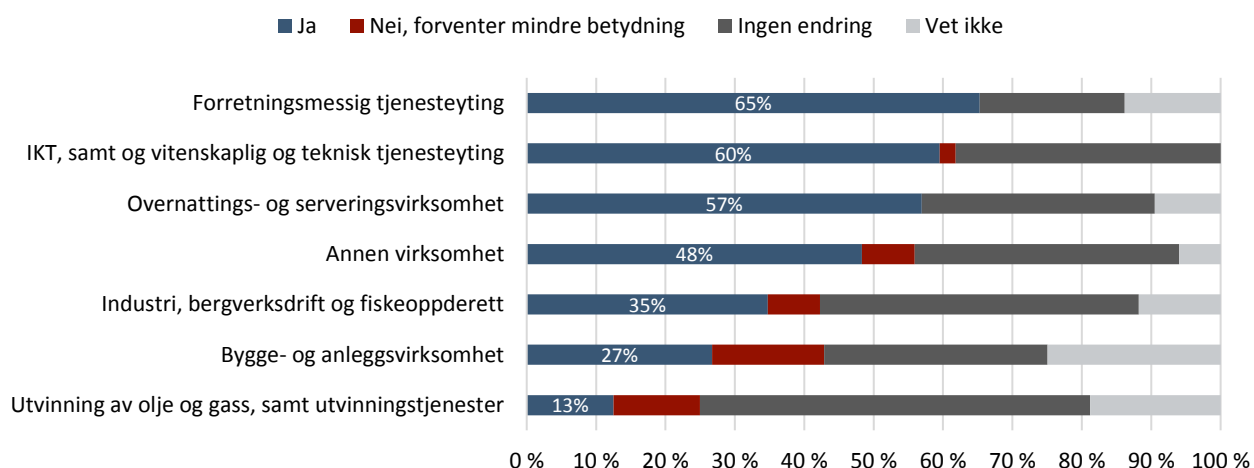
Resultatene fra spørreundersøkelsen til bedriftene viser at ni av ti sier de vil øke eller beholde sin tjenesteeksport de neste fem årene. Av disse hevder om lag 50 prosent at tjenesteeksport i stor/noen grad vil bli viktigere for bedriften framover. Kun 5 prosent svarer at de forventer en nedgang i andelen tjenesteleveranser i utenlandske markeder. Dette viser at bedriftene selv også mener at tjenesteeksport vil få større betydning for norsk næringsliv i tiden framover.

Figur 8: Resultat fra spørreundersøkelse sendt til eksportbedrifter blant NHOs medlemsbedrifter – totalt og fordelt på næring. N=498

Forventer du at eksport av tjenester vil få større betydning for din bedrift de neste fem årene?



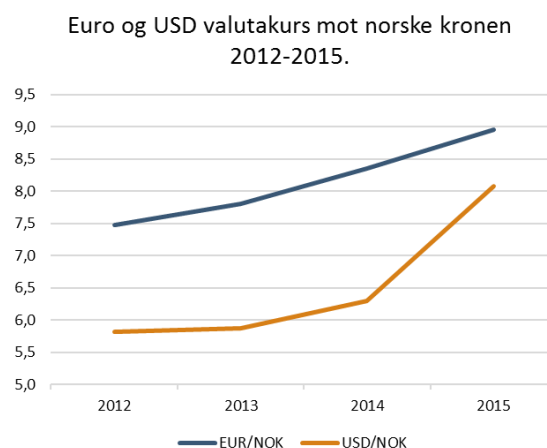
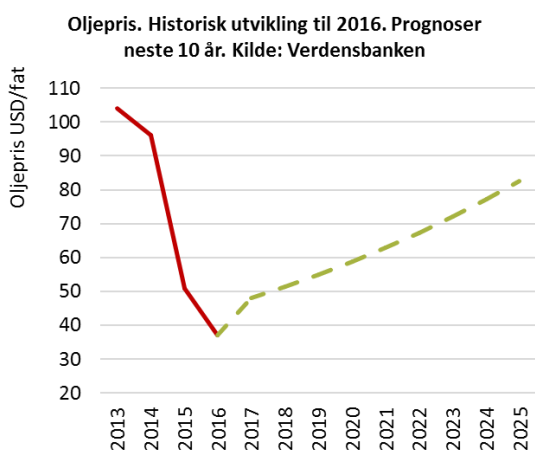
Ser vi på næringsfordelingen ser vi at de næringene som typisk har høy andel tjenesteeksport i dag (se Figur 7) også forventer at tjenesteeksporten vi få en sterkere betydning i framtiden. Tjenestebedriftene tror dermed på en videre internasjonalisering de neste fem årene.



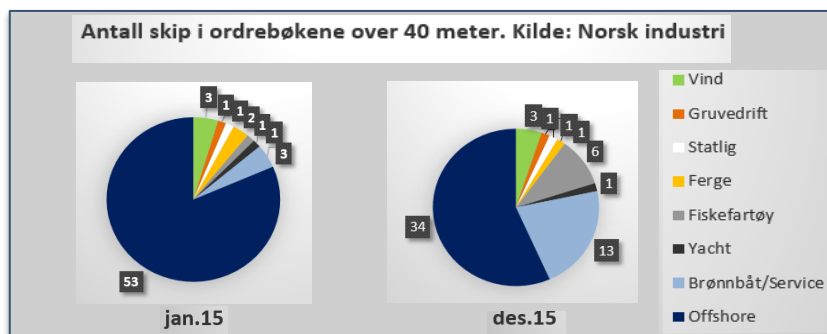
3.2. På kort sikt er oljeprisfallet og svekkelsen av kronen de to viktigste kreftene som fører til omstilling i næringslivet

De siste årene har det funnet sted store endringer som har preget norsk tjenesteeksport. Endringene kan i stor grad knyttes til:

- 1) Et kraftig fall i oljepris og medfølgende lavere aktivitet i offshore leverandørindustri
- 2) En svekkelse i kronekursen.



Fra sommeren 2014 til begynnelsen av 2016 sank oljeprisen fra over 110 dollar fatet til 30 dollar fatet. Fallet betyr ikke bare at eksportverdien på olje og gass fra norsk sokkel synker kraftig, men også at aktivitet i hele leverandørnæringen globalt faller. På kort sikt betyr det at den største tjenesteeksportørnæringen i Norge vil oppleve fallende aktivitet. Ettersom maritim næring er svært offshore-orientert betyr det at tjenesteeksport herfra også må dreie mot alternative markeder. Et eksempel kan være at en rekke offshore-rederier og enkelte verft i disse dager satser inn mot offshore vind og oppdrettsvirksomhet. Figuren til høyre viser hvordan ordrebøkene til norske verft har dreiet fra å nesten utelukkende fokusere på offshoremarkedet til å i større grad fokusere på andre markedsområder som fiskeri, oppdrett og ferger.



I kjølvannet av oljeprisfallet har den norske kronen svekket seg kraftig. Dette valutakursfallet påvirker annen tjenesteeksport svært positivt. Fra april 2012 til april 2016 har kronen svekket seg nesten 25 prosent mot Euroen og over 40 prosent mot dollaren. For norske tjenesteeksportører betyr det at norsk arbeidskraft har blitt langt mer konkurransedyktig de siste årene. Dette virker spesielt sterkt inn på tjenesteaktørene ettersom de i stor grad har kostnader relatert til norsk arbeidskraft. På kort sikt vil tjenesteeksportører innen næringer som for eksempel reiseliv og IKT nyte godt av dette.

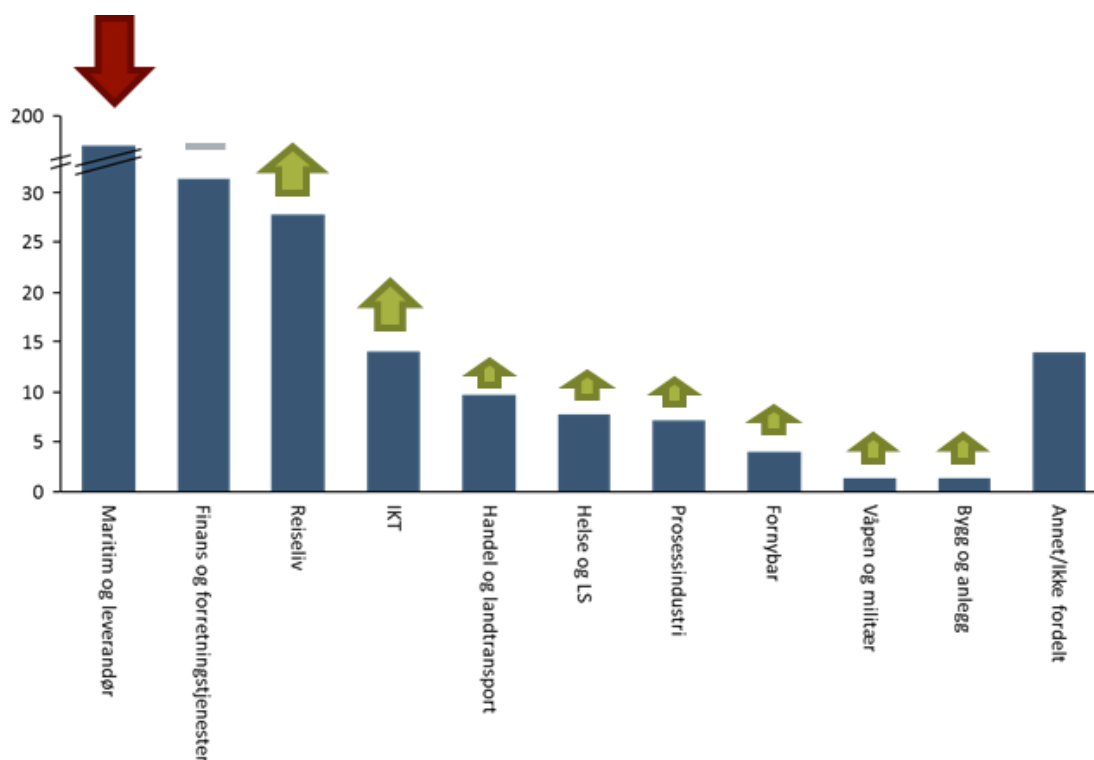
3.2.1. Forventninger om tjenesteeksporten fremover

I figur 9 nedenfor summerer vi opp forventningene om tjenesteeksporten til bedriftene. Pilenes størrelse angir omfanget av endringen.

På kort sikt (mindre enn tre år) forventes en nedgang i tjenesteeksporten fra maritim og offshoreleverandørindustri som følge av fallet i oljeprisen og oljeselskapenes medfølgende kutt i drifts- og investeringsbudsjetter. På lengre sikt vil utviklingen bestemmes av oljeprisen som er svært vanskelig å forutse. I tillegg vil utviklingen bestemmes av vekstforløpet innenfor andre energiformer. Etterspørselen etter spesielt olje kan synke kraftig dersom alternative energikilder vokser sterkt.

Når det gjelder finans- og forretningstjenester vil de på kort sikt dra fordel av den svakere norske kronen. Samtidig er disse leverandørene i stor grad også rettet mot maritim og offshoreindustri. To av de største eksportørene av finanstjenester i Norge, Nordea og DNB, har en stor andel av sine internasjonale porteføljer rettet mot shipping og offshoreleverandørindustri. Den totale effekten er dermed vanskelig å spå.

Figur 9: Forventet effekt av kronesvekkelse og oljeprisfall på norsk tjensteeksport. Kilde: Menon (2016)



3.3. På lengre sikt må eksport basert på høy kompetent arbeidskraft vokse

I februar 2016 kom den andre rapporten fra produktivitetskommissjonen. Rapporten har tittelen «fra ressursøkonomi til kunnskapsøkonomi» noe som beskriver hvordan norsk økonomi må omstille seg dersom den fortsatt skal kunne beholde vårt velstandsnivå. Konklusjonen herfra er at oljen fortsatt vil være en viktig del av norsk økonomi, men at den vil gi et mindre vekstbidrag i fremtiden. Veksten må dermed komme i andre sektorer. Den viktigste forutsetningen for produktivitet er kunnskapsnivået i befolkningen, og framtidens næringer vil i stadig økende grad være kunnskapsbaserte.

Dersom man legger denne beskrivelsen til grunn må tjensteeksporten altså vokse på bakgrunn av høykompetente ansatte i hovedsak utenfor olje- og gassnæringen. Det betyr at vi mest sannsynlig vil oppleve en kraftig omlegging av tjensteeksporten. Offshore olje- og gassvirksomhet vil sannsynligvis bli mindre viktig, og som beskrevet over er det forventet lave veksttakter i offshorevirksomhet de neste årene. Denne kompetansen kan fortsatt tas i bruk til produksjon av tjenester rettet mot andre markedsmuligheter som tradisjonell skipsfart, fiskeri, havbruk og utvinning av andre havressurser. Maritim næringsvirksomhet har historisk vist en sterk omstillingsevne.

3.4. IKT-kompetanse vil stå i sentrum for videre vekst i norsk næringsliv

I tillegg til en dreining vekk fra olje- og gassvirksomhet virker det klart at IKT vil bli en viktig driver for videre vekst på tvers av næringene. Den teknologiske utviklingen gjør at stadig flere arbeidsoppgaver vil bli digitalisert og automatisert. Selv om det er usikkert hvordan den teknologiske utviklingen vil endre produksjonsmønstre, vil en stadig raskere utvikling kunne føre til at maskiner i økende grad overtar mer avanserte arbeidsoppgaver – såkalte

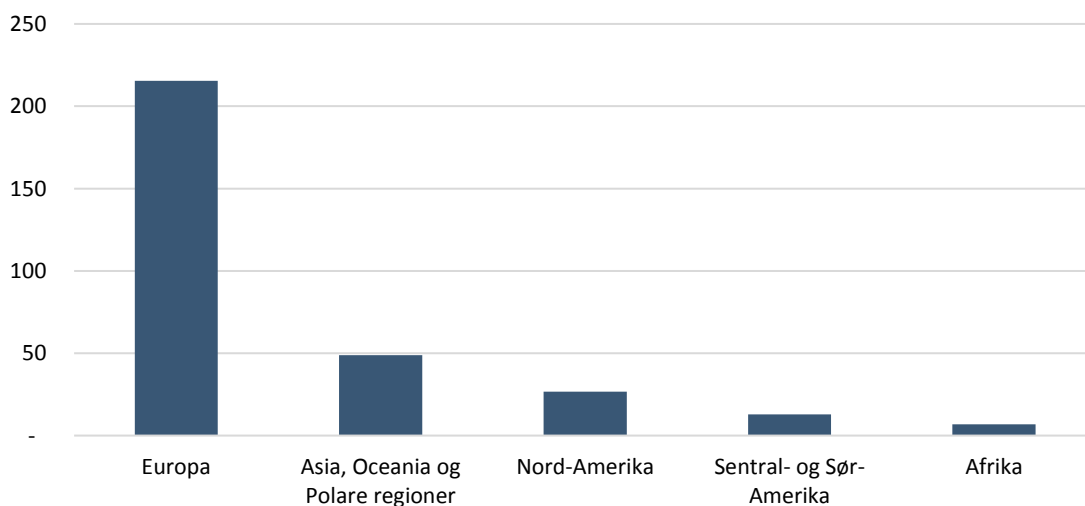
«kognitive» rutineoppgaver – og ikke bare «mekaniske» rutineoppgaver som fram til nå (Produktivitetskommissjonen, 2016). Dette vil sannsynligvis øke behovet for omstillinger og fleksibilitet i arbeidsmarkedet. I en rapport fra Statistisk sentralbyrå anslås det at en tredjedel av dagens jobber vil kunne bli borte de neste 20 årene som følge av automatisering av arbeidsoppgaver. Disse anslagene er svært usikre, men viser hvordan den teknologiske utviklingen kan ha stor påvirkning på den norske økonomien.

For norsk tjenesteeksport betyr dette at IKT vil stå stadig mer sentralt i utvikling av fremtidens tjenester. IKT-næringen i seg selv vil kunne ha et stort vekstpotensial, men vel så viktig vil IKT-kunnskap være for å utvikle nye tjenester innenfor andre næringer. Internett har ført til at det i dag er mulig å tilby tjenester fra Norge til markeder verden rundt. Grensekryssende tjenestehandel (mode 1) har tidligere kun vært aktuelt for telefon-tjenester. Med innføringen av internett har dette derimot endret seg drastisk. Mye tjenestehandel går nå over internett, spesielt innen IT-tjenester der behovet for fysisk møte med kunden er lavere. Internett har også åpnet for at internasjonal handel kan foregå direkte over internett. Dette har åpnet et nytt marked for elektroniske logistiktjenester.

3.5. Europa vil fortsatt være viktigst for norsk tjenesteeksport, men veksten vil være sterkere i andre regioner

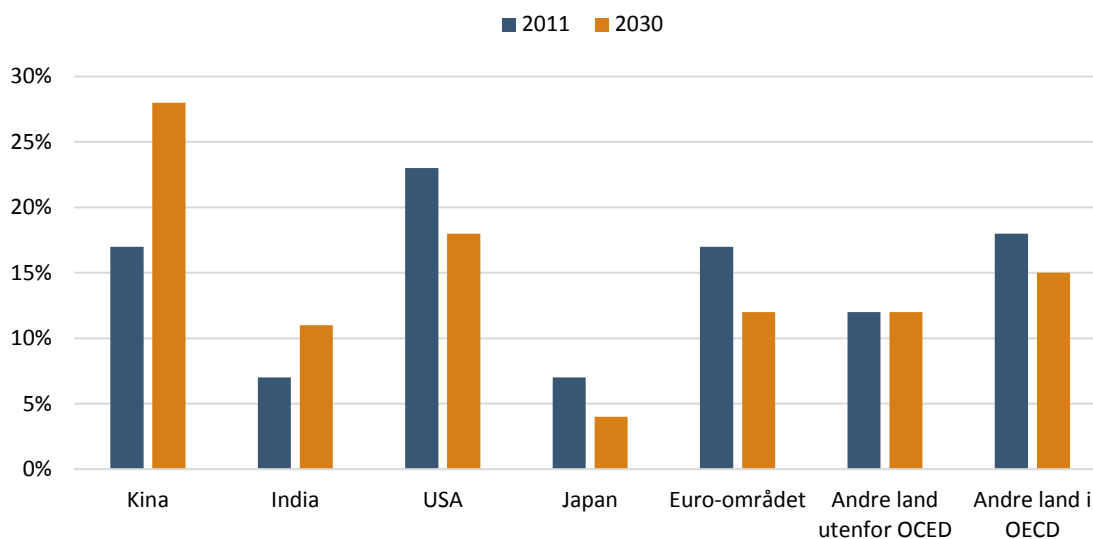
Figur 10 nedenfor viser tjenesteeksporten i 2014 fordelt på regioner. Europa har vært og er fortsatt det desidert viktigste markedet for Norges tjenesteeksport – i 2014 gikk over 70 prosent til Europa. Det er også her veksten har vært høyest: Fra 2011, som er tidligste tilgjengelige år i den landfordelte statistikken til SSB, har tjenesteeksporten til Europa økt med 58 prosent. Veksten har imidlertid også vært høy til Nord-Amerika og Asia som begge er i ferd med å bli viktigere markeder for norsk tjenesteeksport. Asia er spesielt interessant ettersom markedstilgangen stadig blir bedret i denne regionen. Land som Myanmar, Kina og Pakistan blir sakte men sikkert mer åpne for utenlandske aktører og kan bli viktige markeder for norske eksportører i årene framover.

Figur 10: Norges tjenesteeksport i 2014 fordelt på regioner. Kilde: SSB



Ser en på forventet utvikling i verdensøkonomi er det forventet at veksten i stor grad vil komme i fremvoksende økonomier særlig i Asia (se Figur 11). Grafen under viser forventet andel av verdens BNP i 2030 sammenlignet med 2011, og viser at Kina og Indias betydning i verdensøkonomien er økende, mens vekstratene i Europa og USA forblir langt lavere.

Figur 11: Andel av verdens BNP i 2011 og 2030. Kilde: (OECD, 2012)

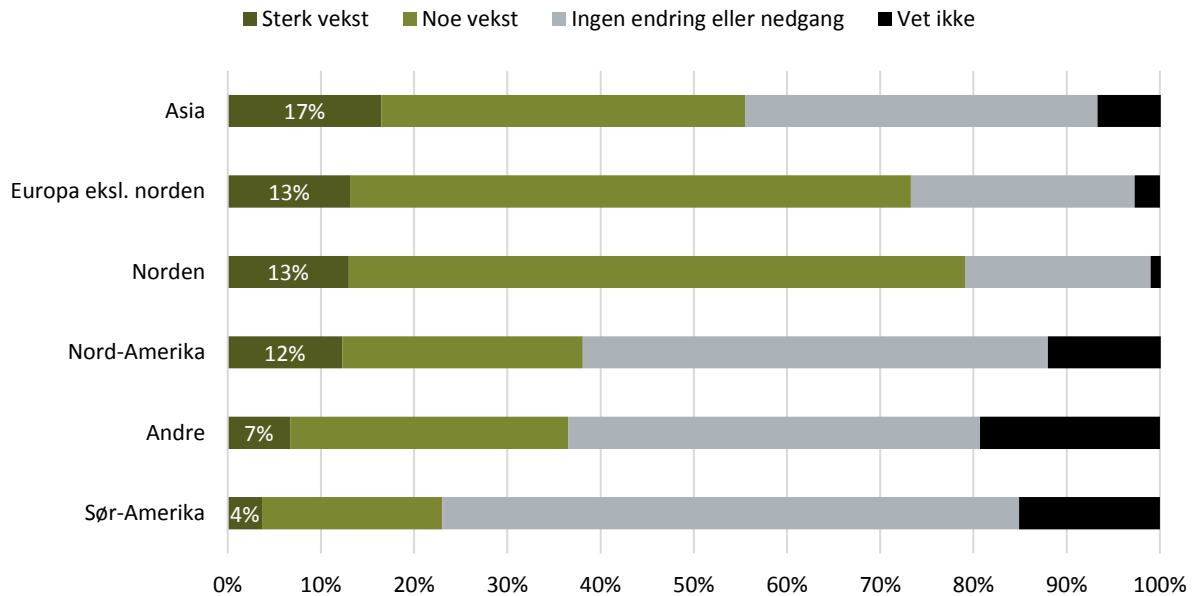


Spørreundersøkelsen til eksportbedriftene bekrefter også den økende betydningen av asiatiske markeder. Asia fremtrer som det markedet der flesteparten av bedriftene forventer sterk vekst i tjenesteeksporten (se Figur 12). Over halvparten av bedriftene forventer vekst i Asia, mens 17 prosent oppgir at de forventer sterk vekst. Dette gjelder spesielt innen IKT-næringen der 80 prosent av bedriftene forventer vekst i Asia, mens over en tredjedel forventer sterk vekst. Vi ser også at reiselivsbedriftene forventer høy vekst fra asiatiske markeder. Dette betyr dermed at det er forventet økt grad av turisme til Norge fra Asia framover.

Selv om det er i Asia flest tjenesteeksportører forventer sterk vekst, er det likevel Norden og Europa som fremstår som de viktigste vekstmarkedene framover. Dermed er det trolig at mønsteret i Figur 10 vil vedvare de neste fem årene. Dette henger trolig sammen med at det er svært enkelt for norske bedrifter å etablere virksomhet og selge tjenester til Europa sammenliknet med andre verdensdeler. Gjennom EØS-avtalen har norske bedrifter svært god markedsadgang til Europa der de regulatoriske begrensningene for å etablere virksomhet er svært lave og arbeidskraften flyter fritt. I tillegg er andre faktorer som språk og kultur med på å integrere handelen med andre europeiske land.

Figur 12: Resultat fra spørreundersøkelse sendt til eksportbedrifter blant NHOs medlemsbedrifter. N=176

I hvilke regioner forventer du vekst i din bedrifts tjenesteeksport?



Når det gjelder næringsfordelingen er forventet vekst i Europa generelt høy blant alle næringene. Bedriftene som tilhører næringen *Forretningsmessig tjenesteyting* tror nabolandene i Norden kommer til å være et viktig vekstmarked. Omtrent to tredjedeler av bedriftene tror på sterk vekst i Norden i årene framover, mens totalt 95 prosent sier de forventer enten sterk eller noe vekst. Vi ser den samme tendensen i resten av Europa. Videre ser vi at bedriftene i denne næringen har liten tro på vekst fra asiatiske markeder – om lag 80 prosent tror på redusert eller uendret tjenesteeksport i denne regionen. Forretningsmessige tjenestebedrifter ser dermed ut til å ha et fokus på naboland og skiller seg ut ved å ha et lavt fokus på asiatiske markeder. IKT-næringen ser ut til å ha et mer globalt markedsperspektiv og forventer vekst i mange markeder verden over – spesielt i Asia.

4. Hvilke handelshindringer eksisterer og hvor avgjørende er de?

Samlet sett ser regulære handelshindre for tjenester ut til å være av relativt liten betydning for norsk næringsliv i dag. Dette kommer av at om lag 70 prosent av norsk tjenesteeksport går til Europa og at Norge gjennom EØS-avtalen i prinsippet får fri handel i tjenester og fri rett til etablering av næringsvirksomhet i andre EØS-land. Likevel skal man være oppmerksom på at tjenestehandelen innen EØS-området er begrenset gjennom nasjonale reguleringer. Norske bedrifter blir i utgangspunktet ikke utsatt for diskriminering, men må forholde seg til nasjonale reguleringer som kan bidra til å vanskeliggjøre eksport og etablering. Her fremstår konkurransebegrensende reguleringer som den største utfordringen.

Asia fremstår som et marked med større handelshindringer sammenlignet med Europa. Enkelte tjenesteeksportører vi har vært i kontakt med opplever for eksempel utfordringer knyttet til eierskapsreguleringer, selskapskontroll og mangel på investeringsbeskyttelse i mange av disse landene. Dette peker mot et potensielt problem for norske tjenesteeksportører framover ettersom dette er ansett som viktige vekstmarkeder – spesielt for IKT-bedrifter.

Som påpekt i kapittel 2 foregår tjenestehandel på en annen måte enn varehandel. Tjenester er som oftest avhengig av å leveres i direkte nærhet til kunden. Derfor foregår brorparten av verdens tjenestehandel ved at tilbyder kommer dit kunden er: enten ved å etablere hele eller deler av virksomheten i mottakerlandet eller ved å sende personell¹¹. Det er for denne typen tjenestehandel, gjerne referert til som mode 3 og 4 i litteraturen (se kapittel 2.4.1), at handelshindre for tjenester er mest relevant for norske tjenestebedrifter¹².

De «klassiske» handelshindrene som tollbarrierer og kvotereguleringer er lite aktuelle for tjenester. Isteden er det strukturelle og regulatoriske bestemmelser i mottakerlandet som som oftest utgjør handelshindre for tjenester. Denne typen reguleringer er også et problem for varehandelen der de refereres til som såkalte «non-tariff-barriers» (NTBs). Dette er et mye debattert tema i handelspolitisk sammenheng, og de siste årene har det vært mye fokus på å redusere nettopp slike barrierer. Dette er blant annet en av hovedmålene med TTIP-avtalen som forhandles mellom EU og USA. Tradisjonelle handelsavtaler fokuserer derimot først og fremst på reduserte toll- og kvotereguleringer og har i liten grad vært i stand til å redusere omfanget av NTBs.

De som ønsker å etablere en potensiell multilateral avtale som tar sikte på å redusere handelshindre for tjenestehandel, slik som TISA, står derfor ovenfor store utfordringer. En av hovedutfordringene blir å identifisere og enes om hvilke hindre som er mest sentrale for global flyt av tjenester. Avtalen må videre fokusere på reguleringer som realistisk kan harmoniseres på tvers av en rekke land, og som det er vanskelig å sno seg unna for de enkelte medlemslandene.

¹¹ I visse tilfeller, som for eksempel ved salg av reiselivstjenester eller utdanning, er det motsatt: konsumenten kommer dit tilbyder befinner seg. Se kapittel 1.5.2.

¹² Det finnes svært lite statistikk på tjenestehandel fordelt på ulike modes. Vi må tilbake til en studie fra 2000, der det anslås at om lag 40 prosent av verdens handel med tjenester foregår som mode 3 handel – dvs. kommersiell tilstedeværelse i mottakerlandet (Kilde: Karsenty, G. (2000): "Assessing trade in services by mode of supply", GATS 2000: New directions in Services Trade Liberalisation, Brookings Institution, Washington DC, pp. 33.56)

I dette kapittelet peker vi først på hvilke handelshindre som fremstår som mest begrensende for norske tjenestebedrifter. Vi retter særlig søkelys med de typene hindre som det også er realistisk at man kan inkludere i en potensiell TISA-avtale. Vi drøfter også omfanget av disse handelshindrene for norske tjenesteleverandører.

4.1. Norske bedrifters vurdering av handelshindringer for sin eksportaktivitet

Gjennom arbeidet med denne rapporten har vi intervjuet et utvalg tjenesteksporterende bedrifter samt en rekke interesseorganisasjoner med medlemmer med en stor grad av tjenesteksport. Aktørene vi har vært i kontakt med påpeker at det å eksportere tjenester til utlandet er utfordrende ettersom man skal operere i et marked hvor kundepreferanser kan variere fra hjemmemarkedet og det regulatoriske rammeverket er lite kjent og mindre transparent sammenlignet med hjemmemarkedet i Norge. I intervjuene vi har gjennomført er det tydelig at utfordringene varierer fra sektor til sektor og fra land til land. Samtidig er det en rekke fellesfaktorer som har vist seg å systematisk gå igjen blant flesteparten av de vi har vært i kontakt med. Disse knytter seg primært til selskapskontroll, drift og konkurranse og gjelder blant annet etableringsregler, oppholdsregler, spesialkrav og markedsdiskriminering som begrenser markedstilgangen og konkurransesituasjonen for norske tjenesteksportører. Vurderingen av betydningen av dem varierer avhengig av næring og land.

OECD utfører årlig et omfattende arbeid med å kartlegge handelshindre for tjenester blant sine medlemsland og omfanget av dem. De publiserer resultatene i en indeks som angir omfanget av hvert enkelt handelshinder i ulike sektorer for hvert land. Denne indeksen består av fire hovedgrupper med handelshindre. Disse stemmer godt overens med informasjonen som framkommer av intervjuene vi har gjennomført. I listen nedenfor gjengir vi en bearbeidet versjon av hovedinndelingen til OECD. I tillegg har vi plassert de handelshindrene som fremstår som mest sentrale hos de vi har vært i kontakt med under hver av hovedgruppene.

- A. *Etableringshindre og selskapskontroll*
 - a. Eierskapsbegrensninger (for eksempel maksimalt utenlandsk eierskap blir satt til 49 prosent)
 - b. Krav til selskapsform eller -struktur (krav om å ha representasjon i landet, krav om joint-venture med lokal partner)
 - c. Krav til nasjonalitet på styre/ledelse
- B. *Bevegelse av personell*
 - a. Visum (restriksjoner som gjør det vanskelig å hente utenlandske ansatte inn til landet)
 - b. Krav om bruk av lokalt ansatte eller begrensninger på antall/andel utenlandske ansatte
- C. *Konkurranse- eller regulatoriske barrierer*
 - a. Statlig subsidierte selskaper
 - b. Prisregulering på tjenesten som selges
 - c. Lite gjennomsiktede regulatoriske beslutningsorgan uten ankemuligheter
 - d. Krav om lokalt innhold i leveransen
- D. *Andre handelshindringer*
 - a. Krav og reguleringer knyttet til offentlige anskaffelser
 - b. Avvik mellom internasjonale og nasjonale krav
 - c. Tilgang til subsidier eller skattefordeler er ujevnt mellom lokalt/utenlandsk selskap

Bedriftene vi har intervjuet påpeker at handelshindrene i listen over er reelle. De er samtlige også klare på at dette sjeldent er avgjørende faktorer for deres aktivitet innen et marked. Vi blir ofte møtt med utsagn av typen:

«Det er alltid utfordringer i etableringsfasen. Dersom det er et marked for oss der, så kommer vi oss imidlertid rundt problemene før eller siden».

Hovedinntrykket er at handelshindrene i listen over dermed kan være kostnadsøkende i form av at det krever mye tid å komme seg rundt dem, men at dette ikke nødvendigvis fører til eksklusjon fra markedene.

Denne typen handelshindre ser først og fremst ut til å være en utfordring i Asia. En IKT-bedrift vi har vært i kontakt med presiserer for eksempel at eierskapsbegrensinger og mangel på investeringsbeskyttelse har vært sentrale utfordringer for virksomheten i Asia. Bedriften opplever også at nasjonale konkurrenter i enkelte tilfeller blir fordelaktig behandlet.

4.1.1. Byråkratiske og politiske handelshindre

Det som imidlertid fremstår som mest problematisk når bedriftene skal etablere seg som tjenesteleverandør i et nytt marked er byråkratiske reguleringer. Hva dette konkret gjelder varierer fra land til land. En aktør som har etablert seg i flere land i Asia nevnte at de virkelige problemene begynner når man er nødt til å anskaffe tillatelser hos nasjonale myndigheter. Det kan være svært komplisert å vite hvordan man skal forholde seg til ulike nasjonale institusjoner. I denne fasen blir selskapet ofte en del av en omfattende politisk prosess og er avhengig av god kontakt med nøkkelpersoner i embetsverket. Dette kan være svært tidkrevende og dermed kostbart. Videre varierer utforming av byråkrati og regelverk fra land til land og kan samtidig være sektorspesifikk. Dette gjør at ulike selskaper kan oppleve ulik grad av friksjon i samme marked.

Det er vanskelig å se for seg at TISA-avtalen eller andre handelsavtaler vil ha en sterk effekt på å redusere denne typen byråkratiske handelshindre. Variasjonen fra land til land gjør det vanskelig å generalisere problemene som møtes, som igjen gjør det vanskelig å formulere et homogenisert regelverk som angriper disse problemstillingene for alle medlemslandene.

Enkelte bedrifter opplever en rekke utfordringer når de skal eksportere varer og tjenester til utlandet. En del av de er relatert til handelspolitikk, men en rekke av dem er mer av kommersiell art.

Dersom bedriftene skal være mer konkrete trekker flere av dem frem visum og arbeidstillatelse som et problem for å selge sine tjenester i utlandet. En av bedriftene vi snakket med viser til at særskilte kvalifikasjonskrav for personell førte til økte kostnader og problemer med å levere tjenester (med norske ansatte) på et større prosjekt i Nord-Amerika. På tross av at selskapets norske ansatte besatt unik, verdensledende kunnskap, var det krav om å bruke mannskap som var sertifisert under landets eget lovverk. Slike handelsbarrierer kan TISA potensielt bidra til å bryte ned. I tillegg har flere bedrifter vi har intervjuet påpekt at krav til lokalt eierskap kan være kostnadsdrivende og problematisk. En rekke land har krav om at utenlandske investeringer må skje sammen med en lokal partner. Det settes ofte krav til at den lokale partneren må ha majoriteten i dette joint-venture. Dette kan være problematisk for norske selskaper.

4.2. Norge er del av et omfattende regelverk som gir markedstilgang til verdensøkonomien

Før vi tar for oss hvilke handelshindre som er mest relevante for tjenesteeksporten er det viktig å presisere at Norge er del av en rekke handelsavtaler som er ment å redusere friksjoner for tjenestehandel i det globale markedet. Tre sentrale institusjoner/avtaleverk er EØS-avtalen, WTO-avtalen og et antall frihandelsavtaler forhandlet gjennom EFTA. Disse avtalene bestemmer hvilke betingelser norske varer og tjenester kan selges

under, for eksempel hvilke tollsatser og avgifter som gjelder samt regler for internasjonal flyt av kapital og arbeidskraft. Hovedhensikten er å sikre norske eksportører markedstilgang og konkurransedyktige vilkår i utlandet. Med andre ord skal avtalene redusere handelsbarrierer for varer og tjenester slik at norske bedrifter har mulighet til å selge sine tjenester i utlandet uten å bli diskriminert i forhold til andre lands bedrifter. TISA-avtalen vil potensielt komme som et tillegg til disse eksisterende avtalene. Tabellen nedenfor beskriver avtaleverket og hvilke geografiske områder som dekkes.

WTO Gir forutsigbar og enklere verdenshandel	EØS Handel i EØS-området forenkles av avtalen	EFTA En viktig arena for norske forhandlinger om frihandels- og investeringsavtaler
<p>WTO har gitt muligheten for stor økning i internasjonal handel og verdiskaping gjennom spilleregler som har gitt forutsigbarhet og enklere og billigere handel over landegrensene. WTO-medlemskapet innebærer at alle må følge samme kjøreregler for handel over landegrensene.</p> <p>WTO bygger på Generalavtalen om tolltariffer og handel (GATT) som trådte i kraft i 1948 og ble avløst av WTO i 1995. I tillegg til GATT er Generalavtalen om handel med tjenester (GATS) sentral som regulatorisk regelverk for tjenestehandelen.</p>	<p>Gjennom EØS-avtalen er EØS/EFTA-landene Norge, Island og Liechtenstein en del av EUs indre marked. Dette kalles EØS-området, og omfatter i dag 31 land.</p> <p>Sentralt i EØS står prinsippet om «de fire friheter», dvs. at det som hovedregel skal være fritt varebytte over landegrensene, fri bevegelse for arbeidstakere, fri adgang for borgere i ett land til å yte tjenester i et annet, og fri bevegelse av kapital.</p>	<p>Norge har sammen med de andre EFTA-statene et av verdens mest omfattende nettverk av frihandelsavtaler. Avtalene sikrer norske bedrifter økt markedsadgang og bedre forutsigbarhet for eksport av varer, tjenester og investeringer.</p> <p>Norge har inngått 27 bilaterale frihandelsavtaler med 38 land. Kun to av disse avtalene er gjort utenfor EFTA-samarbeidet.</p>
Geografiske områder som dekkes		
Alle WTOs 162 medlemsland dekker 97 prosent av verdensøkonomien.	Alle EUs 28 medlemsland, samt Island, Sveits og Liechtenstein.	Albania, Marokko, Bosnia-Hercegovina, Mexico, Canada, Montenegro, Chile, Palestina, Colombia, Peru, Mellom-Amerika (Costa Rica, Guatemala og Panama), Serbia, Egypt, Singapore, Gulf Cooperation Council (GCC), Sør-Korea, Hongkong, Den sørafrikanske tollunion (SACU), Israel, Tunisia, Jordan, Tyrkia, Libanon, Ukraina og Makedonia

4.3. Handelshindrene er av begrenset betydning i Norges viktigste eksportmarkeder

Bedriftsintervjuene gir kun anekdotisk grunnlag for å si noe om betydningen av handelshindringer for tjenester for norsk næringsliv. Det er viktig å også se på dette i et større bilde. Tabell 1 viser en oversikt over tjenesteeksporten i 2015 til de viktigste eksportlandene for Norge i hver verdensdel. Totalt står de 14 landene i tabellen for om lag 50 prosent av Norges tjenesteeksport. De fire kolonnene til høyre i tabellen viser OECDs

indeks for restriksjoner i tjenestehandelen for hvert enkelt land (Trade in Services Index)¹³. Disse svarer til hovedgrupperingen i listen over.

Først og fremst viser tabellen at indeksen er relativt lav for de største mottakerne av norsk tjenesteeksport. Den nederste raden i tabellen viser et vektet gjennomsnitt på tvers av alle landene der tjenesteeksporten fra Norge er brukt som vekter. Vi ser at for tre av handelsbarrierene er det gjennomgående snakk om lave verdier. Dette tyder på at etablering, selskapskontroll og forflyttelse av personell ikke er svært store problemer. Dette gjelder spesielt for Europa der indeksene er nær null. Ettersom Europa er Norges viktigste marked for tjenesteeksport, og at dette er ventet å vedvare (se kapittel 2), viser dette at disse handelsbarrierene er av liten betydning for norsk økonomi når man vurderer det store bildet¹⁴.

Tabell 1: Tjenesteeksport fra Norge til sentrale handelspartnere i hver verdensdel, samt OECDs indeks for restriksjoner i tjenestehandel per land. Kilde: SSB og OECD

	Land	Tjenesteeksport 2015 (mill.)	Etableringshindre og selskapskontroll	Bevegelse av personell	Konkurrans- eller regulatoriske barrierer	Andre hindringer
Europa (EØS)	Storbritannia	30 699	0.01	0.05	0.09	0.00
	Sverige	18 581	0.02	0.03	0.11	0.00
	Tyskland	11 074	0.01	0.04	0.13	0.00
	Nederland	9 516	0.00	0.05	0.08	0.00
	Danmark	9 284	0.01	0.04	0.08	0.00
Asia	Sør-Korea	6 295	0.00	0.04	0.13	0.00
	Japan	6 266	0.01	0.02	0.16	0.00
	Kina	5 121	0.17	0.06	0.22	0.02
Afrika/ Oseanias	Australia	4 722	0.05	0.06	0.14	0.01
	Sør-Afrika	1 048	0.01	0.05	0.22	0.02
Amerika	U S A	22 714	0.02	0.06	0.10	0.02
	Brasil	10 629	0.05	0.05	0.16	0.02
	Canada	5 484	0.03	0.01	0.15	0.00
	Mexico	1 961	0.03	0.05	0.20	0.00
		143 394	0.025	0.043	0.120	0.005

4.3.1. Konkurransbegrensende barrierer er den største utfordringen

Handelshindre knyttet opp mot konkurransesituasjonen skiller seg imidlertid ut som relativt høye blant våre største handelspartnere. Også i Europa – som er ansett som et relativt åpent marked for tjenester er indeksen nokså høy på dette området. Dette kan komme av at tjenestehandelen innen EØS-området er begrenset gjennom

¹³ Indeksen tar verdier mellom 0 og 1 der 0 betyr full åpenhet og 1 betyr at landet er helt lukket. Indeksen eksisterer ikke for alle land, derfor er det et ulikt antall land for de ulike verdensdelene (indeksen er basert på spørreundersøkelser i 79 land).

¹⁴ Det er også viktig å presisere at tallene i databasen må tolkes som «gjennomsnittsbARRIERER». Det tas med andre ord ikke høyde for bilaterale relasjoner og avvik. Eksempelvis er det naturlig å anta at restriksjonene i EU og EØS oppleves lavere for et medlemsland enn for et land som står utenfor. Som EØS-medlem er det dermed trolig at barrierene er enda lavere for Norge enn det som er oppgitt i indeksen.

nasjonale reguleringer. Norske bedrifter blir i utgangspunktet ikke utsatt for diskriminering, men må forholde seg til nasjonale reguleringer som kan bidra til å vanskeliggjøre eksport og etablering.

Handelshindre som kan begrense konkurransesituasjonen kan for eksempel være at man møter et statlig subsidiert selskap i markedet, eller at tjenesten som selges er prisregulert. En annen viktig faktor er krav om lokalt innhold for utenlandske aktører i et marked. Dette kan for eksempel være krav om kompetanseoverføring i form av opplæringsprogrammer for lokalt personell i tilknytning til offentlige anskaffelser etc. Flere av selskapene vi har vært i kontakt med nevner at det gjerne er omfattende krav til denne typen lokalt innhold og at dette kan være tidkrevende og administrere og drifte. Regulatoriske barrierer som begrenset gjennomsiktighet i statlige beslutningsorgan og begrensede ankemuligheter er også inkludert i denne delen av indeksen.

Kina skiller seg markant ut i tabellen med høyest score for alle reguleringene og peker seg dermed ut som et vanskelig marked. OECD har ikke utarbeidet data for andre asiatiske land der norske aktører er store, slik som for eksempel India, Pakistan og Thailand, men det er nærliggende å tro at resultatene for Kina går igjen i flere utviklingsland i Sør- og Sørøst-Asia. Dette reflekteres videre i bedriftsintervjuene vi har gjennomført. Dette hinter mot et potensielt problem for norske tjenesteeksportører framover ettersom Asia er ansett som et viktig vekstmarked – spesielt for IKT-bedrifter (se kapittel 2).

5. TISA og mulige konsekvenser for norsk økonomi

Dette kapitlet handler om TISA (Trade in Services Agreement) og avtalens mulige effekt på norsk økonomi. Vi argumenterer for at TISA på kort sikt vil ha en positiv effekt for norske tjenesteeksportører, men i relativt begrenset grad. Dette drives av at 70 prosent av vår tjenestehandel er med EU/EØS-området hvor vi allerede har avtaleverk som sikrer fri flyt av tjenester. I tillegg dekkes ikke all den resterende tjenestehandelen av dagens TISA-medlemsland. Samtidig må TISA ses i et større handelspolitisk perspektiv. Bedriftene vi har vært i kontakt med er tydelig positive til arbeid som muliggjør økt handel på tvers av landegrensene. I en verden hvor arbeidet med globalt bindende handelsavtaler gjennom WTO har stått stille i nesten tyve år er TISA en mulighet for å revitalisere arbeidet med det multinasjonale avtaleverket.

På lengre sikt kan avtalene bli langt mer viktig. Handel med tjenester er forventet å bli en viktigere del av verdensøkonomien og norsk tjenesteeksport vil sannsynligvis øke mer i land utenfor Europa enn slik situasjonen er i dag. Til sist kan det argumenteres for at det er langt bedre å være en del av forhandlingene enn å bli stående utenfor og dermed potensielt havne i en situasjon hvor norske bedrifter kan bli diskriminert i fremtiden.

5.1. Hva er TISA-avtalen?

Tisa (Trade in Services Agreement) er en flerstatlig avtale om handel med tjenester som forhandles mellom 50 WTO-medlemmer. TISA skal legge til rette for handel med tjenester mellom land ved å fjerne hindringer som gjør det vanskeligere å selge varer til utlandet sammenlignet med hjemmemarkedet. Formålet er å gjøre det enklere for eksempelvis en norsk ingeniør å levere tjenester til en kunde i Italia eller et annet land. Handel med tjenester blir stadig viktigere i den globale økonomien. I utviklede økonomier står tjenesteproduksjon bak tre fjerdedeler av BNP og omkring 20 prosent av verdenshandelen (UNCTAD, 2015). I Norge er tjenesteeksport den typen handel som øker raskest de siste årene, og det er svært viktig for norske selskaper å kunne konkurrere på likt grunn som selskaper fra andre land.

I dag er GATS-avtalen¹⁵ den mest betydningsfulle multinasjonale avtalen som regulerer tjenestehandel globalt. Avtalen trådte i kraft i 1995 og er en del av WTO-regelverket. Etersom WTO i dag har 162 medlemsland (hvor EU telles som 1) er tilnærmet hele verdensøkonomien underlagt dette regelverket. TISA har som formål å tilpasse og utvide GATS-avtalen slik at den er bedre tilpasset utviklingen i verdensøkonomien man har sett siden 1995.



¹⁵ GATS – General Agreement on Trade in Services.

Hvorfor inngår man frihandelsavtaler? En teoretisk gjennomgang

Gevinst ved internasjonal handel er viktig for alle land for å få tilgang til varer og tjenester de selv ikke har eller produserer til høye kostnader, og for å få tilgang til markeder for avsetning av de varer de produserer.

Gjennom spesialisering kan land fokusere sin produksjon på områder der de er spesielt effektive. Teorien om komparative fortrinn står sentralt i dette og går tilbake til 1817 og David Ricardos bok *The Principles of Political Economy and Taxation*.

Ofte er det eksportnæringene som sterkest argumenterer for handelsliberalisering, enten det gjelder frihandelsavtaler eller liberalisering i WTO (Melchior, 2004). Dette er naturlig, fordi bedre markedsadgang for norske eksportører generelt gir en gevinst for de berørte næringene. Fra et teoretisk synspunkt kan lavere handelsbarrierer betraktes som et positivt skift i etterspørselen, og dette vil slå ut i økt volum (økt sysselsetting, økt inntekt i næringen) eller gjennom økt pris (økt inntekt for næringen).

Gevinsten for bedriftene i eksportnæringene er imidlertid bare en del av det totale bilde når det gjelder effekten av økt frihandel. Handelsliberalisering er i hovedsak gjensidig, slik at importen også liberaliseres og øker. Dette vil redusere inntekten fra eller sysselsettingen i hjemmekonkurrerende næringer. På tross av mulige tap av denne typen vil konsumentene normalt tjene på importliberalisering. Gevinster oppnås enten gjennom lavere priser og økt produkttilgang eller i form av effektiviseringsgevinster. Sistnevnte skyldes at redusert aktivitet i importkonkurrerende virksomhet frigjør ressurser som kan brukes i annen produksjon, og dette kan øke økonomiens samlede effektivitet. Det er summen av alle disse effekter som avgjør hva vi tjener økonomisk på handelsliberalisering.

5.2. Hvilke geografiske områder dekkes av TISA?

Norge deltar sammen med 49 andre WTO-medlemmer (EU representerer sine 28 medlemsland) i TISA-forhandlingene. Forhandlingene startet i 2012 og partene la frem sine initielle forhandlingstilbud ved årsskiftet 2014/2015. Eksport av tjenester er svært viktig for norsk sysselsetting og verdiskaping. Norge har allerede et svært åpent tjenestemarked som i stor grad er bundet av avtaler. TISA vil sikre norske tjenesteeksportører forutsigbar og ikke-diskriminerende adgang til utenlandske tjenestemarkeder. Forhandlingene gir også mulighet til å utvikle nye særbestemmelser på enkeltsektorer der handelsregelverket trenger oppdatering. Dette gjelder finansielle tjenester, IKT-tjenester (inkludert telekommunikasjon og elektronisk handel), profesjonstjenester, skipsfart, luftfart, ekspress- og pakketjenester, energirelaterte tjenester, personbevegelser, likebehandling av etablerte selskaper ved offentlige anskaffelser, åpenhet og krav til god forvaltningsskikk.

Tabell 2: Deltagere i TISA-forhandlingene per 28. august 2015 fordelt på verdensdel.

Europa	Asia	Nord-Amerika	Sør-Amerika	Afrika	Oseania
Island	Hong Kong	Canada	Colombia	Mauritius	Australia
EUs 28 medlemsland	Israel	Mexico	Chile		New Zealand
Liechtenstein	Pakistan	USA	Costa Rica		
Norge	Sør-Korea		Panama		
Sveits	Taiwan		Peru		
Tyrkia	Japan				

Vanligvis forhandles slike avtaler innenfor WTO-systemet, men ettersom fremgangen i forhandlingene i dette forumet har vært svak de siste årene har en gruppe med 50 land heller satset på å forhandle seg frem til en avtale utenfor WTO. Samlet står dagens TISA-partnere bak om lag 70 prosent av verdens handel med tjenester. Tanken er at en eventuell TISA-avtale skal inngå i en fremtidig WTO-avtale eller at nye land skal tilslutte seg avtalen senere. Tanken er da at avtalen skal gjelde for så å si hele verdensøkonomien. Siden oppstarten har antall deltagere økt fra 43 til 50 og i det siste har blant annet Kina også ytret et ønske om å delta i prosessen.

5.3. Hvilke områder dekkes av avtalen?

TISA omfatter alle de de samme områdene som GATS¹⁶. Det inkluderer alle sektorer med unntak av¹⁷:

- Luftfart – regler for hvor og hvordan flyselskap kan frakte passasjerer og gods mellom land
- Tjenester som tilbys av offentlige myndigheter på ikke-kommersiell basis eller som ikke skjer i konkurranse med andre tjenesteleverandører. Dette gjelder f.eks. rettsvesen, forsvar eller trygdetjenester

Mange kritikere av avtalen mener at avtalen kan tvinge norske myndigheter til å åpne for privatisering av tjenestetilbud som det av politiske eller andre grunner ikke ønskes privatisering av¹⁸. Når det gjelder offentlige helse- og utdanningstjenester er dette ikke tilfelle ifølge myndighetene¹⁹. Det er heller ikke nødvendigvis tilfelle for andre offentlig tjenester og andre velferdstjenester. I tillegg vil TISA etter all sannsynlighet inneholde bestemmelser som gir adgang til å forlate hele avtaleverket. Dette er vanlig i handelsavtaler og alle handelsavtaler der Norge er part inkluderer slike oppsigelsesbestemmelser.

I tillegg til kritikk av innholdet i avtalen er det også mange som er kritiske til prosessen rundt avtalen. Kritikken av TISA går på at det er mye hemmelighet i forhandlingsprosessen rundt avtalen. Det er sant at selve forhandlingene forgår bak lukkede dører, men det norske åpningstilbudet er offentlig tilgjengelig, og den endelige avtalen skal godkjennes av Stortinget. De lukkede forhandlingene foregår med bakgrunn i erfaringene fra WTO det siste tiåret. Her har man opplevd at for mange ulike partnere og interessegrupper har ført til en trenering av arbeidet. Dette har vært en del av grunnen til at man aldri nådde frem med en avtale innenfor WTO-rammeverket. Samtidig som forhandlingene foregår i lukkede rom vil det være Stortinget som skal vedta en endelig avtale med en avtaletext som på det tidspunktet vil være offentlig tilgjengelig.

¹⁶ GATS eller *General Agreement on Trade in Services* er en av traktatene som inngår i WTO-avtaleverket. Traktaten trådte i kraft i 1995 og har som formål å fjerne viktige handelsbarrierer på tjenestesiden. Den ble utarbeidet på samme måte som GATT på varesiden.

¹⁷ Selv om forhandlingene i prinsippet omfatter alle tjenestesektorer, vil hvert land selv ha adgang til å bestemme hvilke tjenestesektorer og typer tjenester det ønsker å gi utenlandske tjenestetilbydere markedsadgang til. Det samme gjelder hvilke vilkår, krav og eventuelle begrensninger som skal gjelde generelt eller i den enkelte sektor. Dette gjøres gjennom forpliktelser i såkalte bindingslister.

¹⁸ Fokuset for denne rapporten har vært effekten av handelshindre og potensialet av TISA-avtalen for norske tjenesteeksportører. Pga. begrensede ressurser har vi ikke hatt mulighet til å tilstrekkelig vurdere potensielle effekter av TISA-avtalen på importsiden.

¹⁹ Se <https://www.regjeringen.no/no/tema/naringsliv/handel/ud---innsiktsartikler/tidligere-nyhetsbrev/tisa-forhandlinger/id2341665/#omfattes4>

5.4. Norske bedrifters vurdering av betydningen av TISA

Vi har intervjuet et utvalg tjenesteeksporterende bedrifter samt en rekke interesseorganisasjoner med medlemmer som er aktive og betydelige tjenesteeksportører. Bedriftene vi har intervjuet i tilknytning til denne rapporten er gjennomgående positive til TISA-avtalen. Det er to argumenter som primært trekkes frem. For det første er bedriftene positive dersom de i større grad får tilgang til å selge sine tjenester i nye markeder. Selskapene er generelt positive til avtaleverk som gjør det mulig å konkurrere på like vilkår som andre utenlandske bedrifter. Slike vekstmuligheter blir sett på som svært verdifulle. I tillegg ligger det en forventning om at TISA-avtalen vil kunne bidra til å løfte veksten i verdensøkonomien generelt.

Noen av bedriftene trekker også frem at en TISA-avtale der Norge ikke deltar kan sette norske bedrifter i en posisjon hvor de blir diskriminert. Potensielt kan det føre til at norske selskaper går glipp av avtaler utenlands som følge av at Norge ikke er en del av TISA-området. Norske multinasjonale selskaper kan bli tvunget til å ta i bruk arbeidskraft fra datterselskap i land som deltar i en fremtidig TISA-avtale på bekostning av norsk arbeidskraft.

Bortsett fra de mer generelle betraktningene ovenfor synes bedriftene det er vanskelig å ta stilling til betydningen av TISA for deres bedrift. Det skyldes delvis at innholdet i TISA-avtalen er uklart, samt at det er vanskelig å være kontrafaktisk i sin tenking. Handelsbarrierer er kun en del av det totale bildet når en bedrift skal etablere seg i et annet land eller forsøke å selge tjenester utenlands. Det påvirker selvsagt negativt dersom store handelsbarriere er tilstede, men internasjonal ekspansjon kan likevel finne sted ved at man arbeider seg rundt utfordringene. Dette kan være tilfelle dersom markedet blir sett på som svært gunstig og handelshindringene virker overkommelige.

Når vi ber bedriftene om å være mer konkrete i sine perspektiver trekkes det frem følgende konkrete forhold som TISA-avtalen kan bidra til å utbedre og løse:

1. Flere av bedriftene vi intervjuet trekker frem visum og arbeidstillatelse som et problem for å selge sine tjenester i utlandet.
2. En av bedriftene vi snakket med pekte på særskilte kvalifikasjonskrav for personell som førte til økte kostnader og problemer med å levere tjenester (med norske ansatte) på et større prosjekt i Nord-Amerika. Til tross for at selskapets norske ansatte besatt unik, verdensledende kunnskap, var det krav om å bruke mannskap som var sertifisert under landets eget lovverk.

Flere bedrifter vi intervjuet påpekte at krav til lokalt eierskap kan være kostnadsdrivende og problematisk. En rekke land har krav om at utenlandske investeringer må skje sammen med en lokal partner. Det settes ofte krav til at den lokale partneren må ha majoriteten i dette joint-venture. Dette kan være problematisk og kostbart for norske selskaper.

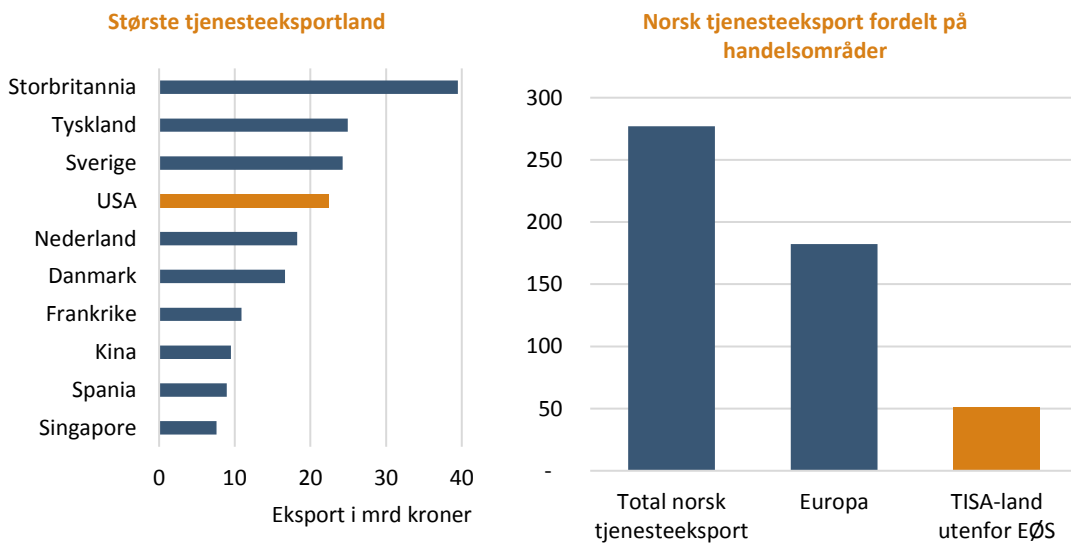
5.5. Potensiell effekt av TISA for norsk næringsliv

Å vurdere hvor stor betydning TISA vil ha for norsk næringsliv fremover er ingen enkel oppgave. For det første vet man ikke omfanget av avtaleverket siden det fortsatt er på forhandlingsbordet. Det er hverken bestemt hvilke land som inngår i sluttavtalen eller hvilke områder avtaleverket vil dekke. For det andre er effekt både på for enkeltbedrifter og næringslivet som helhet vanskelig å kvantifisere.

Det finnes etter vår kjennskap ikke noen studier som kan dokumentere forventet effekt på enkeltøkonomier av TISA. Det fleste studiene nøyer seg med å fastslå at tjenestehandel er svært viktig for verdensøkonomien og at frihandel generelt gagnar et lands økonomi (se tekstboks over for teoretisk gjennomgang).

Når dette er sagt, er det mulig å si en del substansielt om avtalen allerede nå. Et særdeles viktig poeng er at per dags dato er avtalen begrenset til å dekke kun 21 land utenfor EØS. Disse landene var mottakere av mindre enn 20 prosent av den norske tjenesteeksporten (10 prosent om en ser bort fra USA). Av landene utfor EØS er de viktigste markedene Nord-Amerika (inkludert Mexico) samt Japan og Sør-Korea.

Figur 13: Norsk tjenesteeksport i 2014 fordelt på land (v.) og handelsområder²⁰ (h.). Land utenfor Europa som deltar i TISA-forhandlingene er markert i oransje. Tall i mrd. NOK



Grafen over viser hvilke ti land som importerte flest tjenester fra Norge i 2014. Av disse er det kun USA som er med i TISA og ikke dekket av EØS-avtalen. Grafen til høyre viser hvordan mindre enn 20 prosent av den norske tjenesteeksporten går til TISA-land utenfor EØS.

I tillegg til at enkelte aktører mener at avtalen kan skade norsk økonomi ved at den begrenser mulighetene til å regulere vårt eget næringsliv, er det enkelte krefter som er negative til avtalen som følge av mulighetene utenlandske aktører får på det norske markedet. Ved å delta i TISA-samarbeidet åpner man i større grad opp norske markeder for internasjonal konkurranse. På enkelte områder kan det føre til at norske bedrifter potensielt kan bli utkonkurrert. Både historien og økonomisk teori viser at disse potensielt negative effektene blir spist opp av andre positive effekter.

Som vi fremhevet i kapittel 2 er norsk tjenestehandel utenom det maritime/marine feltet sterkt preget av noen få store bedrifter som primært opererer innenfor markeder i utlandet som er sterkt regulert. Å operere som tjenesteleverandør i disse markedene krever ofte store investeringer i form av kjøp eller bygging av anlegg, infrastruktur og lisenser. Den politiske og regulatoriske risikoen hos slike eksportører og uteprodusenter er derfor svært høy. Såkalt dype handelsavtaler (herunder TISA) vil kunne ha stor betydning for disse eksportørene etter som endringer i lovgivning og myndighetsutøvelse vil kunne påføre disse selskapene store kostnader. Et

²⁰ Den totale tjenesteeksporten i figuren er noe lavere enn totaltallene ellers. Dette kommer av at statistikken til SSB ikke er komplett landfordelt.

eksempel på dette er Telenors problemer med lisens i India. En TISA-avtale som dekker disse sektorene vil kunne ha omfattende betydning for disse større eksportørene. Når dette er sagt, er det viktig å bemerke at de landene som om mulig er viktigst i denne sammenhengen dessverre ikke er del i TISA-forhandlingene.

Basert på forholdene over er konklusjonen at TISA mest sannsynlig vil ha en positiv men begrenset effekt på norsk næringsliv ved at norske eksportbedrifter kan øke sine eksportinntekter noe på kort sikt. På lengre sikt vil TISA-avtalen potensielt være mer viktig ettersom store deler av eksportveksten er forventet å komme i markeder utenfor Europa. Her er handelsbarrierene også større enn i tradisjonelle eksportmarkeder. Det er i tillegg en fordel å ha mulighet til å påvirke forhandlingene fremfor å stå utenfor uten påvirkningsmuligheter. Til sist kan det også argumenteres for at avtalen kan forlates dersom det oppleves som negativt for den norske økonomien. Dermed faller argumentene om negative effekter av avtalen delvis bort.

Referanseliste

Melchior, A. (2004). EFTAs frihandelsavtaler: Betydning for Norge. NUPI.

OECD. (2012). Looking to 2060: Long-term global growth prospects. A Going for Growth Report. OECD Economic Policy Papers, No. 03

Produktivitetskommissjonen. (2016). Ved et vendepunkt: Fra ressursøkonomi til kunnskapsøkonomi.

UNCTAD. (2015). Key Statistics and Trends in International Trade 2015.

WTO. (2015). International Trade Statistics 2015.

Grünfeld, L. (2003). Eksport av tjenester og potensialet for økt verdiskaping i Norge – en empirisk kartlegging, Nupi notat 651

Vedlegg 1: Hva skiller varer fra tjenester – en teoretisk gjennomgang

I den økonomiske litteraturen er skillet mellom varer og tjenester karakterisert ved fire sentrale karakteristika. Disse er oppsummert i Grünfeld (2003) som under:

1. Produksjon og konsum av tjenester må vanligvis skje simultant

Eksempler på dette er teletjenester og transporttjenester. I begge tilfeller må tilbyderen av tjenesten utføre oppgavene samtidig som produktet konsumeres. Man kan alternativt hevde at slike tjenester ikke kan lagres. Det finnes imidlertid en rekke tjenester som ikke krever samtidighet i produksjon og konsum – for eksempel FoU-aktiviteter, film- og videoprodukter, reklametjenester, tekniske tjenester som kan lagres på papir eller i elektronisk format m.m.

2. Tjenester er som oftest av ikke-materiell karakter

I henhold til Hill (1977) kan tjenester defineres som en utført endring av en vare eller en aktør. Med andre ord, en tjeneste blir tilbudt av en økonomisk aktør i form av en transformasjon av en allerede eksisterende vare, person eller institusjon. En innspilling av en film kan tjene som et godt eksempel. En slik tjeneste innebærer i realiteten kun en endring av en allerede eksisterende men tom filmrull. Verdien av dette arbeidet ligger nettopp i innholdet som er påført filmrullen gjennom tjenesten. Den samme tolkningen av tjenester er vel så aktuell i sammenheng med hotell- og restauranttjenester, helsetjenester, tekniske tjenester, transport osv.

3. Tjenester krever ofte fysisk tilstedeværelse

I den grad en tjeneste krever simultan produksjon og konsum, er det også ofte nødvendig at tilbyder og etterspørger oppholder seg på samme sted. Utførelse av eksempelvis helsetjenester, de fleste utdannings-tjenester og hotell- og restauranttjenester er avhengig av stedlig interaksjon mellom produsent og konsument. Dette elementet er særlig viktig i sammenheng med internasjonal handel i tjenester ettersom internasjonal handel per se knyttes til aktiviteter over landegrensene. Tre av de fire måter å levere tjenester mellom land knytter seg nettopp til aktiviteter som krever fysisk tilstedeværelse (vi kommer tilbake til denne firedelingen nedenfor).

4. Tjenester er ofte å anse som «erfaringsgoder»

I mange tilfeller er det umulig å vurdere kvaliteten på en tjeneste før den er utført. Tirole (1988) kategoriserer slike goder som “erfaringsgoder”, og vektlegger dermed betydningen av konsumentenes erfaring med konsum av tjenesten. En konsument vil gjerne velge de tjenestetilbydere som han eller hun har hatt erfaring med tidligere av frykt for at tjenester utført av mindre kjente tilbydere ikke skal holde samme kvalitet. I søken etter å avsløre tilbyderens egenskaper vil konsumenten basere seg på ekstern informasjon som kan sikre at konsum-valget gir det ønskede utfall. Her spiller rykte en viktig rolle, og tjenesteprodusenter er følgelig ofte avhengige av å bygge opp et godt rykte i markedet for å kunne konkurrere. Et godt rykte er spesielt viktig i handel med tjenester over landegrensene ettersom både den geografiske, kulturelle og juridiske avstanden er stor. I så måte vil tilbyderens størrelse kunne spille en rolle ettersom store bedrifter har finansielle ressurser til å investere mer i markedsføring og aktiviteter som bedrer bedriftens omdømme. Dette kan være en av årsakene til at multinasjonale selskap innen tjenestesegmentene er store.

Vedlegg 2: Kildebruk og metode

Rapporten benytter en rekke kilder og metoder for å belyse problemstillingen slik den er utformet i konkurransegrunnlaget til NHO. Primært har vi benyttet fire datakilder i analysen:

- Nasjonale og internasjonale statistikkdatabaser
- Menons egenutviklede eksportdatabase
- Spørreundersøkelse til NHOs medlemsbedrifter
- Dybdeintervjuer med utvalgte bedrifter og organisasjoner

I det følgende beskriver vi kort hvordan de ulike kildene har blitt benyttet.

Nasjonale og internasjonale statistikkdatabaser

Statistikken som benyttes i analysen tar utgangspunkt i SSBs statistikk over tjenestehandel. Denne statistikken er tilgjengelig på www.ssb.no. Statistikken over tjenestehandel er imidlertid nokså uoversiktlig og spredt mellom ulike tabeller som gir ulike anslag på nivå, samt opererer med ulike land- og næringsinndelinger. Anslaget på tjenesteeksporten spriker med om lag 100 mrd. kroner avhengig av hvilken SSB-tabell man legger til grunn:

- Nasjonalregnskapet anslår tjenesteeksporten til 332 mrd. i 2015
- Statistikken for tjenestehandel anslår tjenesteeksporten til 230 mrd. i 2015

I analysen har vi valgt å legge tallene for tjenesteeksporten fra nasjonalregnskapet til grunn. Denne har imidlertid en næringsinndeling som er svært vanskelig å tolke og som er lite relevant fra næringslivets ståsted.

Nasjonalregnskapet opererer med følgende næringsinndeling for tjenestehandelen:

- Bruttofrakter, utenriks sjøfart
- Oljevirkosomhet, diverse tjenester
- Rørtransport
- Reisetrafikk
- Samferdsel
- Finans- og forretningstjenester
- Tjenester ellers

Menons egenutviklede eksportdatabase

Næringsinndelingen i nasjonalregnskapet gir liten innsikt i den reelle næringsfordelte tjenesteeksporten. For å kunne si noe mer presist om hvilke næringer som er viktige for tjenesteeksporten har vi benyttet Menons eksportdatabase. Denne er et resultat av en omfattende kartlegging av eksport på bedriftsnivå. Dette kombineres med Menons næringsinndeling der vi har inndelt norske selskaper i næringer på bedriftsnivå. Dette gir en næringsfordeling som i stor grad er klyngebasert og som er relevant fra næringslivets ståsted.

Menons eksportdatabase kartlegger total eksport fra norske bedrifter, men har ikke et eksplisitt skille mellom vare- og tjenestehandel for hver enkelt bedrift. For å skille ut tjenesteeksporten har vi derfor anslått en samlet tjenestehandel for hver enkelt næring på aggregert nivå. For de største næringene har vi anslått tjenesteandelen basert på en gjennomgang av de største selskapene, samt basert på en inngående kunnskap og

erfaring knyttet til arbeid med næringsøkonomiske analyser. For øvrige næringer har vi benyttet gjennomsnittlig tjenesteeksportandel fra Norge på 29 prosent²¹:

<i>Næring</i>	<i>Anslått tjenesteandel</i>
<i>Maritim og leverandør</i>	65 %
<i>Finans og forretningstjenester</i>	100 %
<i>Reiseliv</i>	60 %
<i>IKT</i>	60 %
<i>Prosessindustri</i>	10 %
<i>Handel og landtransport</i>	29 %
<i>Helse og LS</i>	29 %
<i>Bygg og anlegg</i>	29 %
<i>Fornybar</i>	29 %
<i>Våpen og militær</i>	29 %

Resultatet av dette er en unik oversikt over norsk eksport av tjenester på næringsnivå. Dette er presentert i Figur 5 og Figur 6 i rapporten. Det er imidlertid viktig å presisere at tallene i disse figurene må tolkes forsiktig ettersom anslaget på tjenesteandelen kun er basert på næringsmessige antagelser og ikke empirisk innsamlet data.

Mer utdypende om oppbygningen av Menons eksportdatabase

Kartlegging og utarbeidelse av eksport for norsk næringsliv er ingen enkel eksersis. Det er svært mange problemstillinger som spiller inn både på tvers av næringer og som er mer bransjespesifikke.

Generelt sett definerer vi eksport som «en overføring av eierskap over en vare eller tjeneste fra en norsk aktør til en utenlandsk eier».

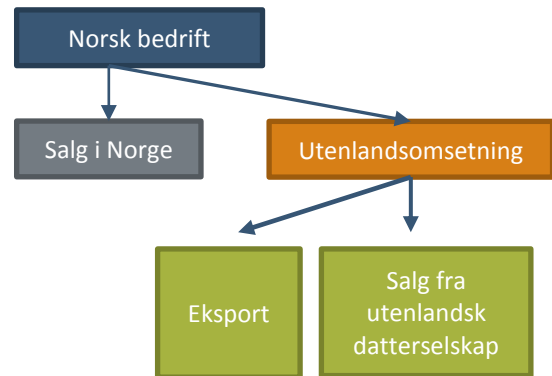
Eksempler som kan belyse hvordan vi har forholdt oss til enkelte næringer/problemstillinger rundt dette:

- For reiseliv defineres utenlandske turistenes konsum som eksport ettersom det foretas en økonomisk transaksjon mellom en utenlandsk og innenlandsk (norsk) aktør.
- For maritim næring defineres et norsk selskap utfra eierskap til de verdigenererende enhetene (skip/rigg/annen flytende enhet). Er eieren bak enheten norsk tilskrives inntektene fra utlandet som norsk eksport. Ettersom vi legger til grunn databasen med norske foretak som grunnlag for å beregne eksport vil det også være et krav om at bedriften har omsetning registrert i Norge.
- Vi legger til grunn bruttoeksport i våre beregninger. Det vil si at vi ikke trekker fra innsatsfaktorene som eventuelt kommer fra utlandet. For aluminiumsproduksjon vil det si at hele salgssummen tilfaller Norge på tross av at en stor del av verdien kommer fra import av bauxit og andre innsatsfaktorer.

²¹ Ifølge tall fra nasjonalregnskapet (SSB) eksporterte Norge tjenester for 332 mrd. i 2015, mens samlet vare- og tjenesteeksport var på 1 160 mrd. Dette gir en andel på 29 prosent.

Definisjon av utenlandsomsetning og eksport:

- Med utenlandsomsetning menes salg fra en norsk aktør til en utenlandsk aktør. Utenlandsomsetningen kan videre deles i to: eksport og salg fra datterselskap (se figur til høyre). I rapporten har vi kun rapportert eksport.
- Inndelingen av utenlandsomsetning i «eksport» og «salg fra utenlandsk datterselskap» er svært krevende. Inndelingen er basert på tall fra bedriftene på konserninntekter fra utenlandsk aktivitet eller aktivitetsmål som sysselsetting i Norge/utlandet. Formålet er å fordele inntektene fra utlandet basert på hvor verdiskapingen foregår.



Hvordan er tjenesteeksport behandlet i databasen?

Som nevnt er det store svakheter i SSBs statistikk spesielt på tjenestesiden. Vi forsøker å rette opp i disse svakhetene ved å fokusere på de største bedriftene i hver næring og har hatt et spesielt sterkt fokus på de største tjenestenæringene i kartleggingsarbeidet. Bakgrunnen for dette er at statistikken er basert på en spørreundersøkelse til utvalgte norske bedrifter om deres tjenesteeksport. Basert på svarene på spørreundersøkelsen blir tjenesteeksporten sjablongmessig estimert. SSB har uttrykt overfor oss at de ikke vil publisere tjenesteeksporttallene på detaljert næringsnivå, på grunn av at kvaliteten i dataene er lav ettersom feltet ikke er prioritert. Våre egne eksportkartlegginger tyder også på at SSB sine kartlegginger er sårbare for at noen nøkkelrespondenter i form av større bedrifter ikke har svart på deres undersøkelser. Dette gjør at eksportestimaterne fordelt på næringer og land ofte har blitt feilberegnet, typisk ved at de underestimeres. Vi ser dette spesielt tydelig for maritim/offshore leverandørindustri. Her ligger våre tall langt over SSB sine tall. Det skyldes sannsynligvis at vi har en langt bedre oversikt over norske aktiviteter innenfor denne næringen. Ettersom våre tall er større og de viktigste markedene for offshore leverandørindustri er utenfor Europa, vil våre eksporttall for andre regioner være høyere enn SSB sine anslag.

Det vil være svakheter i vår statistikk ved at den er kalibrert for enkelte næringer basert på SSBs tjenesteeksportstatistikk eller data fra Eurostat. Etter at vi har utarbeidet våre eksporttall på bedriftsnivå aggregeres de opp på næringsnivå. For enkelte næringer blir tallene så justert slik at de passer overens med SSBs statistikk. For eksempel kan vår statistikk ha avdekket en eksport av finans- og forretningstjenester som er lavere enn SSBs statistikk. Vi har i enkelte tilfeller da justert våre tall slik at de passer bedre overens med SSBs tall. Det kan til tider være krevende å avgjøre hva som skal kategoriseres som «varer» og hva som skal kategoriseres som «tjenester». Det kan også være krevende å avgjøre hva slags aktivitet og hvilke bedrifter som inngår i ulike eksternt definerte næringer eller SITC/HS-koder. Slike avgjørelser kan være kilder til feil i statistikken. En siste svakhet ved vår kartlegging er at vi har fokus på de største bedriftene. Fra tidligere vet vi at disse dekker 90 prosent av norsk eksport, men mangel på mikrodata fra de minste bedriftene (siste 10 prosent av eksporten) kan være en kilde til feilrapportering.

Menons næringsinndeling

Næringsinndelingen i eksportdatabasen tar utgangspunkt i Menon sin standardiserte næringsinndeling. Den er basert på en klyngetankegang. Inndelingen ble utarbeidet gjennom forskningsprosjektet «Et kunnskapsbasert Norge», en av Norges største forskningsprosjekt innen økonomifaget. Næringsinndelingen er tilpasset for dette prosjektet slik at inndelingen er mest mulig hensiktsmessig i forhold til å beskrive en relevant næringsinndeling for eksportaktivitet.

Næring	Beskrivelse
Olje og gass	Salg av olje- og gassprodukter fra Norge. Ingen næring i seg selv, men skilt ut ettersom den er så dominerende.
Maritim og offshore leverandørindustri	Består egentlig av to næringer med delvis overlappende aktivitet; maritim næring og offshore leverandørindustri. Maritim næring består av rederier, utstyrs- og tjenesteleverandører til skip og rigger samt verft. Deepsea shipping (interkontinental frakt) står bakt halvparten av eksporten fra denne næringen til Europa. Store

	<p>aktører er f.eks. Vard (skipsverft), DNV GL (tjenester) og rederier som Farstad (offshorerederi) og Wilhelmsen (deepsearederi).</p> <p>Offshore leverandørindustri er selskaper som selger spesialisert utstyr og tjenester til olje og gass-operatørene (Statoil mfl.) eller andre deler av olje- og gassverdikjeden. Ettersom det er et stort overlapp mellom maritim og offshore leverandørindustri er disse næringene slått sammen i denne rapporten. Viktige aktører er f.eks. Aker Solutions, NOV, FMC, Aibel og PGS (Seismikk).</p>
Prosessindustri	Består av tradisjonell industrivirksomhet som kjemisk, miljøteknologi-, papir- og farmasøytisk industri.
Mineraler	Eksport av de største mineraler og halvfabrikata fra Norge; Aluminium, jern, stål og andre mineraler.
Finans- og forretningstjenester	Bank, forsikring, forvaltning, finansiell rådgivning, konsulentvirksomhet, markedsplasser og infrastruktur, kredittforetak og inkasso samt finansiell kommunikasjon og IT.
Sjømat	Fiskeri, fiskeoppdrett og bearbeiding og eksport av sjømat.
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.
Handel og landtransport	Alle grossister, agenter og detaljhandelsbedrifter uavhengig av bransje, rettet mot både forbrukere og næringsliv. I tillegg er landtransport (transport av varer på land) inkludert slik at eksporttallene også inkluderer bedrifter i en mer omfattende «logistikknæring». Eksport fra utlendingers forbruk i handelsnæringen er lagt i reiselivsnæringen.
Helse og Life Science	Diagnose og behandling, private pleie- og behandlingstilbud, engros- og detaljhandel med helseprodukter og varer, forskningsinstitusjoner, biotek og medtek, life science, samt veterinærtjenester.
Reiseliv	I utgangspunktet består næringen av alle typer bedrifter som leverer tjenester til mennesker på reise, det vil si opplevelses-, overnattings-, serverings-, transport- og formidlingsbedrifter. I denne rapporten har fokuset vært på å vise total eksport generert av reiselivsvirksomhet.
IKT	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.

Næringsmiddelindustri og landbruk	Næringsmiddelindustri består av bedrifter som produserer kjøtt og kjøttvarer, fisk og fiskevarer, jordbruksvarer, dyrefôr, mineralvarer, iskrem, øl, mineralvann og andre næringsmidler, blant annet gjennom foredling av jordbruksprodukter.
Bilindustri	Produsenter av varer og tjenester som inngår i verdikjeden til bilproduksjon. Viktige aktører inkludere Kongsberg Automotive.
Våpen og militær	Eksempler på aktører inkluderer Kongsberg Defence Systems og Kongsberg Potech Systems.
Møbler og tekstil	Produsenter av møbelvarer og tekstiler.

Spørreundersøkelse til NHOs medlemsbedrifter

I analysen har vi vært interessert i noe mer kvalitativ informasjon enn hva som er mulig å tolke ut av eksporttallene i nasjonal og internasjonal statistikk. Derfor har vi gjennomført en spørreundersøkelse til NHOs medlemsbedrifter. Spørreundersøkelsen ble gjennomført som den del av NHOs kvartalsmessige undersøkelse i form av fire spørsmål som er rettet kun mot eksportbedrifter.

Totalt 498 eksportbedrifter har svart på spørreundersøkelsen.

Spørsmålene og de mulige svaralternativene er oppgitt nedenfor:

1. Hvor stor andel av din bedrifts eksport er tjenester?
 - a. Har ikke slik omsetning
 - b. Mindre enn 25 % av omsetning
 - c. 25-50% av omsetningen
 - d. Over 50% av omsetningen
 - e. Vet ikke/ønsker ikke å svare
2. Forventer du at eksport av tjenester vil få større betydning for din bedrift de neste fem årene?
 - a. Ja, i stor grad
 - b. Ja, i noe grad
 - c. Ingen endring
 - d. Nei, tjenesteeksport vil få mindre betydning fremover
 - e. Vet ikke
3. I hvilken region forventer du vekst i din bedrifts tjenesteeksport?
(under hver av disse var det mulig å rangere forventningene ved å svare enten «Sterk vekst», «noe vekst», «ingen vekst eller nedgang» eller «vet ikke»)
 - a. Norden
 - b. Resten av Europa
 - c. Asia
 - d. Nord-Amerika
 - e. Sør-Amerika
 - f. Andre
4. I hvor stor grad hindrer faktorene under din bedrifts eksport til utlandet?

(under hver av disse var det mulig å rangere svaret ved å svare enten «I stor grad», «I noe grad», «I liten grad», «ingen betydning» eller «vet ikke»)

- a. Toll- og tollbearbeiding
- b. Etableringshindre (for eksempel begrensninger på eierskap)
- c. Nasjonal favorisering (for eksempel local content)
- d. Tekniske hindre og kvalifikasjonskrav (for eksempel utdanningskrav)
- e. Oppholds- og arbeidsreguleringer (for eksempel visumreguleringer)

I tillegg til disse fire spørsmålene skiller vi ut bedrifter som ikke har noe eksport ved å stille følgende spørsmål:

- Hvor stor andel av omsetningen ved din bedrift går til eksport? (både varer og tjenester)
 - Ingen eksport
 - Mindre enn 25 prosent av omsetning
 - Mer enn 25 prosent av omsetning

Alle rapporterte tall fra spørreundersøkelsen ekskluderer de som har oppgitt «ingen eksport» på dette spørsmålet.

Klassifisering av bedriftene i undersøkelsen

I spørreundersøkelsen ble bedriftene delt inn i ulike grupper basert på tre deskriptive faktorer (dette er basert på informasjon om bedriftene fra NHOs medlemsdatabase som er koblet på i ettertid og har ikke vært en del av spørsmålsstillingen):

- Næringsgrupper
 - Utvinning av råolje og naturgass, samt utvinningstjenester
 - Industri, bergverksdrift og fiskeoppdrett
 - Bygge- og anleggsvirksomhet
 - Overnattings- og serveringsvirksomhet
 - Informasjon og kommunikasjon, samt vitenskapelig og teknisk tjenesteyting
 - Forretningsmessig tjenesteyting
 - Annen virksomhet
- Størrelse (målt i antall sysselsatte)
 - Opptil 9
 - 10-19
 - 20-49
 - 50-99
 - 100 eller flere
- Region
 - Oslo/Akershus
 - Resten av Østlandet
 - Sør-/Vestland
 - Trøndelag og Nord-Norge

Dybdeintervjuer med utvalgte bedrifter og organisasjoner

For å supplere spørreundersøkelsen og eksportstatistikken har vi gjennomført dybdeintervjuer med i alt 10 sentrale tjenesteeksportører og interesseorganisasjoner innen viktige tjenestenæringer. Av konfidensialitets-hensyn oppgir vi ikke hvem vi har vært i kontakt med. Intervjuobjektene har blitt valgt ut i tett dialog med oppdragsgiver.

Hensikten med intervjuene har vært å avdekke hvilke utfordringer norske tjenesteeksportører møter i utenlandske markeder. Intervjuene har naturlig nok variert fra gang til gang basert på relevansen av spørsmålsstillingen for hver enkelt bedrift. For å likevel forsøke å være så konsekvente som mulig utarbeidet vi en intervjuguide som har fungert som et utgangspunkt for hvert enkelt intervju. Denne er presentert i sin helhet nedenfor. Intervjuguiden har først og fremst vært ment som en retningslinje for spørsmålsstillingen fra Menons side og har ikke vært sendt ut til bedriftene i forkant av intervjuene. Den er derfor kortfattet og i stikkordsform.

Intervjuguide

1. Hvilke tjenester eksporteres og hvordan foregår salget?

- a. Hvilke typer tjenester leverer dere til utlandet?
 - i. Kommersiell tilstedeværelse? (mode 3)
 - ii. Personers tilstedeværelse? (mode 4)
 - iii. Andre typer tjenester? Grensekryssende eller konsum i utlandet? (mode 1 og 2)
- b. Følger tjenesten en vare?
 - i. Hvilken type vare?
 - ii. Hvor viktig for leveransen?
- c. Har eksport av tjenester blitt en viktigere del av deres virksomhet de siste 5-10 årene?
 - i. På hvilken måte
- d. Tror du tjenesteeksport vil få større betydning for deres virksomhet de neste fem årene?
 - i. Hvor vil veksten komme?

2. Markeder

- a. Hvilke markeder er viktigst for deres tjenesteeksport?
 - i. Geografisk
 - ii. Segmenter: Er det visse deler av virksomheten der tjenesteeksport er mer viktig?
- b. Har dere gjort satsninger i nye markeder de siste årene?
 - i. Hvor?
 - ii. Hvordan?
- c. Hvilke markeder vil bli viktige for deres tjenesteeksport framover?
 - i. Samme som i dag eller nye? Hvorfor?
 - ii. Noen som vil bli mindre viktige?

3. Utfordringer og handelshindre

- a. Hva er det mest utfordrende ved å etablere seg i nye markeder?
 - i. Noen land/regioner som har vært spesielt vanskelige?
- b. Hvilke utfordringer (regulatoriske) har dere møtt når dere leverer tjenester til utlandet? Noen av følgende?
 - i. Etableringshindre og selskapskontroll
 1. Eierskapsbegrensninger (f.eks. maksimalt eierskap blir satt til 49 %)

2. Selskapsform eller -struktur (krav om å ha representasjon i landet, krav om joint-venture med lokal partner)
3. Krav til nasjonalitet på styre/ledelse
- ii. Bevegelse av personell
 1. Visum (restriksjoner som gjør det vanskelig å hente utenlandske ansatte inn til landet)
 2. Krav om bruk av lokalt ansatte eller begrensninger på antall/andel utenlandske ansatte
- iii. Konkurrans- eller regulatoriske barrierer
 1. Statlig subsidierte selskaper
 2. Prisregulering på tjenesten som selges
 3. Lite gjennomsiktede regulatoriske beslutningsorgan uten ankemuligheter
 4. Krav om lokalt innhold i leveransen
- iv. Andre handelshindringer
 1. Offentlige anskaffelser
 2. Avvik mellom internasjonale og nasjonale krav
 3. Tilgang til subsidier eller skattefordeler er ujevnt mellom lokalt/utenlandsk selskap
 4. Er det markeder dere anser som uaktuelle på grunn av slike utfordringer?
 - a. Har dere noen gang vurdert å gå inn i et marked, men latt være på grunn av slike forhold?
- c. Tror du dere ville økt eksporten av tjenester, eller etablert dere i flere markeder, dersom man hadde klart å redusere handelshindre i tjenestehandelen?
- d. Hvilke handelshindre/regulatoriske begrensninger er mest kritiske for dere? Hvilke er viktigst å redusere?

4. Forventet betydning av handelshindringer fremover

5. TISA/TTIP og andre handelsavtaler
 - a. Følger dere med på forhandlingsprosessen i internasjonale handelsavtaler som TISA og TTIP?
 - b. Hvordan vurderer dere potensialet i slike avtaler? (Fokusere på TISA)
 - c. Tror du en suksessfull TISA-avtale vil slå positivt ut for din virksomhet?
 - i. På hvilke områder må avtalen i så fall være suksessfull?
 - d. Hva skal til for at en slik avtale skal være til nytte for deres virksomhet?