

Norge, EFTA og det globale kappløp for frihandelsavtaler

Arne Melchior

dr.polit., leder av NUPIs
avdeling for internasjonal
politikk

Mens debatten om EUs østutvidelse og forhandlingene i WTO har fått omfattende oppmerksomhet i Norge, er det forbausende stille om en ny viktig dimensjon i handelspolitikken. Dette gjelder utbredelsen av frihandelsavtaler på verdensbasis. Det har de siste år vært en akselerasjon i utbredelsen av nye handelsavtaler. Denne utvikling har to komponenter:

- ▼ For det første har det skjedd en konsolidering av regional integrasjon innenfor ulike kontinenter. Europa har kommet lengst, Amerika er på vei til mer omfattende regional integrasjon, nye initiativer er tatt i Afrika, og fra 2002 har også integrasjonen i Asia skutt fart.
- ▼ I tillegg til denne utvidelse og fordypning av integrasjonen innenfor geografiske regioner er det i det siste inngått en rekke avtaler på tvers av kontinenter. Et globalt nettverk av frihandelsavtaler er dermed under utvikling.¹

I en del andre land er det en aktiv debatt om virkninger av frihandelsavtalene. I Norge har integrasjonen i Europa blitt heftig debattert, mens andre avtaler har fått liten oppmerksomhet.

EFTA har selv bidratt til utbredelse av frihandelsavtaler og har

Denne artikkelen bygger på deler av et prosjekt NUPI har gjort for Nærings- og handelsdepartementet i 2002–2003. For en mer detaljert framstilling vises til Melchior (2004). Vi takker NHD for den finansielle støtten. Dessuten takk til to anonyme konsulenter for kommentarer til et tidligere utkast. Alle vurderinger og synspunkter står likevel for forfatterens regning.

1 Se Medin (2003) for en oversikt over integrasjon i Latin-Amerika og Melchior (2003a) for en oversikt over global regionalisme.

derfor fortsatt en rolle å spille i tillegg til samarbeidet med EU. EFTA har i dag 20 frihandelsavtaler utenom avtalene med EU. Åtte av disse avtalene vil bortfalle som følge av EUs utvidelse i 2004. De 12 resterende avtaler er med

- ▼ tre andre søkerland til EU (Romania, Bulgaria, Tyrkia)
- ▼ fire land i Midtøsten og Nord-Afrika (Israel, Jordan, Marokko, PLO)
- ▼ to land på Balkan (Kroatia, Makedonia)
- ▼ ett land i Asia (Singapore) og
- ▼ to i Latin-Amerika (Mexico, Chile).

Forhandlinger pågår med fem nye land: Canada, Egypt, Tunis, Sør-Afrika og Libanon. I tillegg har EFTA inngått samarbeids-erklæringer med seks andre land/landgrupper (Albania, Gulf Cooperation Council, Ukraina, Serbia/Montenegro, Mercosur og Algerie), som i noen tilfeller kan lede til framtidige forhandlinger om frihandelsavtaler.²

Utbredelsen av frihandelsavtaler, både regionalt og globalt, har vidtrekkende implikasjoner. Mens bortimot halvparten av verdenshandelen i dag dekkes av frihandelsavtaler og tollpreferanser av ulike slag, kan tallet øke de nærmeste år. Dersom store land som USA og Japan for fullt kaster seg på frihandelskappløpet, kan det i løpet av få år bli slik at bare en liten del av verdenshandelen dekkes av det multilaterale regelverket i WTO. I tillegg til den økonomiske effekt har frihandelsavtalene dermed også en viktig handelspolitisk side: Det er en risiko for at WTO blir marginalisert. Dette er drøftet i Melchior (2003a). Konklusjonen er der at man bør arbeide for liberalisering i WTO som fjerner insentivet for diskriminerende frihandelsavtaler, men samtidig forhandle slike avtaler så lenge insentivet er til stede. Hvis for eksempel toll for industrivarer blir redusert til null eller et lavt nivå i WTO, vil den diskriminerende virkning av frihandelsavtaler bli betydelig mindre. Frihandelsavtalene kan i så fall bli et nyttig supplement til WTO, snarere enn en konkurrent.

Gitt at andre land inngår stadig nye frihandelsavtaler, kan EFTA tape på å sitte stille. Men hvor «aktivistisk» skal EFTA være i denne prosessen? Skal EFTA være «reaktiv» og kun svare med egne avtaler når EU eller andre land inngår slike, eller skal EFTA selvstendig ta initiativer for å bedre adgangen til nye markeder på

² For en oversikt over EFTAs avtaler, se <http://secretariat.efta.int/Web/Agreements/>

verdensbasis? Og hvilke andre motiver enn de rent økonomiske skal telle med i denne vurderingen? Skal EFTA forhandle avtaler med fattige land for å bidra til deres utvikling, eller vil effekten av dette være så liten at slike motiver er mindre viktige?

Artikkelen drøfter EFTAs strategier og hvilke nye avtaler som bør prioriteres av Norge, med fokus på land utenom de som har søkt om medlemskap i EU. Selv om den først og fremst vil bidra til å belyse økonomiske motiver, vil også andre aspekter bli berørt. Artikkelen er ikke en komplett gjennomgang av alle aspekter, men et innspill i diskusjonen om frihandelsavtaler.

Hvorfor inngå frihandelsavtaler? Økonomiske motiver

Ofte er det eksportnæringene som sterkest argumenterer for handelsliberalisering, enten det gjelder frihandelsavtaler eller liberalisering i WTO. Dette er naturlig, fordi bedre markedsadgang for eksport generelt gir en gevinst for de berørte næringer. Lavere handelsbarrierer kan betraktes som et positivt skift i etterspørselen, og dette kan slå ut i økt volum (økt sysselsetting og inntekt i næringen) eller økt pris (økt inntekt for næringen). Denne gevinst for eksportnæringene er imidlertid bare en del av det totale bilde når det gjelder effekten av økt frihandel. I regelen er handelsliberalisering 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 type vil konsumentene normalt tjene på importliberalisering, gjennom lavere priser og økt produkttilgang. Den reduserte aktivitet i importkonkurrerende virksomhet kan også frigjøre 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.

Spesielt ved frihandelsavtaler, sammenliknet med handelsliberalisering generelt, er at økt import fra frihandelspartnere kan erstatte import fra andre land snarere enn innenlands produksjon. For sektorer der Norge har liten produksjon (for eksempel klær) vil dette være hovedeffekten. I slike tilfeller vil frihandelsavtaler gjøre importen billigere uten at norske produsenter taper, og konsumentene vil tjene. Norge som nasjon kan imidlertid tape på dette dersom reduksjonen i tollinntekter er tilstrekkelig stor. Dette var et viktig argument i tidlig teori om frihandelsavtaler. Poenget er at «handelsvridning» til en mindre effektiv leverandør forårsaker

tapet: Vi mister toll, og importprisen uten toll er høyere enn før.

Et slikt tap kan unngås dersom vi istedenfor frihandelsavtaler liberaliserer på generell basis (unilateralt eller gjennom WTO), uten å diskriminere mellom eksportland. I eksemplet ovenfor ville vi fortsatt importere alt fra det billigste landet, og konsumentene ville nå tjene så mye at det vil være en netto gevinst uansett hvor stort tapet i tollinntekter er. Dette tilsier at hensynet til billigere import ikke er et hovedargument for å inngå frihandelsavtaler; det er snarere et argument for liberalisering overfor alle land.

Også ifølge tradisjonell teori kan imidlertid frihandelsavtaler gi en gevinst: Dette skjer dersom handelsvridningen er begrenset og avtalen fører til økt gjensidig handel mellom frihandelspartnerne. Dette kan, på samme måte som multilateral liberalisering, føre til lavere priser og større effektivitet i økonomien. Likevel er det slik at gevinsten normalt ville være større ved multilateral liberalisering, og frihandelsavtaler blir dermed den «nest beste» løsning. Nyklassisk handelsteori resulterer dermed i en «lunken» holdning til frihandelsavtaler; slike avtaler kan være bra dersom man ikke lykkes med multilateral liberalisering, men det siste er å foretrekke.

Et mer ekstremt argument er basert på nyklassiske handelsmodeller med små land som står overfor gitte verdensmarkedspriser: For disse land kan *ensidig* handelsliberalisering uansett gi en gevinst, gjennom en kombinasjon av lavere priser og høyere samlet effektivitet i økonomien. Gjensidighet i forhandlingene, eller hensyn til markedsadgang for eksporten, blir dermed mindre viktig: Handelsforhandlere som driver hard tautrekking og «gir og tar» i forhandlinger med andre land kunne like godt holde seg hjemme, og overlate til finansdepartementet å sette en strek over alle nasjonale handelshindringer – uansett hva handelspartnerne gjør.

I nyere handelsteori, der det tas hensyn til stordriftsfordeler og ufullkommen konkurranse, er denne logikken ikke lenger gyldig. Et hovedpoeng i slik teori er at markedsadgang har langt større betydning, og påvirker velferd så vel som næringsstruktur. I nyklassisk teori er næringsstrukturen bestemt av landets produksjonsfaktorer, og handelsliberalisering vil føre til økt spesialisering i tråd med dette. Dette er også gyldig i nyere teori, men i tillegg kommer at bedre markedsadgang stimulerer produksjonen i sektorer med ufullkommen konkurranse og stordriftsfordeler. Forhold som hjemmemarkedets størrelse, geografisk beliggenhet og markedsadgang for eksporten får dermed en selvstendig rolle i analysen av næringsstruktur og velferd.

En implikasjon av dette er at land kan tjene på proteksjonisme,

og andre land kan tape (se for eksempel Venables 1987: 713). Ny handelsteori innebærer derfor at det er rasjonelt å fokusere på eksportinteresser og markedsadgang. Krav om gjensidighet i handelsforhandlinger er ifølge dette ikke utslag av simpel «merkantilisme», men økonomisk rasjonelt. Selv om et land kan tjene på ensidig liberalisering, kan det tjene enda mer på gjensidig liberalisering. Dette er viktig for EFTAs frihandelsavtaler: En del av disse inngås nå med land som har mye høyere handelsbarrierer enn Norge og Sveits.

Ny handelsteori gir derfor et nytt perspektiv på frihandelsavtaler: Det er mer å tjene for dem som deltar, og mer å tape for dem som ikke deltar. Grunnen er nettopp at slike avtaler gir «privilegert markedsadgang» for deltakerne, på bekostning av «utenforlandene». Regional integrasjon har dermed en diskriminerings-effekt som kan øke gevinsten ved liberalisering – på bekostning av land som ikke deltar. Jo flere frihandelsavtaler som fins, jo verre er det å stå utenfor. Og jo flere som står utenfor, jo mer tjener de landene som integreres. Ifølge slik teori er det derfor rasjonelt for landene å delta i et «kappløp for frihandelsavtaler» (se f.eks. Melchior 1997, 2003a).

På tross av at nyere handelsteori betoner den positive effekten av frihandelsavtaler for dem som deltar, er effektene ikke entydige. For eksempel kan det i visse tilfeller være slik at små land tjener mer på regional integrasjon enn store land, men hvis integrasjonen blir tilstrekkelig vidtgående kan det være omvendt. Det kan også hende at land med sentral geografisk beliggenhet tjener mer enn perifere land. Det er derfor komplisert å bedømme den samlede effekt. Dette er relevant for Norge: Integrasjonen mot Vest-Europa har til en viss grad gjort Norge til «Europas råvareprodusent». En hypotese er at liten hjemmemarkedsstørrelse og perifer beliggenhet, i tillegg til naturressursene, er årsaker til dette. Ifølge teorien betyr dette ikke nødvendigvis at vi har tapt på integrasjonen, men at vi kanskje har tjent mindre enn en del andre land på grunn av den ensidige næringsstrukturen. Det er derfor viktig å skille mellom næringsstruktur og velferd; friere handel kan gi en velferdsgevinst også i tilfeller der et land blir «avindustrialisert».

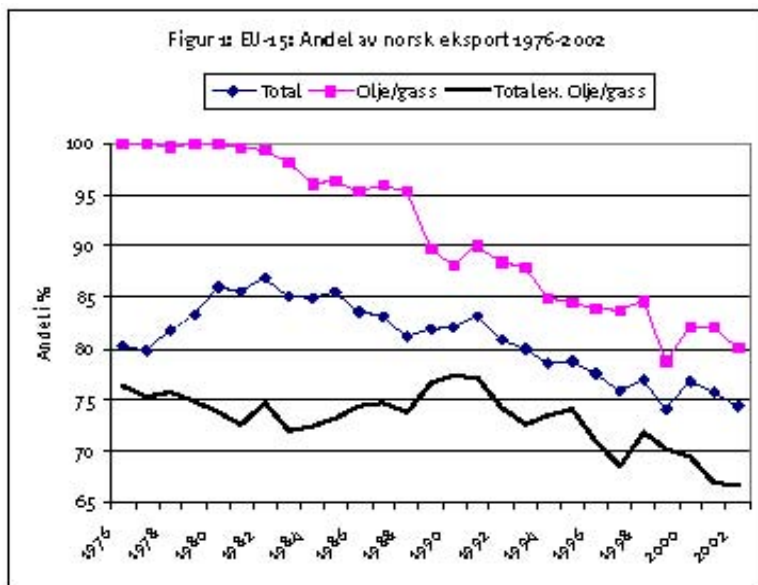
Gitt at hensynet til importliberalisering ivaretas bedre gjennom multilateral liberalisering enn gjennom frihandelsavtaler, vil vi i det følgende fokusere sterkere på eksportens utvikling. Hvordan har eksporten utviklet seg? Hvor viktig er de ulike markeder? Hvor høye er handelshindringene? Hvordan er handelen sammensatt? Hvor mye kan eksporten øke dersom det inngås frihandelsavtaler?

Et mer globalisert handelsmønster³

EUs andel av utenrikshandelen synker

Et viktig premiss for EFTAs strategi er at betydningen av markeder utenfor Vest-Europa øker over tid. Et grunntrekk i verdensøkonomien de senere år er ulik vekst i ulike regioner. Spesielt har veksten i Øst-Asia ført til at denne del av verden er blitt viktigere. Åpningen av Sentral- og Øst-Europa har også gjort denne region til en viktigere handelsaktør. Frihandelsavtaler og liberalisering i WTO har også bidratt til økt handel i andre deler av verden.

En konsekvens av dette er at EUs betydning i global handel er kraftig redusert det siste tiår. Ifølge WTOs handelsstatistikk er EUs andel av verdens import redusert fra 45% i 1990 til 37% i år 2000.⁴ Dette kommer også til uttrykk i Norges utenrikshandel. Figur 1 viser andelen for EU-15 i norsk eksport i perioden 1976–2002.⁵



men senere har andelen vært jevnt synkende, til rundt 80% i dag. For eksport unntatt olje og gass fluktuerte andelen for EU-15 rundt 3/4 fram til omkring 1990. Etter dette har andelen sunket markant,

3 I dette avsnitt analyseres Norges utenrikshandel med varer, for å belyse en del utviklingstrekk som har betydning i handelspolitikken. For en nærmere analyse av handel med tjenester vises blant annet til Grünfeld (2003).

4 Se http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/its2003_e/section3_e/iii02.xls

5 EU er gradvis utvidet i perioden, men alle 15 land er tatt med i hele perioden for at tallene skal være sammenliknbare. Likeledes er DDR inkludert i årene før tysk sammenslåing.

til rundt 2/3 i 2002. Reduksjonen i EUs andel skyldes ikke at eksporten til EU har blitt mindre, men at eksportveksten har vært sterkest utenfor EU. Fortsatt er EU helt klart den viktigste gruppen av handelspartnere, men de andre øker i betydning.⁶

Nedgangen gjelder også for EU-25. De ti nye medlemslandene økte sin andel i norsk eksport unntatt olje og gass fra 1.4% i 1993 til 2.4% i 2002. For EU-25 blir dermed reduksjonen litt – men ikke mye – mindre.

Når andre deler av verden øker i økonomisk betydning, blir også de handelspolitiske relasjoner med andre regioner mer sentrale. Dette er artikkelens utgangspunkt. Vi gjør ikke noe forsøk på en fullstendig *forklaring* av hvorfor EUs andel har gått ned – dette kunne være tema for en egen artikkel. Med EU-debatten rundt hjørnet bør nevnes at vi heller ikke sier noe om hvorvidt det er «bra» eller «dårlig» at kurven peker nedover. Fortsatt er EU den viktigste handelspartner. Men: Det er flere som melder seg på.

En av de mulige årsaker til at EUs andel av norsk eksport er redusert, er at andre land de siste årene har fått bedre markedsadgang i EU. Dette har skjedd gjennom WTO, gjennom integrasjonen mot Sentral- og Øst-Europa, EUs handelspolitikk overfor u-land (særlig de såkalte ACP-landene i Afrika, Karibia og Stillehavet) samt frihandelsavtaler. Dette er en viktig, kanskje til og med dramatisk, handelspolitisk endring for norsk næringsliv de siste år. På 1980-tallet, etter at tollnedtrappingen i frihandelsavtalen med EU var fullført, hadde EFTA-landene en betydelig fordel i EU-markedet sammenliknet med andre land utenfor EU. Denne fordel er senere gradvis redusert, slik at Norges handelspreferanser i EU er undergravd. Videre liberalisering i EU kan forsterke effekten: Fortsatt har EU toll overfor andre land for en del varer som er viktige i norsk eksport, for eksempel innenfor kjemisk industri. For industrivarer, der Norges toll i EU er null, utgjør dette et minus på kontoen for handelsliberalisering. Dette gjelder også for hvitfisk (torsk, sei osv.), der Norge har betydelige handelspreferanser i EU. Derimot møter Norges eksport av laks og pelagisk fisk til EU stort sett normal toll, så her er spørsmålet om «undergraving av preferanser» ikke viktig.

6 Den økte betydningen av markeder utenfor EU gjenspeiles også på sektornivå: I gjennomsnitt er det slik at sterk eksportvekst er forbundet med en redusert andel eksport til EU. Dette er nærmere omtalt i Melchior (2004). For Norges import er det ikke en like sterk nedgang i EUs andel, selv om det også her har vært en reduksjon.

Globalisering = mer eksport utenfor EU

Gitt at EU-15 og EU-25 står for en synkende andel av norsk eksport unntatt olje og gass, hvilke land er det da som blir viktigere? Ikke uventet er land i Asia viktige på denne listen. Kina, Japan og Sør-Korea, fulgt av Singapore, skiller seg her ut som eksportmarkeder som har økt mye i betydning. I «nærområdet» finner vi Russland, Tyrkia og Ukraina. I Amerika har eksportandelen økt mest overfor Brasil og Canada. Økningen for et titalls viktige enkeltland kompenserer for en betydelig del av nedgangen overfor EU.

I tillegg til dette er eksporten i perioden preget av større *diversifisering* mellom land, slik at den vokser i en rekke nye og små markeder. I 1990 var det 39 land som hadde en andel på mer enn én promille av eksporten unntatt olje og gass. I 2002 var tallet steget til 62. I sjiktet av land som har en andel på noen få promille av eksporten, finner vi også mange land der eksportandelen har økt. Dette viser at *globalisering* er en viktig grunn til EUs reduserte andel: Vi eksporterer til flere land, og eksporten til en rekke små eksportmarkeder er i vekst.

EFTAs frihandelsavtaler: videre strategi

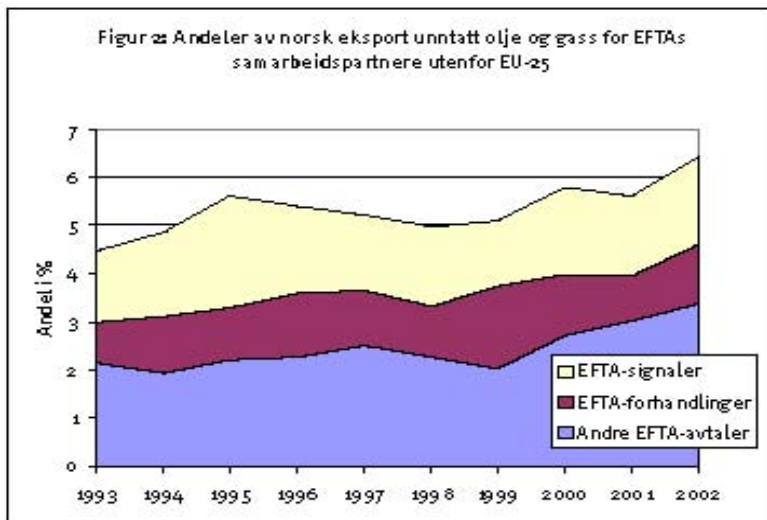
Ivaretar EFTAs avtaler markedsadgang utenfor EU-25?

I figuren nedenfor har vi delt EFTAs samarbeidspartnere utenfor EU-25 inn i tre grupper:

- ▼ 12 land som EFTA har frihandelsavtaler med, utenom de 8 som går inn i EU. I denne gruppen er Singapore og Tyrkia de klart viktigste handelspartnerne.
- ▼ 5 land som EFTA forhandler med om inngåelse av avtaler. Av disse er Canada klart viktigst, målt ut fra dagens handel.
- ▼ 14 land der EFTA har inngått samarbeidserklæringer med sikte på økt samarbeid (betegnet «EFTA-signaler» i figuren). I denne gruppen er Brasil og Ukraina viktige land.

Figur 2 viser hvordan disse gruppenes andel av norsk eksport (unntatt olje og gass) og import har utviklet seg i 1993–2002.

Eksporten til disse EFTA-partnerne har dermed økt. De viktigste



landene i hver gruppe (omtalt ovenfor) står for en betydelig del av økningen.⁷

EFTAs nåværende avtaler og initiativer utenfor EU-25 dekker dermed en del markeder som er viktige for norsk eksport, og en del av de voksende markedene. Dette gjelder spesielt Tyrkia, Singapore, Canada, Brasil og Ukraina. I tillegg omfattes åtte land som står for mer enn en promille av norsk eksport unntatt olje og gass. Til slutt kommer 18 land som står for mindre enn en promille av norsk eksport unntatt olje og gass. I 2002 hadde disse 18 land en gjennomsnittlig andel av norsk eksport unntatt olje og gass på 0.019% (tilsvarende 41 millioner NOK). Noen av disse landene kan helt sikkert øke i betydning etter hvert, men det er likevel et spørsmål hva som er begrunnelsen for å prioritere samarbeidet med disse land i øyeblikket. Hvis handelen er null, har en frihandelsavtale liten effekt uansett hvor gode motiver som ligger bak den.

På «EFTAs liste» mangler også en del av de land som er viktigst i eksporten utenfor EU-25. Her inngår USA, Japan, Russland, Kina

⁷ For land der EFTA allerede har inngått frihandelsavtaler, kan disse avtalene være en årsak til eksportveksten. Vi gjør her ingen forsøk på å tallfeste i hvilken grad den økte eksport skyldes frihandelsavtalene eller andre forhold. Avtalen med for eksempel Tyrkia ble inngått allerede i 1993, så her kan eksportøkningen i høy grad være påvirket av handelsavtalen. Eksporten til Mexico møter fortsatt høy toll for mange varer, og det er først etter nedtrappingsperioden for toll at avtalen kan forventes å ha full effekt. Singapore-avtalen trer i kraft i 2003, men her er tollnivået i utgangspunktet lavt, slik at det sannsynligvis ikke er for vareeksporten at den sterkeste effekt av avtalen vil merkes.

og Sør-Korea. Som påvist tidligere har Japan, Russland, Kina og Sør-Korea blitt stadig viktigere for eksporten det siste tiåret. Hensyn til eksporten taler dermed for at disse land burde få sterkere prioritet i EFTAs frihandelsbestrebelser.

Selv om globalisering betyr at eksporten diversifiseres til langt flere handelspartnere, er det urealistisk å skulle lage EFTA-frihandelsavtaler for alle disse. Handelsliberalisering i WTO blir dermed viktigere, og det er her et spørsmål om å finne den riktige «arbeidsdeling» mellom EFTA og WTO. De økonomiske motiver kan peke i retning av frihandelsavtaler med et begrenset antall land, mens resten håndteres innenfor det multilaterale regelverket. EFTAs nåværende strategi bærer preg av at en rekke marginale handelspartnere er inkludert, mens en del sentrale handelspartnere ikke er med. Vi skal senere drøfte om det fins andre motiver som begrunner denne profil.

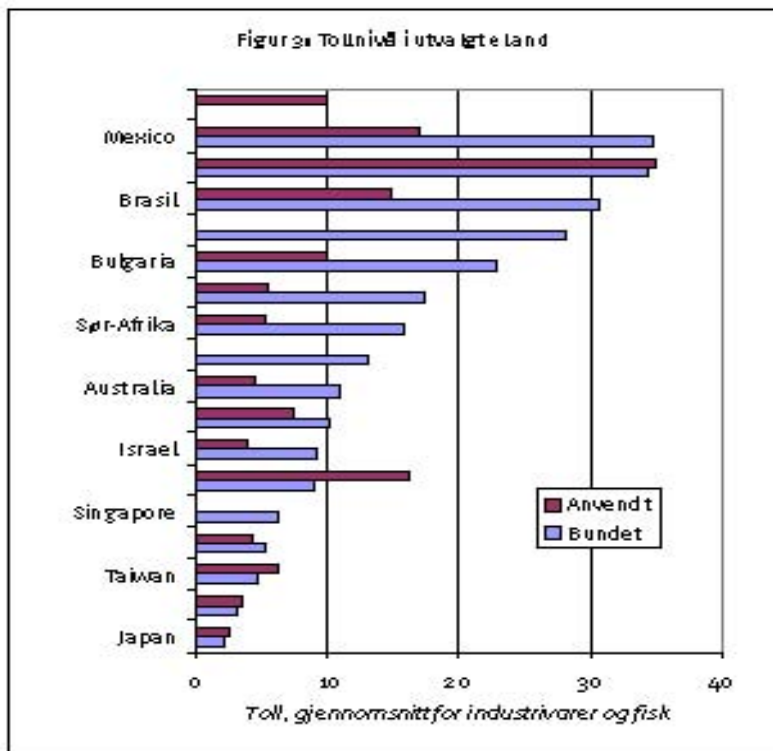
Utbredelsen av frihandelsavtaler de siste år innebærer stadig flere avtaler mellom land på ulike inntektsnivåer. Dette betyr at faktorbasert handel blir en viktigere drivkraft bak handelsmønsteret. Ifølge Venables (2003) kan land som ligger «midt på treet» med hensyn til faktorsammensetning, tjene mer på regional integrasjon. Norge har relativt liten produksjon av differensierte industrivarer sammenliknet med andre rike land, men høy produksjon av slike sammenliknet med fattige land. Dette gjenspeiles også i handelsmønsteret. Det er derfor sannsynlig at frihandelsavtaler med fattigere land kan bidra til økt eksport av slike varer. Frihandelsavtaler kan i så fall bidra til mer industriell diversifisering i Norge.

Det økonomiske motiv for frihandelsavtaler er ikke statisk, men påvirkes av endringer i andre lands handelspolitikk: Når andre land inngår frihandelsavtaler, endres konkurranseforholdene i EFTAs eksportmarkeder og utgjør et argument for EFTA-avtaler. Gitt utbredelsen av nye frihandelsavtaler på verdensbasis de siste år, vil det «reaktive» argument for å inngå handelsavtaler øke i betydning. For eksempel oppnår Chile tilnærmet frihandel med fisk i sin nylig inngåtte avtale med Sør-Korea. Dette utgjør et argument for at EFTA bør følge opp overfor Sør-Korea. Fortsatt er hovedtyngden av frihandelsavtaler regionale, det vil si mellom land innenfor geografiske regioner. Men mengden av frihandelsavtaler på tvers av regionene øker i betydning, og dette betyr en gradvis styrking av grunnene til at EFTA bør forhandle frihandelsavtaler med global rekkevidde.

Norge møter betydelige handelshindringer i en del markeder

Blant OECD-landene er toll for industrivarer en moderat handelshindring. Globalt er imidlertid toll i høy grad fortsatt av betydning. Figur 3 viser gjennomsnittlig toll for industrivarer (og fisk) i en del aktuelle land der vi har data fra WTO.⁸

Snittet for anvendt toll varierer fra null til over 15% for Brasil og



Mexico, og enda høyere for India. For en del land er det betydelig variasjon i tollsatsene. Tollen for sjømat er generelt noe høyere enn for industrivarer og fisk under ett (se Melchior 2003b). Når tollen i Mexico for eksempel blir redusert fra 30% til nær null som følge av frihandelsavtalen, kan dette øke eksportmulighetene betydelig.

Virkningen av redusert toll for eksporten

⁸ Datakilde: WTO (2002). For Russland (ikke WTO-medlem) mangler bundet toll, og for et par andre mangler data for anvendt toll. For Singapore er anvendt toll lik null, og dette er grunnen til at det ikke vises på figuren. For Kina viser figuren anvendt toll i dag, mens bundet toll er nivået etter WTO-tilpasning; dette er grunnen til at førstnevnte er størst.

Hvor viktig er det å fjerne tollene i eksportmarkedene? Hvor mye vil eksporten øke hvis tollene blir fjernet? Svaret avhenger av ulike forhold:

Hvis tollene blir redusert bare for Norge, er virkningen sterkere for Norge enn om den blir redusert for alle leverandørland. Når Chile får tollfrihet for laks i Sør-Korea som følge av frihandelsavtalen, tar de over markedsandeler også fra andre eksportland, og eksportøkningen blir sterkere enn om også Norge og andre land hadde fått tilsvarende markedsadgang. Av denne grunn kan liberalisering i frihandelsavtaler ha en sterkere effekt for det enkelte land enn WTO-liberalisering.

Effekten vil variere mellom varegrupper, avhengig av hvor prisfølsom etterspørselen er. For homogene varer som metaller, fisk osv. kan vi forvente at effekten er sterkere enn for differensierte industrivarer og maskiner. Fordi innslaget av slike varer er større i norsk eksport, kan frihandelsavtaler ha sterkere effekt på etterspørselen.

For det tredje vil effekten på eksportvolum naturligvis være sterkere hvis tollene er høy, eller hvis det er snakk om et stort marked. Selv om tollene i Japan er lav, kan fjerning av toll ha en betydelig effekt, spesielt for varer med høy priselastisitet.

Til sist vil også Norges markedsandel påvirke utfallet: Jo høyere andel, jo mindre effekt. Grunnen til dette er at jo mindre markedsandelen er, jo mer er det å vinne ved å ta over markedsandeler fra andre.

Markedsutfallet vil også avhenge av tilbudssiden: Hvis eksporten kan økes lett uten at kostnadene øker, vil resultatet bli økt volum snarere enn høyere pris. Dette vil variere mellom varer; for eksempel kan tilbudet av fangstfisk være begrenset av fangstkvoter, slik at prisendringen blir sterkere. Hvis alle land liberaliserer samtidig, vil den samlede etterspørselseffekt være stor, og det er mindre sannsynlig at tilbudet kan økes uten at det går ut over prisen.

Disse forhold gjør at det er vanskelig å predikere hvordan tollendringer vil slå ut. Det er likevel gjort noen forsøk på en slik kvantifisering. Maurseth (2003a) benytter en såkalt «gravitasjonsmodell» for handelen og estimerer hvordan eksporten til de enkelte land påvirkes av markedsstørrelse, geografisk avstand og tollnivå for ulike varegrupper. Modellen benyttes så til å predikere hvordan eksporten vil påvirkes dersom tollene fjernes. Resultatene viser at for land utenfor EU-25 er handelspotensialet ved fjernet toll høyest for Kina, USA, Japan, Brasil og India.

Flere analyser (se for eksempel Fink *et al.* 2001 samt Hummels

2001) peker i retning av at effekten av toll kan være langt sterkere enn det man kunne tro ut fra vanlige priselastisiteter i etterspørselen. Disse ligger ofte i størrelsesordenen 1–2 i tallverdi, mens estimatene for tollelastisiteter kan ligge betydelig høyere for en del varegrupper. I Melchior (2004) gjengis også noen foreløpige beregninger av hvordan eksporten av sjømat kan påvirkes av redusert toll, basert på et anslag på -4.4 for «tollelastisiteten» for sjømat. Utenfor EU-25 er handelspotensialet høyest for Japan, Brasil, Kina, Taiwan og Sør-Korea. USA er ikke med på denne listen fordi den bare tar hensyn til ordinær toll, som er nær null for fisk. Dersom vi også hadde tatt hensyn til USAs antidumpingtiltak mot Norge, kunne resultatet bli annerledes. For Canada er tollen for fisk allerede null, så her vil ikke en frihandelsavtale føre til noen endring.

Beregningene omfatter ikke alle land som vi har omtalt som mulige frihandelskandidater. En begrensning er også at beregningene er utført i form av prosentvise økninger i nåværende eksport. For land der eksporten er liten som følge av høy toll, kan denne metoden føre til en undervurdering av eksportpotensialet. Det er derfor ikke overraskende at resultatene er grovt sett på linje med hva vi finner ved å bedømme ulike lands betydning i dagens eksport. Resultatene viser også at selv om tollen er lav, kan handelspotensialet være betydelig dersom markedet er stort.

Anslagene for mulig eksportvekst er å betrakte som en foreløpig og grov illustrasjon av mulige effekter av redusert toll, men de illustrerer likevel at tollnedtrapping kan ha betydelig effekt, kanskje særlig for sjømat som er viktig i eksporten og dessuten møter høy toll i mange markeder.

Hva har EFTA å tilby? Toll i Norge og Sveits

Selv om Norge kan tjene på frihandelsavtaler, er det ikke sikkert at de blir noe av dersom ikke motparten også har noe å hente. Et spørsmål er derfor om frihandel vil føre til særlig liberalisering andre veien.

Fra 2002 praktiserer Norge null toll for de fleste industrivarer; unntaket er tekstiler og klær der gjennomsnittlig toll er i overkant av 10%. U-landene har imidlertid tollpreferanser for en del tekstiler og klær, slik at gjennomsnittet kommer ned i 3% for u-land. Norge har derfor ikke så veldig mye å «tilby» i frihandelsavtaler når det gjelder toll for industrivarer. Dette er imidlertid forskjellig for Sveits, som har høyere tollsatser og dessuten et uoversiktlig tollsystem med omfattende bruk av mengdetoll. Dette betyr at tollen er fastsatt i

beløp per kilo, stykk e.l. Sveits er på verdenstoppen i bruk av slike «ikke-ad-valorem» tollsatser – de gjelder for hele 85% av importen (WTO 2003). Som følge av dette er det heller ikke lett å beregne Sveits' gjennomsnittlige tollsatser.

Sett under ett kan vi derfor konkludere at mulige frihandelspartnere for EFTA har noe, men ikke altfor mye, å tjene på eliminering av toll for industrivarer. Spørsmålet er så: Er det andre områder der frihandelsavtaler kan være til fordel for EFTAs partnere?

Landbruksvarer

Både Norge og Sveits er land med høy beskyttelse av landbruksvarer. I Uruguay-runden ble det avtalt begrensede liberaliseringstiltak. Importrestriksjonene på landbruksvarer ble også gjort om til toll, med det resultat at Norge innførte til dels skyhøye tollsatser på landbruksområdet. Finger *et al.* (1996) oppgir importveide gjennomsnitt for toll på landbruksområdet til 51% både for Norge og Sveits. Beregninger av Dimaran og McDougall (2002) gir imidlertid langt høyere tall. Basert på disse finner Cline (2002) et tollgjennomsnitt for landbruksvarer på 161% for Sveits og 273% for Norge!⁹ Selv om det er noe tvil om hva som er det riktige tallet, er det hevet over tvil at Norge er blant verdens fremste på landbruksproteksjonisme.

For land med offensive interesser på landbruksområdet er konsesjoner på landbrukssiden en mulig løsning for at avtalene skal bli balanserte. I mange tilfeller har EFTA mye lavere toll på industrivarer enn de land det er aktuelt å forhandle med, og dersom Norge ikke vil gi konsesjoner på landbruksområdet, kan det bety at det blir vanskeligere å forhandle avtaler med en del land. Liberalisering på landbruksområdet er dermed en mulighet i frihandelsavtaler. Dersom liberalisering på landbruksområdet blir et resultat i den pågående WTO-runden, kan man eventuelt gå lenger eller raskere fram i frihandelsavtaler.

EU vil imidlertid neppe sitte rolig og se på at Norge gir andre land friere markedsadgang for landbruksvarer uten at det skjer endringer i EØS. Det vil derfor reise seg et spørsmål om likebehandling. Dersom man skal skille mellom land, må dette skje ut fra et klart kriterium. Fattige land kan for eksempel gis bedre behandling – de kan få bedre vilkår for landbruksvarer under GSP, mens mellominntektsland (for eksempel Brasil, Sør-Afrika) kan få det under

9 Cline tar utgangspunkt i tollgjennomsnittene for ulike undergrupper av landbruksvarer og beregner et gjennomsnitt med verdensproduksjonen i hver gruppe (verdi) som vektor.

frihandelsavtaler. Ulike modeller er her mulig.

Tjenester

I tradisjonelle frihandelsavtaler var det toll for industrivarer som var den mest sentrale bestanddel. Gradvis har frihandelsavtalene blitt utvidet til å omfatte andre forhold, som tjenester, investeringer, konkurransepolitikk, migrasjon og handel med landbruksvarer.

Inntil nylig var det utenom GATS (Generalavtalen for handel med tjenester i WTO) bare med EU at EFTA-landene hadde avtaler om liberalisering av tjenestehandelen. De nylig inngåtte avtalene med Mexico, Singapore og Chile er «andregenerasjonsavtaler» som blant annet også dekker tjenester, investeringer og offentlige innkjøp.

Mer effektive tjenestemarkeder er av stor økonomisk betydning som følge av tjenestesektorenes høye andel av BNP (i størrelsesorden 2/3 for rike land), og som følge av at tjenester er en viktig innsatsfaktor i andre næringer. Billigere transport, kommunikasjoner og finansielle tjenester kan i prinsippet ha store ringvirkninger i økonomien. En del analyser (se for eksempel Hertel *et al.* 2001, OECD 2002) viser dessuten at de nye elementene i «andregenerasjonsavtaler» i mindre grad enn toll er diskriminerende overfor tredjeland.

Grünfeld (2003) drøfter Norges produksjon av tjenester og mulige virkninger av liberalisering. Norsk eksport av tjenester domineres av utenriks sjøfart, og det er derfor viktig å arbeide for videre liberalisering av sjøfartstjenester. Men også finans- og teletjenester er av stor betydning. Norske eksportører av tjenester møter betydelige barrierer i mange land som følge av en rekke ikke-tariffære handelshindre. Grünfeld finner at liberalisering av tjenestehandelen med land som Polen, Thailand, Kina, Sør-Korea, Russland og USA vil kunne gi størst økning i norsk eksport. Dette stemmer rimelig overens med de erfaringer som norske bedrifter har rapportert, eksempelvis gjennom NHOs undersøkelse (NHO 2002).

Utviklingsland har lave lønninger og derfor en spesiell interesse i tjenesteliberalisering under «modus 4», det vil si midlertidig opphold i utlandet for å produsere tjenester. Innenfor GATS har imidlertid liberaliseringen av denne type tjenestehandel kommet kort. En mulighet er å gå lenger på dette felt i frihandelsavtaler. Også på tjenesteområdet kan det være slik at mange mulige EFTA-partnere har langt høyere barrierer for handel enn EFTA selv. Liberalisering av midlertidig migrasjon kan være et element for å gjøre avtalene mer «balanserte».

EFTAs strategi: bredere utenrikspolitiske motiver

I praksis er det ikke bare økonomiske motiver som avgjør om frihandelsavtaler blir inngått. Bredere politiske føringer spiller ofte en viktig rolle. For eksempel var integrasjonen i Vest-Europa etter krigen i høy grad motivert av hensynet til å skape fred og stabilitet gjennom økonomisk samarbeid. Tilsvarende motiver er viktige for EUs og EFTAs integrasjonsbestrebelser på Balkan og i Midtøsten. «Doseringen» mellom økonomisk egeninteresse og bredere politiske motiver kan variere fra land til land og fra tilfelle til tilfelle. Mens noen land har tradisjon for å foreta nøye beregninger av mulige tap og gevinster, er bredere politiske føringer mer sentrale i andre land.

Slike motiver kan redusere betydningen av økonomisk egeninteresse og gjøre det meningsfylt å inngå avtaler uten at dette er basert på eksplisitte beregninger av økonomisk gevinst. Dette kan redusere problemet med at EFTAs avtaler er «asymmetriske» ved at EFTA «har mindre å gi». Andre land kan ønske å inngå avtaler med EFTA for eksempel ut fra et ønske om å markere en mer frihandelsorientert politikk, eller ut fra et ønske om integrasjon med rike land, med håp om at dette skal føre til økonomisk utjevning over tid.

For EFTAs egen del er nok det viktigste tilsvarende motiv å skape stabilitet og økonomisk utvikling i andre land. Dette er relevant overfor Øst- og Sørøst-Europa, Midtøsten og generelt fattigere land. For u-land kan man også tenke seg en kombinasjon av handelspolitisk integrasjon og bistand. For eksempel har EUs nye avtaler med ACP-landene (i Afrika, Karibia og Stillehavet) en klar utviklingspolitisk dimensjon, i tillegg til et mål om frihandel.¹⁰

Det fins knapt noe entydig svar på hvor stor betydning «bredere hensyn» skal ha i vurderingen av avtaler, og det er vanskelig å måle i hvilken grad frihandelsavtaler oppfyller slike mål. Det virker sannsynlig at den handelspolitiske integrasjon overfor Sentral- og Øst-Europa har hatt en slik effekt. Men i tilfeller der handelen er nær null, er det mer tvilsomt om handelsavtaler er et effektivt virkemiddel. Som vi har sett, er dette tilfelle for en del EFTA-partnere hvis vi ser på Norges utenrikshandel.¹¹ I vurderingen av «bredere hensyn» kan man derfor bruke et *negativt* kriterium: Det bør være et visst handelspotensial for at handelsavtaler skal være et tjenlig virkemiddel for å fremme bredere utenrikspolitiske mål. For eksem-

10 Faktisk har EØS også et element av dette, ved at handelspolitisk integrasjon er kombinert med økonomiske bidrag fra EFTA, særlig til de nye medlemslandene.

11 Det kan hende at en del land har mer nytte av samarbeidet med Sveits (noe vi ikke analyserer her).

pel kan integrasjon overfor Russland og Ukraina også begrunnes ut fra hensyn til fred, stabilitet og utvikling i Europa, og her er det i tillegg et handelspotensial som tilsier at slike avtaler kan være viktige. Avtaler med alle land i Kaukasus kunne også begrunnes ut fra hensyn til fred og stabilitet, men her er det mer tvilsomt om handelsavtaler er veien å gå.

For EFTA er det urealistisk å forhandle frihandelsavtaler med alle verdens land, selv om motivene skulle være aldri så gode. Politikken bør derfor baseres på en kombinasjon av WTO, handelspreferanser og frihandelsavtaler, der sistnevnte primært er aktuelt overfor land der det er et visst handelspotensial.

«EFTAs liste» inneholder noen, men på langt nær alle de land som kan anses som viktige ut fra økonomiske motiver. Det synes derfor ønskelig å revidere eller utvide listen slik at den inkluderer flere land der både økonomiske og bredere handelspolitiske motiver peker i retning av avtaler. EFTA har neppe ubegrenset kapasitet til å forhandle nye avtaler, og avtaler med mindre viktige land bør da kunne vente en tid uten at noen tar stor skade av dette.

Parallellisme med EU?

Et viktig spørsmål er om EFTA-landene skal forfølge en uavhengig strategi eller satse på «parallellisme» overfor EU – ved å forhandle avtaler med de samme land som EU. Prinsippet om parallellisme ble vedtatt av EFTAs ministere i 1990. En viktig konsekvens av dette har vært inngåelse av frihandelsavtaler med det såkalte Euro-Med-området i Midtøsten og Nord-Afrika. Sveits har sterkere økonomiske forbindelser med disse landene enn Norge, men en del av disse landene er av moderat økonomisk betydning for EFTA. Det er likevel flere gode argumenter for parallellisme:

- ▼ EFTA har begrenset forhandlingsstyrke, og ved å forhandle i kjølvannet av EU kan man dra nytte av at EU har «løst» viktige spørsmål.
- ▼ EU er økonomisk langt viktigere enn EFTA, slik at andre land kan ha sterkere interesse av handelsavtaler med EU. Avtaler med EFTA kan dernest inngås for å oppnå integrasjon med hele EØS-området.
- ▼ Et tredje argument er mer teknisk og knyttet til opprinnelsesregler: I det europeiske frihandelsområdet benyttes såkalt «kumulasjon» av opprinnelsesregler, slik at en vare har rett til frihandelsbehandling dersom bearbeidingen *til sammen* innenfor

frihandelsområdet er nok til å sikre frihandelsstatus. Hvis bare bearbeidingen i salgslandet var av betydning, kunne mange varer miste frihandelsstatus. Dette motiv er av betydning overfor Euro-Med-samarbeidet: EFTA kan miste retten til kumulasjon av opprinnelse dersom man ikke forhandler avtaler parallelt med EU.¹²

Det fins også argumenter som taler mot prinsippet om parallelisme. Det viktigste er at EU kan ha andre økonomiske interesser enn EFTA, som følge av forskjeller i næringsstruktur, handel, geografisk beliggenhet og historie. For eksempel kan det hende at EU vil ha større omstillingsproblemer som følge av frihandel med Asia enn EFTA. EU har fortsatt en betydelig tekstilindustri som kan ha interesse av å bremse liberalisering, mens Norge for lengst har foretatt den nødvendige omstilling. Det samme kan gjelde for andre industrielle ferdigvarer der EU har betydelig produksjon og dette ikke gjelder for EFTA.

Det kan også hende at EFTA har noen frihetsgrader i handelspolitikken som EU ikke har, fordi EFTA er en liten aktør. EU har en komplisert indre beslutningsprosess som kan gjøre det vanskeligere å initiere nye avtaler. EFTA-landene burde forhåpentlig lettere kunne ta slike avgjørelser. EFTAs avtaler vil også ha en mindre effekt i verdenshandelen, og det vil derfor være mindre risiko for handelspartnerne ved å inngå avtaler med EFTA enn med EU.

EUs nåværende politikk for frihandelsavtaler har av enkelte blitt karakterisert som et «selvpålagt moratorium», ved at EU ikke så aktivt har tatt sikte på å forhandle frihandelsavtaler på global basis. For eksempel har EU ikke imøtekommet invitter fra Singapore om en slik avtale. Nylig, i sitt innspill for gjenåpning av WTO-forhandlingene etter Cancun, har EU karakterisert sin politikk som først og fremst basert på multilateralisme: «... multilateral negotiations should remain the European priority».¹³ Mens USA og Japan har signalisert større vekt på frihandelsavtaler etter Cancun-møtet, gjelder dette ikke EU.

EUs «moratorium» må likevel ses i lys av EUs økonomiske

12 Et mulig fjerde argument for parallelisme er at Norge ved framtidig EU-medlemskap kan møte flere komplikasjoner dersom vi har frihandelsavtaler med land som ikke er med i EUs avtalenettverk. Som tidligere EU-avstemninger har vist, er det imidlertid vanskelig å spå når Norge blir EU-medlem. Det synes derfor fornuftig å utforme politikken basert på EFTAs interesser i øyeblikket. De komplikasjoner som kunne oppstå som følge av en slik «mismatch», burde heller ikke være vanskelige å løse i tilfelle medlemskap.

13 EU-kommisjonen, Reviving the DDA negotiations – the EU perspective, 26.11.2003, se http://europa.eu.int/comm/trade/issues/newround/pr_261103_en.htm

interesser, og det er på ingen måte absolutt. EU har inngått frihandelsavtaler utenom Europa og Euro-Med med Chile, Mexico og Sør-Afrika. I tillegg forhandles om en avtale med Mercosur i Latin-Amerika, og tilsvarende forhandlinger med Andean Community er signalisert. Det har vært foreløpige drøftinger med Canada, som kan resultere i forhandlinger. Hva gjelder Asia, har EU en dialog gjennom ASEM-samarbeidet, men foreløpig ikke frihandelsavtaler. EUs tilbakeholdenhet overfor nye handelsavtaler gjelder derfor primært Asia, og dette kan være påvirket av handelspolitiske motsetninger i tillegg til omtanke for det globale handelssystemet.

På tross av sin tilbakeholdenhet overfor frihandelsavtaler i Asia er EU «verdensmesteren» i regional integrasjon, med mange avtaler og nye på trappene. Parallellisme overfor EU bør derfor ikke være et argument mot at EFTA initierer nye avtaler ut fra egne økonomiske og handelspolitiske vurderinger. Fra 1995 har EFTA åpnet for større fleksibilitet i valg av land, og slakket litt på kravet til parallellitet med EU. EFTA har for eksempel tatt initiativer overfor Canada og Singapore før EU. En slik selvstendighet synes velbegrunnet. Dette er ikke et spørsmål om å være «for eller mot» EU – EFTA er utenfor EU og må handle deretter.

Veien videre for EFTA

Konklusjonen i denne artikkelen er derfor at EFTA bør revidere sin prioriteringsliste for nye frihandelsavtaler. Gjennomgangen av EFTAs avtaler og initiativer viser at disse omfatter en del viktige land utenfor EU-25, men at viktige land mangler. Dessuten omfatter EFTA-listen en del land der handelen er minimal og der frihandelsavtaler neppe vil ha stor effekt med det første – uansett hvilke mål slike avtaler er tenkt å understøtte.

For hver enkelt frihandelsavtale må det gjøres spesifikke vurderinger av økonomiske, institusjonelle og politiske forhold ut over de aspekter som er nevnt her. Bør en frihandelsavtale med Russland vente til landet er blitt WTO-medlem? Vil en avtale med USA være umulig på grunn av konflikter om landbruk? For hvert land fins ulike spørsmål av denne type. De land som kan virke «enklest» når det gjelder denne typen komplikasjoner, er landene i Øst-Asia – blant annet fordi landbruk her neppe vil skape store forviklinger.

Om EFTA skulle ønske å inngå avtaler med nye land, er det ingen garanti for at de sier ja takk. Det kan være politiske skjær i sjøen, og forhandlingene kan dessuten i noen tilfeller være vanskelige. En avklaring av EFTAs intensjon er derfor bare første skritt

på veien.

Det forhold at land utenfor EU blir viktigere, må ikke misforstås dit hen at EU ikke lenger er viktig. Fortsatt er EU den klart viktigste handelspartner, og det som skjer med markedsadgang i EU, har en sterkere effekt enn andre frihandelsavtaler. For eksempel vil innføring av full frihandel for sjømat i EU antakelig være viktigere enn alle andre frihandelsavtaler til sammen for denne næringen. Økt vektlegging av handelsavtaler utenfor EU må derfor ikke føre til svakere fokus på EØS og markedsvilkår i EU. Det er her snakk om både – og litt mer – og, ikke enten eller.

Samtidig bør EFTAs strategi for frihandelsavtaler kombineres med en politikk for et multilateralt handelssystem med minst mulig diskriminering. Hvis tollene for industrivarer blir fjernet eller redusert kraftig gjennom WTO, vil mye av frihandelsavtalenes diskriminerende effekt være borte. Dette vil redusere faren for at frihandelsavtalene blir en konkurrent til WTO, snarere enn et supplement.

Et eventuelt norsk EU-medlemskap vil forandre premissene for hele analysen kraftig: I så fall er EFTA-avtaler uaktuelle, og det er innretningen av EUs frihandelsavtaler vi isteden må diskutere. Så lenge Norge er utenfor EU, bør vi imidlertid benytte de muligheter og frihetsgrader som fins. Selv om vi skulle være for EU-medlemskap, kan vi ikke late som om vi er medlemmer av EU.

Litteratur

- Cline, W.R. (2002) *An Index of Industrial Country Trade Policy toward Developing Countries*, Center for Global Development, Working Paper No. 14/ October.
- Dimaran, B.V. & R. McDougall (red.) (2002) *Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP5 Data Base*. Center for Global Trade Analysis, Purdue University, USA. Chapter 4: Data Base Summary: *Protection and Support* (forfatterne=redaktørene).
- EU-kommisjonen (2003) *Reviving the DDA negotiations – the EU perspective*, meddelelse fra EU-kommisjonen 26.11.2003.
- Finger, J.M., M.D. Ingco & U. Reincke (1996) *The Uruguay Round: Statistics on tariff concessions given and received*. Washington: Verdensbanken.
- Fink, C., A. Mattoo & I.C. Neagu (2002) *Assessing the Impact of Communication Costs on International Trade*. Washington: World Bank Policy Research Working Paper No. 2929.
- Grünfeld, L.A. (2003) *Eksport av tjenester og potensialet for økt verdiskapning i Norge*. Oslo: NUPI-notat nr. 651.
- Hertel, T.W., T. Walmsley & T. Itakura (2001) *Dynamic Effects of the “New Age” Free Trade Agreement between Japan and Singapore*, Global Trade Analysis Project/ Purdue University, Working Paper No. 15/ også i *Journal of Economic*

- Integration*, 2001.
- Maurseth, P.B. (2003a) *Norsk utenrikshandel, markedspotensial og handelshindre*. Oslo: NUPI-notat nr. 647. Maurseth, P.B. (2003b) *Tollnedtrapping for industrivarer i WTO – virkninger for Norge*. Notat til Nærings- og handelsdepartementet, juli 2003.
- Medin, H. (2003) *Regionale og bilaterale handelsavtaler i Latin-Amerika. Konsekvenser for norsk eksport*. Oslo: NUPI-notat nr. 652.
- Hummels, D. (2001) *Toward a Geography of Trade Costs*, mimeo, Purdue University.
- Melchior, A. (1997) *On the Economics of Market Access and International Economic Integration*, University of Oslo, Department of Economics, Economic Ph.D. Dissertations No. 36.
- Melchior, A. (2003a) *A Global Race for Free Trade Agreements. From the Most to the Least Favoured Nation Treatment?* Oslo: NUPI Paper No. 653.
- Melchior, A. (2003b) *Virkningen for norsk sjømateksport av tollnedtrapping i WTO*. Notat utarbeidet for EFF (Eksportutvalget for fisk), januar 2003.
- Melchior, A. (2004) *EFTAs frihandelsavtaler – betydning for Norge*. Oslo: NUPI-notat 658.
- NHO (2002) *WTO og tjenester. Norske bedrifters handelsbarrierer*. Notat. Næringslivets Hovedorganisasjon.
- OECD (2002) *Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System*. Consolidated report. Paris: OECD, dokument TD/TC(2002)8/Final, 20.11.2002.
- Venables, A.J. (1987) «Trade and trade policy with differentiated products: A Chamberlinian-Ricardian model», *The Economic Journal* 97: 700–717.
- Venables, A.J. (2003) «Winners and losers from regional integration agreements», *The Economic Journal* 113: 747–761.
- WTO (2002) WTO Members' tariff profiles, dokument TN/MA/S/4/Rev. 1 samt TN/MA/S/4/Rev. 1/Corr. 1, datert 1.11.02 og 15.11.02.
- WTO (2003) Incidence of non-ad valorem tariffs in members' tariff schedules and possible approaches to the estimation of ad valorem equivalents, WTO-dokument TN/MA/S/10.