



Er EU et regionalt alternativ til en multilateral verdensorden for handel og investeringer?

Av Jan Erik Grindheim, statsviter i Civita og professor ved USN Handelshøyskolen, Universitetet i Sørøst-Norge

Sammendrag

EU er i dag et godt etablert regionalt samarbeid som har utviklet seg fra en frihandelsavtale basert på en tollunion via et felles marked til en økonomisk og politisk union. Men Brexit-avstemningen i Storbritannia i 2016, om at landet skulle forlate EU fire år senere, og en sterk motstand fra ytterliggående politiske partier på venstre og høyre fløy i andre europeiske land, har utfordret det forpliktende samarbeidet i EU. Hvordan vil dette utvikle seg fremover, gitt at den liberale verdensordenen av multilaterale avtaler generelt sett ser ut til å være under press? Vil vi se en økt konkurranse mellom regionale handels- og investeringssoner, og hvilken rolle vil i så fall EU-samarbeidet og EØS-avtalen kunne spille i den sammenheng?

Introduksjon

«Internasjonale investeringer og globale produksjonsnettverk øker motivasjonen for fri handel mellom industrilandene og er en av drivkreftene bak en eksplosjonsartet vekst i antall frihandelsavtaler over hele kloden.» Slik oppsummerte Arne Melchior ved Norsk utenrikspolitisk institutt den internasjonale handelssituasjonen i 2015. Året etter stemte et knapt flertall av britiske velgere for å trekke Storbritannia ut av Den europeiske union (EU), mens republikaneren Donald Trump vant presidentvalget i USA på slagordene «Make America Great Again» og «We wanna start making our products again».

Jeg leste Melchiors oversiktsartikkel om internasjonale handelsavtaler i 2015 med et positivt blick, og var helt enig med ham i at verden så ut til å være på vei mot en sterkere regulert handel mellom stadig flere land på stadig flere områder. Det viste ikke minst de forhandlingene som var satt i gang rundt etableringen av flere dyptgående regionale og multilaterale handelsavtaler som The Transpacific Partnership (TPP), Trade in Services Agreement (TISA) og The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), med USA i førersetet.

Forhandlingene om TPP startet i 2011 mellom 12 stater rundt Stillehavet og ble ferdigforhandlet 5. oktober 2015. Men avtalen ble kansellert av president Trump. TISA-forhandlingene om handel med tjenester mellom 52 land startet i 2013, men stoppet opp på grunn av usikkerhet rundt Trumps politiske linje i internasjonale handelsforhandlinger. Mens TTIP-avtalen, som var inne i sitt tredje år med forhandlinger om å fremme et dyptgående handels- og investeringspartnerskap mellom EU og USA, aldri ble noe av som følge av Trumps helomvending i USAs handelspolitiske strategi.

Med president Joe Biden i Det hvite hus var det nok mange som så for seg en ny internasjonal handelspolitikk fra USAs side. Eller en tilbakevending til landets tidligere rolle som forsvarer av det multilaterale systemet for internasjonal handel, som USA hadde vært en drivkraft for å bygge opp etter andre verdenskrig (1939–1945). Men selv om demokraten Biden, og hans utfordrer i eget parti, Hillary Clinton, begge opprinnelig støttet opp om USAs tradisjonelle linje i slike multilaterale forhandlinger, lot de seg i valgkampen i 2016 styre av det kommentator Michael Hirsch i det amerikanske tidsskriftet *Foreign Policy* har kalt Trumps «populistiske opprør mot frihandel» (Hirsch 2022, min oversettelse).

Hvorvidt vi skal definere USAs [Inflation Reduction Act \(IRA\)](#), som ble undertegnet av president Biden 16. august i fjor, som en del av et slikt opprør mot frihandel, er kanskje for tidlig å si. Men denne satsningen på 370 milliarder dollar til investeringer i fornybar energi og det som kalles nullutslippsteknologi, vil utvilsomt, med sine subsidier til amerikansk industri, få en innvirkning på styrkeforholdet mellom USA og resten av verden når det gjelder utviklingen av grønne verdikjeder, handel og investeringer, siden deler av IRA-satsningen stiller eksplisitte krav til lokalt innhold og/eller lokal produksjon i USA.

Derfor lanserte også EU-kommisjonen 1. februar 2023 en [Green Deal Industrial Plan](#), som ikke bare skal sikre at Europa når sine klimamål, slik USA har argumentert for som utgangspunkt for sin Inflation Reduction Act, men også styrke europeiske bedrifters konkurransekraft i lys av den amerikanske satsningen gjennom IRA. Den europeiske planen samler eksisterende og nye tiltak på dette området,

og bygger på fire pilarer for samarbeidet i EU: regelforenkling, økte finansieringsmuligheter, kompetanseutvikling og en friest mulig internasjonal handel. Som ellers i EU-samarbeidet, er det likevel ulike syn på hvordan en slik plan best kan gjennomføres i praksis. Men, som vi skal se i dette notatet, har EU allerede utviklet flere felles politikkområder for en friest mulig handel og et økonomisk samarbeid mellom sine medlemsstater, og ikke minst en rekke felles institusjoner som kan styrke det mellomstatlige samarbeidet i Europa i årene som kommer.

Samtidig med disse tiltakspakkene ble det på et ministermøte i Genève i juni 2022 også oppnådd enighet om at arbeidet med å gjennomføre en felles politikk for en friere verdenshandel skal fortsette i regi av Verdens handelsorganisasjon (WTO). I det som er blitt kalt [Genèvepakken](#) ble det for eksempel utviklet en rekke konsensusdokumenter på områder som matsikkerhet og en styrking av Verdens matvareprogram, covid-19-pandemien, immaterielle rettigheter, e-handel og fiskerisubsidier (WTO 2022a).

De 164 medlemslandene i WTO har likevel en lang vei å gå for å sikre et felles regelverk mot nasjonale hindringer og proteksjonisme, og da spesielt innen områder som investeringer, digital handel, offentlige anskaffelser og mer generelt konkurransevridende tiltak fra medlemslandenes side. Dessuten er det flere land som har omfattende unntak fra de felles reglene, og som heller ikke alltid følger disse selv om de har forpliktet seg til det. Dette gjelder ikke minst store land med viktige økonomier som Brasil, India og Kina, og gjør det ekstra vanskelig å komme frem til felles løsninger i WTO.

I dette notatet skal vi først se nærmere på hvordan regionale og multilaterale handelsavtaler har vokst frem som et ledd i en sterk globalisering av handel og investeringer siden første halvdel av 1990-tallet, og hvilke utfordringer slike avtaler står overfor i dag. Deretter diskuterer jeg hvordan det multilaterale samarbeidet i EU har utviklet seg og hvordan dette regionale avtaleverket går dypere og ser ut til å være mer vellykket enn noe annet handels- og investeringssamarbeid i en tid hvor globaliseringen utfordres av en stadig mer nasjonalt basert proteksjonisme. Til slutt peker jeg på noen av de utfordringene som også EU-samarbeidet står overfor når det gjelder opprettholdelsen av det indre marked, i møte med økende krav om nasjonalstatlig proteksjonisme også blant EUs medlemsstater, og hvordan dette kan påvirke Norge fremover.

Globalisering og økonomisk vekst

Tidsskriftet *National Geographic* (2023) definerer globalisering enkelt som «the connection of different parts of the world», eller på norsk «forbindelsen mellom ulike deler av verden». Globalisering brukes som oftest i økonomisk sammenheng, men det kan også forstås politisk og kulturelt under samme definisjon. I dette notatet vil fokuset være på økonomiske og politiske aspekter ved globalisering – forstått som en prosess som innebærer økende økonomisk integrasjon på tvers av landegrensene.

Med utviklingen av moderne informasjons- og kommunikasjonsteknologi kan globalisering også forstås som en kobling mellom «ulike deler av verden» uten at dette trenger å ha en geografisk dimensjon. Internett kjenner ingen grenser og har ingen territoriell forankring, men kobler oss funksjonelt sammen som individer og grupper i formelle og uformelle organisasjoner på tvers

av landegrenser – slik globale handelsforbindelser, eller globale utfordringer som helse, fattigdom og felles miljøspørsmål, har gjort i århundrer.

Globalisering er ikke et nytt fenomen. Det er heller ikke globale handelsrelasjoner. Etter hvert som verdens sivilisasjoner vokste frem, økte samhandlingen mellom dem. Tenk for eksempel på de to tusen år gamle handelsnettverkene mellom middelhavsområdet og Asia vi kjenner som Silkeveien; og senmiddelalderens hanseatiske forbund med utgangspunkt i byen Lübeck; eller trekanthandelen som utviklet seg mellom Europa, Afrika og Amerika med varer, råvarer og slaver etter at den nye verden ble oppdaget på slutten av 1400-tallet.

Til tross for globaliseringens lange historie, var likevel omfanget av det vi i dag gjerne kaller utenrikshandel ganske moderat helt opp til begynnelsen av 1800-tallet. Summen av eksport og import av varer og tjenester overskred ikke i noen tilfelle ti prosent av den globale produksjonen før rundt 1820, da dette begynte å endre seg som følge av teknologiske nyvinninger og en fremvoksende politisk liberalisme til fordel for fri handel fremfor nasjonalstatlig proteksjonisme.

Esteban Ortiz-Ospina (2017) har kalt dette den første moderne bølgen av globalisering, og tidfestet den fra begynnelsen av 1800-tallet og frem til første verdenskrig (1914–1918). Da førte en fremvoksende nasjonalisme til en kollaps i internasjonale handelsforbindelser, og et skudd for baugen for de liberale ideene som hadde ligget til grunn for den første bølgen av globalisering. Dette fikk også en innvirkning på internasjonale finansbevegelser, som den gangen utgjorde en høyere andel av verdens BNP enn de gjør i dag, samt at den internasjonale arbeidsmigrasjonen møtte store utfordringer (Nordbakken 2017).

Etter andre verdenskrig tok handelen seg raskt opp igjen, og denne andre bølgen av globalisering, som vi skal se at en rekke forskere langt på vei mener kulminerte med Brexit og valget av Donald Trump til president i USA i 2016, førte til en vekst i internasjonale handelsforbindelser verden aldri tidligere hadde sett (Saval 2017). Toppen ble nådd i 2016, da rundt 60 prosent av alle varer og tjenester som produseres i verden ble sendt over landegrensene. Men selv etter Brexit og Trump, utgjorde fremdeles den handelsrelaterte produksjonen av varer og tjenester 57 prosent av verdens samlede verdiskaping i 2021 (Verdensbanken 2023).

Parallelt med den økte globaliseringen har vi også sett en markant økonomisk vekst på verdensbasis, og ifølge en metaanalyse gjennomført av Philipp Heimberger (2021) av et stort antall forskningsbaserte undersøkelser av disse to utviklingstrekkene, ser det ut til å være en sammenheng mellom økt globalisering og økonomisk vekst. Men den er ikke så entydig som mange av de enkelte forskningsresultatene viser, og den er primært knyttet til en globalisering av handelsrelasjoner. Dessuten varierer den over tid, så ifølge Heimberger er det vanskelig å trekke klare konklusjoner om kausalsammenhenger mellom globalisering og økonomisk vekst.

At globalisering og økonomisk vekst opptrer samtidig, mener likevel Ana Revenga og Anabel Gonzalez i en rapport for Verdensbanken, at det ikke er noen tvil om. Derfor konkluderer de med følgende oppfordring: «I den pågående debatten om fordelene ved handel, må vi ikke miste et viktig faktum av syne. Handel og global integrasjon har økt inntektene over hele verden, samtidig som at fattigdom

og global ulikhet er blitt redusert dramatisk» (min oversettelse) (Revenga og Gonzales 2017, ikke paginert).

Varehandelen som andel av verdens bruttonasjonalprodukt (BNP) gikk opp fra rundt 30 prosent i 1988 til rundt 50 prosent i 2013. Samtidig vokste gjennomsnittsinntekten med 24 prosent globalt, den globale fattigdomsandelen falt fra 35 prosent til 10,7 prosent, og inntekten til de nederste 40 prosentene av verdens befolkning økte med nesten 50 prosent (Lakner og Milanovic 2016; Revenga og Gonzalez 2017). Som Revenga og Gonzalez (2017) imidlertid påpeker, har mer handel også ført til økt ulikhet internt i flere land. Men ifølge dem, og Ortiz-Ospina (2017), kan dette i større grad være et resultat av manglende reguleringer av arbeidsmarkedet og mangel på sosiale ordninger og sikkerhetsnett for dem som faller utenfor i de enkelte landene, enn handelen i seg selv.

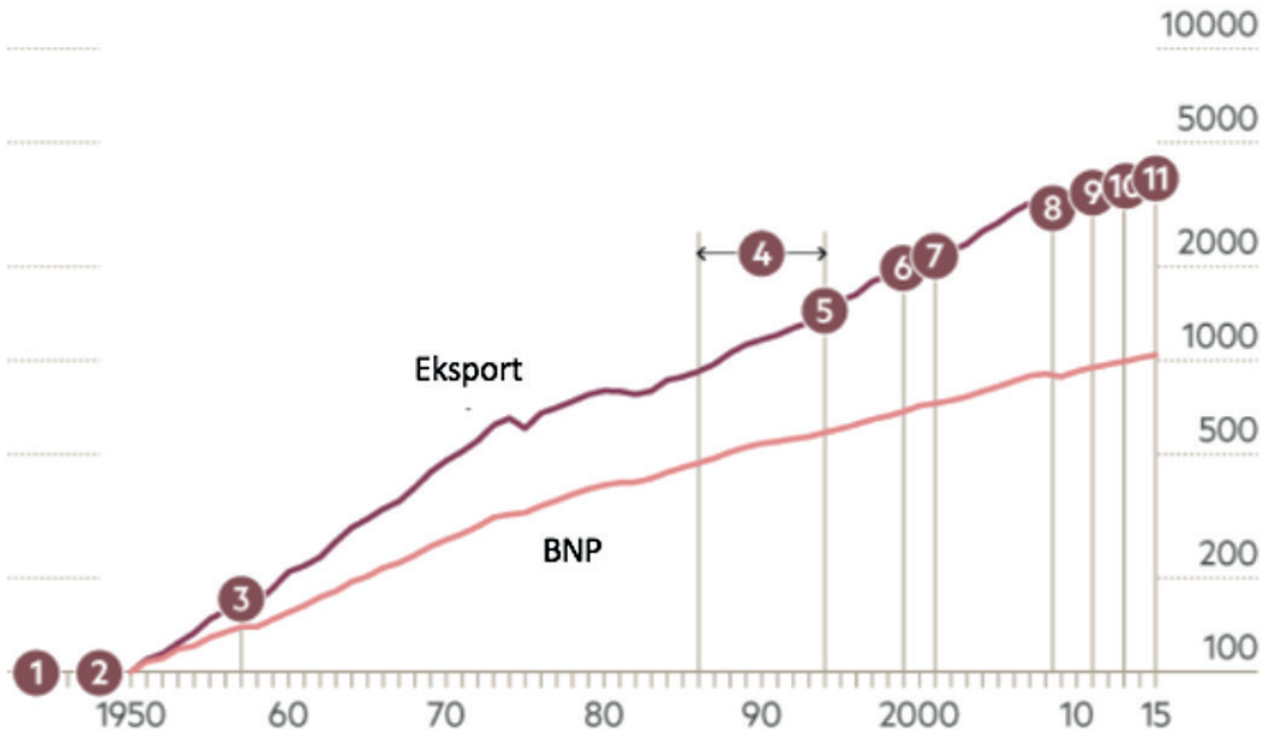
En stadig mer handelsliberal verdensorden

Det er derfor ikke noen generell grunn til å være mot handel og for økt handels-proteksjonisme. Det mener også Ortiz-Ospina (2017), og viser til at de landene som økonomisk sett ser ut til å ha tjent mest på den økte globaliseringen, samtidig har økt sine sosialutgifter.

Dette kan selvsagt sees på to måter: enten som et resultat av behov skapt av økt globalisering, eller som et grunnlag for at stater kan dra nytte av globaliseringen. Men de to trendene er nok heller komplementære enn at de fungerer som et substitutt for hverandre. Og, som økonomen Richard Baldwin har vist i boken *The Great Convergence* fra 2016, ser det ut til at den motivasjonen for økt økonomisk integrasjon som ble nevnt innledningsvis med henvisning til Arne Melchior (2015), i særlig grad ser ut til å gjelde mellom industriland og det som ofte kalles fremvoksende økonomier og utviklingsland.

Som vi ser i figur 1 på neste side, har det med en stadig mer handelsliberal verdensorden vært en økning i eksporten på verdensbasis og en vekst i verdens bruttonasjonalprodukt, som for mange staters vedkommende har vært positiv. Punkt 1 i figur 1 henviser til innledningen til den andre bølgen av globalisering, som Ortiz-Ospina (2017) har kalt det. Denne startet allerede under andre verdenskrig, i 1944, da mer enn 700 delegater fra 44 land samlet seg på Mount Washington Hotel i den amerikanske delstaten New Hampshire, nærmere bestemt i byen Bretton Woods, for å inngå en avtale om å regulere etterkrigstidens penge- og valutasystem. Avtalen forpliktet partene til å holde egen valutakurs fast mot amerikanske dollar, som igjen skulle holde en fast pris i forhold til gull siden stabile valutakurser ble sett på som en forutsetning for å fremme en friere handel. USA opphevet imidlertid gullinnløsningsprinsippet i 1971, og fra 1973 forsøkte ikke lenger sentralbankene i de største landene å holde kursene stabile mot hverandre. Avtalen brøt derfor sammen.

**Figur 1 Tidslinje for viktige handelsavtaler og veksten i verdens eksport og BNP 1950-2015
(volumindekser basert på en logaritmisk skala der 1950 = 100)**



Kilde: Laget av Shawn Donnan (2016) for Financial Times med data fra WTO.

«Bretton Woods-systemet» hadde også ført til opprettelsen av to viktige internasjonale organisasjoner for økonomisk samarbeid etter andre verdenskrig. Det var Det internasjonale pengesystemet (IMF) og Verdensbanken, som begge ble en del av FN-systemet (De forente nasjoner) da dette vokste frem etter andre verdenskrig.

Verdensbanken ble egentlig etablert for gjenoppbyggingen av Europa etter krigen. Men da amerikanerne satte i gang sitt gjenreisningsprogram for Europa i 1947, den såkalte Marshall-hjelpen som ble oppkalt etter USAs daværende utenriksminister George C. Marshall, gikk Verdensbanken over til å finansiere infrastrukturprosjekter rundt om i verden innen sektorer som kraft, vanningsystemer og transport. Etter hvert ble det også satt i gang et omfattende bistandsprogram for utviklingsland, og i dag bidrar Verdensbanken primært økonomisk til prosjekter for å redusere fattigdom og skape en mer bærekraftig utvikling i henhold til FNs 17 bærekraftsmål i land med en svak økonomi og andre utfordringer som begrenser befolkningens økonomiske velstand og velferd.

Når det gjelder Det internasjonale pengesystemets (IMF) rolle i dag, har dette som mål å fremme internasjonalt valutasamarbeid og internasjonal handel, og å sikre en stabil verdensøkonomi. IMF er en særorganisasjon under FN, og har i dag 190 medlemsland, mens Verdensbanken har 189 medlemsland. Disse eier teknisk sett banken gjennom sine innskudd, men medlemskap i Verdensbanken forutsetter medlemskap i IMF.

Det andre punktet i figur 1 henviser til dannelsen av GATT – The General Agreement on Tariffs and Trade. Dette var en avtale som opprinnelig ble undertegnet av 23 land i 1947 og satt i verk i 1948, og som inntil den ble omgjort til Verdens handelsorganisasjon (WTO) i 1994 la grunnlaget for åtte multinasjonale forhandlingsrunder for reduksjon av handelshindringer, det som ofte kalles åtte tollrunder. Gjennom disse tollrundene ble mer enn 45 000 tolltariffer fjernet eller redusert, og da den siste forhandlingsrunden ble gjennomført før omdanningen til WTO i 1994, deltok 121 land. Denne siste runden av forhandlinger, som foregikk fra 1986 til 1993, ble kalt Uruguay-runden og inneholdt også spørsmål knyttet til såkalte ikke-tariffære handelshindringer og landbruksprodukter, mens de tidligere rundene mest handlet om handelen med industrivarer.

Uruguay-runden er markert med nummer fire i figur 1, mens punkt nummer tre omhandler etableringen av Det europeiske økonomiske fellesskap, EEC, med Roma-traktatens iverksettelse i 1957. De fire første hendelsene (punkt 1–4) var viktige for oppbyggingen av en multilateral verdensorden for handel og investeringer i en europeisk kontekst og globalt etter andre verdenskrig, mens hendelsene i punktene 5–11 enten har videreutviklet denne verdensordenen gjennom regionale handels- og investeringsavtaler på toppen av denne, eller vært med på å svekke dens legitimitet gjennom økonomiske kriser og fremveksten av globale protestbevegelser mot globalisering mer generelt:

(5) inngåelsen av Den nordamerikanske frihandelsavtalen NAFTA i 1994.

(6) anti-globaliseringsprotester som brøt ut i forbindelse med et ministermøte i WTO i Seattle i 1999.

(7) Kinas inntreden i WTO i 2001.

(8) den globale finanskrisen som ledet til den største kollapsen i verdens handel siden 1930-tallet i 2008–2009.

(9) «Occupy»-bevegelsen, som ble dannet etter protester på Wall Street i september 2011, mot økonomisk ulikhet og det som ble fremstilt som grådighet i næringslivet samt utfordringer knyttet til lobbyvirksomhet fra sterke finansinteresser og grunnleggende feil i det eksisterende banksystemet.

(10) starten på forhandlingene mellom EU og USA om den dyptgripende handels- og investeringsavtalen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) som EU og USA forhandlet om og protestene mot denne i Europa og USA.

(11) enigheten om den regionale handelsavtalen TPP-avtalen (Trans-Pacific Partnership), som USA inngikk med 11 land i Stillehavsområdet i 2015.

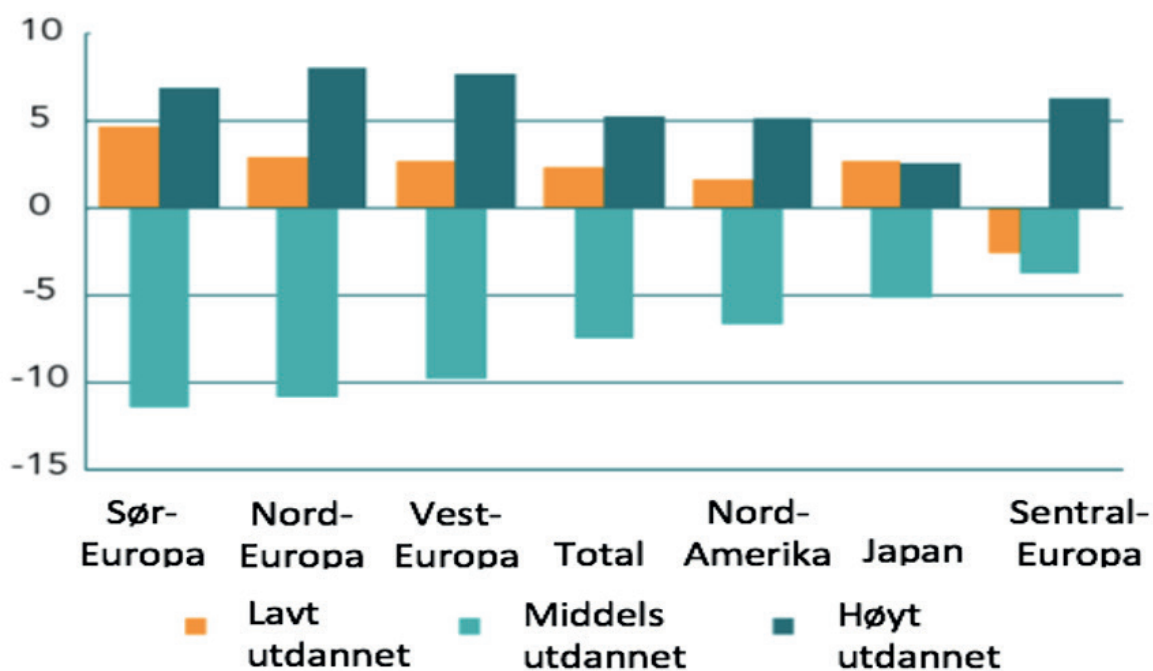
Globaliseringens utfordringer

Omdannelsen av GATT til WTO innledet en periode med så sterk vekst i globaliseringen, ikke bare økonomisk, men også kulturelt og politisk, at Harvard-økonomen Dani Rodrik femten år senere mente at vi kunne snakke om en form for *hyperglobalisering* verden tidligere aldri hadde sett (Rodrik 2011). Selv var han skeptisk til denne utviklingen, og hadde vært det lenge. Allerede i 1997, i boken *Has Globalization Gone Too Far?*, argumenterte Rodrik for at

globaliseringen skapte et sosialt skille mellom de som hadde utdanning og ferdigheter til å dra nytte av de mulighetene den ga, og de som ikke hadde det – og, som av den grunn, så globaliseringen som en trussel mot egen levestandard og livskvalitet, men også sosial tilhørighet, snarere enn en mulighet til å oppleve noe nytt og annerledes.

Rodriks kritikk var særskilt rettet mot det han kalte «mainstream» økonomer for ikke å se dette, og for å bagatellisere de sosiale risikoene ved den internasjonale økonomiske integrasjonen globaliseringen førte til. Det var spesielt presset på lønninger og arbeidsvilkår som oppstod i økonomisk utviklede land når produksjonen av varer og tjenester ble lagt til det som ble kalt økonomisk underutviklede land Rodrik var bekymret for. Han viste for eksempel til at lavt utdannede arbeidstakere i Europa og USA hadde opplevd en reallønnsnedgang siden 1970-tallet på mer enn 20 prosent som følge av dette. Arbeidstidsbestemmelser endret seg også, og usikkerheten i arbeidsmarkedet økte som følge av økt konkurranse mellom arbeidstakere i økonomisk utviklede og underutviklede land.

Figur 2. Endringer i sysselsettingsandel i henhold til utdanning 1995–2015 (prosentpoeng)



Kilde: WTO (2019: 2).

Av figur 2 ser vi at dette spesielt har gått ut over middels utdannede arbeidstakere, og vært en medvirkende årsak til de politiske reaksjonene vi så på innledningsvis med Storbritannias utmeldelse av EU (Brexit), valget av Donald Trump som president i USA og en fremvekst av, og fremgang for, høyre-radikale politiske partier med nasjonalistiske holdninger i flere økonomisk velutviklede land i Europa (Grindheim 2019).

Som en motvekt til Rodriks (2011) påpekninger av det han så som negative sider ved den økte globaliseringen, ble det argumentert for at gjennom det som kalles *komparative fortrinn* ville

produksjonen av varer og tjenester foregå der det var mest formålstjenlig rent økonomisk og i henhold til tilgang på tilgjengelig og kvalifisert arbeidskraft, og på den måten gi billigere varer og tjenester i de økonomisk utviklede landene samtidig som de mindre utviklede ville oppleve økonomisk vekst. Rodrik (1997) var ikke nødvendigvis uenig i dette, men han mente at økt økonomisk integrasjon på kort sikt kunne gi seg utslag i sosial desintegrasjon og på lengre sikt politiske tilbakeslag for det multilaterale systemet som fremmet globaliseringen.

Frykten for globaliseringens sosiale kostnader fant etter hvert også gehør blant flere av dem som på 1990- og begynnelsen av 2000-tallet hadde sett med positive øyne på den sterke veksten i internasjonal handel og økt globalisering. En av dem var nobelprisvinner i økonomi, Paul Krugman, som bekymret seg for hvordan utkontraktering og tjenesteutsetting av produksjonen av varer og tjenester til lavkostnadsland påvirket lønns- og arbeidsvilkår i høykostnadslandene (Krugman 2008). En annen var *Financial Times* økonomikommentator Martin Wolf, som i 2004 utga boken *Why Globalization Works*, mens han i ettertid særlig har rettet kritikk mot manglende sosiale sikkerhetsnett og en arbeidsmarkedspolitik på nasjonalstatlig nivå som har kunnet holde tritt med den teknologiutviklingen som ifølge ham har skapt økt økonomisk og geografisk ulikhet globalt.

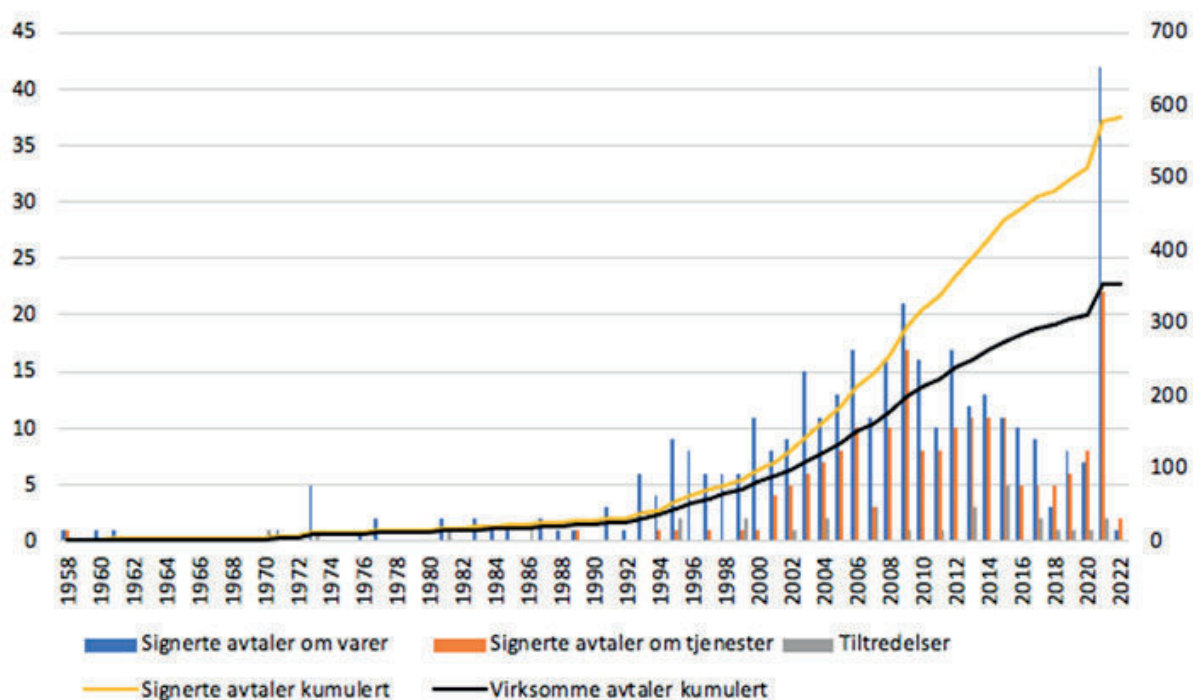
I boken *The Crisis of Democratic Capitalism* fra 2023 trekker Wolf samtidig frem den verdensomspennende finanskrisen i 2008–2009 som et viktig vendepunkt i den økonomiske, politiske og sosiale utviklingen globalt, siden denne rammet det han kaller sårbare grupper i samfunnet spesielt hardt. Hvis de økonomiske utfordringene denne krisen skapte ikke på en eller annen måte løses, vil det over tid også kunne gå ut over de verdiene og normene som ligger til grunn for det liberale demokratiet og den markedsøkonomiske tankegangen som har støttet opp om og vært en del av det han kaller den demokratiske kapitalismen.

Ingen av disse økonomene er likevel motstandere av globalisering, og de vil ikke skru tiden tilbake for å reversere den internasjonale handelen. Det de etterlyser er at det skapes nye institusjoner og kompensasjonsmekanismer internasjonalt og på nasjonalstatlig nivå, som kan gjøre globaliseringen mer effektiv, mer rettferdig og mer bærekraftig, gjennom en globalt tilpasset sosial- og arbeidsmarkedspolitik. Som Dani Rodrik skrev i *The Guardian* i 2008: I dag er ikke spørsmålet lenger om du er for eller imot globalisering, men «What should the rules of globalisation be?» (Rodrik 2008, ikke paginert).

Betydningen av internasjonale handelsavtaler

Mer enn halvparten av dagens internasjonale handel dekkes av regionale handelsavtaler, det som på engelsk kalles Regional Trade Agreements (RTAs). Disse er utviklet i tilknytning til det multilaterale avtaleverket WTO er basert på. Ved utgangen av 2022 var det etablert 355 slike avtaler, hvorav 186 for varer og tjenester, 167 kun for varer og 2 kun for tjenester, mens det var signert 582 avtaler som ikke var ratifisert (se figur3). De første avtalene ble inngått for mer enn 60 år siden, under forløperen til WTO, Generalavtalen om toll og handel (GATT) (WTO 2022b).

Figur 3. Innmeldte og tiltrådte regionale handelsavtaler 1958–2022 i GATT/WTO-systemet



Kilde: Bearbejdede data fra WTO (2022b).

Mens GATT bare var et forum for internasjonale forhandlinger mellom stater som arbeidet for tollreduksjoner seg imellom, ble arvtageren WTO etablert som en internasjonal organisasjon for å fremme handelen mellom dem gjennom nedbyggingen av et bredt spekter av tollmessige og ikke tollmessige (ikke-tariffære) hindringer samt etablere generelle regler for verdens handel gjennom rettigheter og plikter for partene, og for å løse eventuelle handelskonflikter mellom disse gjennom en uavhengig tvistedomstol. Da GATT-avtalen ble inngått i 1947 bestod den som vi så ovenfor av 23 partnere, men stadig nye stater sluttet seg til og i 1994, da GATT ble omdannet til WTO, hadde 121 stater skrevet under avtalen. I dag har WTO 164 medlemsstater, som står for 98 prosent av verdens handel, mens 25 stater har observatørstatus i organisasjonen og forhandler for tiden om medlemskap.

GATTs ansvarsområde var, som tidligere nevnt, i utgangspunktet primært knyttet til handel med industrivarer. Men i Uruguay-runden 1986–1993 ble også landbruksprodukter inkludert, og fra 1994 tjenester. De første årene ble det likevel ikke rapportert inn mer enn en til to handelsavtaler for tjenester per år, og fem til seks for varer. Men utover på 2000-tallet økte antallet betraktelig. Et foreløpig toppår ble nådd i 2009, da 18 avtaler for varer og 16 for tjenester ble meldt inn. Utviklingen etter dette har vært preget av nedgang, med det laveste tallet i 2018. Da ble det kun meldt inn tre regionale handelsavtaler for varer og tre for tjenester. Som vi ser av figur 3 på forrige side, er dette det laveste antallet i hele WTOs historie.

Samtidig ser vi at det i 2021 var en kraftig økning i antall innmeldte avtaler for varer og tjenester, med henholdsvis 42 og 22. Men dette skyldes primært at britene etter utmeldelsen av EU (Brexit)

måtte inngå egne bilaterale avtaler med land som de tidligere hadde hatt regionale handelsavtaler med gjennom medlemskapet i EU. Disse registreres av WTO som regionale handelsavtaler (RTAs), selv om de er fremforhandlet bilateralt mellom Storbritannia og de landene Storbritannia tidligere hadde avtaler med gjennom EU (WTO 2022c).

Manglende fremdrift i WTO, og den globale finanskrisen som fulgte etter det sterke fallet i amerikanske boligpriser i 2006, var viktige grunner til at forhandlinger om regionale og multilaterale handelsavtaler vokste så sterkt fra rundt årtusenskiftet. Mellom 1994 og 2014 ble det i gjennomsnitt etablert mer enn ti regionale handelsavtaler per år, og bare én multilateral handelsavtale på globalt nivå. Det var Bali-avtalen i regi av WTO, som kom i havn i 2013 etter tolv år med forhandlinger. Ellers var utviklingen i verdenshandelen i denne perioden kjennetegnet av det *The Economist* i 2015 treffende har kalt et «Game of zones».

De fleste eksisterende handelsavtaler, og avtaler under forhandling, er *bilaterale avtaler* mellom to parter. Det kan være mellom stater eller mellom stater og handelsblokker som EU, eller mer uformelle grupper av land, for eksempel de såkalte G-7-landene (tidligere G-8-landene). Det opereres i dag med fire kategorier av internasjonale handelsavtaler. I tillegg til de bilaterale avtalene, kommer multilaterale, plurilaterale og regionale avtaler, hvor forskjellen mellom de multi- og plurilaterale går på graden av forpliktelser og omfang, mens regionale avtaler kan være både multi- og plurilaterale.

I *multilaterale avtaler* under WTO-systemet forplikter alle avtalepartnerne seg til å følge de felles reglene, mens *plurilaterale avtaler* gjerne inngås mellom grupper av land som ønsker å utvide et samarbeid som ikke alle medlemslandene vil være med på eller er i stand til å følge. Derved forplikter de plurilaterale avtalene kun de som har skrevet under på dem, mens øvrige land kan henge seg på som gratispassasjerer og følge reglene slik de ønsker, men uten forpliktelser.

Dette har fått Rudolf Adlung og Hamid Mamdouh (2017) i WTOs forskningsseksjon til å stille spørsmål ved om slike avtaler nærmest er blitt en redningsvei for WTO-systemet; eller retttere sagt for de mest integrasjonsvennlige medlemslandene i WTO, hvor disse kan inngå avtaler seg imellom uten å måtte tenke på at alle de øvrige medlemmene skal med.

På norsk kalles dette å inngå avtaler ut fra et *bestevilkårprinsipp* (også kjent som mestbegunstigelsesklausul), eller det som på engelsk kalles «most-favoured nation»-prinsippet, som ofte bare forkortes til MFN. De ovenfor nevnte avtalene mellom G7-landene og TISA-avtalen er, som de fleste regionale handelsavtaler, eksempler på slike plurilaterale avtaler mellom WTO-land med felles interesser.

I årene frem til Brexit og valget av Trump som president i USA i 2016, var det en tiltagende tendens til at det også ble forhandlet om etableringen av multilaterale regionale handelsavtaler mellom flere parter; og multilaterale og såkalte *mega-regionale avtaler*, som enten samordner eksisterende handelsavtaler eller etablerer nye avtaler mellom eksisterende avtalepartnere. Målet med de mega-regionale handelsavtalene har vært å styrke WTOs multilaterale rammeverk, i en form for multilateralisert regionalisme (OECD 2015).

Multilateralisert regionalisme

Multilateralisert regionalisme er et prinsipp for inngåelse av mega-regionale handelsavtaler basert på en parallell utvikling av regionale handelsavtaler og et globalt multilateralt avtaleverk. Prinsippet bygger på en tankegang om at det er mer sannsynlig at WTOs målsetning om å etablere globale multilaterale handelsavtaler vil skje nedenfra og opp gjennom en spredning av regionale samarbeidsrelasjoner, enn ovenfra og ned ut fra et enhetlig mandat fra WTOs side (Estevadeordal et al. 2012).

TTIP er et typisk eksempel på dette. For EU og USA handlet TTIP i stor grad om felles interesser i en verden med økt konkurranse fra nye aktører i det internasjonale og globale handelspolitiske bildet (Johnsen et al 2014). Men, som nevnt innledningsvis, stoppet forhandlingene om denne avtalen opp etter tre år som følge av Trumps helomvending i USAs handelspolitiske strategi. Endringer i den geopolitiske situasjonen globalt, har imidlertid fått stadig flere til å snakke om en gjenopptagelse av TTIP-forhandlingene, eller kanskje en «TTIP Light», som lederen for organisasjonen The Aspen Institute Germany, Stormy-Annika Mildner (2022), foreslo sist høst.

Mildner tok i den sammenheng utgangspunkt i en tale Tysklands forbundskansler Olaf Scholz holdt i august 2022. Der understreket han hvor viktig internasjonal handel har vært for Europas velstand, og at Europa derfor ikke kan overlate til andre å sette dagsorden for den fremtidige utviklingen av internasjonale handelsavtaler. Dette gjelder særlig i en tid hvor verden geopolitisk sett er i endring. Ikke bare som et resultat av Russlands sjokkerende angrep på Ukraina, og de følgene dette har fått blant annet for energiforsyningene til Tyskland og resten av Europa, men også fordi en ny stormaktspolitikk ser ut til å være i emning, hvor verden deles inn i nye blokker med en økende avstand mellom demokratiske og autokratiske land, og land mellom disse som «leter etter en blokk å slutte seg til», som Mildner (2022) uttrykker det.

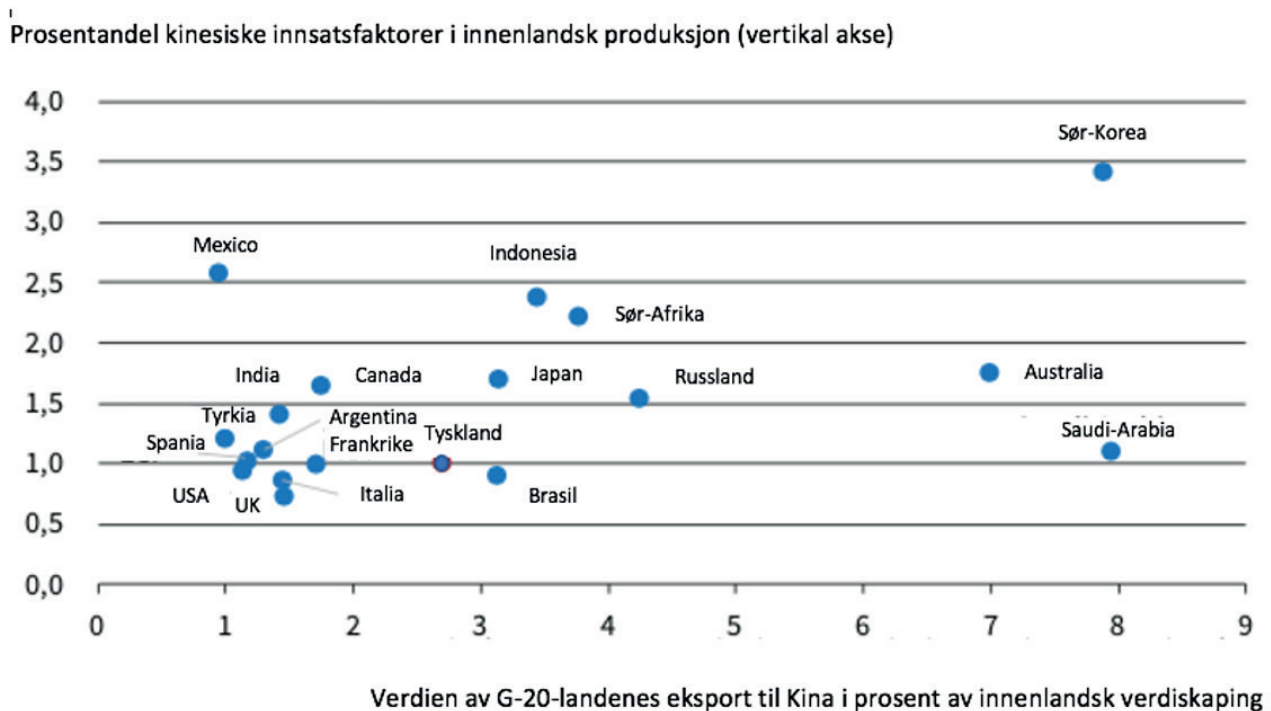
I en uttalelse fra den tyske regjeringen i juli 2022, heter det at i lys av den pågående krisen som følge av Russlands krig i Ukraina, må Tyskland redusere sin avhengighet av enkeltland og utvide sine import- og eksportmarkeder. Men fremfor alt må samarbeidet og handelen intensiveres med land som Tyskland deler de fundamentale verdiene i det liberale demokratiet med. Dette kan ifølge den tyske regjeringen best skje gjennom handelsavtaler som bygger på EU-samarbeidets handelsinteresser.

Dette mener Mildner vil kunne gå lettere med Biden i Det hvite hus, og henviser i den sammenheng til en avtale EU og USA inngikk i juni 2021 om å etablere et felles råd for et utvidet handels- og teknologisamarbeid (Europakommisjonen 2023). Samtidig understreker hun at president Biden har hatt sine utfordringer med å få saker igjennom i Kongressen, også på det handelspolitiske området, og at vi heller ikke må glemme at det var i Tyskland den største opposisjonen mot TTIP-avtalen vokste frem under forhandlingene sist denne avtalen stod på den politiske dagsorden.

Måten EU og USA har samarbeidet på når det gjelder økonomiske sanksjoner mot Russland, og det faktum at de begge frykter et sterkere Kina, gjør det likevel mer sannsynlig enn på lenge at de to partene vil kunne ta opp igjen forhandlingene om TTIP eller en lignende avtale. Samtidig må vi ikke glemme at USA og Tyskland, i likhet med andre store økonomier, i dag er helt avhengige av økonomisk samhandel med Kina. Det ser vi av figur 4, som er hentet fra Andreas Baur og Lisandra Flach (2022)

ved det tyske forskningsinstituttet IFO. Den viser prosentandelen av kinesiske innsatsfaktorer i G-20-landenes innenlandske produksjon langs den vertikale akse, og verdien av deres eksport til Kina i prosent av innenlandsk verdiskaping langs den horisontale.

Figur 4. G-20-landenes økonomiske avhengighet av Kina



Kilde: Baur og Flach (2022), min oversettelse.

Som Mildner påpeker: skal EU og USA kunne redusere sin avhengighet av Kina og forsvare seg mot landets brudd på internasjonale handelsregler og menneskerettigheter, er de avhengige av en økt økonomisk vekst de bare vil kunne oppnå hvis handelsbarrierer og andre hindre mot samarbeid mellom dem bygges ned. Men Kina har i dag verdens nest største økonomi etter USA, og som tidligere WTO-forhandler Nicolas Lamp har påpekt i forbindelse med at Russlands krig i Ukraina også påvirker dagens internasjonale handelsbetingelser: «Du kan isolere Russland, men du kan ikke isolere Kina, fordi dette er mange lands viktigste handelspartner» (sitert i Hirsch 2022, min oversettelse).

For å vende tilbake til begrepet multilateralisert regionalisme, så stammer dette fra den tidligere nevnte økonomen Richard Baldwin (2014). Han mener at mega-regionale forhandlinger mellom allerede eksisterende handelsblokker, og i tilfellet TTIP mellom en handelsblokk og en stat, EU og USA, var noe annet og kvalitativt nytt da dette vokste frem etter tusenårsskiftet. I hvert fall hvis vi sammenligner dette med de regionale handelsavtalene WTO-systemet ble etablert for å erstatte gjennom globale multilaterale avtaler på 1990-tallet.

Den største forskjellen er at mange av dagens regionale handelsavtaler inneholder langt mer enn bare handelsrelaterte spørsmål knyttet til toll, avgifter og reguleringer som hindrer fri handel mellom stater. De integrerer partene mye dypere enn tidligere avtaler, og fokuserer ikke bare på hvordan varer og tjenester selges, men også på hvordan de produseres: «21st century RTAs

include rules on *making* goods as well as *selling* them», som Baldwin (2014:5) sier det. Derfor vil en reduksjon i antallet slike avtaler, eller en utvanning av deres innhold, naturlig nok også få langt større konsekvenser enn tidligere.

Dette har blant annet å gjøre med at det er blitt vanskeligere å skille internasjonal handel fra internasjonale investeringer, og at en sterk nedgang i kommunikasjons-, transport- og etableringskostnader, kombinert med nedbyggingen av handelshindre mellom land, har ført til at transnasjonale selskaper langt oftere enn før etablerer det som kalles *integreerte globale verdikjeder* på tvers av landegrensene, og legger forskjellige stadier i produksjonen av varer og tjenester dit det er mest rasjonelt og kostnadseffektivt. Mens tradisjonell handel har foregått ved at produkter som er produsert i ett land konsumeres i et annet, vil produkter i integrerte verdikjeder, eller det som på engelsk heter «global value chains» (GVC), ha krysset minst en, men ofte flere, landegrenser i produksjonsprosessen. Hvis det i den sammenheng er snakk om at et produkt fremstilt i ett land krysser en grense og brukes i produksjonen av et endelig produkt i et annet land hvor dette konsumeres, vil det ifølge WTO (2019) være snakk om *enkle* integrerte verdikjeder; mens det i tilfeller hvor komponenter og deler av et ferdig produkt har passert flere grenser i produksjonsprosessen vil være snakk om *kompliserte* integrerte verdikjeder. I begge tilfeller kan disse foregå gjennom det WTO kaller *inter-regionale* og *intra-regionale* prosesser, hvor det første vil kunne eksemplifiseres med handel mellom EU og USA, mens det andre vil være handel mellom land innad i EU.

Det er spesielt i de siste 25 årene at etableringen av slike integrerte verdikjeder har skutt fart, og i dag foregår faktisk mer enn to tredjedeler av verdens handel gjennom slike kjeder. Veksten var sterkest fra midten av 1990-tallet og frem til finanskrisen i 2008, mens den har avtatt noe etter virkningene av denne. Dette henger sammen med en generelt sterk vekst i globaliseringen i den første perioden, og tilsvarende tilbakegang i den andre. Endringene mellom disse to fasene i utviklingen de siste 25 årene har fått forskere som Arvind Subramanian og Martin Kessler (2013) til å snakke om «hyperglobalization» i årene frem til finanskrisen, mens tidsskriftet *The Economist* (2019) har karakterisert tiåret etter som en periode med «slowbalization».

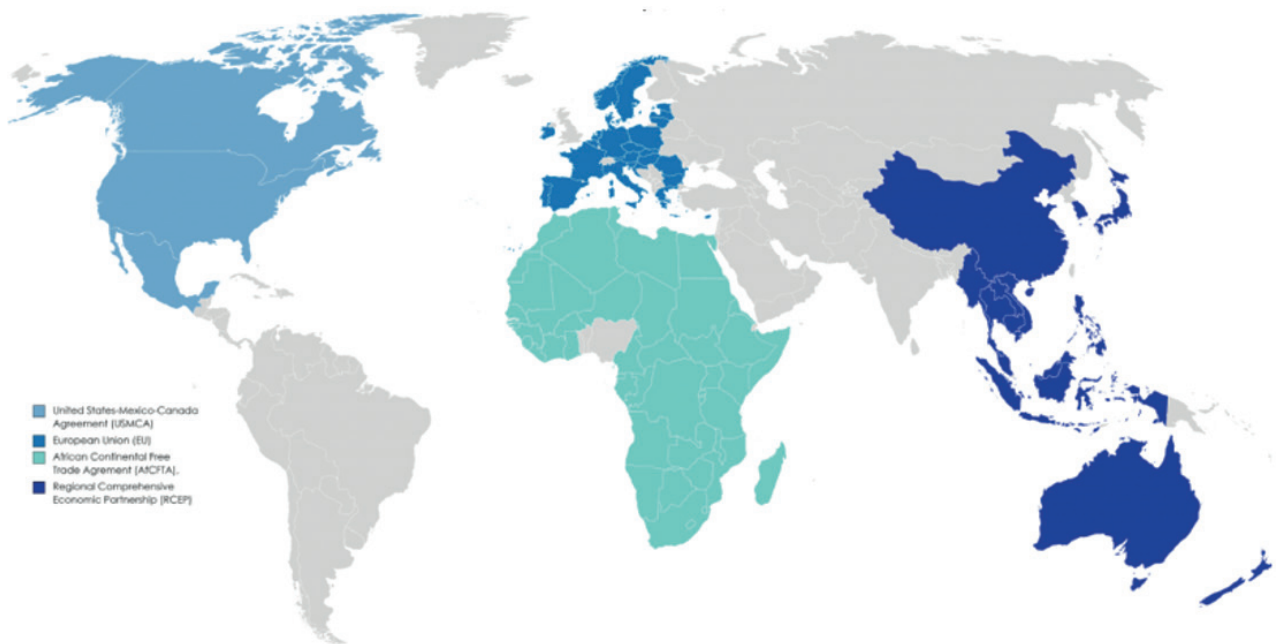
En av grunnene til dette kan være at den globale reguleringen av handel og investeringer ikke har vært koordinert for å tilpasses den sterke veksten i globaliseringen, men foregått i det Tarald Laudal Berge (2015) kaller to separate regimer. Gjennom WTO har det vært gjort forsøk på å etablere et globalt multilateralt regime for liberalisering og likebehandling innen *handel*, mens Organisasjonen for økonomisk samarbeid og utvikling (OECD) har forsøkt å få til det samme når det gjelder *investeringer*. Ingen av disse tiltakene har vært spesielt vellykkede, og derfor har det i dag vokst frem rundt 2 500 bilaterale investeringsavtaler på verdensbasis (OECD 2022); såkalte BITs (*bilateral investment treaties*), som registreres av FN-organisasjonen UNCTAD (2015) for handel og utvikling.

Fra negativ til positiv integrasjon

Dyptgående handels- og investeringspartnerskap utviklet i tråd med Baldwins multilateraliserte prinsipper, er ikke bare et indirekte resultat av helintegreerte globale verdikjeder, men også et direkte svar på de behovene slike verdikjeder og den økende globaliseringen generelt har skapt når det gjelder slike ting som gjensidig godkjenning av miljøstandarder, reguleringer i arbeidsmarkedet og bedring av sosiale standarder i de enkelte landene som har inngått slike avtaler (Ayres 2004).

Det er i dag fire store regionale frihandelsavtaler på verdensbasis (se kart neste side). I tillegg til EU, dannet USA i 1994 en nordamerikansk frihandelsavtale med Canada og Mexico. Denne skiftet navn fra North American Free Trade Agreement (NAFTA) til United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) i juli 2020, etter at både president Barack Obama (2009–2017) og president Donald Trump (2017–2021) hadde reforhandlet den for i større grad å ivareta amerikanske lønsmottageres interesser og bekjempe økt arbeidsledighet i USA, som de mente fulgte med den opprinnelige avtalen. I 2018 ble African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA) dannet. Dette er i dag verdens største regionale frihandelsavtale med 43 partnere og 11 avtalepartnere. Mens den siste og nyeste av de store regionale frihandelsavtalene, Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), dekker det befolkningsmessig største frihandelsområdet i verden. Avtalen ble etablert i januar 2022 og omfatter 12 land i Asia og Oseania, deriblant Australia, Japan og Kina.

Figur 5. Verdens fire største regionale handelsavtaler 2023: Den europeiske union (EU), United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA) og Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP).



Kilde: Takefman (2022, ikke paginert).

Det beste eksempelet på en dypt integrert regional handelsavtale – som egentlig går langt utover det vi tradisjonelt vil kalle en handelsavtale, er EU. EU har gått fra å være et økonomisk samarbeid for det Jacques Pelkmans (1980) har kalt *negativ* integrasjon, hvor nasjonalstatlige politikere i realiteten gir fra seg retten til å iverksette diskriminerende politiske tiltak overfor andre lands eksport av varer og tjenester, til en økonomisk union basert på *positiv* integrasjon; det vil si at partene koordinerer og harmoniserer integrasjonsprosessen seg imellom ved hjelp av felles politisk-økonomiske virkemidler.

En slik utvikling vil normalt gå gjennom fem sekvensielle steg, dersom det er politisk vilje til det:

en frihandelsavtale, en tollunion, et felles marked, en økonomisk union og en total økonomisk integrasjon (Balassa 1961).

Artikkel 24 i GATT-avtalen definerte en *frihandelsavtale* ut fra en målsetning om å fjerne toll og avgifter mellom partene i avtalen. Et eksempel på en slik avtale er Det europeiske frihandelsforbundet EFTA. Dette ble dannet i 1960 av de syv landene i Vest-Europa som ikke var blant de seks første medlemsstatene i Det europeiske økonomiske fellesskap (EEC), som var blitt etablert i 1956. Etter hvert økte medlemstallet i EFTA til ni, men i dag består organisasjonen bare av Island, Liechtenstein, Norge og Sveits, hvorav de tre første gjennom EFTA har inngått en dyptgripende avtale med EU, kjent som Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet, eller EØS-avtalen. Som vi skal se nedenfor, er dette en veldig spesiell regional multilateral handelsavtale, siden dette i realiteten er en økonomisk union, men uten en tollunion.

Neste steg i en økonomisk integrasjonsprosess er nettopp en *tollunion*. Et godt eksempel er EEC, hvor medlemslandene også harmoniserte toll og avgifter mot tredjeland. Med en tollunion kan regionale frihandelsområder unngå at land utenfor dette området eksporterer sine varer til land i frihandelsområdet som har strenge importrestriksjoner via land med mindre strenge restriksjoner. Problemet er at enkeltland ikke kan inngå selvstendige bilaterale avtaler med tredjeland utover tollunionens felles politikk; slik for eksempel de som i 2016 ønsket at Storbritannia skulle melde seg ut av EU (Brexit) tok til orde for.

En tollunion legger langt sterkere begrensninger på et lands handelspolitiske suverenitet enn en frihandelsavtale gjør. Dette har den britiske konservative politikeren Daniel Hannan påpekt i mange sammenhenger, lenge før britene gikk til en folkeavstemning om Brexit i juni 2016. Hannan har, som mange av sine partifeller, vært en sterk tilhenger av en britisk frihandelspolitikk overfor EU, men motstander av en europeisk tollunion som inkluderer Storbritannia (Hannan 2012).

Den samme logikken var det president Donald Trump gikk til valg på i USA høsten 2016. Gjennom å delta i multilaterale handelsavtaler har USA, i Trumps øyne, mistet en handelspolitisk suverenitet som bare kan gjenvinnes ved å erstatte slike avtaler med bilaterale avtaler utformet i tråd med amerikanske interesser fremfor de fellesinteressene som er tenkt å skulle ligge i de multilaterale avtalene. Men, som Sean O'Grady i den britiske avisen *The Independent* (2017) skriver, vil Trumps nasjonale interessepolitikk på lang sikt kunne virke mot sin hensikt: «By scrapping TPP and TTIP, Trump has boosted American jobs in the short term – and destroyed them in the long run».

Norge og EU

Selv om Norge ikke er en del av EUs tollunion, er Norge en del av EUs utvikling mot en økonomisk union. Grunnen er EØS-avtalen og de rundt 50 øvrige avtalene Norge har med EU.¹ Men fordi Norge ikke er en del av EUs tollunion, kan et tankesett som det Daniel Hannan og Donald Trump gir uttrykk for, komme til å virke omvendt for Norge dersom for eksempel den for tiden strandete TTIP-avtalen, eller lignende avtaler mellom EU og USA, en dag blir realisert og EFTA-landene ikke blir inkludert fordi de ikke har tollunion med EU.

Selv om Norge ikke var en del av forhandlingene om TTIP, viste disse hvor komplisert forholdet

mellom Norge og EU er som følge av at Norge er en fullt integrert partner i EUs indre marked, men altså ikke en del av EUs tollunion. Dette gjør at i mega-regionale handels- og investeringsavtaler vil land som Norge – med de bindinger vi har til EUs indre marked gjennom EØS-avtalen – ikke være en tradisjonell tredjepart, men del av et *felles marked*.

I EU kjennetegnes dette av den frie bevegelsen av personer, varer, tjenester og kapital, som også er grunnlaget for EØS-avtalen, og ifølge Andrew Scott (2002) integrerer disse frihetene de enkelte landenes nasjonalprodukt økonomi og varemarkeder på en langt mer omfattende måte enn i en tollunion. Dersom aktørene i et slikt marked i tillegg begynner å tilpasse den økonomiske politikken til hverandre, slik Peter Mogens Carl (2002) mener tilfellet har vært i EU, vil et fellesmarked også kunne legge grunnlaget for en økonomisk union mellom disse landene.

Mens målet med et felles marked er å få partene med på en politisk-økonomisk liberalisering av mellomstatlige hindringer for fri bevegelse av personer, varer, tjenester og kapital, er målet i en økonomisk union å skape et institusjonelt og interessepolitisk grunnlag for en politisk-økonomisk harmonisering av penge- og finanspolitiske virkemidler mellom partene, under kontroll og myndighet fra mellom- og overstatlige institusjoner. Men Brexit-prosessen og fremveksten av en rekke anti-EU-partier i Europa for tiden, viser at det er en økende skepsis mot mer overstatlighet i mange av EUs medlemsstater (Grindheim 2019).

Skillet mellom et felles marked og en økonomisk union er ikke alltid like lett å definere, noe for eksempel EØS-avtalen og Norges forhold til EU viser. Men, som vi har sett ovenfor med henvisning til Pelkmans (1980), vil de tre første stegene i en økonomisk integrasjonsprosess primært fremme handelsliberalisering gjennom negativ integrasjon, mens en økonomisk union altså gir partene muligheten til å bruke politisk-økonomiske virkemidler positivt for å fremme målet om et tettere integrert samarbeid.

Et eksempel på dette er innføringen av Enhetsakten i EF i 1987. Denne la grunnlaget for iverksettelsen av EUs indre marked og Traktaten om Den europeiske union (EU) i 1993. Prinsippet var at medlemsstatene gjensidig skulle anerkjenne og ivareta det indre markedets «beste interesser», som det het.

Konklusjon

Det spesielle med EUs indre marked er at det kombinerer ideene om negativ og positiv integrasjon på en måte som går langt ut over prinsippene i en tradisjonell frihandelsavtale, en tollunion eller et felles marked, siden EUs egne institusjoner «can act benevolently in the EU public interest», som Pelkmans (2012:2) uttrykker det. På norsk vil det si noe slikt som at medlemsstatene i EU har etablert et økonomisk og politisk samarbeid med felles institusjoner som «kan handle velvillig i EUs offentlige (les: felles) interesse». På enkelte områder har de 27 medlemsstatene i EU også delvis tatt steget over i det siste utviklingstrinnet for en regional handelsavtale: *total økonomisk integrasjon støttet opp av en politisk union*.

Dette gjelder primært de 20 landene som er med i eurosamarbeidet, men også de øvrige medlemsstatene som gjennom EUs traktatgrunnlag har forpliktet seg til å innføre euro når muligheten

byr seg og de oppfyller kriteriene for medlemskap. Det er bare Danmark og tidligere Storbritannia som har ønsket å stå helt på utsiden av eurosamarbeidet. Men Danmark har til gjengjeld innført en fastkurspolitikk for å holde en stabil kronkurs overfor euro, og selv i Storbritannia har vi under forhandlingene om utmeldelsen fra EU sett at den økonomiske politikken i EUs indre marked nok griper langt sterkere inn i britisk næringsliv enn mange trodde før forhandlingene begynte.

Det samme gjelder i Norge. For det første fordi Norge gjennom EØS-avtalen er en del av EUs indre marked og derved den politikken EU, som økonomisk union, har utviklet for å støtte opp under dette, med fri bevegelse av personer, varer, tjenester og kapital. For det andre fordi Norge er et lite land med en åpen økonomi i verdens periferi. Rundt halvparten av det som produseres av varer og tjenester i Norge går til eksport, og 80 prosent av denne eksporten går til EU.

Som tidligere sentralbanksjef Svein Gjedrem (2001) sa i forkant av at euroen ble innført som betalingsmiddel i Europa 1. januar 2002, så legges premissene og rammene for norsk penge- og finanspolitikk utenfor landets grenser, og da primært hos våre nærmeste handelspartnere. Det vil i første rekke si EU, som i dag fremstår som en stadig viktigere garantist for fordypet regional økonomisk integrasjon, og at denne garantien er mer verdifull enn noen gang i en tid hvor det globale multilaterale samarbeidet er under press.

Civita er en liberal tankesmie som gjennom sitt arbeid skal bidra til økt kunnskap og oppslutning om liberale verdier, institusjoner og løsninger, og fremme en samfunnsutvikling basert på respekt for individets frihet og personlige ansvar. Civita er uavhengig av politiske partier, interesseorganisasjoner og offentlige myndigheter. Den enkelte publikasjonsforfatter(e) står for alle utredninger, konklusjoner og anbefalinger, og disse analysene deles ikke nødvendigvis av andre ansatte, ledelse, styre eller bidragsytere. Skulle feil eller mangler oppdages, ville vi sette stor pris på tilbakemelding, slik at vi kan rette opp eller justere.

Ta kontakt med forfatteren på janerik@civita.no eller civita@civita.no.

Takk til Tarald Gulseth Berge, Marius Doksheim og Lars Peder Nordbakken for verdifulle kommentarer.

Litteratur

- Adlung, Rudolf og Hamid Mamdouh (2017). "Plurilateral Trade Agreements: An Escape Route for the WTO?". Economic Research and Statistics Division WTO Working Paper ERSD-2017-03. Tilgjengelig på: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201703_e.pdf. Lesedato: 21.12.22.
- Ayres, Jeffrey M. (2004). «Framing Collective Action Against Neoliberalism: The Case of "Anti-Globalization" Movement», *Journal of World-System Research*, X, I, Winter 2004: 11-34.
- Balassa, Bela (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood, IL.: Irwin, 1961; London: Allen and Unwin, 1962.
- Baldwin, Richard (2011). *21st Century Regionalism: Filling the Gap between 21st Century Trade and 20th Century Trade Rules*. WTO Staff Working Paper ERSD-2011-08.
- Baldwin, Richard (2016). *The Great Convergence. Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.
- Baur, Andreas og Lisandra Flach (2022). «Deutsch-chinesische Handelsbeziehungen: Wie abhängig ist Deutschland vom Reich der Mitte?». Tilgjengelig på: <https://www.ifo.de/publikationen/2022/aufsatzzeitschrift/deutsch-chinesische-handelsbeziehungen-wie-abhaengig-ist>. Lesedato: 3.1.2023.
- Berge, Tarald Laudal (2015). «TTIP – et steg på veien mot et multilateralt investeringsregime?» Blogginlegg Institutt for statsvitenskap og PluriCourts. Tilgjengelig på: <http://www.sv.uio.no/isv/forskning/aktuelt/blogg/ta-politika/2015/ttip.html>. Lesedato 22.10.2015.
- Carl, Mogens Peter (2002). «From Common Market to European Union: The New Europe's Place in the Trading World», *Fordham International Law Journal*, Vol. 26, Issue1, Article 3: 36-57.
- Donnan, Shawn (2016). «Free trade v populism: The fight for America's economy». *Financial Times* 22. September 2016. Tilgjengelig på: <https://www.ft.com/content/9f558874-7fe2-11e6-8e50-8ec15fb462f4>. Lesedato 22. September 2016.
- Estevadeordal, Antoni, Kati Suominen og Christian Volpe Martincus (2012). «Regional Trade Agreements: Development Challenges and Policy Options». *Inter-American Development Bank*. Paper prepared for the ICTSD-IDB E-15 expert's dialogue on RTAs.
- Europakommisjonen (2023). «Digital in the EU-UD Trade and Technology Council». Tilgjengelig på: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/trade-and-technology-council>. Lesedato: 5.1.2023.
- Grindheim, Jan Erik (2019). «Why Right-Leaning Populism has Grown in the Most Advanced Liberal Democracies of Europe». *The Political Quarterly*, Vol. 90, Issue 4, 757-771. Tilgjengelig på: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1467-923X.12765>. Lesedato: 11.6.2023.
- Hannan, Daniel (2012). «The EU is not a free trade area but a customs union: until we understand the difference the debate about our membership is meaningless». *The Telegraph* 23.10.2012. Tilgjengelig på: <http://blogs.telegraph.co.uk/news/danielhannan/100186074/the-eu-is-not-a-free-trade-area-but-a-customs-union-until-we-understand-the-difference-the-debate-about-our-membership-is-meaningless/>. Lesedato 14.6.2015.
- Heimberger Philipp (2021). «Does economic globalisation promote economic growth? A meta-analysis». *World Economy*. Vol. 45, No. 6, s. 1690–1712. Tilgjengelig på: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.13235>. Lesedato 25.1.2023.
- Hirsch, Michael (2022). «Is Biden Fighting the Last War o Trade?» *Foreign Policy* 5. mai 2022. Tilgjengelig på: <https://foreignpolicy.com/2022/05/05/biden-trade-policy-war-economy/>. Lesedato 12.12.2022.
- Krugman, Paul (2008). «Trade and Wages, Reconsidered». *Economist's View*, 29. februar 2008. Tilgjengelig på: <https://economistsview.typepad.com/economistsview/2008/02/paul-krugman-tr.html>. Lesedato 29. mai 2023.

- Lakner, Christoph og Branko Milanovic (2016). «Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession». *The World Bank Economic Review*. Vol. 30, No. 2, s. 203–232. Tilgjengelig på: <https://www.jstor.org/stable/26365336>. Lesedato: 26.1.2023.
- Melchior, Arne (2015). «Internasjonale handelsavtaler 2015 – trender og utfordringer». *Magma* 5/2015: 30–43.
- Mildner, Stormy-Annika (2022). «Time for a TTIP Light?». *American Institute for Contemporary German Studies*. 27. oktober 2022. Tilgjengelig på: <https://www.aicgs.org/2022/10/time-for-a-ttip-light/>. Lesedato: 5.1.2023.
- National Geographic (2023). «Effects of Economic Globalization». *National Geographic Resource Library*. Tilgjengelig på: <https://education.nationalgeographic.org/resource/effects-economic-globalization>. Lesedato: 10.1.2023.
- Nordbakken, Lars Peder (2017). *Internasjonal næringsfrihet. Et fornyet argument for frihandel i lys av den nye globaliseringen*. Civita-notat nr. 23 2017. Tilgjengelig på: <https://civita.no/notat/internasjonal-naeringsfrihet-fornyet-argument-frihandel-lys-nye-globaliseringen/>. Lesedato: 15.3.2023.
- OECD (2015). «Introduction to Regional Trade Agreements». Tilgjengelig på: <http://www.oecd.org/tad/benefitlib/regionaltradeagreements.htm>. Lesedato 13.06.2015.
- OECD (2022). «The Future of Investment Treaties». Tilgjengelig på: <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/investment-treaties.htm>. Lesedato: 3.1.2023.
- Pelkmans, Jacques (1980). «Economic Theories of Integration Revisited», *Journal of Common Market Studies*, 18/4, 1980: 333-54.
- Pelkmans, Jacques (2012). *The Economics of Single Market Regulation*. Bruges: Bruges European Economic Policy Briefing 25/2012.
- Regjeringen.no (2020). «Det multilaterale systemet – hva er det og hvordan ble det til?». regjeringen.no. Tilgjengelig på: https://www.regjeringen.no/no/tema/utenrikssaker/fn/multi_system/id2737495/. Lesedato: 3.1.2023.
- Revenge, Ana og Anabel Gonzalez (2017). “Trade has been a global force for less poverty and higher incomes”. *World Bank Blogs*, 2. Februar 2017. Tilgjengelig på: <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/trade-has-been-global-force-less-poverty-and-higher-incomes>. Lesedato: 26.1.2023.
- Rodrik, Dani (1997). *Has Globalization Gone Too Far?* Washington DC: Institute for International Economic.
- Rodrik, Dani (2008). «No cheers for globalisation». *The Guardian* 31. juli 2008. Tilgjengelig på: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2008/jul/31/economy.globalisation>. Lesedato: 10.1.2023.
- Rodrik, Dani (2011). *The Globalization Paradox. Why Global Markets, States, and Democracy Can't Coexist*. Oxford: Oxford University Press.
- Saval, Nijil (2017). «Globalisation: the rise and fall of an idea that swept the world». *The Guardian* 14. juli 2017. Tilgjengelig på: <https://www.theguardian.com/world/2017/jul/14/globalisation-the-rise-and-fall-of-an-idea-that-swept-the-world>. Lesedato: 12.1.2023.
- Scott, Andrew (2002). «Theories of Regional Economic Integration and the Global Economy». I Jackie Gower (red.): *The European Union Handbook* (2. Utg.). New York: Routledge Taylor & Francis Group, s. 103–116.
- Subramanian, Arvind og Martin Kessler (2013). “The Hyperlobalization of Trade and its Future”. *Peterson Institute for International Economic Working Paper* No. 13-6. Tilgjengelig på: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2297994#. Lesedato: 6.1.2023.
- Takefman, Bruce (2022). “Everything You Need To Know About Trade Agreements”. *ResearchFDI Investment Attraction*, 9. desember 2022. Tilgjengelig på: <https://researchfdi.com/resources/articles/everything-you-need-to-know-about-trade-agreements/>. Lesedato: 11.6.2023.
- The Economist (2015). «Free exchange. Game of zones». 25.03.2015.
- The Economist (2019). «The steam has gone out of globalisation». *The Economist* 24. januar 2019. Tilgjengelig på: <https://www.economist.com/leaders/2019/01/24/the-steam-has-gone-out-of-globalisation>. Lesedato:

6.1.2023.

UNCTAD (2015). *World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance*. Geneva: United Nations Publication.

Verdensbanken (2023). «Trade (% of GDP)». *The World Bank Data*. Tilgjengelig på: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>. Lesedato: 12.1.2023.

Wolf, Martin (2004). *Why Globalization Works*. New Haven & London: Yale University Press.

Wolf, Martin (2023). *The Crisis of Democratic Capitalism*. New York: Penguin Press.

WTO (2015). «Understanding the WTO: Cross-Cutting and New Issues – Regionalism: friends or rivals?». Tilgjengelig på: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/bey1_e.htm. Lesedato 13.06.2015.

WTO (2019). *Global Value Chain Development Report 2019. Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World*. Tilgjengelig på: <https://www.oecd.org/dev/Global-Value-Chain-Development-Report-2019-Technological-Innovation-Supply-Chain-Trade-and-Workers-in-a-Globalized-World.pdf>. Lesedato: 4.1.2023.

WTO (2022a). «WTO members secure unprecedented package of trade outcomes at MC12». Tilgjengelig på: https://www.wto.org/english/news_e/news22_e/mc12_17jun22_e.htm. Lesedato 12.12.2022.

WTO (2022b). «RTAs currently in force (by year of entry into force), 1948-2022». *WTO Regional Trade Agreements Database*. Tilgjengelig på: <http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx#>. Lesedato 12.12.2022.

WTO (2022c). «Overview of Developments in the International Trading Environment». *Trade Policy Review Update* TPR/OV/25. Tilgjengelig på: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/TPR/OV25.pdf&Open=True>. Lesedato 20.12.2022.

1 <https://www.wto.org/english/press/p/20220404.htm> WTO (2022). «WTO members secure unprecedented package of trade outcomes at MC12». 2022 54 gjeldende avtaler med EU. Av disse var 33 avtaler bilaterale og de resterende multilaterale.