

Rapport 2004-018

**Konkurransflater mot
EØS-land i arbeidsgiver-
avgiftssone 2, 3 og 4**

Konkurransflater mot EØS-land i arbeidsgiver avgiftssone 2, 3 og 4

Utarbeidet for
Nærings- og
handelsdepartementet

Innhold:

SAMMENDRAG OG KONKLUSJONER	1
1 INNLEDNING	1
1.1 Bakgrunn.....	1
1.2 Formål	1
2 METODISK TILNÆRMING.....	3
2.1 Problemstillingen	3
2.2 Differensiert arbeidsgiveravgift (DA).....	3
2.3 Statsstøttereglene og praksis	6
2.3.1 Statsstøttebegrepets betydning for undersøkelsen	6
2.3.2 Nærmere om kriteriene for konkurranse og samhandel.....	7
2.3.3 Kommisjonens diskusjonsunderlag for nye retningslinjer for vurdering av statsstøtte med begrenset virkning for samhandelen i fellesskapet.....	8
2.3.4 Kommisjonens praktisering av samhandelskriteriet.....	9
2.3.5 Vurdering av oppstrøms og nedstrøms virksomhet i forhold til statsstøttereglene	10
2.4 Relevant marked og konkurranseflater	12
2.4.1 Markedsinndeling og konkurransevridding	12
2.4.2 Markedsinndeling og konkurranseforhold.....	13
2.4.3 Relevante geografiske markeder.....	14
2.4.4 Relevansen av konkurransereglens samhandelskriterium.....	16
2.4.5 Konkurransflater.....	17
2.4.6 Avgrensningen av norske, lokale markeder	19
3 DATAGRUNNLAG.....	23
3.1 Registerdata	23
3.2 Intervju – bedriftsundersøkelse.....	24
4 KONKURRANSEFLATER.....	27
4.1 Den geografiske dimensjonen.....	27
4.2 Handel med varer	28
4.3 Elektrisitet	33
4.4 Bygg- og anleggsvirksomhet	34
4.5 Motorkjøretøyer – handel og reparasjoner.....	37
4.5.1 Lokale markeder	37
4.5.2 Konkurranse	37
4.6 Agentur- og engroshandel.....	39
4.6.1 Lokale markeder	40
4.6.2 Konkurranse	40
4.7 Detaljhandel	44
4.7.1 Lokale markeder	44
4.7.2 Konkurranse	44
4.8 Hotell- og restaurantvirksomhet.....	49
4.9 Landtransport- person og gods.....	52
4.10 Sjøtransport.....	53
4.11 Lufttransport.....	54
4.12 Tjenester tilknyttet transport.....	55

4.13	Post og telekommunikasjoner	57
4.14	Finansiell tjenesteyting	58
4.15	Forretningsmessig tjenesteyting.....	59
4.15.1	Lokale markeder	59
4.15.2	Konkurransen	60
4.16	Offentlig administrasjon og forsvar	64
4.17	Undervisning	67
4.18	Helse- og sosialtjenester.....	68
4.19	Kloakk- og renovasjonsvirksomhet	71
4.20	Interesseorganisasjoner	72
4.21	Fritid, kultur, sport	73
4.22	Annen personlig tjenesteyting.....	75
4.23	Tjenesteyting oppsummert.....	76
5	NÆRINGSMESSIGE KONSEKVENSER.....	79
5.1	Problemstilling	79
5.2	Mulige næringsmessige konsekvenser.....	79
5.2.1	Total effekt.....	79
5.2.2	Vridninger	80
VEDLEGG 1:	SONER FOR ARBEIDSGIVERAVGIFT	83
VEDLEGG 2:	VARER UTENOM EØS-AVTALENS GENERELLE STATSSTØTTEREGLER	85
VEDLEGG 3:	SPØRRESKJEMA	87

Sammendrag og konklusjoner

Resymé

I rapporten kartlegges konkurranseflatene mellom norske foretak i sonene 2,3 og 4 med redusert arbeidsgiveravgift og konkurrenter i andre EØS-land. For industriforetak er konkurranseflatene kartlagt på grunnlag av regionaliserte eksport- og importdata. For foretak i tjenesteytende sektor er konkurranseflatene i hovedsak kartlagt på basis av kunnskap om markedsforholdene i de ulike bransjene og intervjuer med et utvalg av foretakene. Vi finner at de fleste foretak innen industri har konkurranseflater mot konkurrenter i EØS særlig som følge av den store bredden i norsk industrivareimport. Det er likevel enkelte industriforetak som opererer i lokale markeder. På den annen side opererer foretakene i 213 av 285 bransjer i tjenesteytende sektor i sone 2, 3 og 4 i lokale markeder, det vil si 75 prosent av bransjen har ingen vesentlig konkurranseflate mot EØS-foretak.

Bakgrunn og problemstilling

Utgangspunktet for denne undersøkelsen er at nedsatt avgift slik det praktiseres i det norske systemet med geografisk differensiert arbeidsgiveravgift kan betraktes som en begunstigelse av de foretakene som drar nytte av nedsettelsen. EØS-avtalens artikkel 61 fastslår som hovedprinsipp at statsstøtte er forbudt når slik støtte kan virke konkurransevridende og således påvirke samhandelen mellom EØS-statene. Både begunstigelse av enkelte foretak og produksjon av enkelte varer eller tjenester omfattes av denne bestemmelsen.

I denne rapporten kartlegges konkurranseflater mellom foretak lokalisert i virkeområdet for geografisk differensiert arbeidsgiveravgift (ved utgangen av 2003) og foretak i andre land i EØS-området. Kartleggingen skal kunne brukes til å utarbeide et forslag til regelverk som så langt som mulig viderefører ordningen med gradert arbeidsgiveravgift for bransjer eller vesentlige deler av bransjer som ikke er i konkurranse med virksomheter i andre EØS-land, og som derved ikke påvirker samhandelen.

Rapporten er utarbeidet av ECON Analyse as i samarbeid med advokatfirmaet Schjødt.

Konklusjoner

Vareproduserende sektor sone 2,3,4 og 5

Fra sonene med redusert arbeidsgiveravgift er det for 2000 registrert eksporterte varer fra foretak berørt av den differensierte arbeidsgiveravgiften til EØS for 7,5

milliarder kroner. Dette utgjorde om lag 6 prosent av all slik vareeksport fra Norge til EØS det året. Hele 80 prosent av eksporten fra sonene med redusert avgift ble eksportert fra sone 2¹ (nest høyeste avgiftssone), og bare 3 prosent fra sone 5 (som er helt fritatt for arbeidsgiversavgift). Statistiske problemer med å fordele eksporten på regioner tilsier at eksportverdien fra sonene med nedsatt avgift antakelig er noe undervurdert.

Vi har funnet det hensiktsmessig å gruppere industriprodukter i 23 kategorier etter hvilken næring de normalt kommer fra. Ut fra denne kategoriseringen, var det *vesentlig* eksport fra sone 2 til EØS av bare 15 av de 23 kategoriene. I 8 produktgrupper var det enten ingen eller bare bagatellmessig eksport.

Fra sone 3 var det *vesentlig* eksport til EØS fra 7 av de 23 industrivarekategoriene. Innen 16 av kategoriene var det enten ingen eller bagatellmessig eksport.

Fra sone 4 var det *vesentlig* eksport til EØS fra 10 av de 23 kategoriene. I 13 var det enten ingen eller bare bagatellmessig eksport.

Fra sone 5 var det *vesentlig* eksport fra bare 3 av de 23 industrivarekategoriene. I de resterende 20 kategoriene var det enten ingen eller bagatellmessig eksport.

Når vi studerer *vareeksporten* er det altså fra 8 til 20 industrivarekategorier av 23 mulige nesten ingen faktisk konkurranseflate mellom foretak i soner med redusert avgift mot konkurrenter fra EØS på markedene i de andre EØS-landene. Bortfall eller reduksjon av avgiftsdifferensieringen vil redusere konkurranseflatene ytterligere, dersom det har noen effekt. Et forbehold må imidlertid tas for mulig undervurdering av eksporten i sonene med nedsatt avgift for enkelte varekategorier.

Vareimporten er fordelt på langt flere varekategorier. På norsk hjemmemarked vil det på et så aggregert nivå være en konkurranseflate for de fleste norske industribransjer mot produkter fra andre EØS-land. I praksis kan det for en del produkter likevel være en del lokale markeder som er lite utsatt for konkurranse utenfra som følge av varens natur (eks. ferskvarer, lokale aviser og tidsskrifter, krav om "skreddersøm"). Vi noterer også at skipsverft som utelukkende driver reparasjon av fartøy under nærmere vilkår allerede er ansett ikke å ha konkurranseflater og derfor betaler redusert avgift.

Tjenestesektoren i sone 2,3 og 4

I rapporten vurderes også konkurranseflatene for tjenestesektoren mellom foretak i sone 2,3 og 4 og konkurrenter i andre EØS-land.

Samlet er det 5.906 tjenesteytende foretak (både finansielle og offentlige) i sonene som drar fordel av differensiert arbeidsgiveravgift ut over en forsiktig anslått minstegrense for statsstøtte beregnet ut fra EØS-avtalens *de minimis*-regler. Totalt har disse foretakene 16.555 virksomheter i sonene, med til sammen 291.081 ansatte.

¹ Sone 2 har en avgiftssats på 10,6 prosent, til sammenligning har sone 1, som har høyeste sats 14,1 prosent.

Vi har vurdert den geografiske konkurranseflaten til hver enkelt bransje innenfor hver sone. Av totalt 285 bransjer vurderer vi 213 bransjer til å operere i lokale markeder, det utgjør nærmere 75 prosent av alle bransjene. De har ikke en konkurranseflate av betydning mot aktører etablert i andre EØS-land. Bransjene som opererer i lokale markeder har i alt 199.345 ansatte.

De resterende 72 bransjene, 25 prosent av totalen, har en konkurranseflate mot konkurrenter i de andre EØS-land. De har i alt 55.290 ansatte.

Av alle de ansatte er 78 prosent i bedrifter som opererer i lokale markeder.

1 Innledning

1.1 Bakgrunn

Bakgrunnen for denne kartleggingen er Stortingets vedtak av 26. november 2003 der Regjeringen ble anmodet om å utforme forslag til regelverk som så langt som mulig viderefører ordningen med gradert arbeidsgiveravgift for bransjer eller vesentlige deler av bransjer som ikke er i konkurranse med virksomheter i andre EØS-land. Kartleggingen skal brukes til å vurdere relevansen av EØS-avtalens bestemmelser om statsstøtte i forhold til differensieringen av arbeidsgiveravgiften. Utgangspunktet er at nedsatt arbeidsgiveravgift kan betraktes som en begunstigelse av de foretakene som drar nytte av nedsettelsen. EØS-avtalens art. 61 fastslår som hovedprinsipp at statsstøtte er forbudt når slik støtte kan virke konkurransevridende og påvirke samhandelen mellom EØS-landene. Både begunstigelse av enkelte foretak og av produksjon av enkelte varer og tjenester omfattes av denne bestemmelsen.

Det inngår imidlertid ikke i formålet for den foreliggende rapport å foreta vurderinger av om den differensierte arbeidsgiveravgiften er i strid med EØS-avtalens bestemmelser. Rapporten er avgrenset til å kartlegge relevante konkurranseflater.

Rapporten er utarbeidet på oppdrag for Nærings- og handelsdepartementet. Avtale om utføring av oppdraget ble inngått 3.2.2004, og endelig rapport ble avlevert 2.3.2004. Det har vært foretatt en mellomrapportering, den 17.2.2004, og det har vært avholdt møter med oppdragsgiver under arbeidets gang.

ECON Analyse har utarbeidet rapporten i nært samarbeid med advokatfirmaet Schjødt, representert ved blant annet Knut Almestad. Advokatfirmaet Schjødt har hatt hovedansvaret for utarbeidelse av deler av kapittel 2.2 Differensiert arbeidsgiveravgift og hele kapittel 2.3 Statsstøttereglene, mens ECON har hatt hovedansvaret for de øvrige kapitlene. ECON og Schjødt står sammen om så vel metodisk tilnærming, som de konkrete vurderinger av enkeltbransjers konkurranseflater.

1.2 Formål

Formålet med rapporten er å kartlegge *konkurransflater* mellom foretak lokalisert i virkeområdet for geografisk differensiert arbeidsgiveravgift i Norge, sone 2, 3 og 4 og foretak i andre land i EØS-området.

Vi har så langt det har vært hensiktsmessig anvendt konkurranseanalytiske metoder for avgrensning av relevante markeder til å vurdere aktuelle og potensielle konkurranseflater for foretak lokalisert i de berørte områdene.

Den grunnleggende hensikten med utredningen er å undersøke hvilke foretak som opererer i konkurranse med foretak i andre EØS-land og som dermed ikke kan omfattes av en eventuell videreføring av redusert arbeidsgiveravgift. Ettersom det for denne type analyser ikke eksisterer noen omforent avgrensning av ”skjermede” og ”konkurransesatte” næringer, tar rapporten utgangspunkt i alle virksomheter innenfor alle næringer som ved utgangen av 2003 var omfattet av ordningen med differensiert arbeidsgiveravgift.

For industrivarer presenteres tall og vurderinger for alle soner med nedsatt avgift, sone 2-5. Disse vurderingene ble gjort i en tidligere ECON-rapport² i 2003, og presentasjonen i denne rapporten er i sin helhet hentet fra den tidligere rapporten. En re-analyse av varer basert på nyere data ville ikke endret konklusjonene, og derfor har vi heller ikke foretatt en ny analyse. Dette er gjort i forståelse med oppdragsgiver. I tillegg ble det i rapporten fra 2003 gjort en vurdering av tjenester innen sone 5 (Nord-Troms og Finmark) der de fleste næringer er helt fritatt for arbeidsgiveravgift. Foreliggende studie kompletterer denne rapporten med en vurdering av tjenester innen sone 2, 3 og 4.

Analysen bygger på data fra Statistisk sentralbyrå (SSB)³ om bedrifter i de sonene som har, eller har hatt nedsatt arbeidsgiveravgift, om eksport og import til disse sonene, samt telefonintervjuer med et utvalg tjenesteytende virksomheter i sone 2, 3 og 4. Det har verken vært tid eller ressurser til å gjennomføre en dyptgående analyse av konkurranseforholdene innen alle de bransjer som omfattes av rapporten. I de fleste tilfellene har vi måttet bygge på faglige vurderinger støttet av intervjuer med utvalgte bedrifter. Skjevheter i informasjonen kan derfor forekomme i våre vurderinger av enkeltbransjer. Imidlertid kan dette slå ut både i retning av å overvurdere konkurransen med andre EØS-land og å undervurdere den. Disse skjevhetene kan utjevnes på aggregert nivå. Vi vil imidlertid anta at våre vurderinger av konkurranseflatene innen tjenesteytende næringer i sonene 2, 3 og 4 samlet, gir et rimelig bilde av konkurranseflaten mot andre EØS-land.

² ECON Rapport no. 18/03: Konkurransesflater mot andre EØS-land.

³ Takk til SSB for nyttig hjelp i et arbeid under særdeles sterkt tidspress.

2 Metodisk tilnærming

2.1 Problemstillingen

Regjeringen har i stortingsvedtak av 26. november blitt bedt om å utforme et forslag til ordning der hele eller vesentlige deler av bransjer fortsatt skal kunne nyte godt av differensiert arbeidsgiveravgift (DA). Problemstillingen i prosjektet er å vurdere hvilke foretak som i dag er i, eller kan bli utsatt for konkurranse fra foretak i andre EØS-land. Identifiseringen av disse foretakene skal ligge til grunn for en eventuell videreføring av redusert arbeidsgiveravgift som skal kunne konstrueres på en slik måte at det ikke skal være grunnlag å hevde at foretakene mottar *statsstøtte* i form av nedsatt avgift som begunstiger dem i konkurransen på en slik måte at samhandelen mellom EØS-landene påvirkes.

Det første spørsmålet som melder seg er å identifisere foretakene som ikke er i, eller kan bli utsatt for konkurranse fra foretak i andre EØS-land. Utgangspunktet for denne identifiseringen er ordningen med DA ved utgangen av 2003. Det neste spørsmålet er hvilke av disse foretakene som er underlagt EØS-avtalens *statsstøtteregler*. Det er disse som det er av interesse å vurdere virkningen av den nedsatte arbeidsavgiften for. Dette ser vi nærmere på i avsnitt 2.2.

En generell gjennomgang av statsstøttereglene og praksis i tilknytning til dem finnes i avsnitt 2.3.

Vi må deretter velge en gruppering av virksomhetene og produktene slik at hver gruppe er et *marked* hvor det er relevant å analysere om foretak med nedsatt avgift er i konkurranse med eller kan komme i konkurranse med foretak i andre EØS-land. Det er viktig å presisere at vi kun belyser de ulike foretaks konkurranseflater mot andre EØS-land, og ikke hvorvidt de har konkurranseflater mot andre soner nasjonalt. Når vi i det følgende omtaler et produkts marked som et *lokalt marked*, kan det også omfatte et *regionalt* og *nasjonalt* marked, men *ikke* et *internasjonalt* marked. Dette drøftes i avsnitt 2.4.

2.2 Differensiert arbeidsgiveravgift (DA)

Arbeidsgiveravgiften til Folketrygden betales av arbeidsgiver etter en sats som er avhengig av den ansattes bosted og alder. Fra og med 1. januar 2004 er det full arbeidsgiveravgift i sone 2, og det vil foregå en gradvis opptrapping over en toårsperiode av avgiften i sone 3 og 4. Satsene i tabell 2.1 er satsene som gjaldt inntil 1. januar 2004, og det er også disse satsene som i undersøkelsen er lagt til grunn blant annet i utvelgelse av foretak som faller inn under de minimis-regelen.

Tabell 2.1 *Satser for arbeidsgiveravgiften ved utgangen av 2003*

DA-sone ¹	Ordinære satser (Arbeidstakere under 62 år)	Reduserte satser (Arbeidstakere 62 år og over)
Avgiftssone 1	14,1 %	10,1 %
Avgiftssone 2	10,6 %	6,6 %
Avgiftssone 3	6,4 %	2,4 %
Avgiftssone 4	5,1 %	1,1 %
Avgiftssone 5	0,0 %	0,0 %

¹ Sonene er vist i vedlegg 1.

Visse kategorier av foretak er etter gjeldende statsstøtteregelverk ikke berettiget til statsstøtte i form av nedsatt arbeidsgiveravgift og betaler i henhold til Stortingets vedtak av 26. november 2003 nr. 1438 høyeste sats, uavhengig av hvor den ansatte er bosatt. Dette gjelder foretak som

- produserer elektrisitet skapt ved vannkraft,
- utvinner råolje eller naturgass,
- yter en eller flere av følgende tjenester tilknyttet utvinning av olje eller gass:
 - prøve- eller produksjonsboring på kontrakt,
 - servicevirksomhet i forbindelse med olje- og gassutvinning,
 - bore- eller brønnservice på kontrakt. Denne bestemmelsen omfatter ikke tjenesteyting tilknyttet letevirksomhet, eller drift og bruk av innretninger i den utstrekning de brukes til letevirksomhet.
- bryter metallholdig malm, med unntak av jernmalm og jernmalm med innhold av mangan,
- utvinner industrimineralene nefelinsyenitt eller olivin,
- bygger eller reparerer selvdrevet, sjøgående kommersielt fartøy. Med slikt fartøy forstås følgende:
 - fartøy på minst 100 BRT for transport av passasjerer eller gods,
 - fartøy på minst 100 BRT til særlige formål,
 - slepebåt på minst 365 kW,
 - fiskefartøy på minst 100 BRT bestemt for eksport til land utenfor EØS-området,
 - flytende og flyttbart uferdig skrog av ovennevnt fartøy.

Denne bestemmelsen omfatter også foretak som foretar vesentlig ombygging av fartøy som nevnt ovenfor, dersom fartøyet er over 1000 BRT. Bestemmelsen kommer ikke til anvendelse på verft som utelukkende driver reparasjon av fartøy og reparasjonene gjøres på verft hjemmehørende i Nordland, Troms eller Finnmark eller, reparasjonene gjøres på fartøy som utelukkende drives på norsk sjøterritorium.

- nevnt i finansieringsvirksomhetsloven § 1-4 eller verdipapirhandelloven § 7-1, jf § 1-2 første ledd, dersom foretaket har filial, driver grenseoverskridende virksomhet eller har etablert datterforetak som driver tilsvarende virksomhet, i andre stater innen EØS-området,

I henhold til Finansdepartementets utfyllingsforskrift av 15. desember 2003 kan lokale enheter (avdelingskontorer) av disse foretakene beregne nedsatt arbeidsgiveravgift dersom avdelingskontoret i foregående avgiftsår hadde 50 årsverk eller mindre og kun yter lokale tjenester. Det er et vilkår for å anvende de reduserte satsene at det er klar regnskapsmessig atskillelse mellom den lokale enheten og foretakets øvrige virksomhet.

Et avdelingskontor anses å yte kun lokale tjenester dersom alle kundene knyttet til avdelingskontoret har adresse i samme fylke som avdelingskontoret eller i tilgrensende fylke. Dersom noen av kundene knyttet til avdelingskontoret har adresse utenfor det geografiske området som nevnt i annet ledd, anses avdelingskontoret likevel å yte lokale tjenester dersom 90 prosent eller mer av avdelingskontorets inntekter kan knyttes til kunder med adresse i det geografiske området som nevnt i annet ledd.

- produserer stål omfattet av den tidligere EKSF-traktaten,
- produserer telekommunikasjonstjenester.

Det samme gjelder foretak som utfører godstransport på vei og som i 2003 hadde mer enn 50 årsverk. Som godstransport regnes ikke egentransport etter samferdselslovens § 8.

Satsen på 14,1 prosent skal legges til grunn ved beregning av arbeidsgiveravgift for statsforvaltningen som omfattes av reglene i folketrygdloven § 24-5 tredje ledd og for foretak som omfattes av helseforetaksloven, uansett hvilken kommune arbeidstakeren er skattepliktig til.

Utenlandske EØS-borgere som arbeider i Norge skal som hovedregel være medlem i folketrygden og betale avgift til folketrygden. Deres arbeidsgiver skal betale arbeidsgiveravgift. Hvilken sats som skal brukes, avgjøres av hvilken kommune arbeidstakeren er skattepliktig til, som for norske borger.

Dersom EØS-borgere i Norge arbeider for samme arbeidsgiver som i sitt EØS-hjemland, kommer de i kategorien "utsendt arbeidstaker". Dersom arbeidet i Norge varer mindre enn 12 måneder, og arbeidsgiveren er utenlandsk, skal arbeidsgiveren betale til trygdesystemet i hjemlandet i inntil ett år.

Analysen avgrenses videre til markedene for de produkter som er omfattet av EØS-avtalens *statsstøtteregler* (EØS-avtalens artikkel 61-63). Unntatt fra dette er

- varer fra foretak innen fiske, jordbruk, skogbruk og fiskeriforedling
- bearbejdede landbruksprodukter bortsett fra såkalte "protokoll 3 varer", som omfatter bl.a. bakeriprodukter, buljong og yoghurt.

Videre holdes selskaper som bare får *bagatellmessig* støtte utenfor (den såkalte *de minimis*-regelen). Reglene for bagatellmessig støtte innebærer at selskaper som får støtte under €100.000 over 3 år faller utenfor. I avgiftsvedtaket for 2003 var den tillatte støtte satt til kr. 270.000. Vi har oversatt dette til et minstekrav til antall årsverk. Jo mindre støtte i form av nedsatt arbeidsgiveravgift, desto høyere grense for antall årsverk for å komme under statsstøttereglene. Utgangspunktet for å beregne grenseverdien for virksomheter i de ulike sonene som kommer inn under bagatellmessig støtte er de reduserte avgiftene ved utgangen av 2003. Vi har

benyttet følgende grenseverdier for bedrifter som kommer inn under reglene om bagatellmessig støtte:

Sone 5:	4 årsverk
Sone 4:	6 årsverk
Sone 3:	7 årsverk
Sone 2:	16 årsverk

Grenseverdiene er fastsatt på et forsiktig grunnlag for å sikre et robust utvalg av bedrifter for nærmere undersøkelse. Implikasjonen av dette blir at de grensene vi opererer med er relativt lave antall ansatte i hver sone. Disse grensene skiller seg fra de grensene det opereres med i St.prp. nr. 1 (2003-2004): Skatte-, avgift- og tollvedtak.

2.3 Statsstøttereglene og praksis

2.3.1 Statsstøttebegrepets betydning for undersøkelsen

EØS-avtalens system for statsstøttekontroll er utformet på grunnlag av et generelt forbud mot statsstøtte i artikkel 61.1. Bestemmelsens nr. 2 lister hvilke typer statsstøtte som er tillatt, og nr. 3 hvilke former for støtte som likevel kan tillates etter godkjenning av overvåkningsorganene⁴.

Dersom støtte til slike foretak som er nevnt ovenfor skal opprettholdes, må forholdene være slik at støtten faller utenfor ett eller flere av en rekke kriterier som definisjonen av statsstøtte artikkel 61.1 oppstiller. Disse kriterier er nærmere presisert i De europeiske domstolers og overvåkningsorganenes praksis. Det er i hovedsak to av disse kriteriene som er relevante i den aktuelle sammenhengen.

Artikkel 61.1 angår støtte som ”vri eller truer med å vri konkurransen” ”i den utstrekning støtten påvirker samhandelen mellom avtalepartene”. Disse nærmere kvalifikasjoner av statsstøttebegrepet blir i det følgende betegnet som hhv *konkurranskriteriet* og *samhandelskriteriet*. Konkurranskriteriet relaterer seg til hvordan støtten påvirker markedet for den enkelte vare eller tjeneste, mens samhandelskriteriet dreier seg om påvirkningen på handelen statene imellom.

EØS-avtalens statsstøttebegrep omfatter bare virksomhet som innebærer økonomisk aktivitet. Støtte til virksomhet av ikke-økonomisk art anses ikke som statsstøtte. Dette medfører at støtte til virksomheter som av sin natur er det offentliges prerogativ, slik som indre og ytre sikkerhet, rettspleie, utenriktjeneste og annen utøvelse av offentlig myndighet, normalt ikke faller inn under statsstøttebegrepet. Det samme gjelder privat virksomhet av ikke-økonomisk art.

Avgrensningen mellom økonomisk og ikke-økonomisk virksomhet kan imidlertid være problematisk, fordi det avgjørende for soneringen er ikke hvorvidt virksomheten drives med fortjeneste som målsetting eller ikke. Der det tas sikte på å tilby tjenester på et marked som i hvert fall i prinsippet kunne utføres av et ordinært foretak på markedet med fortjeneste for øye, har en med en virksomhet å gjøre

⁴ EFTAs overvåkningsorgan og EU-kommisjonen.

som må bedømmes under statsstøttereglene. Hvor grensen skal trekkes, henger i praksis sammen med hvor langt det enkelte land har valgt å gå i konkurranseutsetting. Samme institusjon utøver i noen tilfeller virksomheter som må bedømmes ulikt i forhold til statsstøtedefinisjonen.

2.3.2 Nærmere om kriteriene for konkurranse og samhandel

I henhold til rettspraksis og overvåkningsorganenes avgjørelser skal det ikke mye til før disse kriterier anses oppfylt. Så sant det er import eller eksport av vedkommende produkt mellom EØS-statene, betraktes samhandelen vanligvis å være påvirket, eller å vil kunne bli påvirket. Det er heller ikke nødvendig at støttmottakeren eksporterer produkter eller tjenester. For at kriteriet er oppfylt er det nok at støtten *potensielt* kan hindre at aktører fra andre EØS-land ikke får eksportert sine produkter til det aktuelle markedet. Videre må den potensielle konkurransen på markedet bedømmes i lys av hvorvidt eksisterende handelshindringer vil vedvare eller ikke.

I de forente saker T-447/93, T-448/93 og T-449/93 gjorde intervenienten i saken gjeldende at det i 1986 ikke fantes samhandel med sement mellom Hellas og de andre medlemstater og at samhandelen derfor ikke kunne påvirkes av den omtvistede støtte.⁵ Domstolen fant at på tidspunktet for utbetaling av støtten kunne det forutses at eksporten ville rette seg mot visse andre medlemsland. Kommisjonens beslutning skulle imidlertid ha vært annullert fordi:

”Kommissionen ikke foretog en vurdering af de virkninger for konkurrencen og samhandelen inden for Fællesskabet, som måtte forventes på støttetidspunktet. Den undersøgte heller ikke de faktiske virkninger af støtten, som den kunne have tillagt betydning som en faktisk omstændighed, idet den først fem år efter, at støtten var ydet, traf afgørelse om, hvorvidt støtten var forenelig med traktaten.”⁶

Den rettslige og administrative praksis gir imidlertid liten rettledning om hvordan slike markedsundersøkelser skal foretas og hvilke krav som må oppstilles. Det er vanlig i overvåkningsorganenes avgjørelser at det spesifikt påpekes at konkurranse- og samhandelskriteriene anses å være påvirket. Domstolene har i prosedyremessig sammenheng ved flere anledninger lagt vekt på at dette er gjort, men det er normalt ikke krevd at en dyptpløyende markedsanalyse skal være foretatt for å konstatere om støtten i det aktuelle tilfelle faktisk vil påvirke handelen. Potensiell påvirkning anses normalt å foreligge dersom det EØS-rettslige grunnprinsipp – like samhandelsvilkår – påvirkes i negativ retning.

Praksis kan på den annen side ikke tas til inntekt for det syn at kriteriene alltid vil være oppfylt. Dette viser Kommisjonens avgjørelse i saken om arbeidsgiveravgiften i Sverige.⁷ Kommisjonen slo fast at:

⁵ Sakene T-447-449/93 *AITEC mod Kommissionen* av 6. juli 1995, premises 138 flg.

⁶ *Ibid*, premises 141.

⁷ ”Kommissionens beslut av den 21 december 2000 om stödordningen för nedsättning av socialavgifter som anmälts av Sverige, (2001/690/EG), EFT 2001, L 244 side 32.

”Detta beslut påverkar inte medlemsstatens möjlighet att använda regeln om stöd av mindre betydelse eller att stödja icke-ekonomiska aktiviteter eller att ge stöd som inte påverkar handeln mellan medlemsstaterna, oavsett om det baseras på den anmälda stödordningen för nedsatta socialavgifter eller inte.”⁸ (vår understrekning).

Det praktiske problem en står overfor ved denne undersøkelsen er at en ved avgrensningen mellom de tilfeller der handelen er påvirket og der den ikke er det, ikke kan støtte seg på noen modell som er nedfelt i praksis. En vil i det følgende forsøke å kartlegge hva som kan være relevante elementer i en slik modell.

2.3.3 Kommisjonens diskusjonsunderlag for nye retningslinjer for vurdering av statsstøtte med begrenset virkning for samhandelen i fellesskapet

Kommisjonen har nylig fremmet et diskusjonsgrunnlag for nye retningslinjer for vurdering av statsstøtte med begrenset virkning for samhandelen i Fellesskapet. Siktemålet er å etablere et rammeverk for enkel godkjenning av statsstøtte som har så begrenset virkning på samhandelen at den ikke kan anses å være i strid med Fellesskapets interesser. Slike støtteordninger kan da godkjennes av Kommisjonen i kraft av dens skjønnsmyndighet.

Emnet for denne undersøkelse er et annet, nemlig å etablere grensene for konkurranse- og samhandelsbegrepet slik de er blitt definert i rettspraksis. En del av premissene for avgrensinger er imidlertid like.

Der støtten påvirker eller potensielt påvirker konkurransevilkårene, må den anses som statsstøtte. Kommisjonen er særlig på vakt mot to negative virkninger:

Eventuell flytting av produksjon til den staten som yter støtten slik at den fører til lavere produksjon i andre stater.

Her må en skjelne mellom aktiviteter som kan føre til samhandel, og de som ikke kan det. Varer eller tjenester som ikke kan føre til samhandel er slike som

- a) i kraft av sin karakter har begrenset potensial for samhandel, og
- b) ikke kan tiltrekke et tilstrekkelig antall kunder fra et annet sted.

Minsket investerings- og konkurranseevne for virksomheter som ikke drar fordel av støtten

(fordi de ikke befinner seg i staten, eller fordi de er utelukket fra støtten). Et typisk eksempel er der støttemottakeren opptrer på flere nasjonale markeder. Denne virkning avsvettes der

- a) støtten er relativt liten;

⁸ Ibid. Premiss 33.

- b) tildeles alle virksomheter på ikke-diskriminerende grunnlag; og
- c) støtten spres på tallrike konkurrenter.

Det som ikke kan godtas, er støtte som

- øker innenlandsk produksjon og dermed kan lede til lavere import eller økt eksport;
- kan skape samhandel eller flytte produksjon ved å tiltrekke investeringer som ellers ville blitt gjort i andre stater.

2.3.4 Kommisjonens praktisering av samhandelskriteriet

Nærings- og handelsdepartementet har i et notat,⁹ utarbeidet et verktøy for den nærmere vurdering av konkurranseforholdene for enkelte bedrifter/bransjer. Notatet foretar herunder en gjennomgang av kommisjonsavgjørelser der det er tatt stilling til samhandelskriteriet. Konklusjonene er sammenfattet med særlig relevans for tjenester slik:

”Ved vurderingen av hvorvidt en tjeneste er gjenstand for handel mellom avtalepartene vil Kommisjonen foreta en konkret, helhetlig vurdering. Ut fra den praksisen vi har undersøkt kan det synes som om det spesielt er tre forhold som særlig vektlegges:

I. Situasjonen for brukerne:

Kommer brukerne av tjenesten fra andre EØS-land, eller er de i all hovedsak innenlandske? Hvis svaret er ja, blir spørsmålet: Har disse lokale brukerne noen alternative leverandører av denne tjenesten i et annet EØS-land?

II. Situasjonen for tjenesteyterne:

Kan foretak i andre EØS-land tilby den samme tjenesten? Hvis ja, vil det være lønnsomt (economically viable) for denne tjenesteyteren å operere på dette markedet?

III. Det siste vurderingstemaet er:

Vil oppstrøms- og nedstrømsmarkeder som opererer i konkurranse med andre EØS-land få en fordel av en eventuell støtte til den lokale tjenesten?

Hvis svaret på de ovennevnte spørsmålene er nei, vil det kunne argumenteres med at disse leverandørene ikke yter tjenester som er gjenstand for handel mellom EØS-landene.”

For den analysen som skal foretas under I og II ovenfor vil de retningslinjer og metoder som det er redegjort for i de foregående punkter kunne gi svært gode

⁹ Notat NHD: Konkurransesvridnings- og samhandlingskriteriet i EØS-avtalen artikkel 61.

holdepunkter for sikre konklusjoner. I det følgende gis det visse betraktninger med relevans for oppstrøms- og nedstrøms markeder.

2.3.5 Vurdering av oppstrøms og nedstrøms virksomhet i forhold til statsstøttereglene

Det er i praksis to måter statsstøtte kan flyte oppstrøms eller nedstrøms fra en mottaker av statsstøtte: Enten ved at støtten ”følger” støttemottakerens produkt (vare eller tjeneste), eller ved at støtten inngår i en eller annen form for kontantstrøm fra støttemottakeren til andre foretak. I utgangspunktet belyses dette uavhengig av om dette skjer innenfor en formelt integrert virksomhet eller ikke.

I denne vurderingen er det i hovedsak to andre grunnleggende kvalifikasjoner av statsstøttebegrepet enn de som har vært behandlet foran som er relevante. Den ene er betingelsen at støtten må komme fra staten (det offentlige) eller fra noen form for statsmidler. Derrest må støtten være spesifikk, dvs. den må være rettet mot enkelte foretak eller produksjonen av enkelte varer (eller tjenester). Først redegjøres for kort hva disse to krav tradisjonelt innebærer.

I spørsmålet om hva som anses å komme fra staten eller statsmidler har rettspraksis lagt seg på en vid anvendelse av begrepet. Det har ikke spilt noen rolle om støtten gis direkte av staten eller om den er gitt av offentlige eller private organer som staten etablerer eller utpeker som kanaler for støtten¹⁰. Samtidig kreves imidlertid at støtten direkte eller indirekte er gitt av statlige midler¹¹, og at støtten må kunne tilregnes staten¹².

Spesifisitetetskriteriet tjener til å trekke grensen mellom på den ene side støtteordninger av generell natur som i prinsippet står til disposisjon for alle, og på den annen side slike som begunstiger bestemte foretak ved å påvirke inntekts- eller kostnadsstrukturen på en slik måte at det oppstår en konkurransefordel. Denne grensedragnings kan være vanskelig, særlig når det gjelder skatte- eller avgiftslettelser, men også når det gjelder spørsmålet om når støtte kan sies å være tilgjengelig for alle (for eksempel infrastruktur av enhver art).

Støtte som følger produktet

Det er teoretisk mulig å forestille seg at statsstøtte slår ut i billigere produkter som av avtakerne kan utnyttes som en konkurransefordel. De kriterier som det er redegjort for ovenfor fører imidlertid til at dette ikke så lett kan forekomme i praksis.

En måtte bl.a. fastslå at støtten virkelig slår ut i prisen på støttemottakerens produkt (og således kunne sies å stamme fra statlige midler) og ikke ”konsumert” til andre formål. Videre måtte en påvise *noen* form for kausalitet mellom statens disposisjon og den oppståtte virkning, selv om det i og for seg er tilstrekkelig at virkningen oppstår indirekte. Endelig måtte det være klart at de støttende

¹⁰ Sak C-78/76 *Steinike & Weinlig v Tyskland*, o fl.

¹¹ Forente saker C-72/91 og C-73/91 *Sloman Neptun v Bodo Ziesemer*, o fl.

¹² Forente saker C-67/85, C-68/85 og C-70/85 *Van der Kooy og andre v Kommisjonen*, o fl.

produkter er bestemt for visse typer foretak og produksjon, og ikke allment tilgjengelige.

Der er derfor ikke vanlig at det ved godkjenningen av støtteordninger reflekteres over at statsstøtte til et foretak skal kunne forplante seg til avtakerne av foretakets produkter. Et eksempel på dette har en i *Van der Kooy*, som dreide seg preferanse-tariff for leveranser av naturgass til nederlandske drivhusbønder. De billige gassleveransene utgjorde ulovlig statsstøtte, men det var ikke tema for saken at kjøperne av nederlandske tomater og agurker fikk billige produkter. Tilsvarende gjaldt EF-domstolens avgjørelse i en sak som angikk minimumsstøtte til nederlandske bensinstasjoner langs grensen mot Tyskland¹³. En del av den nederlandske støtteordningen ble funnet ulovlig, men dette fikk ingen konsekvens for bensinstasjonenes kunder.

Særlig instruktiv er Kommisjonens avgjørelse om Northern Ireland Gas Pipeline¹⁴. Saken dreide seg om støtte til forlengelse av en gassrørledning til et nytt område der det også skulle bygges en kraftstasjon som ville være hovedavtaker for gassen ved siden generell forsyning til distriktet. Støtten til utbyggeren, Bord Gais Eireann, ble regnet som statsstøtte fordi den ville gi dette foretak en økonomisk fordel i forhold til konkurrerende energileverandører. Derimot ble det nye gasskraftverk ikke ansett å motta statsstøtte, fordi betingelsene for kraftverkets adgang til gassen var den samme som enhver annen som søkte tilgang til rørledningen, og det var ingen begrensning i adgangen på grunn av kraftverkets forbruk. Dette gjaldt selv om kraftverkets eksistens var en forutsetning for et levedyktig utbyggingsprosjekt.

En kan derfor konkludere at omstendighetene må være nokså spesielle for at statsstøtte kan anses å følge produktet til neste omsetningsledd.

Støtte som følger kontantstrømmer

Utgangspunktet blir et annet dersom støtten kan overføres til andre foretak innenfor en integrert struktur, uansett om denne er horisontal eller vertikal. Problemet oppstår i forhold til den aktuelle undersøkelse både der støtte til produksjon som ikke skjer i grensekryssende konkurranse kan overføres til markedssegmenter som er i konkurranse, eller til virksomhet som er lokalisert til konkurranseutsatte områder.

På statsstøtteområdet kan en ikke operere med det samme foretaksbegrep som det som anvendes for å fastslå om det foreligger kontroll når en skal identifisere eventuell konkurransebegrensende opptreden mellom foretak. Foretaksbegrepet er her bredt. På statsstøtteområdet må en identifisere hvem den egentlige støttemottaker er og deretter undersøke om støtten kan flyte over til foretak som ikke er støtteberettigede.

Der støttemottaker er et separat og uavhengig foretak, skulle i utgangspunktet noen slik overføring ikke kunne skje.

¹³ Sak C-382/99, *Nederland v Kommisjonen*.

¹⁴ N 124/02 – *United Kingdom*.

Er støttemottakeren integrert i en horisontal eller vertikal eierstruktur, må en imidlertid undersøke om det kan foregå noen form for kryssubsidiering av virksomhet som drives i andre markedssegmenter eller i andre geografiske områder som er konkurranseutsatte. I praksis har en imidlertid mange eksempler på at en kan eliminere faren for kryssubsidiering ved organisatoriske tiltak. Dagens system for differensiert arbeidsgiveravgift tillater lav avgift i to tilfeller – lokale skipsreparasjoner og lokale finanstjenester – på grunnlag av regnskapsmessig atskillelse av støttemottakerne¹⁵. Disse foretak mottar nå støtte som ellers ville vært å regne som forbudt statsstøtte om foretakene hadde hatt konkurranseflate mot andre EØS-land.

Samtidig er det fastslått i praksis at et foretaks formelt uavhengige status ikke uten videre tillegges vekt. I saken om de nederlandske bensinstasjoner som er omtalt ovenfor¹⁶ ble det lagt vekt på andre former for kontroll enn gjennom eierskap, for eksempel ved at leieavtaler eller eksklusive forhandleravtaler er slik utformet at foretakene *de facto* er kontrollert av det overordnede selskap. Når dette er tilfellet, vil spørsmålet være om statsstøtte kan tilflyte det overordnede selskap ved at staten i realiteten kompenserer for ytelse det overordnede selskap ellers skulle ha båret i henhold til avtalene.

Ovenstående eksempler er hentet fra tilfeller der spørsmålet gjaldt mulig subsidiert av oppstrøms virksomhet. Betraktningene kan også gjøres gjeldende, *mutatis mutandis*, for foretak som er nedstrøms fra støttemottakeren. For den aktuelle undersøkelsen kan det dog antas at en ikke finner mange eksempler på virksomhet nedstrøms fra støttemottakeren som er i en annen konkurransemessig situasjon enn støttemottakeren selv.

2.4 Relevant marked og konkurranseflater

2.4.1 Markedsinndeling og konkurransevidning

Det ligger implisitt i konkurransekriteriet at det må finnes et marked der det foregår konkurranse som aktuelt eller potensielt kan påvirkes av statsstøtte. Det relevante markedet må derfor bestemmes. Men hvor like skal produktene være for å tilhøre det samme marked? Hvor forskjellige kan produkter være og likevel tilhøre samme marked? Avgrensningen av de relevante markeder for en analyse av konkurransevidninger er helt avgjørende for konklusjonen om virkninger av redusert avgift. Eksempelvis kan en *snever* avgrensning av det relevante marked lede til konklusjonen at de varer som får redusert avgift ikke produseres i andre EØS-land og derfor ikke står i noe aktuelt konkurranseforhold til produkter fra dette området. Det gjenstår da bare et spørsmål om potensiell konkurranse kan oppstå i fremtiden. Alternativt kan avgrensningen være så *bred* at unike produkter uten konkurranse blir oversett. Hovedpoenget er at faktiske og potensielle produkter som skal tilhøre samme marked skal være alternativer for kjøperne som

¹⁵ Se Finansdepartementets Forskrift av 15. desember 2003 til utfylling av Stortingets vedtak om fastsetting av avgifter mv. til folketrygden § 1 om arbeidsgiveravgift.

¹⁶ Det rettslige spørsmål i saken var hvorvidt det hadde forekommet kumulering av minimumsstøtte i det overordnede foretak som ville utgjøre ulovlig statsstøtte. Minimumsstøtte er ellers å regne som støtte som ikke påvirker handelen merkbart og som av denne grunn ikke faller inn under definisjonen av statsstøtte.

følge av produktenes egenskaper og anvendelsesområder, slik at foretakene faktisk konkurrerer om kjøpernes etterspørsel.

2.4.2 Markedsinndeling og konkurranseforhold

Et lignende problem med å avgrense markeder står konkurransemyndigheter overfor ved behandling av konkurransesaker. I slike saker må på den ene siden det relevante marked for en konkurranseanalyse defineres så bredt at markedsandeler og indikatorer på konsentrasjon gir et riktig bilde av mulig markedsrett. På den annen side må ikke avgrensningen være så vid at varer som egentlig ikke står i konkurranseforhold med hverandre inkluderes i samme marked.

Den fremgangsmåte som anvendes innenfor konkurranseretten, og som er beskrevet i en kunngjøring fra EFTAs Overvåkningsorgan¹⁷, kan derfor være veiledende. Markedsavgrensningen brukes i denne sammenheng som et middel til å trekke opp grensen for konkurransen mellom foretak.

ESA (EFTA Surveillance Authority) definerer et *relevant produktmarked* som *samlingen av alle de varer og tjenester som betraktes som alternative eller substituerbare av kjøperne som følge av produktenes egenskaper, deres pris og deres anvendelsesområde*. (jf. ESAs kunngjøring om avgrensning av det relevante marked, EØS-tillegget til EFT, nr. 28, 1998).

Det er viktig å knytte markedene til bestemte behov eller anvendelsesområder. Substitusjon på etterspørselssiden innenfor et gitt budsjett fra en type produkt til en helt annen type produkt, eksempelvis fra å kjøpe ny TV til å heller reise på ferie til Syden, angir ikke et felles marked. Produktene innenfor et relevant marked skal i stor grad være like, i betydningen dekke samme type behov.

I definisjonen åpnes det også for at markedene kan atskilles etter pris. Vanligvis er imidlertid prisforskjeller alene ikke tilstrekkelig for å plassere to produkter i ulike relevante markeder. Det viktige er ikke om det er en prisforskjell eller ikke, det som er av betydning, er om en relativ forandring i prisene leder til en ikke ubetydelig substitusjon mellom foretakenes produkter. I så henseende er det ikke majoritetenes eventuelle substitusjon eller ikke som er avgjørende, men substitusjon på marginen. Om tilstrekkelig mange velger å gå over til det foretak som har fått en relativt lavere produktpris, er det tilstrekkelig for å konkludere med at produktene tilhører samme relevante marked.

Et relevant produktmarked kan være preget av mange leverandører i konkurranse eller bare en enkelt leverandør med monopol. En mulig forenklet definisjon av et relevant marked er et marked som det er *lønnsomt å monopolisere*. Det betyr at monopoliseringen skal muliggjør en lønnsom prisøkning i forhold til en situasjon med flere leverandører. Hvis det relevante markedet defineres for snevert, kan en hypotetisk monopolisering tenkes å ikke gi økonomisk gevinst, fordi kjøperne kan velge produkter utenfor det definerte marked ved en prisøkning. En riktig avgrensning av det relevante markedet bør derfor inkludere de produkter eller tjenester som fører til at en prisøkning på samtlige produkt og tjenester blir lønnsom.

¹⁷ EFT nr. C 372 av 9.12.1997, s. 5.

Normalt vil først og fremst substitusjon på etterspørselssiden være viktigst i avgrensingen av det relevante produktmarkedet. Men også substitusjon på tilbudsiden tas i betraktning dersom leverandører i den skisserte, tenkte situasjon kan omstille produksjonen og markedsføre den på kort sikt uten at det medfører betydelige tilleggskostnader eller betydelig risiko.

I konkurransemessig sammenheng blir *potensielle* leverandører av en vare eller tjeneste normalt ikke trukket inn i selve avgrensningen av relevante produktmarkeder, men heller i analysen av hva som begrenser konkurransen på det enkelte relevante produktmarked. I statsstøttesammenheng vil derimot potensiell konkurranse inngå i avgrensningen av det relevante produktmarkedet.

2.4.3 Relevante geografiske markeder

En kjøper vil velge leverandør på bakgrunn av både egenskaper ved produktene og leverandørens beliggenhet. Det relevante marked for å vurdere konkurransen, har derfor både en produktmessig og geografisk dimensjon. Problemstillingen i dette prosjektet gjør den geografiske dimensjonen særlig sentral.

Avgrensningen av det relevante geografiske marked tar utgangspunkt i generelle opplysninger om fordelingen av markedsandeler mellom aktørene og en analyse av prisforskjellene nasjonalt og på EØS-planet. Dernest må en undersøke særtrekk ved etterspørselen for å fastslå om foretak i ulike områder faktisk utgjør en alternativ forsyningskilde for forbrukerne (basert på substitusjon som følge av endringer i de relative priser eller ved at aktørene på kort sikt og uten betydelige omkostninger vil skifte over til leverandører fra andre steder). En lang rekke faktiske forhold både på tilbuds- og etterspørselssiden vil være relevante.

Det relevante geografiske marked for mange produkter og tjenester i sluttbrukermarkeder er ofte relativt snevert som følge av geografisk og kulturell avstand. Mange produkter krever fysisk nærhet mellom kunde og leverandør. Dette gjelder ofte detaljhandel (dagligvarer, leker, blomster med videre) samt service- og tjenestesektorer som frisør, enkelte banktjenester og helsetjenester. I konkurranse-retten behandles ofte konkurranse fra utenlandske foretak som potensiell konkurranse, og inngår derfor ikke i avgrensningen av det relevante marked.

Potensiell konkurranse må, til forskjell fra det som praktiseres i konkurranse-retten, tas i betraktning i statsstøttesammenheng, og ut fra det kan avgrensningen av et relevant geografisk marked defineres som følgende:

Et relevante geografisk marked er et område der kjøperne på et relevant produktmarked faktisk eller potensielt kan velge mellom produkter fra hele området, og der området kan skilles fra tilgrensende områder ved at kjøperne verken faktisk eller potensielt kan velge produkter fra disse områder.

Inkluderingen i definisjonen av potensielle valg er gjort fordi man også er interessert i konkurransebildet i en situasjon uten statsstøtte.

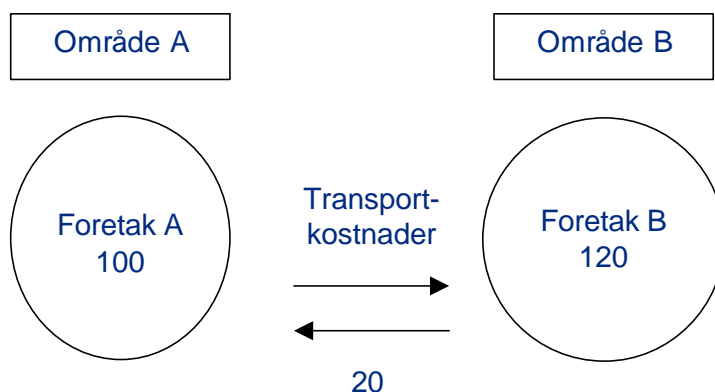
Avgrensningen av et geografisk marked forutsetter at det først er avgrenset et *produktmarked* (varer og tjenester). Som en praktisk tilnærming til avgrensningen av

relevante produktmarkeder velger vi næringsgrupperingen NACE på 5-siffer nivå.¹⁸ Denne fordeler virksomhet etter produktenes art. På 5-siffer nivå består gruppene av virksomheter med produkter som i stor grad er alternativer for etterspørerne, som både kan være forbrukere og virksomheter. Også potensielle produkter kan tilordnes en NACE-gruppe. 5-siffer nivået er dog såpass aggregert at det kan romme flere relevante produktmarkeder.

Dernest er oppgaven å avgrense *geografisk* relevante markeder innen hvert produktmarked. Om leverandører i ulike geografiske områder tilhører samme relevante geografiske marked, kan vurderes ut fra svaret på et *hypotetisk spørsmål* om i hvilken grad kundene i det ene området vil vende seg til leverandørene i det andre området som svar på en liten (5-10 prosent), varig økning i prisene i bare det første området. Dersom svaret er at kundene vil skifte leverandør i så stor grad at en slik prisøkning er ulønnsom, tilhører de to områdene det samme relevante geografiske marked.

Svaret på det hypotetiske spørsmålet kan imidlertid være forskjellig avhengig av hvilket område prisøkningen skjer i. To geografiske områder kan altså tilhøre det samme relevante geografiske marked for kundene i det ene området men ikke for kundene i det andre. Dette kan skyldes ulikt prisnivå i de to områdene.

Figur 2.1 *Asymmetrisk konkurranse*



Anta eksempelvis at A og B representerer ulike geografiske områder og at det i hvert område bare finnes ett foretak. Foretak A selger et produkt til pris 100. Foretak B selger samme produkt til pris 120. Kundene kan kjøpe produkter i begge områder, men det medfører transportkostnader å kjøpe i det andre området, tilsvarende 20. Det vil da være få kunder fra område A som kjøper i område B, fordi dette vil koste 140, sammenlignet med 100 i eget område, samtidig som kundene i område B ikke tjener på å handle i område A, ettersom kostnaden blir den samme. Med dette utgangspunkt behøver ikke handel forekomme til tross for at det foreligger konkurranseflater mellom foretakene om område B sine kunder.

Hvis foretaket i område A øker prisen med 5 prosent, vil det fortsatt koste kunder fra område A langt mer å handle i område B. Dette koster fortsatt 140, mot 105 i eget område. Det vil derfor ikke bli noen kundeflukt til område B. Foretaket har

¹⁸ Se SSB: "Standard for næringsgruppering" for fortegnelse av gruppering av virksomheter etter NACE-standarden.

tilnærmet monopol på kundene i eget område. Prisøkningen vil være lønnsom. Område A utgjør et eget relevant geografisk marked.

En tilsvarende prisøkning bare i område B vil derimot kunne lede til en betydelig kundeflukt til område A. Der kan produktet kjøpes for 120 inklusive transportkostnaden, som er mindre enn den nye prisen i område B ($126 = 120$ pluss 5 prosent). Foretaket i område B er altså ikke i en monopolstilling og det kan være ulønnsomt å øke prisene med 5 prosent. Det relevante geografiske markedet skal altså både omfatte område A og B.

I økonomisk terminologi innebærer dette et tilfelle av *asymmetrisk konkurranse*. Grunnlaget for at dette oppstår i eksemplet er at prisnivået er forskjellig i de to områdene. Dette er et viktig moment å vurdere når områder i Norge og i andre EØS-land vurderes fordi prisnivået i Norge for mange varer og tjenester ligger høyere. Eksemplet viser at selv om det ikke er handel med et bestemt produkt mellom Norge og andre EØS-land, kan det likevel være et konkurranseforhold mellom foretak i landene, i form av at dersom prisene i Norge øker som følge av økt arbeidsgiveravgift, kan norske kunder begynne å handle i andre EØS-land.

Avgrensingen av et geografisk marked krever at enhver som kjøper innen et geografisk område skal kunne velge mellom produkter fra alle deler av det geografiske området. Det kan være lokale markeder innen området, men for at disse lokale markedene skal tilhøre samme relevante geografiske marked, må de overlappe hverandre i vesentlig grad. Det betyr at leverandører på lokale markeder som ligger langt fra hverandre likevel kan utøve et gjensidig konkurranstrykk på hverandre gjennom såkalte *substitusjonskjeder*.

2.4.4 Relevansen av konkurransereglens samhandelskriterium

I et nylig publisert forslag til "Guidelines on the effect of trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty" summerer Kommisjonen opp prinsipper fra rettspraksis og egen skjønnsutøvelse i forhold til det kriterium som i konkurranse-retten avledes av ordene "kan påvirke handelen mellom avtalepartene". Dette kriterium deles i praksis opp i tre hovedelementer:

- "handel mellom medlemsstaten",
- "kan påvirke" og
- merkbarhet.

Bare de to første elementer kan være veiledende i statsstøttesammenheng, idet enhver påvirkning av handelen her i prinsippet vil medføre at samhandelskriteriet er oppfylt. Merkbarhetskriteriet krever at de berørte foretaks salg må utgjøre rundt 5 prosent av markedet.

Uttrykket "handel" er i denne sammenheng ikke begrenset til tradisjonelt varebytte og tjenestehandel, men omfatter alle former for grensekryssende virksomhet, slik som bl. a. etableringer.

Påvirkningskriteriet er i prinsippet ikke knyttet til definisjonen av det relevante marked. Handelen kan være påvirket også der det relevante marked er nasjonalt

eller mindre enn det nasjonale (bedømt ut fra substitusjonsmulighetene). Når markedet er mindre enn det nasjonale, skyldes årsaken imidlertid ofte faktorer som begrenser handelsmulighetene, f.eks. transportkostnader og foretaks aksjonsradius.

Spørsmålet om hva som "kan" påvirke handelen er i rettspraksis ansett som et krav til at det skal være mulig å forutse med en tilstrekkelig grad av sannsynlighet og på basis av et sett av objektive rettslige og faktiske faktorer at aktiviteten kan ha innflytelse, direkte eller indirekte, aktuelt eller potensielt, på handelen mellom statene.

For dette formål har rettspraksis utviklet en test av handelsmønsteret bestående av tre ulike elementer:

- Tilstrekkelig sannsynlighet for påvirkning av handelsmønsteret;
- innvirkningen på handelsmønsteret mellom statene;
- direkte eller indirekte, aktuell eller potensiell innvirkning på handelsmønsteret.

Sannsynlighetskravet er ikke knyttet til hvorvidt forholdet i øyeblikket eller tidligere har hatt en virkning på handelen. Det er tilstrekkelig at forholdet er i stand til det ("capable of"). Vurderingen vil avhenge av en rekke faktorer som enkeltvis ikke behøver å være avgjørende. Det vil f. eks. være tale om de involverte foretaks posisjon og størrelse, hvilke varer eller tjenester som involvert og hvorvidt det er rettslige eller faktiske forhold som påvirker handelen, men som kan endre seg i overskuelig fremtid.

Potensiell påvirkning krever en grad av sannsynlighet. Forutsigelige markedsutviklinger må tas i betraktning, f. eks. slike som forårsakes av fluktuasjoner i prisene, liberaliseringstiltak eller andre tiltak som fjerner bestående handelshindringer. Analysen skal imidlertid ikke basere seg på abstrakte, hypotetiske eller spekulative virkninger på handelen.

2.4.5 Konkurransflater

En konkurranseflate mellom leverandører eller mellom produkter betyr en form for konkurranse mellom dem. Dersom det bare er en enkelt leverandør på et relevant marked, er det ingen aktuell konkurranseflate på markedet. Det kan imidlertid være en potensiell konkurranseflate, som kan realiseres dersom monopolet kan brytes opp i lønnsomme enheter.

I denne analysen er det ikke et formål å kartlegge grensene for de relevante geografiske markeder for hver type produkt fullt ut. Formålet er bare å kartlegge konkurranseflater mellom foretak i DA-sonene og resten av EØS-landene. Det betyr om det er faktisk eller potensiell konkurranse mellom foretak i DA-sonene og foretak i resten av EØS.

Hvis vi først hadde kartlagt de relevante geografiske markedene innen hvert produktområde, ville problemstillingen vært om hvert marked omfatter både soner med nedsatt avgift i Norge, og områder i andre EØS-land. Når dette er tilfelle, ville vurderingen være at DA gir konkurransevidninger. Når det ikke er tilfelle, konkluderer vi at DA ikke er direkte konkurransevidningene.

En slik full kartlegging av relevante geografiske markeder har vi imidlertid ikke gjennomført. Det er heller ikke formålet med prosjektet. Det er tilstrekkelig å kartlegge om norske foretak, faktisk eller potensielt, konkurrerer med foretak fra EØS-landene, om norske eller utenlandske kunder. Metodene for avgrensning av relevante geografiske markeder er imidlertid nyttige også når en skal se på denne mer avgrensede problemstillingen.

En oversikt over problemstillinger kan ta utgangspunkt i tabell 2.2.

Tabell 2.2 Ulike typer produkter i forhold til prosjektets problemstilling

	En sone med nedsatt arbeidsgiveravgift i Norge	Andre EØS-land
Produkter holdt utenom av EFTA-domstolen		
Produkter utenom EØS' statsstøtteregler		
Produkter av type 1		
Produkter av type 2		
Produkter av type 3		
Produkter av type 4		

Gråtone betyr produksjon i området.

Varer og tjenester holdt utenom av EFTA-domstolen har ingen avgiftsfordel i noen DA-soner og er derfor ikke av interesse i prosjektet. Varer og tjenester utenom statsstøtteregulativet er heller ikke interessante i denne sammenhengen.

Anta at gråtonen i tabellen betyr at varen eller tjenesten produseres i det aktuelle området.

Produkter av type 1 produseres bare i DA-sonene og ikke i rest-EØS. I prinsippet kunne årsaken til forekomsten av produkter av type 1 være at produsentene i DA-sonen har en fordel som følge av lavere avgift, slik at all produksjon i EØS skjer her. Det kunne i prinsippet være potensielle produsenter i EØS. Vi vil imidlertid tro at det er vanskelig å finne eksempler på denne typen produkter. En del turistmål kan sies å være unike for enkelte DA-soner, men de kan hevdes å stå i et sterkt konkurranseforhold til turistmål i andre land og er dermed ikke unike. En del fiskeriprodukter er antakelig spesielle for de nord-norske sonene, men fiskeriprodukter er holdt utenom statsstøtteregulativet.

Produkter av type 2 produseres ikke i den DA-sonene som vurderes, men i andre EØS-land. Dette gjelder en rekke produkter. Folketallet i de norske DA-sonene med nedsatt avgift er lavt og bredden i næringslivet er begrenset. Mange typer varer produseres ikke eller i svært liten grad og behovene dekkes i hovedsak ved import fra andre deler av Norge, fra andre EØS-land eller andre land. Problemstillingen om DA gir en konkurransemessig fordel er for denne typen produkter irrelevant. Data som er innhentet for vareeksport etter produksjonssone viser at det er ubetydelig eksport av en rekke varer fra sonene med nedsatt avgift. For en rekke av disse varene er det antakelig heller ikke produksjon av varen, men dette har vi ikke data for i rapporten.

Produkter av type 3 blir produsert både i den DA-sonene som vurderes og i andre EØS-land, men det er ingen eller ubetydelig handel. Heller ikke potensielt er det noen konkurranseflate mellom områdene. For denne typen produkter er det ingen konkurranseflate mellom de ulike soner med nedsatt arbeidsgiveravgift og foretak i andre EØS-land. Vi omtaler dette som *lokale* markeder, selv om de kan være regionale eller nasjonale. Produktene har ofte en lokal tilknytning og handel med dem er ofte preget av store ulemper knyttet til avstand mellom kjøper og selger. Spesifikke nasjonale forhold kan spille en stor rolle. Slike produkter finner en ikke i statistikken for eksport og import av varer. Mange tjenester kan karakteriseres på denne måten. Vi vurderer hvilke dette er for hver tjenestekategori i NACE. I kapittel 4 vurderer vi for hver tjenestetypen om de tilhører denne typen produkter. I avsnitt 2.4.6 ser vi nærmere på hvilke forhold som kan være med på å skape slik begrenset, lokal konkurranse.

Produkter av type 4 blir også produsert i begge markeder, men i motsetning til type 3 er det faktisk eller potensielt handel mellom områdene. Vi kan skille mellom to tilfeller:

Handel en eller begge veier. Dette påviser eksistensen av konkurranseflater mellom norske DA-soner og andre EØS-land. Det er ikke nødvendig å vurdere potensiell konkurranse i slike tilfeller. Hvis det bare er eksport fra norske DA-soner og ikke import, er det et spørsmål om det er hindringer for eksport til DA-sonene og spesielt om DA bidrar til å hindre slik eksport. Men vi vil ikke gå inn på dette her.

Ingen handel. Selv om det ikke er eksport kan det likevel være en konkurranseflate for en produkttype. Redusert arbeidsgiveravgift og en påfølgende prisreduksjon kan minske flukten av norske kunder til f.eks. Finland eller Sverige. Vi har i vår bedriftsundersøkelse innen *tjenesteytende sektor* både stilt spørsmål om nåværende handelsmønster og om virkningen av en hypotetisk forandring i prisen på 5 prosent for bedriftens kunder. Ettersom vi i studien tar utgangspunkt i satsene for redusert arbeidsgiveravgift ved utgangen av 2003, har vi i undersøkelsen stilt spørsmål om en økning i prisen på 5 prosent. Forandringens retning har imidlertid ingen betydning for avgrensning av det relevante marked. For *varer* kan økt prisdifferanse mellom norske leverandører og EØS-leverandører, stimulere leverandører i EØS-området til å starte eksport til DA-soner med nedsatt avgift. Vi har i liten grad vurdert denne muligheten på varenivå.

2.4.6 Avgrensningen av norske, lokale markeder

Produkter av type 3, med lokalt marked, og som per definisjon er uten konkurranseflate mot foretak i andre EØS-land, kan identifiseres ut fra ulike kriterier:

Tabell 2.3 *Mulige egenskaper ved lokale markeder*

1	Kjøpemønster og handelsstrømmer
1.1	Ingen eller ubetydelig grensehandel. Dette er en nødvendig betingelse for at et produktmarked skal være lokalt. Lokale markeder er preget av at norske kunder stort sett handler i Norge i nærheten av der de bor eller er lokalisert og at finner og svensker handler i sine egne lokale markeder.
1.2	Ingen eller ubetydelig handel generelt. Som for grensehandel, men omfatter alle EØS-land.
1.3	Norske kunder har ikke tidligere hatt leverandører fra andre EØS-land og kunder i andre EØS-land har ikke tidligere hatt leverandører i Norge under like betingelser for øvrig. Dette er også en nødvendig betingelse for lokalt marked
2	Kundepreferanser
2.1	Nasjonalt språk er en viktig del av produktet. Dette kan medføre at leverandører fra andre land har en reell ulempe i konkurransen eller ikke er i stand til å tilby produktet i Norge. Tilsvarende vil det være vanskelig for norske leverandører å tilby produktet i andre EØS-land.
2.2	Produktet må være preget av lokalkunnskap. Dette styrker også lokale leverandører.
2.3	Produktet er et lokalt eller nasjonalt varemerke med sterk kundelojalitet og hvor varemerket antas ikke å ha verdi utenfor det lokale eller nasjonale markedet.
2.4	Selve lokaliseringen er en viktig del av produktet.
3	Produksjonens art
3.1	Trenger lokalt bosatt arbeidskraft. Når produksjonen krever at arbeidskraften er tilstede og produksjonen skjer på et bestemt geografisk sted eller innenfor et begrenset geografisk område.
3.2	Produksjonen krever lokal tilstedeværelse. Tjenester må ofte ytes lokalt.
3.3	Nødvendig med lokale distribusjonskanaler. Dette kan styrke lønnsomheten av lokal tilstedeværelse.
3.4	Vanskelig å distribuere produktet via internett, postordre, telefonsalg eller lignende. Dersom både informasjonsinnhenting og bestilling kan skje over internett eller andre alternative kanaler for detaljsalg, og transport både er mulig og rimelig (se nedenfor), er det potensielt vanskelig å opprettholde lokale markeder.
4	Transportmuligheter
4.1	Betydelige transportkostnader ved handel over grensene i forhold til produktets verdi. Dette kan være enten transport av en vare, kundetransport for å handle i annet land eller transport av tjenesteutøver for å yte tjenester i annet land men uten å bosette seg der fast. Slike kostnader kan medføre at det utvikles lokale markeder.
4.2	Produktet har lav tåleevne for transport over grensen. Kvaliteten forringes ved transport. Også dette vil bidra til at det utvikles lokale markeder.
5	Markedsstørrelse
5.1	Markedsgrunnlaget er for lite for å tiltrekke seg utenlandske foretak.

Prisforskjeller mellom to geografiske områder innen et produktmarked kan tyde på at hvert område er et lokalt marked. Eksemplet med område A og B i avsnitt

2.4.3 viser imidlertid at det kan være prisforskjeller også mellom områder som tilhører samme relevante geografiske marked.

Handelshindringer kan begrense konkurranse over landegrensene. Problemstillingen som ligger bak rapporten, om hvorvidt DA virker konkurransevridende, dreier seg nettopp om dette. Vi vil imidlertid her ikke trekke inn dette momentet i identifiseringen av lokale markeder. Lokale markeder defineres i prinsippet ut fra hvordan konkurransen ville vært uten handelshindringer.

3 Datagrunnlag

Undersøkelsen baserer seg på to datakilder: Registerdata og spørreundersøkellesdata. Nedenfor redegjør vi mer i detalj om dataene for undersøkelsen.

3.1 Registerdata

Utgangspunktet for undersøkelsen er samtlige foretak, både offentlige foretak og finansforetak (hovedsakelig private foretak) i sone 2, 3 og 4. SSB har tilrettelagt en datafil bestående av samtlige foretak i de tre aktuelle sonene.

Foretak som faller inn under den såkalte de minimis-regelen skal imidlertid holdes utenfor undersøkelsen, se avsnitt 2.2¹⁹. Dette gjelder for foretak i sone 2 med inntil 16 årsverk, for foretak i sone 3 med inntil 7 årsverk og for foretak i sone 4 med inntil 6 årsverk²⁰.

I datafilen fra SSB har vi blant annet informasjon om antall ansatte i foretaket og antall virksomheter innenfor foretaket i den enkelte sone. Vi har *ikke* informasjon om antall ansatte i den enkelte virksomhet innen foretaket dersom foretaket har flere enn en virksomhet innen sonen.

Når vi har tatt ut foretak som omfattes av de minimis-regelen, har vi tatt utgangspunkt i *antall ansatte i foretaket i sonen*. For eksempel kan det i sone 4 være et foretak som består av 3 virksomheter med til sammen 12 ansatte. Kun virksomheter med over 6 ansatte i sone 4 skal etter de minimis-regelen være med i undersøkelsen. Dette foretaket vil være med i undersøkelsen siden det er over 6 ansatte i foretaket innen sone 4, men vi vet strengt tatt ikke om det er over 6 ansatte i akkurat den virksomheten, vi vet bare at for de tre virksomhetene i foretaket i sone 4 er det til sammen 12 ansatte. Vi har valgt å ha denne virksomheten med i undersøkelsen. Generelt har vi med virksomheter som ikke kommer inn under de minimis-reglene på *foretaksnivå* i sonene, men ikke nødvendigvis på *virksomhetsnivå*. Det betyr at vi har med i undersøkelsen en del virksomheter som *kan* være under de minimis-regelen. Vi vet ikke nøyaktig hvor mange virksomheter det er, men det er nærmere 500 virksomheter fordelt på de tre sonene som kan være berørt.

¹⁹ Som nevnt tidligere tar vi utgangspunkt i satsene for arbeidsgiveravgift som var gjeldene ved utgangen av 2003 når vi tar ut fra undersøkelsen foretak som faller inn under de minimis-reglene.

²⁰ Også som tidligere nevnt har vi "oversatt" de *minimis*-grensene til antall ansatte på en forsiktig måte i den forstand at grensene for antall ansatte blir relativt lave.

Etter at foretak som faller inn under våre grenseverdier for de minimis-regelen er tatt bort, består undersøkelsen av totalt 5.906 foretak, fordelt på 285 bransjer innenfor de tre sonene.

Tabell 3.1 Antall foretak i undersøkelsen, antall virksomheter og ansatte innenfor de ulike sonene. 2004

	Antall foretak	Antall virksomheter i sonen	Antall ansatte i sonen
Sone 2	1.077	2.458	55.937
Sone 3	645	990	14.610
Sone 4	2.982	4.893	85.700
Totalt finansforetak	4.704	8.341	156.247
Offentlige foretak	1.202	8.214	134.834
Totalt finans og offentlige foretak	5.906	16.555	291.081

Kilde: SSB og ECON

For å kartlegge konkurranseflatene innen de tjenesteytende næringer, har vi sett nærmere på virksomheter i alle sonene. Vi har gått fram på følgende måte:

Vi har, på NACE-5-nivå, vurdert om tjenestene er produkter av type 3 eller 4, se avsnitt 2.4.5. Produkter av type 3 opererer på et *lokalt* norsk marked. Det er verken faktisk eller potensielt noen konkurranseflate mellom foretak som produserer type 3 produkt og foretak i andre EØS-land. *Produkter av type 4 kan* ha en konkurranseflate mot andre EØS-land.

For å forenkle vurderingen av konkurranseflater har vi i utgangspunktet skilt mellom bransjer som vi klart ser opererer på et *lokalt marked*, bransjer som vi klart ser har *konkurranseflater* mot andre EØS-land og bransjer som vi er mer *usikre* på. Sistnevnte bransjer omtales som å tilhøre en såkalt *gråson*. Bransjer i gråsonen har det vært nødvendig å studere nærmere gjennom intervju rettet mot enkeltforetak innenfor bransjene, før vi har konkludert med hvorvidt bransjene har konkurranseflater til andre EØS-land eller ikke. I vurderinger av den enkelte bransje har vi også, så langt som det har vært mulig, tatt i betraktning regulatoriske forhold ved det enkelte marked, rettspraksis fra tidligere saker i EF-domstolen, samt sannsynligheten for endringer som kan medføre potensiell konkurranse.

3.2 Intervju – bedriftsundersøkelse

Kun foretak i de såkalte gråsonene ble undersøkt nærmere gjennom telefonintervju. Rundt 2.000 foretak var plassert i gråsonen. I alt har vi gjennomført intervju i nærmere 200 av disse foretakene, se tabell 3.2.

Tabell 3.2 *Antall intervju av foretak per sone*

Sone	Antall intervju
2	34
3	24
4	137
Totalt	195

Kilde: ECON

Det er gjennomført flest intervju i sone 4, på grunn av at det er flest bransjer og foretak i denne sonen med i undersøkelsen. I tillegg er grenseproblematikk i detaljhandelen særlig aktuelt blant foretak i sonen ettersom avstanden spesielt til den svenske grensen er relativt kort i store deler av sonen.

Innenfor den ressursmessige rammen av prosjektet har det ikke vært mulig å gjennomføre mange intervju i samtlige bransjer i gråsonen.²¹ Vi har heller ikke hatt kapasitet til å foreta intervju i *alle* de minste bransjene. Konkurransflatene i disse bransjene er vurdert opp mot konkurransflatene i tilgrensede bransjer.

Som oftest har vi foretatt mellom 1-3 intervju i den enkelte bransje, men i detaljhandel har vi gjennomført langt flere intervju. Dette fordi grensehandel er særlig relevant for detaljhandel, og avstanden til grensen avgjør hvorvidt grensehandel forekommer eller ikke. Dersom bedriftene nær grensen ikke har en konkurransflate mot foretak på den andre siden av grensen, må vi kunne anta at det heller ikke er en konkurransflate for foretak lengre vekk fra grensen. Hvis det derimot er en konkurransflate i grenseområdene, har vi foretatt intervju av foretak lengre bort fra grensen for å forsøke og få fram den kritiske avstanden for grensehandel.

I utgangspunktet har vi forsøkt å velge de foretak som har flest antall ansatte. Vi har bedt om å få snakke med foretakets daglige leder, eller en annen person fra ledelsen. Den viktigste informasjonen vi har fått gjennom intervjuene er ledelsens vurdering av hvorvidt foretaket er i konkurranse med foretak i andre EØS-land, enten på hjemmemarkedet eller på konkurrentenes markeder, se spørreskjemaet i vedlegg 3. Intervjuene ble gjennomført per telefon.

I tabellene knyttet til vurdering av den enkelte bransje har vi lagt inn antall intervju vi har gjennomført innenfor hver enkelt bransje og sone. For mange av bransjene vil vurderingen være den samme for de ulike sonene, og det er derfor ikke nødvendig å gjennomføre intervju i alle usikre bransjer i samtlige soner. For mange av bransjene har vi, som sagt, i utgangspunktet vurdert hvorvidt de er i konkurranse eller opererer i et lokalt marked, og for disse bransjene var det derfor ikke behov for å gjennomføre intervju.

²¹ I tillegg til informasjonen nevnt ovenfor har vi på mer sporadisk grunnlag også innhentet informasjon telefonisk fra næringsdrivende på svensk side av grensen.

4 Konkurransflater

I dette kapitlet har vi gjennomført en vurdering av hvorvidt de ulike bransjer i de ulike sonene faktisk eller potensielt har en konkurranseflate mot andre EØS-land, eller hvorvidt de opererer på lokale markeder.

4.1 Den geografiske dimensjonen

Vi tar i dette kapitlet utgangspunkt i inndelingen av varer og tjenester etter NACE-standarden og vurderer for de ulike grupper om det relevante geografiske marked omfatter bare det lokale marked i sone 2, 3 og 4, eller i større eller mindre grad andre EØS-land.

Hovedstrategien er å undersøke om det er faktisk eller potensiell handel. Dersom det er handel, så er det en konkurranseflate. Dersom det ikke er handel, må det vurderes og skaffes informasjon om potensiell konkurranse på tvers av grensene.

Når vi for en næring eller gruppe produkter finner at det er faktisk eller potensiell handel, knytter vi som hovedregel dette til hele næringen/varekategorien. Dette overvurderer antakelig utbredelsen av konkurranstrykket på det enkelte marked.

Vi minner også om at selv om ulike geografiske områder kan ligge langt fra hverandre, kan de være koblet sammen i et felles relevant geografisk marked gjennom substitusjonskjeder, se avsnitt 2.4, der det er konkurranse mellom to og to områder slik at mange områder er knyttet sammen.

For å studere den geografiske dimensjonen må markedenes lokalisering kartlegges. Innen tjenesteyting er markedets lokalisering i stor grad bestemt av hvor folk bor. Mulighetene for handel mellom områder er avhengig av avstander mellom dem. Vi vurderer eventuell konkurranse eller lokalt marked for samtlige bransjer innenfor hver enkelt av de tre sonene. Avstanden innenfor sonene, spesielt i sone 2, som strekker seg fra Østlandet til Vestlandet, er så stor at det vil kunne være konkurranse for ett foretak innenfor en gitt bransje i sonen, mens det ikke er konkurranse for et annet foretak innenfor samme bransje i sonen. Også innenfor de andre to sonene kan avstanden være såpass forskjellig for ulike kommuner, at det i samme bransje vil kunne forekomme foretak som både er i konkurranse og foretak som opererer i et lokalt marked. Til hjelp i denne vurderingen har vi utarbeidet en oversikt over avstanden fra de ulike kommuner innenfor de enkelte sonene, til nærmeste tettsted på svensk/finsk side av grensen og også til nærmeste mellomstore by.

Det er relevant å bringe inn transportkostnader når kunden kan reise til andre EØS-land og motta tjenesten der eller når tjenestetilbyderen kan reise til sone 2,3 eller 4 og tilby sine tjenester der uten å bosette seg der.

4.2 Handel med varer

Tall og vurderinger i dette kapitlet er, som nevnt innledningsvis, i sin helhet hentet fra en tidligere ECON-rapport utarbeidet i 2003.

Fra Statistisk sentralbyrå har vi fått tilrettelagt data om utenrikshandelen med varer i 2000, se tabell 4.1.

Tabell 4.1 Utenrikshandel med varer som er underlagt EØS-avtalen og som ikke er unntatt fra de norske reglene om redusert arbeidsgiveravgift. 2000. Mill. kroner

	Eksport		Import	
	Fra små foretak	Fra store foretak	Til små foretak	Til store foretak
Til/fra EØS	412	98.947	1.300	155.745
Til/fra ikke-EØS land	86	36.436	321	83.006

Små foretak = foretak som bare mottar bagatellmessig statsstøtte i form av redusert arbeidsgiveravgift, ifølge ESAs regelverk. Store foretak = øvrige foretak.

Kilde: SSB og ECON

Eksporten fra Norge av varer underlagt EØS-avtalen og ikke unntatt fra ordningen med differensiert arbeidsgiveravgift, er fordelt på om mottakerlandet er i EØS-området eller et annet land. Det er også skilt mellom om det foretaket som eksporterer er lite eller stort. Små foretak er definert som foretak som ifølge EØS-regelverket bare mottar bagatellmessig støtte i form av redusert arbeidsgiveravgift, se avsnitt 2.2.

Statistikken bygger på *tolldeklarasjoner* som er koblet mot foretak i Bedrifts- og foretaksregisteret (BoF).

Vi har benyttet tall for antall *ansatte* fra BoF. Dermed kommer det inn en feilkilde ved at antall ansatte kan avvike fra antall årsverk.

I en del tilfeller gir ikke BoF tall for antall ansatte. Da er det beregnet anslag på antall ansatte ut fra forholdstall mellom eksportverdi og ansatte i de deler av tallmaterialet der kobling er mulig.

I en del tilfeller er det ikke mulig å koble tolldeklarasjoner til BoF. Den eksporten dette representerer er ikke med i undersøkelsen. Den eksporten som ikke kan kobles mot BoF utgjør mindre enn 5 prosent av totalen, men dette kan variere noe for de ulike typer varer. Våre tall vil altså generelt undervurdere eksporten.

Koblingen til BoF gir opplysninger om lokaliseringkommunen til foretaket som står for eksporten ifølge tolldeklarasjonene. Denne kommunen oppfattes som den kommunen varen er produsert i. Dermed kan eksporten fordeles på *produksjons-sone*, idet kommunene grupperes i ulike soner ifølge vedlegg 1.

Denne metoden tar ikke hensyn til at en vare som eksporteres kan være produsert i flere ulike kommuner. Adressen til foretaket kan også ligge i en annen kommune enn der varen er produsert. Særlig er det et problem at en del store foretak med produksjon i en sone med redusert avgift og med hovedkontor i sentrale strøk, eksempelvis Oslo, får oppført sin eksport i sone 1. Statistisk sentralbyrå har for øyeblikket ikke oversikt over dimensjonene av dette problemet.

Statistisk sentralbyrå har også fordelt *importen* av de samme typer varer på om den kommer fra andre EØS-land eller fra andre land. Den er på samme måte som for eksporten fordelt etter om den går til små eller store foretak og til de ulike soner.

Tabell 4.1 viser at eksporten av de varer vi her ser på er nesten tre ganger så stor til andre EØS-land, som til ikke-EØS land. Importen er i mindre grad dominert av EØS, men likevel nesten dobbelt så stor fra andre EØS-land som fra ikke-EØS-land.

Eksporten fra foretak under grensen for bagatellmessig støtte er helt ubetydelig. Importen til slike foretak er også svært liten. Det er imidlertid mulig at en del av eksporten fra små foretak er kanalisert gjennom større foretak og at importen tilsvarende skjer via andre større foretak enn de som har bestilt varene.

Fordelingen av eksporten og importen på soner er presentert i Tabell 4.2. Som nevnt er antakelig eksport og import fra/til sonene med nedsatt avgift noe undervurdert. I tillegg kommer antakelig en betydelig del av faktisk import til spesielle importsteder og importører og blir deretter spredt utover landet. Vi ser bare på varer som er underlagt EØS-avtalen og som ikke er unntatt fra reglene om redusert arbeidsgiveravgift og bare på eksport og import til/fra foretak over grensen for bagatellmessig statsstøtte.

Tabell 4.2 Handel mellom Norge og andre EØS-land med varer som er underlagt EØS-avtalen og som ikke er unntatt fra de norske reglene om redusert arbeidsgiveravgift, og som handles med norske foretak over grensen for bagatellmessig statsstøtte¹. Soner med redusert arbeidsgiveravgift. 2000. Mill. kroner

	Sone 2		Sone 3		Sone 4		Sone 5	
	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import
Jordbruks-/skogbruksvarer	20	56	0	12	0	11	0	1
Bergverks-/utvinningsvarer	164	128	1	0	58	30	.	.
Industrivarer	5810	4043	463	480	703	1801	26	223
Andre og uoppgitte varer	20	2	1	0	11	4	.	.
I alt	6014	4229	465	492	772	1846	231	225

¹ Se fotnote til tabell 2.4

. Tall kan ikke offentliggjøres.

Kilde: SSB og ECON

Fra sonene med redusert arbeidsgiveravgift ble det i 2000 eksportert slike varer til EØS for 7,5 milliarder kroner. Dette utgjorde om lag 6 prosent av all vareeksport fra Norge til EØS innenfor disse produktgruppene det året. Trolig er imidlertid dette et for lavt anslag.

Hele 80 prosent av eksporten fra sonene med redusert avgift ble eksportert fra sone 2 og bare 3 prosent fra sone 5 som er fritatt for avgift.

Det ble i 2000 importert varer som avgrenset ovenfor fra EØS og til soner med redusert arbeidsgiveravgift for 6,8 milliarder kroner. Dette utgjør om lag 4,4 prosent av all vareimport til Norge innenfor disse produktgruppene. Av den samlede importen av slike varer til sonene med redusert arbeidsgiveravgift går 62,3 prosent til sone 2 og 3,3 prosent til sone 5. En del av importen kan imidlertid bli registrert på andre soner enn der sluttbrukeren er lokalisert.

Vi foretar en grov gruppering av varer etter hvilken NACE-næring som normalt produserer dem. I industrien er det 23 bransjer på 2-siffer nivå. Eksporten og importen er i grunnlagsmaterialet fordelt på disse næringene/varetypene. Vi skal se på hvor mange av disse typene varer som er representert med vesentlige eksportbeløp.

Hvis vi antar at det bak hver eksportkrone står 80 prosent arbeidskostnader (før arbeidsgiveravgift), er støttebeløpet som følge av redusert arbeidsgiveravgift om lag lik observert eksportverdi * 0,8 * (reduksjon i avgift i prosentpoeng/100)/ (faktisk, avgift/100 + 0,2). Det er da antatt full overveltning av eventuell økt avgift i eksportverdien. For hver sone er støttebeløpets andel av observert eksportverdi følgende:

Sone 2: 2,1 prosent

Sone 3: 4,9 prosent

Sone 4: 5,8 prosent

Sone 5 : 9,4 prosent.

Hvis vi som et regneeksempel antar at statsstøtte samlet knyttet til eksport innen en av de 23 varekategoriene er bagatellmessig dersom den er mindre enn det som gjelder for hver bedrift i følge ESA, finner vi følgende bagatellgrenser for vareeksporten innen hver sone:

Sone 2: 11,9 mill. kr.

Sone 3: 5,1 mill. kr.

Sone 4: 4,3 mill. kr.

Sone 5 : 2,7 mill. kr.

I sone 2 var det eksport over 11,9 millioner til EØS fra 15 av de 23 nærings/varekategoriene. I 8 var det enten ingen eller bagatellmessig eksport.

I sone 3 var det eksport over 5,1 millioner til EØS fra 7 av de 23 nærings/varekategoriene. Innen 16 av kategoriene var det enten ingen eller bagatellmessig eksport.

I sone 4 var det eksport over 4,3 millioner til EØS fra 10 av de 23 nærings/varekategoriene. I 13 var det enten ingen eller bagatellmessig eksport.

I sone 5 var det eksport over 2,7 millioner til EØS fra 3 av de 23 nærings/varekategoriene. I de resterende 20 kategoriene var det enten ingen eller bagatellmessig eksport.

Det er altså i fra 8 til 20 varekategorier av 23 mulige innen industriprodukter nesten ingen faktisk konkurranseflate fra soner med redusert avgift mot produsenter fra EØS på markedene i de andre EØS-landene. Økt avgift vil redusere konkurranseflatene ytterligere, dersom det har noen effekt. Et forbehold må imidlertid tas for mulig undervurdering av eksporten i sonene for nedsatt avgift, se avsnitt 2.5.

Importen er fordelt på flere varer. Hvis vi også her bruker bagatellgrensene, finner vi for industriprodukter at det til sone 2 er vesentlig import innen 15 av de 23 typene varer.

I sone 3 er det import innen 13 av de 23 kategoriene.

I sone 4 er det import innen 21 av 23 kategorier.

Innen sone 5 er det import innen 12 kategorier.

På norsk hjemmemarked kan det altså være en konkurranseflate for de fleste norske industribedrifter mot produkter fra andre EØS-land, og vi har derfor konkludert med at alle norske industrivarer er i konkurranse med tilbydere i andre EØS-land, se Tabell 4.3. I de følgende tabellene presenteres vurderingen av de ulike bransjers konkurranseflater. Der vi har konkludert med at bransjer er i *konkurranse* med andre EØS-land, har vi satt *vurderingen* 2, mens der vi har konkludert med at bransjen opererer på et *lokalt marked* har vi satt *vurderingen* 0.

Det kan i praksis likevel for enkelte produkter innenfor noen av disse 23 hovedkategoriene være noen lokale markeder som er lite utsatt for konkurranse utenfra som følge av varens natur (eks. ferskvarer, lokale aviser og tidsskrifter, produksjon av varer der det er krav om spesiell "skreddersøm"). Vi noterer også at skipsverft som utelukkende driver reparasjon av fartøy under nærmere vilkår allerede er ansett ikke å ha konkurranseflater og derfor i utgangspunktet betaler redusert avgift.

Tabell 4.3 Antall virksomheter og ansatte i industriforetak innenfor sone 2,3 og 4, samt vurdering av konkurranseflater¹. Bedrifter over de minimis-grensen. 2002

NACE	Ant. virks. i sone 2	Ant. ans. i sone 2	Ant. virks. i sone 3	Ant. ans. i sone 3	Ant. virks. i sone 4	Ant. ans. i sone 4	Vurdering
14 Bergverksdrift ellers	10	403	3	52	14	259	2
15 Prod., bearb. og konsv. av kjøtt og kjøttvarer	56	1497	24	495	66	1638	2
16 Produksjon av tobakksvarer					1	16	2
17 Produksjon av tekstiler	15	517	2	48	13	267	2
18 Prod. av klær, beredning og farging av pelsskinn	8	259			1	7	2
19 Beredn. av lær, prod. av reiseeff., salmakerart. og skotøy					1	7	2
20 Prod. av trelast og varer av tre, kork, strå og flettemat., unnt. møbler.	57	2495	29	771	36	926	2
21 Prod. av papir- masse, papir og papirvarer	3	185	0		1	8	2
22 Forlagsvirks., grafisk prod. og reprod. av innspilte opptak	22	468	7	187	57	1220	2
24 Prod. av kjemikalier og kj. prod.	22	1255	1	33	14	966	2
25 Prod. av gummi- og plastprod.	17	519	3	233	8	141	2
26 Prod. av andre ikke- metallhold. minerallprod.	22	589	9	234	42	567	2
27 Prod. av metaller	17	4176	2	159	9	1443	2
28 Prod. av metallkonstr., unt. maskiner og utstyr	47	1874	8	126	41	963	2
29 Prod. av maskiner og utstyr	33	2229	7	164	30	434	2
31 Prod. an andre el. maskiner og app.	6	240	2	26	7	320	2

- ECON Analyse -
Konkurransflater mot EØS-land i arbeidsgiveravgiftssone 2, 3 og 4

NACE	Ant. virks. i sone 2	Ant. ans. i sone 2	Ant. virks. i sone 3	Ant. ans. i sone 3	Ant. virks. i sone 4	Ant. ans. i sone 4	Vurdering
32 Prod. av radio-, TV- og annet komm. utstyr	2	61	2	63	1	53	2
33 Prod. av med. instr., presisjons-instr., optiske instr., klokker og ur	4	175			9	84	2
34 Produksjon av motorvogner	6	862			4	47	2
35 Prod. av andre transportmidler	50	2764	8	145	40	906	2
36 Prod. av møbler	46	1909	13	572	14	175	2
37 Gjenvinning	1	17	1	40	3	30	2
Totalt	444	22494	121	3348	412	10477	

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.3 Elektrisitet

De norske el-produsentene konkurrerer på et nordisk marked som i tillegg til de nordiske landene også inkluderer foretak fra andre EØS-land, for eksempel Tyskland. Tidligere har det først og fremst vært foretakskunder som kunne handle over grensene. Fra 2007 skal alle kunder kunne handle strøm over grensene i EØS. Når det gjelder overføring og lokal distribusjon, må de derimot karakteriseres som faktiske monopoler. Lokal distribusjon og salg av elektrisitet er ofte integrert i samme selskap og lar seg vanskelig atskille statistisk. På grunn av det må vi vurdere konkurransflater for distribusjon og handel samlet.

*Tabell 4.4 Antall bedrifter og ansatte i elektrisitets-, gass-, damp- og varmtvannsforsyning, samt vurdering av konkurranseflater¹.
Bedrifter over de minimis-grensen. 2004*

SONE 2

Nace			Endelig Intervjuer	
	Bedrifter	Ansatte	vurdering	
40.110 Produksjon av elektrisitet	78	1181	2	0
40.120 Overføring av elektrisitet	16	212	0	0
40.130 Distribusjon og handel med elektrisitet	44	764	2	0

SONE 3

Nace			Endelig Intervjuer	
	Bedrifter	Ansatte	vurdering	
40.110 Produksjon av elektrisitet	30	342	2	0
40.120 Overføring av elektrisitet	4	22	0	0
40.130 Distribusjon og handel med elektrisitet	10	139	2	0

SONE 4

Nace			Endelig Intervjuer	
	Bedrifter	Ansatte	vurdering	
40.110 Produksjon av elektrisitet	74	923	2	0
40.120 Overføring av elektrisitet	23	522	0	0
40.130 Distribusjon og handel med elektrisitet	28	581	2	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurransen

Kilde: SSB og ECON

4.4 Bygg- og anleggsvirksomhet

Bygg- og anleggsbransjen omfatter en rekke ulike typer tjenesteområder: Fra riving, oppføring, installasjon til vedlikehold. Innenfor hvert tjenesteområde er det forskjellige foretak med ulik spesialisering innenfor ulike fagområder. Markedet kan også deles inn etter størrelsen på prosjektet: Store, middelstore og små prosjekter.

For middelstore og små prosjekt er konkurransen i stor grad lokal, men det skjer en økende grad av konkurranse fra de nye EU-landene som Polen og de Baltiske landene. I tillegg er det også en betydelig konkurranse på pre-fabrikerte produkter som ferdig hus.

Store prosjekter (over 100 mill kr.) settes ut på anbud, der selskaper i Norge og i andre EØS-land stiller likt i konkurransen. Det som i praksis skjer ved store anlegg er at de store nordiske selskapene Skanska (Selmer i Norge), NCC, Veidekke og Peab konkurrerer om oppdragene. Det norske AF-gruppen deltar også. Når Skanska, NCC, Veidekke eller Peab byr på prosjekter, bruker de vanligvis sine bedrifter i Norge. De må alle ta inn folk fra andre deler av Norge og fra Finland og Sverige. Det er vanlig å kalkulere med en gjennomsnittlig arbeidsgiveravgift

for landet. DA skaper ikke konkurransevriddinger fordi alle vil bruke lokale ressurser i selve utbyggingen i den grad slik arbeidskraft er tilgjengelig.

Visse typer av tjenester, som for eksempel snekker- og malerarbeid, benytter i større grad foretak og arbeidere fra andre EØS-land. Avstanden spiller her liten rolle. For andre typer tjenester som for eksempel rivning av bygninger og flytting av masse, har avstanden betydning. Nasjonale sertifiseringskrav medfører at tjenestetyper, som for eksempel elektrisk installasjonsarbeid, må benytte lokal arbeidskraft.

Tabell 4.5 Antall bedrifter og ansatte i bygge- og anleggsvirksomhet, samt vurdering av konkurranseflater¹. Bedrifter over de minimisgrensen. 2004

SONE 2

Nace	Bedrifter		Endelig Intervjuer vurdering	
	Bedrifter	Ansatte		
45.110 Riving av bygninger og flytting av masse	19	449	0	0
45.211 Oppføring av bygninger	58	1602	2	2
45.212 Oppføring av andre konstruksjoner	16	193	0	0
45.230 Bygging av veier, flyplasser og idrettsanlegg	6	164	0	0
45.250 Annen spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet	8	223	0	2
45.310 Elektrisk installasjonsarbeid	49	914	0	0
45.330 VVS-arbeid	3	61	0	0
45.340 Annen bygginstallasjon	1	20	0	0
45.420 Snekkerarbeid	1	42	2	1
45.441 Malerarbeid	3	80	2	1
45.450 Annen ferdiggjøring av bygninger	5	111	0	0

SONE 3

Nace	Bedrifter		Endelig Intervjuer vurdering	
	Bedrifter	Ansatte		
45.110 Riving av bygninger og flytting av masse	13	150	0	0
45.211 Oppføring av bygninger	46	834	2	0
45.212 Oppføring av andre konstruksjoner	1	8	0	0
45.230 Bygging av veier, flyplasser og idrettsanlegg	3	102	0	1
45.250 Annen spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet	5	47	0	0
45.310 Elektrisk installasjonsarbeid	27	298	0	0
45.330 VVS-arbeid	10	109	0	0
45.420 Snekkerarbeid	6	66	2	1
45.500 Annen ferdiggjøring av bygninger	1	26	0	1

SONE 4

Nace	Bedrifter		Endelig Intervjuer vurdering	
	Bedrifter	Ansatte		
45.110 Riving av bygninger og flytting av masse	51	749	0	1
45.211 Oppføring av bygninger	137	3219	2	3
45.212 Oppføring av andre konstruksjoner	20	276	0	5
45.221 Blikkenslagerarbeid	9	89	0	0
45.229 Takarbeid ellers	8	96	0	0
45.230 Bygging av veier, flyplasser og idrettsanlegg	8	1243	0	0
45.250 Annen spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet	31	566	0	1
45.310 Elektrisk installasjonsarbeid	116	2029	0	3
45.320 Isolasjonsarbeid	2	18	0	0

Nace	Bedrifter	Ansatte	Endelig Intervjuer	
			vurdering	
45.330 VVS-arbeid	64	828	0	2
45.340 Annen bygginstallasjon	1	7	0	0
45.420 Snekkerarbeid	5	51	2	0
45.441 Malerarbeid	19	252	2	1
45.442 Glassarbeid	6	76	0	1
45.450 Annen ferdiggjøring av bygninger	2	20	0	0
45.500 Utleie av bygge- og anleggsmaskiner med personell	2	14	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.5 Motorkjøretøyer – handel og reparasjoner

4.5.1 Lokale markeder

Ut fra momentene i avsnitt 2.4.5 har vi antatt at bedrifter innen vedlikehold og reparasjon av motorkjøretøyer (50.200), detaljhandel med deler og utstyr til motorkjøretøyer og detaljhandel med drivstoff til motorkjøretøyer (50.500) er på lokale markeder.

For *vedlikehold og reparasjon* av motorkjøretøyer kunne det være et alternativ for norske forbrukere å bringe kjøretøyet som skal repareres til et annet EØS-land. Transportkostnadene vil imidlertid være begrensende for hvor aktuelt dette er. Vi kan skille mellom to tilfeller:

- Varen bringes til og hentes hos reparatøren av kunden
- Varen sendes til og tilbake fra reparatøren.

Det første tilfellet er mest aktuelt for motorkjøretøy. Dersom selve reparasjonen tar lang tid, kan to reiser over grensen være aktuelt. Det er videre en risiko for mer reising ved reklamasjoner.

Avstanden til grensen for flesteparten av tettstedene i sonene er imidlertid for lang til at normalt vedlikehold og reparasjonsarbeid skal kunne gjøres i Sverige. Men det finnes tilfeller der reparasjoner, service og spesielt lakkering blir utført i Sverige.

Kjøp av *deler og utstyr* er nært knyttet til vedlikehold og reparasjoner av kjøretøy, og klassifiseres derfor også som lokale markeder. Dette gjelder også for den daglige omsetning av *drivstoff*.

4.5.2 Konkurranse

Både innen detaljhandel med motorkjøretøyer og motorsykler møter bedriftene konkurranse om norske kunder fra bedrifter i andre EØS-land. Avstanden har ingen betydning her og egenimport er et aktuelt alternativ.

Tabell 4.6 *Motorkjøretøyer. Bransjer, antall bedrifter over de minimisgrensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004*

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervjuer
50.101	Agentur- og engroshandel med motorvogner	1	37	2	0
50.102	Detaljhandel med motorkjøretøyer	3	48	2	0
50.200	Vedlikehold og reparasjon av motorkjøretøyer	49	581	0	0
50.301	Agentur- og engroshandel med deler og utstyr til motorvogner	2	20	0	1
50.302	Detaljhandel med deler og utstyr til motorkjøretøyer	3	20	0	0
50.500	Detaljhandel med drivstoff til motorkjøretøyer	26	414	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervjuer
50.101	Agentur- og engroshandel med motorvogner	2	25	2	0
50.102	Detaljhandel med motorkjøretøyer	11	106	2	0
50.200	Vedlikehold og reparasjon av motorkjøretøyer	21	265	0	0
50.302	Detaljhandler med deler og utstyr til motorvogner, unntatt motorsykler	5	24	0	0
50.500	Detaljhandel med drivstoff til motorkjøretøyer	28	322	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervjuer
50.101	Agentur- og engroshandel med motorvogner	1	11	2	0
50.102	Detaljhandel med motorkjøretøyer	86	866	2	0
50.200	Vedlikehold og reparasjon av motorkjøretøyer	142	1359	0	0
50.301	Agentur- og engroshandel med deler og utstyr til motorvogner, unntatt motorsykler	9	88	0	2
50.302	Detaljhandler med deler og utstyr til motorvogner, unntatt motorsykler	15	120	0	0

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervjuer
50.402	Detaljhandel med motorsykler, deler og utstyr	1	12	2	0
50.500	Detaljhandel med drivstoff til motorkjøretøyer	84	1111	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurrans

Kilde: SSB og ECON

4.6 Agentur- og engroshandel

Agentur- og engroshandel innebærer å levere varer til detaljhandel. Lokale markeder betyr i prinsippet at detaljhandelen i et lokalt, geografisk område verken faktisk eller potensielt vil finne det lønnsomt å velge leverandører fra andre områder.

I en del tilfeller består imidlertid detaljhandel og engroshandel av vertikalt integrerte foretak. Bedriftene er egentlig ikke selvstendige engrosbedrifter som konkurrerer med andre engrosbedrifter om kunder, men en leverandør til detaljhandelsbedrifter innen samme konsern. Konkurransen om kunder mellom slike engrosforetak i detaljhandelen er i stor grad eliminert. Spørsmålet blir dermed heller om detaljhandelen innen konsernet er på et lokalt marked eller er konkurranseutsatt i forhold til bedrifter over grensen. Dersom foretak innen detaljhandel opererer på et lokalt marked, vil vertikalt integrerte engrosforetak også operere på et lokalt marked, vice versa. Sannsynligvis vil det være noen engrosforetak som distribuerer varer både til foretak som opererer på lokale markeder og til foretak som er i konkurranse med Sverige.

Det framkommer ikke av datamaterialet i hvilken grad det er vertikal integrasjon mellom engrosforetak og foretak i detaljhandelen. I visse næringer, for eksempel matvarer, framgår det imidlertid av enkelte foretaksnavn (Coop, ICA, Rema 1000) at foretakene er vertikalt integrerte med hverandre, men dette utgjør unntakene. På bakgrunn av dette har vi vurdert engrosforetak innenfor nærings- og nytelsesmidler til både å være i konkurranse og til å operere på et lokalt marked, men vi har ikke delt dette opp i antall ansatte og virksomheter. I denne studien har vi ikke kartlagt vertikal integrasjon på foretaksnivå, men det er overgripende vurdert på bransjenivå.

I de bransjer der vertikal integrasjon ikke er utbredt, skulle verken kundepreferanser eller produksjonens art (se avsnitt 2.4.5) tilsi at markedene nødvendigvis er lokale. Spesielle kundepreferanser kan detaljhandelen ta hensyn til i sine bestillinger. Bruksanvisninger på norsk kan utarbeides hvis nødvendig. På tross av dette er det ofte slik at distribusjonsskjeder for engrosmarkeder er nasjonale, hvilket isolert tilsier at mange engrosforetak opererer på lokale markeder.

Det som også kan skape lokale markeder er høye transportkostnader i forhold til pris, og at produkter ikke tåler transport. Transport av en del matvarer kan være problematisk når kvaliteten forringes ved frysing og andre konserveringsmetoder. Men vi vil anta at dette neppe vil gjelde hele sortimentet innen de ulike bransjer. Markedene kan også være såpass små at de ikke er attraktive for utenlandsk

konkurransen. I tillegg vil nasjonal regulering av markedet kunne begrense internasjonal konkurranse på markedet.

4.6.1 Lokale markeder

Vi har intervjuet totalt 28 engrosforetak fordelt på alle tre sonene. Delvis på basis av dette konkluderer vi med at 58 prosent av alle engrosforetak opererer på et lokalt marked. I en del engrosbransjer kreves lokal tilstedeværelse med et stort produktsortiment. Dette vil blant annet gjelde for agenturhandel med nærings- og nytelsesmidler (51.170), sykepleie- og apotekvarer (51.460), papir og papp (51.561), blomster og planter (51.220), musikk og video (51.434) og datamaskiner og programvare (51.820), samt maskiner og utstyr til kontor (51.850).

Markedsavgrensninger foretatt av EU-kommisjonen i konkurransesaker tyder videre på at handel med varer som el-komponenter til el-installasjoner, der kundene vanligvis krever umiddelbar tilgjengelighet, og for en del bygningsmaterialer, maling mv., samt engroshandel med jernvarer, opererer på lokale markeder. Vår undersøkelse bekrefter dette kun for byggmaterialer og maling, derimot ikke for de øvrige to bransjene der konkurranse forekommer.

4.6.2 Konkurranse

Som det framkommer i avsnittet ovenfor opererer en relativt stor andel (42%) av engrosforetakene på et internasjonalt marked. Særlig gjelder dette for maskiner og utstyr i tilknytning til ulike næringer som olje- og gassutvinning (51.873), kraftproduksjon og installasjon (51.871), handel og transport (51.874), samt jordbruk- og skogsbruk (51.880). Felles for disse er at det dreier seg om investeringsvarer, hvor transportkostnadene er små i forhold til prisen. Dessuten er det norske markedet sannsynligvis tilstrekkelig stor til å tiltrekke seg utenlandsk konkurranse, spesielt innenfor kraft- og gassmarkedet.

Engroshandel med spesielle produkter som frukt og grønnsaker (51.310), kjøtt og kjøttvarer (51.320), kaffe, te, kakao og krydder (51.370), samt fisk og skalldyr (51.381) opererer på et internasjonalt marked. Til forskjell fra engroshandlere som opererer i et lokalt marked med et bredt produktsortiment, vil engroshandlere med spesialprodukter ikke være like avhengig av nærhet til kunden og dekker derved et større geografisk marked. Derfor vil de sannsynligvis i større grad være i konkurranse med grossister i andre EØS-land.

Tabell 4.7 Agentur- og engroshandel. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
51.210	Engroshandel med korn, såvarer og fôr	21	130	0	1
51.349	Engroshandel med drikkevarer ellers	1	41	2	0
51.381	Engroshandel med fisk og skaldyr	3	60	2	0
51.421	Engroshandel med klær	4	126	0	1
51.477	Engroshandel med sports- og fritidsutstyr, spill og leker	2	21	0	0
51.532	Engroshandel med trelast	5	193	0	0
51.539	Engroshandel med byggevarer ikke nevnt annet sted	4	49	0	1
51.540	Engroshandel med jernvarer, rørleggerartikler og oppvarmingsutstyr	5	66	2	0
51.561	Engroshandel papir og papp	2	46	0	1
51.820	Engrosh. med maskiner og utstyr for bygge- og anleggsvirksomhet	1	22	2	1
51.840	Engroshandel med datamaskiner, tilleggsutstyr til datamaskiner, samt programvare	1	29	0	0
51.860	Engroshandel med elektroniske komponenter	2	63	2	1
51.873	Engroshandel med maskiner og utstyr til handel, transport og tjenesteyting ellers	1	22	2	0
51.874	Engrosh. med mask./utstyr til handel, transport og tj.yting ellers	6	64	2	0
51.880	Engroshandel med maskiner og utstyr for jordbruk og skogbruk	10	117	2	0
51.900	Engroshandel ikke nevnt annet sted	1	17	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
51.210	Engroshandel med korn, såvarer og fôr	22	188	0	0
51.240	Engroshandel med huder, skinn og lær	1	8	2	0

- ECON Analyse -
Konkurransflater mot EØS-land i arbeidsgiveravgiftssone 2, 3 og 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
51.390	Engroshandel med bredt utvalg av nærings- og nytelsesmidler	2	81	0	0
51.421	Engroshandel med klær	3	12	0	0
51.532	Engroshandel med trelast	2	18	0	1
51.840	Engroshandel med datamaskiner, tilleggsutstyr til datamaskiner samt programvare	5	76	0	2
51.880	Engroshandel med maskiner og utstyr for jordbruk og skogbruk	8	58	2	0
51.900	Engroshandel ikke nevnt annet sted	1	9	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
51.170	Agenturhandel med nærings- og nytelsesmidler	2	48	0/2*	1
51.180	Agenturhandel med spesialisert vareutvalg ellers	1	9	0	0
51.210	Engroshandel med korn, såvarer og fôr	23	148	0	1
51.220	Engroshandel med blomster og planter	3	17	0	0
51.310	Engroshandel med frukt og grønnsaker	6	94	2	2
51.320	Engroshandel med kjøtt og kjøttvarer	3	36	2	1
51.370	Engroshandel med kaffe, te, kakao og krydder	1	19	2	0
51.381	Engroshandel med fisk og skalldyr	15	221	2	1
51.389	Engroshandel med spesialisert utvalg av nærings- og nytelsesmidler ikke nevnt annet sted	3	28	0	1
51.390	Engroshandel med bredt utvalg av nærings- og nytelsesmidler	12	462	0	0
51.421	Engroshandel med klær	1	7	0	1
51.434	Engroshandel med plater, musikk- og videokassetter og CD- og DVD-plater	1	8	0	0
51.460	Engroshandel med sykepleie- og apotekvarer	11	193	0	1
51.479	Engroshandel med husholdningsvarer og varer til personlig bruk ikke nevnt annet sted	2	21	0	0
51.510	Engroshandel med drivstoff og brensel	14	90	2	0

- ECON Analyse -
Konkurransesflater mot EØS-land i arbeidsgiveravgiftssone 2, 3 og 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
51.520	Engroshandel med metaller og metallholdig malm	5	43	0	0
51.532	Engroshandel med trelast	18	277	0	1
51.533	Engroshandel med fargevarer	2	20	0	0
51.539	Engroshandel med byggevarer ikke nevnt annet sted	9	123	0	1
51.540	Engroshandel med jernvarer, rørleggerartikler og oppvarmingsutstyr	19	201	2	1
51.561	Engroshandel med papir og papp	3	29	0	
51.570	Engroshandel med avfall og skrap	3	37	2	0
51.810	Engroshandel med maskinverktøy	4	47	2	2
51.820	Engroshandel med maskiner og utstyr til bygge- og anleggsvirksomhet	24	170	2	1
51.840	Engroshandel med datamaskiner, tilleggsutstyr til datamaskiner samt programvare	12	120	0	1
51.850	Engroshandel med maskiner og utstyr til kontor ellers	21	214	0	1
51.860	Engroshandel med elektroniske komponenter	9	67	2	0
51.871	Engroshandel med maskiner og utstyr til kraftproduksjon og installasjon	15	57	2	2
51.872	Engroshandel med skipsutstyr og fiskeredskap	21	258	0	2
51.873	Engroshandel med maskiner og utstyr til olje- og gassutvinning, bergverksdrift og industri ellers	6	68	2	0
51.874	Engroshandel med maskiner og utstyr til handel, transport og tjenesteyting ellers	3	38	2	0
51.880	Engroshandel med maskiner og utstyr for jordbruk og skogbruk	9	72	2	0
51.900	Engroshandel ikke nevnt annet sted	5	55	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

* I denne bransjen har det ikke vært mulig å skille ut virksomheter som er, respektiv ikke er i konkurranse på basis av hvilke detaljhandelsforretninger de distribuerer til.

Kilde: SSB og ECON

4.7 Detaljhandel

4.7.1 Lokale markeder

I detaljhandel er tjenesten å *tilveiebringe* varer til forbrukerne og til andre bedrifter. Oppgaven er å etablere markeds plasser, der produkter fra mange produsenter stilles fram til salgs og mange kunder kommer for å handle. Slike markeds plasser kan ha form av torg, butikker, varehus, bensinstasjoner, auksjoner, messer, postordrekataloger, hjemmeside på internett med videre.

Detaljhandelen kan grovt grupperes i handel med dagligvarer og handel med varige forbrugsgoder og investeringsvarer. For *dagligvarehandel* er det viktig med geografisk nærhet til kundene for å begrense de daglige transportkostnadene. I hovedsak må dagligvarehandel etableres lokalt i Norge. På den annen side muliggjør dagens kommunikasjonsmidler at en av og til tar lange reiser for å oppnå gunstige kjøp og for å handle inn i større kvanta. Grensehandel er et velkjent fenomen i store deler av Norge. Avstand er en svært sentral parameter som ofte avgjør om et marked er lokalt eller i konkurranse. Vi har foretatt 67 intervjuer av foretak innenfor detaljhandel, flesteparten innenfor matvare- og sportutstyrforetak. Intervjuene avdekker at flere av bransjene innenfor de ulike sonene opererer både i lokale markeder og i konkurranse, avhengig av avstand til grensen, som for eksempel butikkhandel med nærings- og nytelsesmidler (52.110), klær (52.420) og møbler (52.443), jern-, farge- og andre byggvarer (52.461). Basert på 32 intervjuer virker den kritiske avstanden for grensehandel med matvarer i de aktuelle sonene å ligge på rundt 150 km, det vil si avstanden fra den lokale kjøpmannen til nærmeste konkurrent på den andre siden av grensen.

Innen bransjer hvor det er viktig med ferske varer, som i butikkhandel med bakervarer, konditorvarer (52.241) og blomster (52.484), og i bransjer hvor behovet kan være tilfeldig, akutt og/eller øyeblikkelig, som i butikkhandel med helsekost (52.771) og apotekvarer (52.310) antas markedet å være lokalt (sistnevnte påvirkes også av ordningen med blå resept). For andre varer som for eksempel butikkhandel med tekstiler og utstyrvarer (52.410), belysningsutstyr (52.441), kjøkkenutstyr, glass og steintøy, (52.471), fotoartikler (52.481), kosmetikk og toalettartikler (52.330), leker (52.483) og fritidsutstyr, spill og leker (52.120) er transportkostnadene i forhold til prisen såpass høye at markedene er lokale. For butikkhandel med klær (52.420), har vi foretatt 5 intervjuer som ikke tyder på en konkurranseflate, med unntak av butikkhandel i Narvik. For butikkhandel med sko (52.431) har vi foretatt ett intervju som tyder på et nokså lokalt marked.

Handel med *investeringsvarer*, eller *varige forbrugsgoder*, burde i mindre grad være geografisk bundet. Grensehandel og kjøp via internett fra andre EØS-land kan ofte være aktuelt. Undersøkelsen tyder imidlertid på at det ikke forekommer handel med hvite- og brunevarer.

4.7.2 Konkurranse

For dagligvarehandel viser intervjuene at det helt klart er en konkurranseflate mot bedrifter særlig i Sverige. Som nevnt overfor virker det som den kritiske grensen for varehandel ligger på rundt 150 km. Andelen foretak innenfor dagligvarehandel

som er i konkurranse varierer mellom sonene, fra 15 prosent i sone 2, 25 prosent i sone 3 og 32 prosent i sone 4. For varehandel med varige forbruksgoder og investeringsvarer har vi antatt at den kritiske avstanden for grensehandel er større enn den kritiske avstanden for grensehandel med matvarer. Avstanden vil variere fra sone til sone, avhengig av tilgjengeligheten av tilbydere over grensen.

Også sportsbutikker i bransjen med bredt vareutvalg ellers (52.120), understreker at det forekommer konkurranse med bedrifter over grensen, men omfanget er betydelig mindre enn for matvarer.

For butikkhandel med vin og brennevin (52.251), er det en klar konkurranseflate mot utsalg over grensen, hvor prisene er betydelig lavere og hvor det er etablert polutsalg for å betjene norske kunder. Avstanden og "smuglerviljen" har selvsagt betydning. Vi har ikke gjort forsøk på å beregne kritiske verdier for denne type grensehandel.

Vi har foretatt 4 intervjuer i butikkhandel med møbler (52.443) som tyder på at det forekommer konkurranse om norske kunder med butikker på den andre siden av grensen. Igjen er det avstanden til grensen som avgjør konkurransen. Til forskjell for de fleste andre næringer som er i konkurranse, går handelsstrømmen også fra Sverige til Norge. Dette begrunnes med høyere kvalitet på produkter i Norge.

Vi har gjennomført 2 intervjuer i butikker med bredt utvalg av jern-, farge- og andre byggevarer (52.461). Disse intervjuene tyder på at det her er en konkurranseflate mot bedrifter over grensen. For de øvrige foretakene har vi vurdert konkurranseflaten ut fra avstanden til grensen. Vi antar at det samme gjelder de mer spesialiserte butikktypene 52.462, 52.463, 52.464 og 52.469.

Butikkhandel med bøker og papir (52.471) tilbyr et bredt utvalg av produkter. Enkelte av disse produktene kan handles på internett, spesielt gjelder dette utenlandsk skjønnlitteratur og fagbøker, mens andre produkter som papir og pinner, og ikke minst bøker på norsk, typisk handles i butikken. For sistnevnte varer er det neppe grensehandel. Internetthandel generelt er stigende i Norge. Vi har vurdert bransjen som konkurranseutsatt, selv om deler av produktene klart har lokalt marked.

For butikkhandel med plater, musikk og videokassetter (52.451) er internett derimot en klar konkurrent.

Tabell 4.8 *Detaljhandel. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004*

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
52.110	Butikkh. med bredt vareutv. med hovedvekt på nær.- og nyt.midl.	288/51	3018/434	0/2	7
52.120	Butikkhandel med bredt vareutvalg ellers	24	125	0	0
52.220	Butikkhandel med kjøtt og kjøttvarer	1	24	0	0
52.241	Butikkhandel med bakervarer og konditorvarer	1	18	0	0
52.251	Butikkhandel med vin og brennevin	27	152	2	
52.310	Butikkhandel med apotekvarer	36	340	0	0
52.410	Butikkhandel med tekstiler og utstyrsvarer	3	17	0	0
52.420	Butikkhandel med klær	13	110	0	1
52.431	Butikkhandel med skotøy	7	17	0	0
52.443	Butikkhandel med møbler	4	50	0	0
52.451	Butikkh. med elektriske hus-holdn.app., radio og fjernsyn	1	17	0	0
52.461	Butikkh. med bredt utvalg av jern-, farge- og andre byggev.	5/5	70/58	0/2	0
52.462	Butikkhandel med jernvarer	3	44	2	0
52.463	Butikkhandel med farge varer	2	41	0	0
52.471	Butikkh. med bøker og papir	11	69	2	0
52.612	Postordrehandel med belysning, kjøkkenutstyr, møbler og innredningsartikler	1	26	0	0
52.619	Postordrehandel med annet spesialisert vareutvalg	1	17	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
52.110	Butikkh. med bredt vareutv. med hovedvekt på nær.- og nyt.midl.	106/33	1073/275	0/2	6
52.120	Butikkhandel med bredt vareutvalg ellers	11/4	76/41	0/2	3
52.251	Butikkhandel med vin og brennevin	8	41	2	0

- ECON Analyse -
Konkurransflater mot EØS-land i arbeidsgiveravgiftssone 2, 3 og 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
52.310	Butikkhandel med apotekvarer	11	116	0	0
52.410	Butikkhandel med tekstiler og utstyrsvarer	2	21	0	0
52.420	Butikkhandel med klær	8	69	0	1
52.431	Butikkhandel med skotøy	2	10	0	0
52.443	Butikkhandel med møbler	5	75	0	0
52.449	Butikkhandel med innredningsartikler ikke nevnt annet sted	2	25	0	0
52.451	Butikkh. med elektriske hus-holdn.app., radio og fjernsyn	4	57	0	2
52.452	Butikkhandel med plater, musikk- og videokassetter, CD- og DVD-plater	2	12	2	0
52.461	Butikkh. med bredt utvalg av jern-, farge- og andre byggev.	4/6	29/88	0/2	0
52.463	Butikkhandel med fargevarer	4	30	0	0
52.469	Butikkhandel med byggevarer ikke nevnt annet sted	3	28	0	0
52.471	Butikkh. med bøker og papir	6	32	2	0
52.481	Butikkhandel med ur, foto- og sølvvare	2	9	0	0
52.482	Butikkhandel med gull- og sølvvarer	1	11	0	0
52.489	Butikkhandel ikke nevnt annet sted	3	27	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
52.110	Butikkh. med bredt vareutv. med hovedvekt på nær.- og nyt.midl.	344/163	3856/1795	0/2	20
52.120	Butikkhandel med bredt vareutvalg ellers	54/4	404/54	0/2	7
52.230	Butikkhandel med fisk og skalldyr	1	9	0	0
52.241	Butikkhandel med bakervarer og konditorvarer	12	90	0	0
52.242	Butikkhandel med sjokolade og sukkervarer	1	10	2	0
52.251	Butikkhandel med vin og brennevin	24	184	2	0
52.271	Butikkhandel med helsekost	4	21	0	0

- ECON Analyse -
Konkurransereflater mot EØS-land i arbeidsgiveravgiftssone 2, 3 og 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
52.279	Butikkhandel med nærings- og nytelsesmidler ikke nevnt annet sted	2	15	0	0
52.310	Butikkhandel med apotekvarer	46	482	0	0
52.330	Butikkhandel med kosmetikk og toalettartikler	12	85	0	1
52.410	Butikkhandel med tekstiler og utstyrsvarer	26	184	0	0
52.420	Butikkhandel med klær	139/2	1071/17	0/2	3
52.431	Butikkhandel med skotøy	26	141	0	1
52.432	Butikkhandel med reiseeffekter av lær og lærimitasjoner og varer av lær	4	16	2	1
52.441	Butikkhandel med belysningsutstyr	1	8	0	0
52.442	Butikkhandel med kjøkkenutstyr, glass og steintøy	8	52	0	0
52.443	Butikkhandel med møbler	21/2	296/20	0/2	4
52.449	Butikkhandel med innredningsartikler ikke nevnt annet sted	3	18	0	0
52.451	Butikkh. med elektriske husholdn.app., radio og fjernsyn	31	354	0	2
52.452	Butikkhandel med plater, musikk- og videokassetter, CD- og DVD-plater	10	91	2	0
52.453	Butikkhandel med musikkinstrumenter og noter	1	12	0	1
52.461	Butikkh. med bredt utvalg av jern-, farge- og andre byggevarer	2/18	26/214	0/2	2
52.462	Butikkhandel med jernvarer	6	59	2	0
52.463	Butikkhandel med farge varer	10	94	2	1
52.464	Butikkhandel med trelast	1/3	11/37	0/2	0
52.469	Butikkhandel med aviser og blader	5	66	0	1
52.471	Butikkh. med bøker og papir	31	241	2	0
52.481	Butikkhandel med ur, foto- og sølvvare	25	185	0	2
52.482	Butikkhandel med gull- og sølvvarer	6	81	0	1
52.483	Butikkhandel med fritidsutstyr, spill og leker	20	146	0	0
52.484	Butikkhandel med blomster og planter	22	156	0	0

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
52.485	Butikkhandel med datamaskiner, kontormaskiner og telekommunikasjonsutstyr	13	84	0	0
52.486	Butikkhandel med tapeter og gulvbelegg	3	21	2	0
52.489	Butikkhandel ikke nevnt annet sted	15	112	0	0
52.619	Postordrehandel med annet spesialisert vareutvalg	1	30	0	0
52.630	Detaljhandel utenom butikk ellers	6	29	0	0
52.720	Reparasjon av elektrisk husholdningsutstyr, radio og fjernsyn	1	7	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.8 Hotell- og restaurantvirksomhet

Denne næringen kan deles i to typer virksomheter:

- *Overnattingstjenester.* Dette omfatter drift av hoteller, pensjonater og moteller med/uten restaurant og andre overnattingstjenester som drift av vandrehjem, turisthytter og campingplasser.
- *Serveringsvirksomhet.* Dette omfatter drift av restauranter, kafeer, gatekjøkken, salatbarer, pølseboder, barer, cateringvirksomhet og kantiner drevet som selvstendig virksomhet.

Videre kan vi innføre et grovt skille mellom tre grupper på etterspørselssiden:

- ansatte på forretningsreiser
- ansatte på kurs, konferanser
- turister.

For ansatte på *forretningsreiser* er reisemålet avledet av forretningens art. Stedet hvor det etterspørres overnatting påvirkes ikke av prisen på overnattingen. Overnattingstjenester i DA-sonene med nedsatt arbeidsgiveravgift står i disse tilfeller ikke i et konkurranseforhold til overnattingstjenester i andre EØS-land. Turisthytter, campingplasser og vandrehjem vil neppe være en del av det relevante marked for denne gruppen.

For ansatte på *kurs og konferanser* kan overnattingstjenester i DA-soner med nedsatt avgift og rest-EØS stå i et konkurranseforhold. En lavere arbeidsgiveravgift ville vri konkurransen, eller risikere å vri konkurransen til fordel for norske hotell, sammenlignet med alternativer i Finland og Sverige. Campingplasser vil neppe være en del av det relevante marked.

For *turister* kan vi skille mellom overnatting på steder hvor selve stedet er en viktig del av tjenesten, og overnatting underveis til slike steder.

I det første tilfellet (selve turistmålet), vil det være konkurranse mellom ulike steder som hver er attraktive reisemål. Typiske eksempler på dette er de, også internasjonalt, populære skisportssteder som Hemsedal, Geilo og Trysil, som har konkurrenter i Sverige og på kontinentet. Med lavere avgift, og lavere overnattingspriser i DA-soner, ville flere normalt heller velge reisemål i Norge, enn i rest-EØS.

I det andre tilfellet (overnatting underveis), vil etterspørselen motsatt trolig være mer følsom for prisforskjeller mellom DA-sonene og andre EØS-land (Finland og Sverige). Eksempelvis kan en reise med bil til Nordkapp alternativt skje gjennom Norge eller Sverige.

Vår samlede konklusjon er at samtlige hotell og overnattingssteder er konkurranseutsatte. Vi gjør imidlertid oppmerksom på at dette er en overestimert konkurranseflater ettersom det klart finnes hotell på steder som i svært liten grad konkurrerer med andre EØS-land om turister og kurs/konkurransedeltakere, men vi finner ingen operasjonell måte å avgrense dette på.

Når det gjelder *serveringsvirksomhet* som selvstendig virksomhet, er konklusjonen at dette i hovedsak er lokal virksomhet som i svært liten grad står i et konkurranseforhold til serveringsvirksomhet i andre EØS-land. Serveringsvirksomhet i tilknytning til hoteller, pensjonater og moteller er imidlertid inkludert i overnattingstjenester ovenfor, og vurdert som konkurranseutsatte.

Tabell 4.9 Hotell- og restaurantvirksomhet. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grense, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
55.101	Drift av hoteller, pensjonater og moteller med restaurant	74	2414	2	2
55.102	Drift av hoteller, pensjonater og moteller uten restaurant	3	37	2	0
55.230	Overnatting ellers	2	47	2	0
55.301	Drift av restauranter og kaféer	16	341	0	0
55.401	Drift av puber	1	30	0	0
55.510	Kantiner drevet som selvstendig virksomhet	3	22	0	0
55.520	Cateringvirksomhet	2	66	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
55.101	Drift av hoteller, pensjonater og moteller med restaurant	48	976	2	3
55.102	Drift av hoteller, pensjonater og moteller uten restaurant	4	40	2	0
55.210	Drift av vandrerhjem og turisthytter	1	8	2	0
55.220	Drift av campingplasser	1	9	2	0
55.230	Overnatting ellers	1	21	2	0
55.301	Drift av restauranter og kaféer	23	308	0	0
55.302	Drift av gatekjøkken, salatbarer og pølseboder	3	27	0	0
55.401	Drift av puber	1	9	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
55.101	Drift av hoteller, pensjonater og moteller med restaurant	86	1684	2	5
55.102	Drift av hoteller, pensjonater og moteller uten restaurant	8	100	2	0
55.220	Drift av campingplasser	3	48	2	0
55.230	Overnatting ellers	3	16	2	0
55.301	Drift av restauranter og kaféer	163	2428	0	0
55.302	Drift av gatekjøkken, salatbarer og pølseboder	25	276	0	0
55.401	Drift av puber	16	264	0	0

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
55.510 Kantiner drevet som selvstendig virksomhet	19	96	0	0
55.520 Cateringvirksomhet	2	39	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurransse

Kilde: SSB og ECON

4.9 Landtransport- person og gods

Landtransport av personer og gods kan deles opp i lokal, nasjonal og internasjonal transport. Konkurransesflatene med andre EØS-land følger imidlertid ikke nødvendigvis samme inndeling. Internasjonal transport er i konkurranse ettersom både nasjonale og internasjonale foretak kan tilby transporttjenester mellom destinasjoner i Norge og andre EØS-land. Nasjonal transport kan også tilbys av internasjonale foretak, som en del av en internasjonal rute. For en transportrute mellom Oslo og Stockholm vil det ofte være mulighet for av- og påstigning i for eksempel Kongsvinger. Det samme gjelder for godstransport, der man på hjemveien fra en internasjonal destinasjon kan ta med seg gods og levere nasjonalt.

For lokal persontransport kreves lokal tilstedeværelse av så vel transportutstyr som personell. Taxivirksomhet er hovedsakelig små virksomheter som er tilsluttet en sentral. Konkurransse fra utenlandske foretak vil sannsynligvis ikke være aktuell. Lokal rutebiltransport vil heller ikke være konkurranseutsatt, dersom det ikke dreier seg om et marked av betydelig omfang. Det finnes allerede eksempler på utenlandsk konkurranse i denne bransjen, men det foregår i storbyene. Det foreligger også en dom fra EF-domstolen, den såkalte Altmark-avgjørelsen²², der det geografiske markedet for lokal transport ble ansett å være i potensiell internasjonal konkurranse. På bakgrunn av denne dommen har vi vurdert bransjen å være i konkurranse med andre EØS-land, men det er selvsagt klart at lokaltransport på småsteder ikke vil være av interesse for internasjonal konkurranse. Hvor grensen skal gå har vi ikke vurdert.

Samme argumentasjon vil gjelde for godstransport.

²² Altmarkavgjørelsen, C-280/00 - 24. juli 2003.

Tabell 4.10 Landtransport. Bransjer, antall bedrifter over de minimisgrensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹.2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
60.100	Jernbanetransport	10	42	2	0
60.211	Rutebiltransport	54	1630	2	0
60.230	Landtransport med passasjerer ellers	2	65	2	0
60.240	Godstransport på vei	34	812	2	3

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
60.100	Jernbanetransport	3	16	2	0
60.211	Rutebiltransport	25	441	2	0
60.220	Drosjebiltransport	5	45	0	0
60.230	Landtransport med passasjerer ellers	2	30	2	2
60.240	Godstransport på vei	23	435	2	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
60.100	Jernbanetransport	14	275	2	0
60.211	Rutebiltransport	25	1354	2	0
60.220	Drosjebiltransport	22	196	0	0
60.230	Landtransport med passasjerer ellers	2	15	2	0
60.240	Godstransport på vei	83	1338	2	9

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.10 Sjøtransport

Vurderingen av konkurranseflater for sjøtransport er den samme som for vurderingen av landtransport. Konklusjonen er derfor at all sjøtransport i Norge er i konkurranse med foretak i andre EØS-land. Markedsstørrelsen vil også her ha betydning for internasjonal interesse for eventuell etablering.

Tabell 4.11 Sjøtransport. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
61.103 Innenriks sjøtransport	5	155	2	0
61.104 Innenlandske kystruter	3	682	2	0
61.106 Slepebåter og forsyningskip	5	416	2	0
61.109 Kysttrafikk i Norge ellers	1	28	2	0

SONE 4

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
61.103 Innenriks sjøtransport	24	335	2	0
61.104 Innenlandske kystruter	21	2964	2	0
61.109 Kysttrafikk i Norge ellers	4	45	2	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurrans

Kilde: SSB og ECON

4.11 Lufttransport

Lufttransport vil ha konkurranseflater på det internasjonale rutenettet, men også på nasjonale ruter med stort markedspotensiale. Vi har derfor vurdert hele bransjen som i konkurranse med foretak i andre EØS-land.

Tabell 4.12 Lufttransport. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen og ansatte, og vurderinger av konkurranseflate mellom sone 2 og andre EØS-land 2004

SONE 2

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
62.200 Annen flyging	2	51	2	0

SONE 4

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
62.100 Ruteflyging	20	1339	2	0
62.200 Annen flyging	5	123	2	3

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurrans

Kilde: SSB og ECON

4.12 Tjenester tilknyttet transport

Flesteparten av bransjene i denne næringen er lokale støttefunksjoner til transportbransjen. For slike tjenester (63.1 og 63.2) er det nødvendig med lokal tilstedeværelse, og redusert arbeidsgiveravgift gir ikke noen særskilt fordel kontra aktører lokalisert i andre land i EØS. Unntakene er reisebyråvirksomhet (63.301), reisearrangørvirksomhet (63.303), skipsmekling (63.402) og forsyningsbaser (63.224). Den siste bransjen er i dag ikke konkurranseutsatt, men intervjuer med foretak avdekker at det forekommer aktiv markedsføring rettet mot kunder i andre EØS-land, og derved er det potensiell konkurranse.

Tabell 4.13 Tjenester tilknyttet transport. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
63.110	Lasting, lossing og lagring	6	79	0	0
63.211	Drift av gods- og transportsentraler	1	25	0	0
63.224	Forsyningsbaser	1	100	2	1
63.230	Andre tjenester tilknyttet lufttransport	5	82	0	0
63.301	Reisebyråvirksomhet	3	79	2	0
63.303	Reisearrangørvirksomhet	1	30	2	0
63.401	Spedisjon	3	20	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
63.211	Drift av gods- og transportsentraler	2	24	0	0
63.230	Andre tjenester tilknyttet lufttransport	2	27	0	0
63.302	Turistkontorvirksomhet	1	8	0	0
63.303	Reisearrangørvirksomhet	3	53	2	0
63.401	Spedisjon	1	9	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
63.110	Lasting og lossing	27	500	0	0
63.120	Lagring	1	7	0	0
63.211	Drift av gods- og transportsentraler	11	161	0	0
63.212	Drift av parkeringsplasser og parkeringshus	2	23	0	0
63.213	Drift av bomstasjoner	1	9	0	0
63.221	Drift av havne- og kaianlegg	4	45	0	0
63.224	Forsyningsbaser	2	28	2	1
63.229	Tjenester tilknyttet sjøtransport ellers	2	91	0	0
63.230	Andre tjenester tilknyttet lufttransport	17	551	0	0
63.301	Reisebyråvirksomhet	19	182	2	0
63.302	Turistkontorvirksomhet	4	31	0	0

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
63.303	Reisearrangørvirksomhet	1	14	2	0
63.401	Spedisjon	16	280	0	2
63.402	Skipsmekling	3	54	2	2
63.409	Transportformidling ellers	1	13	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.13 Post og telekommunikasjoner

Det er fortsatt statlig monopol på formidling av visse typer brevpost (gjelder distribusjon av brev inntil 100 gram). Det er ikke monopol på formidling av pakker, uadressert reklame, aviser og blader mv. Men for slike tjenester må en være etablert lokalt for å kunne utføre tjenestene, derav vår vurdering av posten som et lokalt marked. Postens virksomhet inkluderer mange ulike tjenester som klart er i konkurranse, for eksempel Postbanken, godstransport og girovirksomhet. De lokale posttjenestene er ikke i dag skilt ut som separate administrative enheter, hvilket betyr at eventuelle støtte i form av DA vil kunne flyte oppstrøms i systemet.

Innen telekommunikasjoner må man være etablert som operatør i Norge for å tilby teletjenester. Dette krever fysisk tilstedeværelse, uavhengig av om foretaket eier nett eller er virtuelle operatører. De virtuelle operatørene må bedrive aktiv markedsføring mot kundene, og de må derfor være etablert på det norske markedet. Spesielt for mobiltelefoni er det ikke et alternativ for kunder å kjøpe tjenester hos operatører i andre land. Priser på internasjonal roaming gjør at kjøp av tjenester i andre land ikke er et alternativ. I bransjen telekommunikasjonsvirksomhet ellers (64.240) har vi intervjuet to foretak som begge angir at de opererer på et lokalt marked på grunn av at tjenestene er stedbundne. Også i denne bransjen må en legge til grunn at lokale kontorer kan være vertikalt integrerte, slik at støtte vil kunne flyte oppstrøms.

Tabell 4.14 Post og telekommunikasjoner. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
64.110	Posttjenester	238	1370	0	0
64.210	Operatørvirksomhet på fasttelefoni	8	42	0	0
64.220	Operatørvirksomhet på mobiltelefoni	2	76	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
64.110	Posttjenester	42	309	0	0
64.120	Budtjenester ellers	1	13	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
64.110	Posttjenester	157	2154	0	0
64.120	Budtjenester ellers	3	34	0	0
64.210	Operatørvirksomhet på fasttelefoni	12	343	0	0
64.220	Operatørvirksomhet på mobiltelefoni	6	219	0	0
64.230	Operatørvirksomhet på internett	2	81	0	0
64.240	Telekommunikasjonsvirksomhet ellers	12	199	0	1

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurransen

Kilde: SSB og ECON

4.14 Finansiell tjenesteyting

Finansiell tjenesteyting omfatter i hovedsak bank- og forsikringstjenester. For en stor del av disse tjenestene er lokal tilstedeværelse viktig på grunn av kundekontakt. Et økende innslag av internettjenester minsker behovet for lokal forankring, men norske kunder benytter seg fremdeles i stor grad nasjonale banker på grunn av sikkerhet. Visse tjenester, som for eksempel pensjonssparing, kan kun tilbys av virksomheter lokalisert i Norge. Grenseoverskridende virksomhet innen sektoren er hovedsakelig etablert i storbyene i sone 1 der det er full avgift. Den delen av disse bransjene som er underlagt DA-ordningen er altså lokale eller nasjonale. I likhet med Posten, er imidlertid også bankene og forsikrings selskapene i stor grad vertikalt integrerte selskaper. Som nevnt tidligere i rapporten, tillater dagens system for DA lavere avgift for lokale finanstjenester på grunnlag av regnskapsmessig atskillelse av støttemottakerne.

Tabell 4.15 *Finansiell tjenesteyting. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004*

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
65.120	Bankvirksomhet ellers	227	1874	0	0
65.220	Annen kredittgiving	2	18	0	0
66.030	Skadeforsikring	44	158	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
65.120	Bankvirksomhet ellers	47	442	0	0
66.030	Skadeforsikring	10	35	0	0
67.130	Hjelpevirksomhet for finansiell tjenesteyting ellers				0
67.200	Hjelpevirksomhet for forsikring og pensjonskasser	1	9	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
65.120	Bankvirksomhet ellers	185	1995	0	0
65.220	Annen kredittgiving	6	109	0	0
65.239	Annen verdipapirforvaltning	11	37	0	0
66.010	Livsforsikring	2	9	0	0
66.030	Skadeforsikring	39	334	0	0
67.130	Hjelpevirksomhet for finansiell tjenesteyting ellers	2	33	0	0
67.200	Hjelpevirksomhet for forsikring og pensjonskasser	4	30	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.15 Forretningsmessig tjenesteyting

4.15.1 Lokale markeder

Forretningsmessig tjenesteyting omfattes av en rekke ulike næringer og bransjer. Ut fra momentene i avsnitt 2.4.5 har vi antatt at en rekke av foretakene i disse næringer og bransjer opererer på lokale markeder. Både kundepreferanser, produksjonens art (behov for lokal tilstedeværelse) og transportmulighetene trekker i retning av dette:

Boligbyggelag som bedrift er åpenbart lokalt basert (70.111). Utleie av fast eiendom ellers (70.320), samt eiendomsforvaltning (70.320) krever i stor grad lokal

tilstedeværelse, dels når det som leies ut er en del av egen eiendom, men også når separat eiendom leies ut, og når eiendommer skal kjøpes og selges. Unntaket kan være eiendomsformidling av fritidshus i for eksempel Sverige og Spania, der også norske foretak konkurrerer med meglere i de respektive landene. Ved utleie av eiendom kreves organisering av vedlikehold, visning av ledige arealer, vurdering av nye leieboere, inngåelse av kontrakter med videre. Kjøp og salg av eiendommer krever kunnskap om det lokale eiendomsmarkedet, om lover og lokalt regelverk og språk.

Bilutleie (71.110) foregår normalt lokalt. Bilutleiefirmaene har *lokale* kontorer. Deres tjeneste er nettopp å tilby transportmidler fra et sted til et annet, og noe av poenget forsvinner hvis en må reise svært lang for å få tak i en leiebil. Nasjonale avgiftsregler gjør det også problematisk å tilby bilutleie i andre land.

Transportkostnader taler også for at utleie av bygge- og anleggsmaskiner (71.320) og husholdningsvarer og varer til personlig bruk (71.400) vanligvis vil foregå lokalt.

Juridisk tjenesteyting (74.110), regnskap og bokføring (74.121), samt revisjon (74.122) har vi antatt har et lokalt marked fordi det krever kunnskap om norske lover og regler, i tillegg til norsk språk. For de to sistnevnte bransjene, finnes internasjonale konsulentforetak etablert i Norge, men disse har typisk kjøpt opp tidligere nasjonale foretak. Dette er en variant av det vi i avsnitt 2.4.5 omtalte som at produktet krever lokalkunnskap.

Generelt sett opererer foretak innen bedriftsrådgivning (74.140) i internasjonale markeder. Flere av de store internasjonale konsulentforetakene har kontor i Norge, men i sone 1. Foretakene i sone 2, 3 og 4 retter seg mot nasjonale kunder.

Det norske språket er også en forutsetning i næringer som annonse- og reklamevirksomhet (74.400) og oversettelsesvirksomhet (74.852). Internasjonal konkurranse kan forekomme innenfor disse bransjene, men sannsynligvis bare i sone 1.

Etterforskning og vaktjeneste (74.600), rengjøringsvirksomhet (74.700), fotografvirksomhet (74.810) og vedlikehold, reparasjon av kontor- og datamaskiner (72.500), kontorservice (74.851) og teknisk prøving analyse (74.300) antas å ha et lokalt marked fordi produksjonen krever lokal tilstedeværelse.

4.15.2 Konkurransen

IT relatert konsulentvirksomhet som omfatter alle næringer innenfor NACE kode 72. 000 er i stor grad konkurranseutsatte, selv om enkelte foretak kun henvender seg til lokale kunder. Avstanden har ikke betydning for tjenesteleveransene.

Forskning og utviklingsarbeid innen naturvitenskap og teknikk (73.100) og samfunnsvitenskaplige og humanistiske fag (73.200) opererer i et internasjonalt marked. Ofte deltar de i anbudskonkurranser som utlyses i hele EØS-området.

Innen arkitektvirksomhet (74.201) og byggteknisk konsulentvirksomhet (74.202) er det utført intervju i 7 foretak. Halvparten av foretakene innenfor begge næringene oppgir at de er i konkurranse med andre EØS-land, men den andre halvparten oppgir at de opererer på et lokalt marked. Størrelsen på prosjektet vil

ha betydning for i hvilken grad foretak er i konkurranse med foretak i EØS-land eller ikke. Det er vanskelig å ha noen formening om fordelingen av store og små prosjekt i det enkelte foretak uten å intervju samtlige. Vi konkluderer derfor med at bransjene som helhet er konkurranseutsatt.

Markedet for utleie av arbeidskraft i Norge (74.502) ble liberalisert ved avvikling av "formidlingsmonopolet" i 2000 og av betalingstjenester i 2001. Dette åpnet opp for internasjonal konkurranse, og intervju med aktører i bransjen viser at internasjonal konkurranse forekommer.

Call-sentervirksomhet (74.860) er ikke avhengig av fysisk nærhet til kundene og tjenestene kan derved rent teoretisk tilbys av foretak i andre land. Typer av tjenester innenfor bransjen varierer, der enkelte er typisk nasjonale tjenester som nummeropplysning og telefonsvar, mens andre tjenester som for eksempel telemarketing er internasjonale. Begge typer tjenester finnes i vår undersøkelse. Vi har konkludert med at hele bransjen er konkurranseutsatt.

Tabell 4.16 Forretningsmessig tjenesteyting. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
70.202	Utleie av egen fast eiendom ellers	4	68	0	0
71.400	Utleie av husholdningsvarer og varer til personlig bruk	5	24	0	0
72.210	Utvikling av standard programvare	2	54	2	1
72.220	Annen konsulentvirksomhet tilknyttet system- og programvare	4	160	2	0
72.300	Databehandling	1	45	2	0
73.100	Forskning og utviklingsarbeid innen naturvitenskap og teknikk	1	27	2	0
73.200	FoU-arb. innen samfunnsvit. og humanistiske fag	1	24	2	0
74.121	Regnskap og bokføring	24	234	0	0
74.122	Revisjon	8	51	0	1
74.140	Bedriftsrådgiving	1	19	0	0
74.201	Arkitektvirksomhet	1	17	2	0
74.202	Byggeteknisk konsulentvirksomhet	3	98	2	2
74.209	Annen teknisk konsulentvirksomhet	3	48	2	1
74.400	Annonse- og reklamevirksomhet	2	52	0	0
74.502	Utleie av arbeidskraft	2	68	2	0
74.600	Etterforskning og vaktjeneste	1	33	0	0
74.700	Rengjøringsvirksomhet	19	551	0	0
74.810	Fotografvirksomhet				0
74.860	Callsentervirksomhet	4	94	2	1
74.879	Annen forretningsmessig tjenesteyting ikke nevnt annet sted	5	204	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
70.120	Kjøp og salg av fast eiendom	1	27	0	0
70.202	Utleie av egen fast eiendom ellers	2	26	0	0
70.321	Eiendomsforvaltning	1	73	0	0
72.220	Annen konsulentvirksomhet tilknyttet system- og programvare	2	18	2	0
72.300	Databehandling	1	16	2	0
74.121	Regnskap og bokføring	14	153	0	0
74.122	Revisjon	3	17	0	0

- ECON Analyse -
Konkurransereflater mot EØS-land i arbeidsgiveravgiftssone 2, 3 og 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
74.202	Byggteknisk konsulentvirksomhet	1	9	2	0
74.600	Etterforskning og vakttjeneste	2	20	0	0
74.700	Rengjøringsvirksomhet	4	50	0	0
74.851	Kontorservice	1	78	0	0
74.860	Callsentervirksomhet	1	30	2	0
74.879	Annen forretningsmessig tjenesteyting ikke nevnt annet sted	4	180	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
70.111	Boligbyggelag	6	109	0	0
70.112	Utvikling og salg av egen fast eiendom ellers	1	7	0	0
70.120	Kjøp og salg av fast eiendom	1	18	0	0
70.202	Utleie av egen fast eiendom ellers	16	157	0	0
70.310	Eiendomsmekling	11	88	0	3
70.321	Eiendomsforvaltning	2	16	0	0
70.322	Vaktmestertjenester	2	20	0	0
71.110	Bilutleie	1	7	0	0
71.320	Utleie av bygge- og anleggs-maskiner	8	77	0	0
71.340	Utleie av maskiner og utstyr ellers	1	40	0	0
71.400	Utleie av husholdningsvarer og varer til personlig bruk	8	69	0	1
72.100	Konsulentvirksomhet knyttet til maskinvare	2	27	2	0
72.210	Utvikling av standard programvare	8	126	2	0
72.220	Annen konsulentvirksomhet tilknyttet system- og programvare	27	442	2	4
72.300	Databehandling	12	69	2	0
72.400	Drift av databaser	4	37	2	1
72.500	Vedlikehold og reparasjon av kontormaskiner og datamaskiner	3	27	0	0
72.600	Annen databehandlingsvirksomhet	1	14	2	
73.100	Forskning og utviklingsarbeid innen naturvitenskap og teknikk	8	266	2	0
73.200	FoU-arb. innen samfunnsvit. og humanetiske fag	6	131	2	0
74.110	Juridisk tjenesteyting	1	9	0	0
74.121	Regnskap og bokføring	51	543	0	0
74.122	Revisjon	25	292	0	1

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
74.130 Markeds- og opinionsundersøkelser	3	43	0	0
74.140 Bedriftsrådgiving	10	138	0	2
74.201 Arkitektvirksomhet	10	99	2	2
74.202 Byggeteknisk konsulentvirksomhet	33	409	2	3
74.209 Annen teknisk konsulentvirksomhet	12	134	2	0
74.300 Teknisk prøving analyse	4	87	0	0
74.400 Annonse- og reklamevirksomhet	11	126	0	0
74.502 Utleie av arbeidskraft	24	658	2	2
74.600 Etterforskning og vaktjeneste	22	324	0	0
74.700 Rengjøringsvirksomhet	48	1360	0	0
74.810 Fotografvirksomhet	4	22	0	0
74.820 Pakkevirksomhet	1	15	0	0
74.851 Kontorservice	1	8	0	0
74.852 Oversettelsesvirksomhet	2	19	0	1
74.860 Callsentervirksomhet	5	198	2	2
74.871 Inkasso- og kredittopplysningsvirksomhet	9	75	0	0
74.877 Kongress-, messe- og utstillingsvirksomhet	1	9	0	0
74.879 Annen forretningsmessig tjenesteyting ikke nevnt annet sted	11	288	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.16 Offentlig administrasjon og forsvar

Den offentlige sektoren er betydningsfull i Norsk økonomi. Virksomhetene innenfor sektoren spenner over en rekke ulike områder: Fra de tradisjonelle som forsvar og helse- og sosialomsorg, til virksomheter av mer forretningsmessig karakter, eksempelvis byggevirksomhet og el-produksjon. Enkelte elementer av offentlig administrasjon kunne en tenke seg satt ut på anbud og dermed gjort åpne for konkurranse. Så lenge det ikke er gjort, betraktes virksomheten som å operere på lokale markeder. Dette gjelder for den største delen av foretakene og de ansatte.

Tabell 4.17 Offentlige foretak. Bransjer, antall bedrifter over de minimisgrensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

NACE	Ant. vks. i sone 2	Ant. ans. i sone 2	Ant. vks. i sone 3	Ant. ans. i sone 3	Ant. vks. i sone 4	Ant. ans. i sone 4	Vur- dering
01.300					1	11	0
45.230	16	184	12	101	12	170	0
45.240	2	209					0
63.219	10	49	7	28	12	101	0
63.221					2	25	0
65.220					1	22	0
74.140					1	11	0
74.203					2	25	0
74.300	1	21	2	23	11	101	0
74.400					1	52	0
74.501	22	168	9	51	32	415	0
75.110	546	8620	143	1767	485	9218	0
75.120	2402	39726	585	8778	1813	35019	0
75.130	333	3799	114	955	364	4270	0
75.140	2	94			28	542	0
75.220	7	97	1	0	31	4681	0
75.230	11	86	6	58	28	355	0
75.240	98	687	24	154	75	1095	0
75.250	2	47	2	26	7	77	0
75.300	115	707	31	121	87	895	0
80.102	1	21					0
80.103	15	223	1	12	11	150	0

- ECON Analyse -
Konkurransflater mot EØS-land i arbeidsgiveravgiftssone 2, 3 og 4

NACE	Ant. vks. i sone 2	Ant. ans. i sone 2	Ant. vks. i sone 3	Ant. ans. i sone 3	Ant. vks. i sone 4	Ant. ans. i sone 4	Vur- dering
80.210 Underv. i allmennfag	30	1121	1	43	23	1391	0
85.143 Skole- og helsestasjontj.	5	30					0
80.220 Underv. i tekn. og andre yrkesr. Fag					1	39	0
80.309 Underv. ved andre høysk.					1	14	0
80.424 Komm. musikk-sk. Virks.			1	11	1	10	0
85.118 Somatiske sykehjem	8	196	8	154	44	876	0
85.130 Tannhelsetjenester	17	56	7	32	26	210	0
85.200 Veterinærtjenester	20	38	14	11	46	48	0
85.311 Inst. for barne- og ungd.vern	2	45					0
85.312 Inst. for rusmisbr.					26	210	0
85.321 Hjemmehjelp					13	78	0
85.322 Bolig/bokoll. foreldre og funksj.h. med fast tilkn. personell					1	77	0
85.326 Komm. Sosialkontor					12	65	0
85.327 Barnehager	37	487	5	64	21	169	0
85.333 Aktivitetssentra for eldre og funksj.h.					1	12	0
90.020 Innsamling og håndtering av annet avfall					1	17	0
91.310 Religiøse org.	109	291	40	184	124	659	0
92.130 Filmframvisning					3	35	0
92.510 Drift av biblioteker og arkiver	6	49			2	204	0
93.010 Vaskeri- og rensevirks.	1	23					0
Total	3451	51078	933	11678	3045	55370	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

Tabell 4.18 *Offentlige foretak. Bransjer, antall bedrifter over de minimisgrensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004*

NACE	Virks. i sone 2	Ansatte i sone 2	Virks. i sone 3	Ansatte i sone 3	Virks. i sone 4	Ansatte i sone 4	Vur- dering
40.110 Produksjon av elektrisitet	1	24	1	11			2
40.130 Distribusjon og handel med elektrisitet			3	33			2
73.100 FOU-arb. innen nat.vit og tekn.	4	75	2	27	11	174	2
80.301 Underv. på univ.- og høyskole					1	2050	2
80.302 Underv. ved statl. høyskoler	9	378	1	27	25	1283	2
Totalt	14	477	7	98	37	3507	2

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.17 Undervisning

Produksjon av undervisningstjenester hvor elev og lærer er fysisk på samme sted, må stort sett skje nær der elevene bor. For mindre barn må dette være der familien bor. Undervisningen, iallfall i grunnskolen og på videregående skole må også skje på norsk, og foretakene opererer derved i lokale markeder. I sone 4 har vi vurdert to foretak (5 virksomheter) innen næringskode 80.309 forskjellig. Det ene foretaket tilbyr undervisning på høyskolenivå og må derfor anses å være i konkurranse, mens det andre tilbyr ulike kurs innenfor voksenopplæring og anses å operere på et lokalt marked.

Virksomheten ved universitetene er derimot i sin natur internasjonalt konkurranseutsatt.

Tabell 4.19 Undervisning. Bransjer, antall bedrifter over de minimisgrensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
80.102	Grunnskoleundervisning	2	24	0	0
80.210	Undervisning i allmennfag	4	99	0	0
80.220	Undervisning i tekniske og andre yrkesrettede fag	2	95	2	0
80.421	Folkehøgskoleundervisning	14	288	0	0
80.429	Annen undervisning	1	30	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
80.102	Grunnskoleundervisning	1	8	0	0
80.421	Folkehøgskoleundervisning	2	46	0	0
80.423	Studieforbunds- og frivillige organisasjoners kurs	1	17	0	0
80.429	Annen undervisning	1	12	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
80.102	Grunnskoleundervisning	6	86	0	0
80.210	Undervisning i allmennfag	2	37	0	0
80.220	Undervisning i tekniske og andre yrkesrettede fag	6	63	2	0
80.309	Undervisning ved andre høyskoler	3/2	31/11	0/2	0
80.410	Trafikkskoleundervisning	9	25	0	0
80.421	Folkehøgskoleundervisning	11	154	0	0
80.423	Studieforbunds- og frivillige organisasjoners kurs	7	51	0	0
80.429	Annen undervisning	4	52	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.18 Helse- og sosialtjenester

Primærhelsetjenesten og øyeblikkelig hjelp er åpenbart en lokal tjeneste som må utføres av arbeidskraft som bor lokalt. Det er intet konkurranseforhold mot rest-EØS.

Sykehusbehandling er derimot mindre avhengig av lokal tilknytning. Norge er nå inndelt i fem helseregioner. I hver region er det et helseforetak som har regionen

som marked. Pasientene kan imidlertid velge sykehus på landsbasis. Det er således i det minste nasjonal konkurranse om pasientene. Kundene velger imidlertid ikke foretak ut fra pris, men ut fra kvalitet og ventetid. Helseforetakene som nyter godt av redusert avgift kan oppnå bedre budsjetter og bedre muligheter for å tiltrekke seg attraktiv arbeidskraft, som igjen kan styrke kvaliteten, og dermed konkurranseevnen. Helseforetak i soner med nedsatt arbeidsgiveravgift har derfor et konkurransefortrinn i forhold til helseforetak i andre EØS-land.

Det kan imidlertid reises tvil ved om det finnes aktører som tilbyr tjenesten i tilgrensende områder (innen aktuelle reiseavstander og har ledig kapasitet). For en del typer behandling vil imidlertid behandling ved sykehus i andre EØS-land sannsynligvis være et reelt alternativ.

De øvrige helse- og sosialtjenester tilbys typisk på et lokalt marked.

Tabell 4.20 Helse- og sosialtjenester. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE	Bedrifter	Ansatte	Initial vurdering	Intervju
85.111 Alminnelige somatiske sykehus-tjenester	35	3657	2	0
85.114 Attføring og rehabilitering	7	388	0	0
85.116 Institusjon for voksenpsykiatri	1	52	0	0
85.130 Tannhelsetjenester	9	39	0	0
85.147 Ambulansetjenester	4	95	0	0
85.149 Andre helsetjenester	1	24	0	0
85.311 Heldøgns omsorg for barn og ungdom	1	44	0	0
85.312 Heldøgns omsorg for eldre og funksjonshemmede	13	230	0	0
85.323 Barneverntjenester	4	143	0	0
85.327 Drift av barnehager	14	197	0	0
85.334 Arbeidstrening for ordinært arbeidsmarked	23	712	0	0
85.335 Varig vernet arbeid	18	396	0	0
85.337 Asylmottak	5	90	0	0
85.338 Sysselsetting/arbeidstrening under helse- og sosialetaten i kommunen	1	20	0	0

SONE 3

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
85.111 Alminnelige somatiske sykehus-tjenester	13	582	2	0
85.114 Attføring og rehabilitering	3	168	0	0
85.116 Institusjon for voksenpsykiatri	2	53	0	0
85.118 Somatiske sykehjem	1	50	0	0
85.130 Tannhelsetjenester	1	8	0	0
85.144 Annen forebyggende helsetjeneste	1	8	0	0
85.147 Ambulansetjenester	4	72	0	0
85.149 Andre helsetjenester	1	17	0	0
85.312 Heldøgns omsorg for eldre og funksjonshemmede	1	8	0	0
85.319 Omsorgsinstitusjoner ellers	2	30	0	0
85.324 Sosialtjeneste for rusmisbrukere utenfor institusjon	2	16	0	0
85.327 Drift av barnehager	5	42	0	0

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
85.334 Arbeidstrening for ordinært arbeidsmarked	7	185	0	0
85.335 Varig vernet arbeid	7	91	0	0
85.337 Asylmottak	5	91		0
85.339 Andre sosialtjenester utenfor institusjon	1	17	0	0

SONE 4

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
85.111 Alminnelige somatiske sykehus-tjenester	62	11591	2	0
85.114 Attføring og rehabilitering	7	325	0	0
85.118 Somatiske sykehjem	1	38	0	0
85.121 Allmenn legetjeneste	4	30	0	0
85.122 Spesialisert legetjeneste	3	33	0	1
85.130 Tannhelsetjenester	5	40	0	1
85.142 Fysioterapitjeneste	2	21	0	0
85.144 Annen forebyggende helsetjeneste	7	57	0	0
85.147 Ambulansetjenester	7	209	0	0
85.149 Andre helsetjenester	2	15	0	0
85.200 Veterinærtjenester	3	29	0	0
85.319 Omsorgsinstitusjoner ellers	3	46	0	0
85.321 Hjemmehjelp	3	28	0	0
85.323 Barneverntjenester	7	117	0	0
85.324 Sosialtjeneste for rusmisbrukere utenfor institusjon	1	10	0	0
85.235 Familieverntjenester	1	8	0	0
85.327 Drift av barnehager	109	1304	0	0
85.331 Skolefritidsordninger	1	7	0	0
85.334 Arbeidstrening for ordinært arbeidsmarked	34	946	0	0
85.335 Varig vernet arbeid	37	579	0	0
85.336 Sosiale velferdsorganisasjoner	5	72	0	0
85.337 Asylmottak	16	116	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurrans

Kilde: SSB og ECON

4.19 Kloakk- og renovasjonsvirksomhet

Virksomhetene innenfor bransjene er knyttet til lokal renovasjon og avfallshåndtering. Lokal tilstedeværelse vurderes som vesentlig. Reguleringer av transport av

avfall over grensene begrenser også mulighetene for grenseoverskridende virksomhet. Markedene er derfor å betrakte som lokale.

Tabell 4.21 Kloakk- og renovasjonsvirksomhet. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
90.010	Oppsamling og behandling av avløpsvann	1	32	0	0
90.020	Innsamling og håndtering av annet avfall	2	44	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
90.020	Innsamling og håndtering av annet avfall	2	42	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
90.010	Oppsamling og behandling av avløpsvann	3	43	0	0
90.020	Innsamling og håndtering av annet avfall	20	352	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurrans

Kilde: SSB og ECON

4.20 Interesseorganisasjoner

Disse aktørene er i sin natur lokale og ivaretar lokale interesser.

Tabell 4.22 Interesseorganisasjoner. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
91.310 Religiøse organisasjoner	22	156	0	0
91.330 Interesseorganisasjoner ellers	8	91	0	0

SONE 3

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
91.110 Næringslivs- og arbeidsgiverorganisasjoner	1	8	0	0
91.310 Religiøse organisasjoner	5	19	0	0

SONE 4

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
91.110 Næringslivs- og arbeidsgiverorganisasjoner	3	20	0	0
91.200 Arbeidstakerorganisasjoner	11	41	0	0
91.310 Religiøse organisasjoner	32	186	0	0
91.330 Interesseorganisasjoner ellers	46	418	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurransen

Kilde: SSB og ECON

4.21 Fritid, kultur, sport

Språklige og kulturelle barrierer medfører at majoriteten av disse sektorene er å betrakte som lokale. Unntaket er foretak innenfor lotteri og totalisatorspill (92.710) som må sies å være i konkurranse med foretak i andre EØS-land som tilbyr tjenester på internett. Innenfor næringskode 92.610 drift av idrettsanlegg har vi vurdert foretakene forskjellig. To av foretakene er drift av skisportanlegg på typiske turiststeder, disse er vurdert å være i konkurranse, mens de to andre er mer lokale idrettsanlegg som anses å operere i et lokalt marked.

Tabell 4.23 Fritid, kultur og sport. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
92.200	Radio og fjernsyn	8	50	0	0
92.320	Drift av etablissemeter tilknyttet kunstnerisk virksomhet	1	17	0	0
92.521	Drift av museer	1	20	0	0
92.610	Drift av idrettsanlegg	2/2	53/142	0/2	0
92.621	Idrettslag og -klubber	1	31	0	0
92.622	Sports- og idrettssentre	2	35	2	0
92.629	Sport og idrett ellers	3	80	2	0
92.710	Lotteri og totalisatorspill	1	18	2	0
92.729	Fritidsvirksomhet ellers	2	38	0	

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
92.521	Drift av museer	1	10	0	0
92.522	Vern av historiske steder og bygninger	2	20	0	0
92.610	Drift av idrettsanlegg	1	11	0	0
92.621	Idrettslag og -klubber	1	8	0	0
92.629	Sport og idrett ellers	3	36	2	0
92.710	Lotteri og totalisatorspill	1	35	2	0
92.721	Aktivitets- og opplevelsesselskaper	1	8	0	0
92.729	Fritidsvirksomhet ellers	3	17	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
92.110	Film- og videoproduksjon	2	14	0	0
92.130	Filmframvisning	1	9	0	0
92.220	Radio og fjernsyn	10	229	0	0
92.320	Drift av etablissemeter tilknyttet kunstnerisk virksomhet	6	137	0	0
92.330	Drift av fornøyles-etablissemeter	3	27	0	0
92.400	Nyhetsbyråer	3	33	0	0
92.521	Drift av museer	12	124	0	0
92.522	Vern av historiske steder og bygninger	4	56	0	0

NACE	Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
92.610 Drift av idrettsanlegg	8	76	0	0
92.621 Idrettslag og -klubber	9	122	0	0
92.629 Sport og idrett ellers	1	8	0	0
92.710 Lotteri og totalisatorspill	7	54	2	0
92.721 Aktivitets- og opplevelsesselskaper				0
92.729 Fritidsvirksomhet ellers	1	8	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurrans

Kilde: SSB og ECON

4.22 Annen personlig tjenesteyting

Foretak innenfor disse bransjene driver med vaskeri- og renserivirksomhet, frisering og annen skjønnhetspleie, samt begravellesbyråvirksomhet, hvilket krever lokal tilstedeværelse. Konkurransflater mot andre EØS-land finnes derfor ikke.

Tabell 4.24 Annen personlig tjenesteyting. Bransjer, antall bedrifter over de minimis-grensen og ansatte, samt vurdering av konkurranseflater¹. 2004

SONE 2

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
93.010	Vaskeri- og renserivirksomhet	4	164	0	0
93.040	Helsestudio-, massasje- og solstudiovirksomhet	1	17	0	0

SONE 3

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
93.010	Vaskeri- og renserivirksomhet	2	21	0	0
93.020	Frisering og annen skjønnhetspleie	3	26	0	0
93.040	Helsestudio-, massasje- og solstudiovirksomhet	1	9	0	0

SONE 4

NACE		Bedrifter	Ansatte	Endelig vurdering	Intervju
93.010	Vaskeri- og renserivirksomhet	8	113	0	0
93.020	Frisering og annen skjønnhetspleie	31	295	0	0
93.030	Begravelsesbyråvirks. og drift av kirkegårder og krematorier	2	18	0	0
93.040	Helsestudio-, massasje- og solstudiovirksomhet	14	226	0	0

¹ Vurdering: 0 = Lokalt marked og 2 = Konkurranse

Kilde: SSB og ECON

4.23 Tjenesteyting oppsummert

I nedenforstående tabell har vi aggregert vurderingen av konkurranseflater for samtlige tjenesteytende næringer. For enkelte av næringene er det, som vi har sett, noen foretak som opererer i et lokalt marked, mens andre foretak innenfor samme næring er i konkurranse.

Tabell 4.25 Bransjer, foretak, bedrifter og ansatte representert i sone 2,3 og 4. Tjenesteytende næringer. Endelig vurdering av konkurransflater. 2004

	Lokale markeder	Konkurransen	Sum
Bransjer (NACE 5-siffer)	213	72	285
Virksomheter	13 401	2 203	15 604
Ansatte	199 345	55 290	254 635

Kilde: SSB og ECON

5 Næringsmessige konsekvenser

5.1 Problemstilling

Spørsmålet vi stiller i dette kapitlet er: Hva er de næringsmessige konsekvensene av å videreføre en differensiert arbeidsgiveravgift (DA) i samsvar med de analyser og vurderinger som presenteres i denne rapporten?

Utgangspunktet er altså at en tenker seg at det i framtiden opprettholdes et system med differensiert arbeidsgiveravgift, der virksomheter i de bransjene vi har konkludert med opererer i markeder der det ikke er internasjonal konkurranse gis redusert avgiftssats, eventuelt med de objektive krav vi spesifiserer til blant annet avstand til by/tettsted over riksgrenser, og regnskapsmessig atskillelse.

Med ”næringsmessige konsekvenser” sikter vi særlig til endringer i næringsstrukturen over tid, nedlegginger, flytting av bedrifter og eventuelle andre former for vridninger mellom regioner og bransjer.

5.2 Mulige næringsmessige konsekvenser

En ny ordning med videreføring av DA for enkelte foretak og bransjer men ikke for andre, vil kunne få næringsmessige konsekvenser. En rekke faktorer kommer til å ha betydning her. Innen rammen for dette prosjekt har det ikke vært mulig å gjøre utførlige analyser av eventuelle konsekvenser. En kvantifisering og samlet vurdering av de næringsmessige konsekvenser krever en betydelig mer sofistikert analysemodell enn vi har hatt til rådighet i vurderingene. Resonnementet føres derfor på et mer overgripende nivå, med hensikt å påpeke hvilke faktorer som er viktige, samt i hvilken retning faktorene peker.

5.2.1 Total effekt

Hensikten med nedsatt arbeidsgiveravgift i ulike regioner er å stimulere næringsliv og sysselsetting i regionene. En videreføring av differensiert arbeidsgiveravgift til de foretak og bransjer som ikke er i konkurranse med andre EØS-land vil derfor fortsatt bidra til lavere arbeidskostnader²³ og dermed høyere sysselsetting i

²³ Vi legger til grunn at ikke hele avgiftsreduksjonen er veltet over i lønningene.

disse regionene enn uten DA. Redusert arbeidsgiveravgift vil følgelig fremdeles gi positive sysselsettingseffekter i DA-sonen, men den vil bli mindre ettersom færre foretak i regionene vil få støtte. Vi får dessuten en tilleggseffekt ved at det skjer en vridning i sysselsetting og produksjon til fordel for virksomheter som ikke er konkurranseutsatte. En effekt av dette kan være at bytteforholdet i regionene endres, ved at det blir mer import og mindre eksport. Denne interne (nye) vridningseffekten i DA-sonene kan være et relevant moment i forbindelse med utformingen av framtidige regional- og næringspolitiske virkemidler i disse regionene. Vi kommenterer disse vridningseffektene nærmere i påfølgende avsnitt.

5.2.2 Vridninger

Den eventuelle nyordningen med videreføring av redusert arbeidsgiveravgift i visse bransjer, men ikke i andre fører til ulike vridningseffekter. Teoretisk ser vi for oss flere former for vridninger:

- Vridninger mellom regioner
- Vridninger innen regionene
- Flytting av virksomhet fra andre EØS-land til soner i Norge med nedsatt avgift.

Slike vridninger kan oppstå fordi produksjonsressursene vil bli kanalisert til anvendelser der de gir høyest avkastning. Er avgiften lavere i en sektor eller region enn den er i en annen, vil arbeidskraftskostnadene være lavere, og det vil lønne seg å bruke relativt sett mer arbeidskraft enn dersom avgiften hadde vært lik. Slike næringsmessige vridninger vil medføre en samfunnsøkonomisk kostnad. Man sier da gjerne at ressursene anvendes på en ikke-optimal måte.

Vridninger mellom regioner er et tilsiktet resultat. DA er nettopp et virkemiddel for å stimulere til økt bruk av arbeidskraft i distriktene. Selv om dette på sett og vis er en vridning som har en kostnad, er dette antatt å være en effektiv måte å stimulere virksomhet i distriktene på. Vi har ikke sett det som en oppgave i denne utredningen å vurdere effekten av DA etter denne dimensjonen. Man kan dog tenke seg at det skjer vridninger mellom soner dersom graderingen av redusert arbeidsgiveravgift er forskjellig i ulike soner. Foretak som operer på internasjonale markeder vil dessuten få mindre motiv til å flytte hele eller deler av virksomheten til dagens DA-regioner dersom dette ikke lenger medfører lavere arbeidskostnad.

Vridninger innen regionene er i utgangspunktet mer problematisk. Dersom DA videreføres for noen bransjer, men ikke for andre, vil lokale konkurranseforhold bli påvirket, selv om redusert avgift for mange bransjer ikke påvirker konkurranseforholdene mellom land. Primært skjer dette i arbeidsmarkedet, fordi bedrifter i ulike bransjer ofte konkurrerer om den samme arbeidskraften. En bransje med redusert sats vil kunne betale høyere lønn enn en bransje med full sats.

Hvorvidt denne formen for vridning vil være et reelt problem avhenger av flere forhold. For det første avhenger det av forhold i arbeidsmarkedet. Faglært arbeidskraft er i stor grad knyttet til bransjer og vil trolig i liten grad flyttes fra en bransje til en annen som følge av avgiftsforskjeller. Hvorvidt ufaglært arbeidskraft vil flyttes fra en bransje til en annen avhenger av graden av knapphet på arbeids-

kraft lokalt. På lang sikt vil kanskje lønnsforskjeller som oppstår som følge av avgiftsforskjeller kanskje kunne påvirke utdannings- og yrkesvalg. En slik utdanningseffekt er imidlertid svært usikkert.

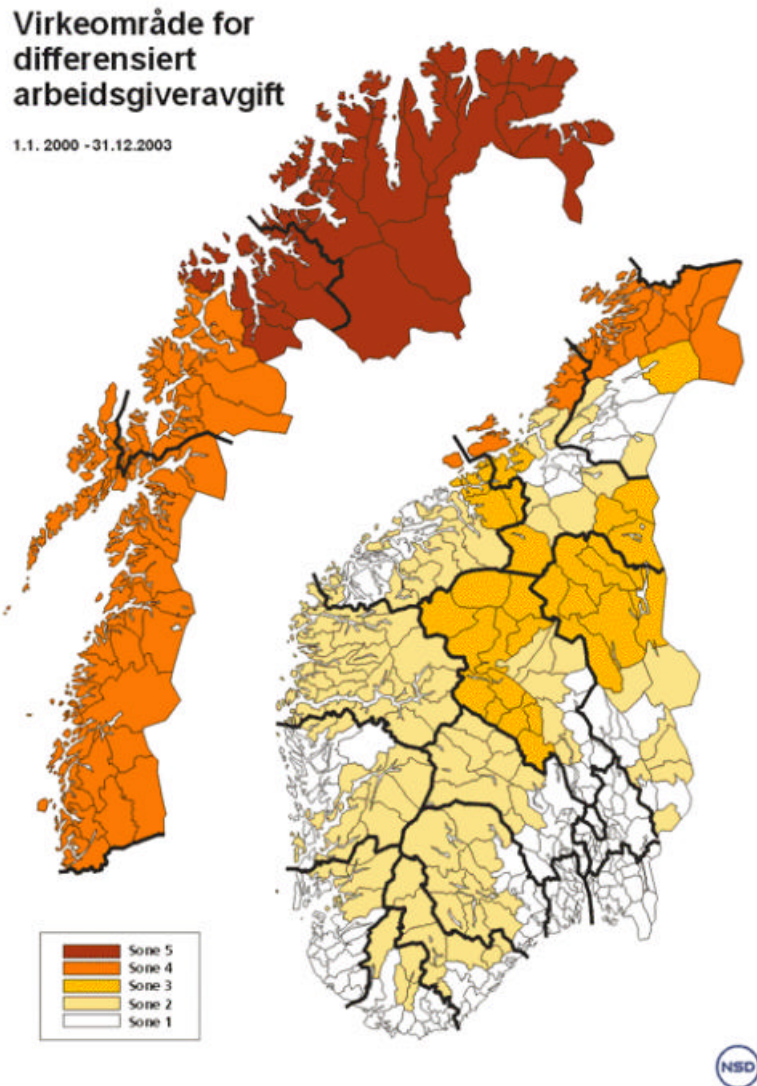
Vridningene i en region avhenger også av hvordan nærings sammensetningen ser ut i regionen. Vridningene vil ikke være like i regioner som i ulik grad domineres av foretak som opererer på lokale markeder. Dette kan for eksempel gjelde industrifattige kommuner.

Som indikert ovenfor påvirkes også betydningen av vridninger mellom bransjer og foretak av hvor stor den reduserte arbeidsgiveravgiften er i en region. I den tidligere ordningen var reduksjonen høyere, spesielt i sone 4 i forhold til sone 2 og 3. En stor reduksjon av arbeidsgiveravgiften fører til at flere bransjer og foretak havner over de minimis-grensen, dvs. at flere bransjer og foretak omfattes av vridninger. Typisk sett vil flere bransjer som domineres av småforetak inkluderes når arbeidsgiveravgiften blir lavere. Umiddelbart er det uklart om dette innebærer økt grad av vridning mellom foretak som opererer, respektive ikke opererer på et internasjonal marked. Svært mange små foretak opererer på lokale marknader (for eksempel serveringsbedrifter), men det finnes også eksempler på det motsatte, hvilket framgår av forrige kapittel for eksempel for transportbransjen.

Et ytterligere forhold av relevans er det faktum at det er gitt politiske signaler om at den innsparingen for staten som følger omleggingen av DA skal disponeres på en slik måte at innsparingen tilbakeføres til distriktene. I stor grad vil det skje gjennom virkemiddelapparatet (bl.a. virkemidler som forvaltes gjennom Innovasjon Norge) og overføringer som inngår i kommunenes og fylkeskommunenes næringspolitikk. Typisk er det tjenesteytende næringer som etter vår analyse vil kunne begunstiges med lav avgift. Like typisk viser erfaringer at det er industribransjene og annen internasjonalt orientert virksomhet som i størst grad begunstiges gjennom virkemiddelapparatet og næringspolitikken for øvrig, blant annet gjennom støtte til forskning og utvikling og bedriftsutvikling. Hvordan denne profilen blir framover er uklart og det er slik sett usikkert hva nettoeffekten av omleggingen vil bli.

Flytting av virksomhet fra andre EØS-land til soner med nedsatt avgift er mulig. Spørsmålet er i hvilket omfang, om noe, man kan forvente seg dette i realiteten. Trenden i den globale økonomien er at internasjonale foretak flytter sin produksjon til lavkostnadsland der arbeidskraften er spesielt billig. Norge kan ikke sies å høre til lavkostnadsland, og redusert arbeidsgiveravgift vil derfor neppe være tilstrekkelig for å tiltrekke seg utenlandske foretak. Dette eksemplet er heller ikke relevant fordi foretak som produserer i lavkostland vil konkurrere på verdensmarkedet – det er derfor de flytter produksjonen til lavkostnadsland – redusert arbeidsgiveravgift vil derfor ikke være relevant i det hele tatt. Globale foretak har også en tendens å søke seg til land som er spesielt fremragende innenfor visse næringer og spesielt der det finnes viktige næringsklynger. I Norge finnes få slike klynger, og i den grad de finnes, opererer foretakene sannsynligvis i denne type av bransjer på internasjonale markeder, og derfor vil disse foretakene ikke få redusert arbeidsgiveravgift. For at det skal være relevant med redusert arbeidsgiveravgift, må det være for virksomheter som ikke er i konkurranse med andre EØS-land, men der utenlandske foretak likevel anser det som lønnsomt å flytte sin virksomhet til Norge for å betjene et lokalt marked. Vi har imidlertid vanskelig for å se for oss et slikt tilfelle.

VEDLEGG 1: Soner for arbeidsgiveravgift



Kilde: NSD

Sone 1

- Kommuner som ikke inngår i sone 2-5

Sone 2

- Nord-Trøndelag fylke, kommunene Meråker, Frosta, Leksvik, Mosvik, Verran
- Sør-Trøndelag fylke, kommunene Ørland, Agdenes, Rissa, Bjugn, Rennebu, Meldal, Midtre Gauldal, Selbu
- Møre og Romsdal fylke, kommunene Vanylven, Sande, Herøy, Norddal, Stranda, Stordal, Rauma, Nesset, Midsund, Sandøy, Gjemnes, Tingvoll, Sunndal, Haram, Aukra, Eide

- Sogn og Fjordane fylke, alle kommuner
- Hordaland fylke, kommunene Etne, Ølen, Tysnes, Kvinnherad, Jondal, Odda, Ullensvang, Eidfjord, Ulvik, Granvin, Kvam, Modalen, Fedje, Masfjorden, Bømlo
- Rogaland fylke, kommunene Hjelmeland, Suldal, Sauda, Kvitsøy, Utsira, Vindafjord, Finnøy
- Vest-Agder fylke, kommunene Åseral, Audnedal, Hægebostad, Sirdal
- Aust-Agder fylke, kommunene Gjerstad, Vegårshei, Åmli, Iveland, Evje og Hornnes, Bygland, Valle, Bykle
- Telemark fylke, kommunene Drangedal, Tinn, Hjartdal, Seljord, Kviteseid, Nissedal, Fyresdal, Tokke, Vinje, Nome
- Buskerud fylke, kommunene Flå, Nes, Gol, Hemsedal, Ål, Hol, Sigdal, Rollag, Nore og Uvdal
- Oppland fylke, kommunene Nord-Fron, Sør-Fron, Ringebu, Gausdal, Søndre Land, Nordre Land
- Hedmark fylke, kommunene Nord-Odal, Eidskog, Grue, Åsnes, Våler, Trysil, Åmot

Sone 3

- Nord-Trøndelag fylke, kommunen Snåsa
- Sør-Trøndelag fylke, kommunene Hemne, Snillfjord, Oppdal, Røros, Holtålen, Tydal
- Møre og Romsdal fylke, kommunene Surnadal, Rindal, Aure, Halså, Tustna
- Oppland fylke, kommunene Dovre, Lesja, Skjåk, Lom, Vågå, Sel, Sør-Aurdal, Etnedal, Nord-Aurdal, Vestre Slidre, Øystre Slidre, Vang
- Hedmark fylke, kommunene Stor-Elvdal, Rendalen, Engerdal, Tolga, Tynset, Alvdal, Folldal, Os

Sone 4

- Troms fylke, de kommuner som ikke er nevnt i sone V
- Nordland fylke, alle kommuner
- Nord-Trøndelag fylke, kommunene Namsos, Namdalseid, Lierne, Røyrvik, Namsskogan, Grong, Høylandet, Overhalla, Fosnes, Flatanger, Vikna, Nærøy, Leka
- Sør-Trøndelag fylke, kommunene Hitra, Frøya, Åfjord, Roan, Osen
- Møre og Romsdal fylke, kommunen Smøla

Sone 5

- Finnmark fylke, alle kommuner
- Troms fylke, kommunene Karlsøy, Lyngen, Storfjord, Kåfjord, Skjervøy, Nordreisa, Kvænangen

VEDLEGG 2: Varer utenom EØS-avtalens generelle statsstøtteregler

Følgende varer er unntatt:

Varer fra foretak innen fiske, jordbruk, skogbruk og fiskeriforedling og bearbejdede landbruksprodukter bortsett fra såkalte "protokoll 3 varer", som omfatter bl.a. bakeriprodukter, buljong og yoghurt. Dette må indikeres med varenummer (HS):

01011010-04029900
04031020-04031099
04041000-07103000
07108010-07119020
07121000-08140000
09030000-13021909
14011000-14041000
14049000-15161099
15162090-15162099
15171021
15171031
15179032
15179041
15179091
15180040
15180051
15191110
15191201
15191210
15191300-15193000
16010000-17024000
17025010-17026090
17029022
17031000-17039090
18010000-18020000
19022090
20011001-20012090

20019063
20021001-20021090
20031000-20039009
20041001-20041002
20041010-20049020
20051000
20052001-20052002
20052010-20052020
20053000-20057000
20059000-20060099
20081110
20081900-20088000
20089200-20099000
21011100-21011209
21021020
21022010
21022031
21033009
21039091
21069031
22021000-22029090
22041000-22043009
22060000-22081000
22086000-22087000
22089001-22089003
23011000-24039990

VEDLEGG 3: Spørreskjema

07.02.2004 Jan/Rsa

SPØRRESKJEMA VAREHANDEL

VAREHANDEL

Hvilken type produkter selges? (ex mat, klær osv).....

Hvilke type produkter utgjør viktigste inntektskilde?

Anslag på omsetningen i 2003(2)

.....

Avstand til nærmeste utenlandsk konkurrent

	Anslag km.
Hvor langt er det ca til nærmeste konkurrerende handelsbedrift på svensk side av grensen?	
Hvor langt er det ca til nærmeste konkurrerende handelsbedrift på finsk/dansk side av grensen?	

Hvilken type kunder har bedriften:

	%
Privatpersoner	
Bedrifter	
Sum	100

Fra hvilket land kommer bedriftens kunder? Kan du anslå omtrentlig andel av kundene som kommer fra:

NB! Be om anslag på andel, kan de ikke gi det, benytt kategoriene til høyre.

	%	Ingen/enkelte (2- 4 %)	Noen (5-10 %)	Mange (> 10 %)
Norge				
Sverige				
Finland/Danmark				
Andre EØS-land				

Hva er årsaken til at de utenlandske kundene kommer til Norge?

Vil du si at

Kundene kommer spesifikt for å gjøre innkjøp i bedriften	
Kundene kommer av andre grunner	

Foretar bedriften seg noe for å tiltrekke seg utenlandske kunder?

<input type="checkbox"/>	Ja, hva.
<input type="checkbox"/>	Nei

Har bedriften særegenheter som tiltrekker utenlandske kunder?

<input type="checkbox"/>	Ja, hva
<input type="checkbox"/>	Nei

I hvilken grad møter bedriften konkurranse om norske kunder fra bedrifter i andre EØS-land?

	<i>Nei / I svært liten grad</i>	<i>I noen grad</i>	<i>I stor grad</i>
Fra bedrifter i Sverige			
<i>Typiske produkter som kjøpes i Sverige</i>			
Fra bedrifter i Finland/Danmark.....			
<i>Typiske produkter som kjøpes i Finland/Danmark</i>			
Fra bedrifter i øvrige EØS-land			
Fra Internett tilbydere i andre EØS-land			

Foretar utenlandske bedrifter i næringen/bransjen seg noe for å tiltrekke seg kunder fra området?

<input type="checkbox"/>	Ja, hva
<input type="checkbox"/>	Nei
<input type="checkbox"/>	Vet ikke

Søker slike utenlandske bedrifter å etablere seg i konkurranse i området?

<input type="checkbox"/>	Ja
<input type="checkbox"/>	Nei
<input type="checkbox"/>	Vet ikke

<p>Dersom høyere priser</p>
<p>Dersom bedriften måtte øke ville flere kunder velge å ha og/eller Finland/Danmark?</p>
<p>Anslå andel av dagens TOT</p>