



**Konkurransetilsynet**  
Norwegian Competition Authority

Moderniseringsdepartementet

Postboks 8004 Dep.  
0030 Oslo

MODERNISERINGSDEPARTEMENTET
ARKIVKODE 008SD
29 AUG. 2005
SAKSB. KPA -
SAKSNR 200502460-4

Deres ref.: 200502460  
-/POS

Vår ref.: 2005/944  
MAO-M4 TMLI 522.1

Saksbeh.: Terje Melhuus Line

Dato: 26.08.2005

## ■ Svar på høring - forskrifter til jernbaneloven

Konkurransetilsynet viser til brev fra Moderniseringsdepartementet av 11. juli 2005, der tilsynet blir bedt om å komme med sine merknader til Samferdselsdepartementets brev av 4. juli d.s. vedrørende forskrifter til jernbaneloven som legger til rette for konkurranse om persontransport med jernbane.

Konkurransetilsynet stiller seg positiv til at Samferdselsdepartementet (SD) vil gi pålegg som sikrer konkurransen om persontransport med jernbane, men har enkelte merknader til påleggene gitt i utkastet til forskrift.

I brev av 23. juni 2004 til SD peker tilsynet på at et regnskapsmessig skille bør være et minimum mht. å innføre et skille mellom et område med statsstøtte/privilegier og et konkurranseutsatt område. Rapporten "På like vilkår?"<sup>1</sup> anbefaler et organisatorisk skille mellom de to områdene. Krysssubsidieringsproblemet og vanskeligheter med å regulere området med statsstøtte/privilegier taler for dette. På den annen side står tapet ved å ikke realisere eventuelle samdriftsfordeler. Konkurransetilsynet anbefaler SD å vurdere nærmere i hvilken grad NSBs utskilling av anbudsensheten som et eget aksjeselskap faktisk vil medføre at de ovennevnte problemer unngås.

Graden av tilgang til rullende materiell kan være en betydelig etableringsbarriere. Forslaget i pålegget om at NSB selv skal kunne fastsette vederlaget for utleie av rullende materiell, kan virke uheldig på konkurransen. Det bør vurderes nærmere om NSB kan ha incitament til å sette vederlaget så høyt at det i realiteten ekskluderer konkurrerende tilbydere. Om konkurrentene gis en mulighet til å hente inn en ekstern, uhildet ekspert til å vurdere vederlaget, kan det dempe incitamentene NSB måtte ha til å dra opp vederlaget.

Tilgang til verkstedsfasiliteter må skje til like betingelser. Tilsynet vil gjøre oppmerksom på at ikke bare pris kan brukes strategisk – kapasitet er også en viktig konkurranseparameter. Selv om

<sup>1</sup> Bjørnenak, Trond, m.fl. (2005): "På like vilkår? En analyse av konkurransen mellom offentlige og private foretak." Utgitt i Konkurransetilsynets skriftserie.




det for tiden oppgis å være overkapasitet i markedet, behøver ikke dette være tilfellet i fremtiden. Faren for systematisk nedprioritering av konkurrenter vil kunne være til stede.


Gjennom sitt eierskap i Nettbuss AS (Nettbuss), vil NSB kunne være en direkte konkurrent på strekningene som anbudsutsettes. Dette har implikasjoner for måten påleggene utformes.

Det er viktig å sikre nye operatører ikke-diskriminerende tilgang til NSBs salgs- og distribusjonssystemer. Uten konkurranse på den aktuelle strekningen vil ikke de søkekostnadene konsumentene har ved å finne den nye operatørens salgskanaler, være så fremtredende. Men med konkurranse fra Nettbuss, vil NSB ha incitamenter til å gjøre tilgangen til konkurrentens produkter vanskeligere. Dette øker konsumentenes søkekostnader for det ene produktet og hemmer dermed konkurransen. I en tilbudsfasen vil det også være av betydning at ikke NSBs anbudsenhet kan kalkulere med lavere salgs- og distribusjonskostnader enn konkurrentene.

Gjensidig utveksling av reiseinformasjon kan styrke konkurransen ved at de reisende får et bedre grunnlag for sitt reisevalg. Men all den tid Nettbuss kan være en konkurrent til nye operatører på jernbanesporet, kan slik informasjon også virke negativt på konkurransen. Kunnskap til sentrale data kan legge til rette for konkurransebegrensende atferd. For eksempel kan såkalt predasjonsatferd gjennomføres til en lavere kostnad enn uten denne informasjonen. SD bør således være varsomme med datamengden som kreves utvekslet.

Med hilsen

  
Eivind Kloster-Jensen (e.f.)  
seksjonssjef

  
Terje Melhuus Line  
rådgiver