

Inge Dyrhol

# **Regionaløkonomisk blikk på utkantbutikker**

<b>Prosjekttittel</b>	Nærbutikkens rolle i lokalsamfunnet
<b>Oppdragsgivar</b>	Merkantilt kompetanseprogram for utkantbutikkane i regionane
<b>Prosjektansvarleg</b>	Møreforskning Volda
<b>Prosjektlei</b>	Finn Ove Båtevik
<b>Forfattar</b>	Inge Dyrhol
<b>Ansvarleg utgjevar</b>	Høgskulen i Volda
<b>ISSN</b>	0805-8075
<b>Sats</b>	Inge Dyrhol
<b>Distribusjon</b>	<a href="http://www.hivolda.no/fou">http://www.hivolda.no/fou</a>

© Forfattar/Høgskulen i Volda

Føresegnene i åndsverklova gjeld for materialet i denne publikasjonen. Materialet er publisert for at du skal kunne lese det på skjermen eller framstille eksemplar til privat bruk. Utan særskild avtale med forfattar/Høgskulen i Volda er all anna eksemplarframstilling og tilgjengeleggjering berre tillate så langt det har heimel i lov eller avtale med Kopinor, interesseorgan for rettshavarar til åndsverk.

**Notatserien** er for ulike slag publikasjonar av mindre omfang, t.d. forprosjektnotat, foredrag, artikkelutkast o.a. Eit hovudføremål med serien er å stimulere til publisering og fagleg debatt i miljøet. Spreinga går i hovudsak til fagmiljøet i Volda, til eksterne fagmiljø og personar som forfattar(ar) ønskjer kommentarar frå. Kvar forfattar er ansvarleg for sitt arbeid.

## ***Innhald***

Forord .....	4
Innleiing .....	5
Godt fungerande utkantbutikk.....	9
Meir om det samfunnsøkonomiske teoretiske bakteppet .....	12
Tidlegare forskning .....	18
Førebels kommentarar utifrå tidlegare forskning .....	21
Suppleringar av det teoretisk bakteppet .....	23
Verdiskaping i ein utkantbutikk .....	25
Straumar av varer og tenester inn og ut av utkantbutikken.....	27
Inntektsverknader på grendenivå av nedlegging av utkantbutikk .....	30
Kommunal innkjøpsordning.....	32
Tilleggstenester .....	39
Kommunale heimetenester og nedlegging av utkantbutikk .....	42
Sluttkommentar .....	45
Referansar.....	46

## **Forord**

Dette notatet er skriva som ein del av forskingsprosjektet *Nærbutikkens rolle i lokalsamfunnet*, som Møreforskning Volda har arbeidd med på oppdrag frå Merkantilt kompetanseprogram for utkantbutikkane i regionane.

I utlysningsteksten blir det bedt spesifikt om å gjere berekningar på kva regionaløkonomiske vinstar kommunen kan ha av ein godt fungerande utkantbutikk. I tilbodet vart dette tolka som eit ønskje om ein samfunnsøkonomisk analyse for heile samfunnet, med alle sine ulike aktørar, som held til på kommunen sitt geografiske område. Det er denne sida av prosjektet eg har arbeidd med.

Eg finn at ”Regionaløkonomiske vinstar av ein godt fungerande utkantbutikk” er eit litt for leiande tema i fagleg samanheng, og har vore så fri å kalle arbeidet mitt ”Regionaløkonomisk blick på utkantbutikker”.

Eg oppfatta at det låg eit potensiale for fagleg arbeid utover det eg kjende til var gjort før. Men eg gjorde og merksam på at det var store utfordringar i arbeidet. Budsjettet for min aktivitet har vore lite.

Volda, desember 2007

Inge Dyrhol

## **Innleiing**

Ein *regionaløkonomisk analyse* kan definerast som ein samfunnsøkonomisk analyse for eit område mindre enn nasjonen. Teigen (1999:17) har kommune som vanleg regionkategori i Norge. Når ein primært studerer ein region, vil ein måtte trekke inn samspelet med andre regionar<sup>1</sup>.

I dette arbeidet er det utkantbutikken sin plass i økonomien for heile samfunnet i ein kommune, med alle sine ulike aktørar, som primært vert studert.

## **Samfunnsøkonomisk analyse**

Det er ingen eintydig definisjon på kva *samfunnsøkonomisk analyse* er. Finansdepartementet (2005:8) skriv:

Hovedformålet med samfunnsøkonomisk analyse er å klarlegge, synliggjøre og systematisere konsekvensene av tiltak og reformer før beslutninger fattes.

Samfunnsøkonomiske analysar er ofte, eksplisitt eller implisitt, analysar der *samfunnsøkonomisk lønsemd* har ein viktig plass. Finansdepartementet (2005:9) skriv:

At et tiltak er samfunnsøkonomisk lønnsomt, betyr at samfunnet som helhet er villig til å betale minst så mye som tiltaket koster.

Samfunnsøkonomisk analyse kan etter mi vurdering også vere til nytte i situasjonar der det ikkje er tale om nye store tiltak eller reformer, og i situasjonar som ikkje er "før-situasjonar". Men samfunnsøkonomisk analyse er i slike tilfelle ikkje mindre krevjande enn for klart definerte tiltak, og det er mindre rettleiing å finne i litteraturen. "Regionaløkonomisk blikk på utkantbutikker" er difor eit krevjande tema å ta føre seg.

---

<sup>1</sup> I *regionaløkonomi* kan ein og primært studere samspelet mellom regionar som blir oppfatta som like viktige (Dedekam 1987:20-21).

## Oversikt over aktuelle metodar/modellar for regionaløkonomisk analyse av utkant-butikk

Det er etter mi vurdering tre metodar/grupper av metodar som er kan vere aktuelle:

1. Konsekvensanalysar
2. Ringverknadsanalysar
3. Nytte-kostnadsanalysar

I NOU 1997:27, side 23 står slik om *konsekvensanalyse*:

Konsekvensanalysen innebærer en systematisk kartlegging av fordeler og ulemper knyttet til et konkret prosjekt. Denne vurderinga gjennomføres for alle komponentene uavhengig av om de kan prissettes eller ikke. De ulike komponentene vil derfor typisk være uttrykt i ulike enheter.

Ein kan naturlegvis diskutere om konsekvensanalyse er ein økonomisk analyse i det heile. For økonomar vil konsekvensanalyse på ein måte innebere ein resignasjon i høve til meir ”avanserte” metodar.

Når t.d. eit føretak får ein stor ny ordre vil dette ha *ringverknader*. Underleverandørar får meir å gjere. Tilsette både i føretaket og hos underleverandørar får større inntekter, som dei t.d. brukar på tenester osv. Aktørane står i eit innfløkt og gjerne gjensidig forhold til kvarandre, og vi får verknader som spreier seg (Teigen 1999:85-85). Den direkte verknaden av den nye ordren vert gjerne oppfatta som av storleik 1. Storleiken på ringverknadene vert gjerne uttrykt ved hjelp av ein *multiplikator*, som t.d. er 2. Dersom det straks må tilsetjast 10 personar i den bedrifta som får ordren, så er ordren samla opphav til auka sysselsetjing på 20. Ringverknader blir såleis eit uttrykk for endringar i aktivitet, gjerne målt i sysselsetjing, men ikkje nødvendigvis.

McCann (2001:164) listar opp tre ulike modellar for å finne ein regionalmultiplikator:

1. Eksportbasemodellen
2. Keynesiansk regionalmultiplikator
3. Kryssløpsanalyse

Den enklaste er eksportbasemodellen (Teigen 1999:87). Eg meiner denne er mindre aktuell for analyse av utkantbutikker enn modellen for Keynesiansk regionalmultiplikator, og går difor ikkje nøyare inn på eksportbasemodellen. Dei to siste modellane vert drøfta i egne avsnitt.

*Nytte-kostnadsanalyse* er eit kjent verkty for analysar av samfunnsøkonomisk lønsemd. Finansdepartementet (2005:10) gjev slik definisjon:

En systematisk kartlegging av fordeler og ulemper ved et bestemt tiltak. Nyttevirkninger og kostnader verdsettes i kroner så langt det er faglig forsvarlig.

Ein har lønsemd når nytten er større enn kostnaden.

Eg ser på ein fullstendig nytte-kostnadsanalyse som eit ideal for samfunnsøkonomisk analyse. Dedekam (1987:330) skriv: "En fullstendig nytte-kostnadsanalyse er formidabel og skremmende (?) oppgave". Eg har ingen ambisjonar om å klare å gjere ein fullstendig nytte-kostnadsanalyse i samband med problemstillinga her. Dersom ein må resignere i høve til idealet, er det nyttig å ha prinsippa for nytte-kostnadsanalyse i mente. Ein del viktige trekk ved nytte-kostnadsanalyse vil difor bli gjort noko nærare greie for seinare. Til slutt berre ein liten kuriositet kanskje når det gjeld utkantbutikker og nytte-kostnadsanalyse: "Ulike variantar av nytte-/kostnadsanalysar ligg til grunn for framtidsplanane. Ikkje på papiret, men inne i hovudet på dei som driv butikkane" (Hanken, Løvik og Myklebust 1998:57).

Konsekvens-, ringverknads- og nytte-kostnadsanalyse er ikkje gjensidig utelukkande. Og ein kan tenkje seg situasjonar der nokre sider av ei problemstilling kan belyst ved tankegods frå den eine og andre sider ved tankegods frå dei andre.

### **Kort om teoretiske vinklingar som ikkje primært er økonomiske**

Det kan vere tenleg å sjå ein utkantbutikk, ikkje minst ein godt fungerande, også utifrå andre vinklingar enn dei ein gjerne primært oppfattar som økonomiske. Her er nokre slike teoretiske element, og som eg meiner har vesentleg relevans i vår samanhengen.

Generelt vil føretak ikkje ha fullstendig informasjon til å tilpasse seg teoretisk optimalt, og dette gjev opphav til såkalla *avgrensa rasjonalitet* (Simon 1955). Simon er ikkje primært oppteken av teori for føretak, men for korleis folk tenkjer. Avgrensa rasjonalitet inneber at folk tilpassar seg på ein for dei enkel og rutinemessig måte som verkar tilfredsstillande, og at ein ikkje tenkjer så langt fram i tida (Moe 1984).

Cyert og March (1963) meiner at føretak har fleire motstridande mål, og ikkje berre maksimal profitt som mål. Ulike interessegrupper i organisasjonen kan ha ulike mål. Det går føre seg løpande forhandlingar, kompromissdanningar, i organisasjonen (:29).

*Entreprenørforskinga* tyder heller ikkje på at alle etablerarar er eintydig ute etter økonomisk profitt (Teigen 1999:57). Smith (1966:107-108) skriv:

Greenhut<sup>2</sup>, however, gives full weight to the influence of purely personal considerations, introducing to location theory the concept of “psychic income” as a measure of the non-pecuniary satisfaction that a particular choice of location might offer to the individual manufacturer. Greenhut suggests that each entrepreneur will choose the location at which his total satisfaction in terms of financial and psychic income is maximized. The logical extension of this argument is that the location theorist should regard the maximization of personal satisfaction as the entrepreneur’s goal rather than the maximization of financial profit, but, as Greenhut points out, this creates difficulties.<sup>3</sup>

Når det gjeld entreprenørforsking i samband med utkantbutikkar, viser eg til Larsen (2002)<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Greenhut, M 1956: *Plant Location in Theory and Practice*, Chapel Hill.

<sup>3</sup> Smith (1966:108) skriv så slik om desse vanskane: “To say, in effect, that man puts his factories where it pleases him is clearly an inadequate basis for a theoretical framework aimed at assisting the interpretation of business behaviour. Useful though the concept of the maximization of total satisfaction may be in the explanation of particular cases, it is with economic forces influencing locational choice the theorist is primarily concerned”.

<sup>4</sup> Det er svært interessant at den internasjonalt mest siterte norske forskaren Fredrik Barth, som er sosialantropolog, (også) meiner entreprenørar maksimerer eit slags nytteomgrep (Larsen 2002:55 og Teigen 1999:59).



## **Godt fungerande utkantbutikk**

Som første utgangspunkt for kva ein godt fungerande utkantbutikk kan vere, siterer eg Larsen (2002:5), som skriv slik om arbeidet til ”konsentrasjonsutvalet” som vart sett ned i 1973:

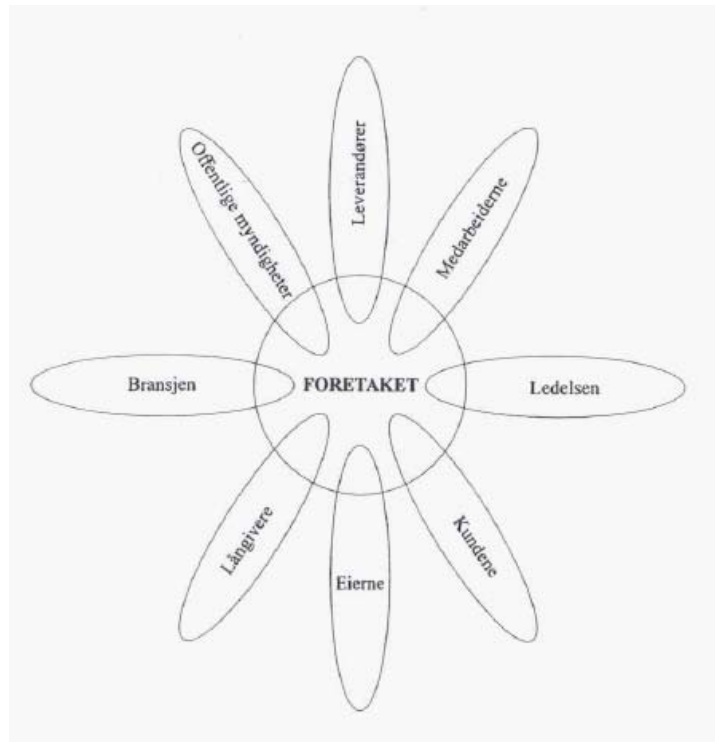
Distriktpolitiske målsettinger var viktige når utvalget gjorde sine vurderinger. Det ble konkludert med at butikkdrift ville ha positive ringvirkninger i mange sammenhenger. I tillegg til å forsyne innbyggerne og det lokale næringslivet med dagligvarer, ble det påpekt at ulike servicetjenester som post og godsekspedering kunne bli borte dersom butikken fikk så dårlige levekår at den måtte nedlegges. Videre ble butikken ansett for å ha sosial betydning ved at den bidro til et levende miljø og trivsel i lokalsamfunnet. Livssituasjonen til såkalte svake grupper ble også vektlagt. Eldre mennesker, bevegelseshemmede, billøse og andre grupper som kunne karakteriseres som lite mobile, ville kunne få problemer i en tid der avstanden til ulike tilbud økte. De ble slått fast at denne gruppen var størst i perifere strøk.

Larsen (2002:52) skriv og:

Erfaringene viser at det ikke holder for en nærbutikk på landsbygda bare å selge dagligvarer. Butikken kan være et godt utgangspunkt for å kommunisere og samarbeide med andre som har interesse av å heve standarden på servicetilbudet i lokalsamfunnet. En bygd blir mer attraktiv å bo i når flere servicetilbud blir sikret og tilført. Et utvidet servicetilbud vil være nyttig sett fra kjøpmannens side, da det kan gi positive ringvirkninger i form av mindre handelslekkasje og mersalg.

Som utvida servicetilbud nemner Larsen (2002:9) post, banktenester, tipping, bensin og medisinsal, men gjev ikkje dette ut for å vere ei uttømande liste. Offentleg ”satelittkontor” er og nemnt (:65), forutan ”bake-off” og desinfisering av fiskeutstyr (:66). Internet, lokal mat, hytteservice, turistinfo, kafékrok, jaktkort, fiskekort, tilsyn med avfallscontainer, vedsal, varekøyning, blomster, kanoutleie, reinsing, gjødsel, gratis redningsvestar er i tillegg nemnde i ein prosjektrapport frå Oppland: *Utvidede servicetjenester og lokalmat i butikken*, side 20. Eg har nytta Tabell 9 *Aktuelle tilleggstenester* i kontakten med utkantbutikker, og ingen har sakna noko punkt. Likevel kan det finnast andre tenester både som blir ytt, eller som er aktuelle å yte i framtida.

Sitata peikar i retning av koalisjons- eller interessentmodellen (Cyert og March 1973, og t.d. Busch mfl 1993 og 2002). Modellen er illustrert i figur 1. Interessentmodellen ser på føretaket (eller generelt organisasjonen) som ein koalisjon av interessegrupper. Desse gruppene er i figur 1 teikna som ovalar. Alle gruppene har først og fremst ”eit liv” utanfor føretaket. Dette gjeld i varierende grad og figur 1 kunne ha illustrert det. Alle interessegruppene bidreg med noko og får til gjengjeld belønning. Det finst ein bidrags- og belønningsbalanse.



Figur 1: Normalinteressentmodellen etter Busch mfl (2002)

Busch mfl (2002:31) skriv:

Vi kan konkludere med at eksistensgrunnlaget for en organisasjon består i at:

1. Det finnes en gruppe interessenter som er villige til å engasjere seg i organisasjonen fordi belønningene er akseptable i forhold til de bidrag som må ytes.
2. Det totale bidrag gir virksomheten et godt nok ressursgrunnlag til å dekke interessentenes behov for belønninger.
3. Organisasjonen er i stand til å markere at den er bærer av sentrale normer og verdier hos interessentene.

Fordelingsspørsmål kan drøftast med utgangspunkt i interessentmodellen. Det er nemleg ikkje gitt at t.d. tilhøvet mellom belønning og bidrag er likt for alle interessegrupper. Her spelar m.a. *makt* inn. Ei interessegruppe med gode *alternativ* får t.d. lett mykje makt.

I tabell 1 er det skilt mellom seks interessegrupper for ein utkantbutikk. Her er lagt til grunn eit "vesentlighetskriterium". Inndelinga kan og variere etter kva nøyare problemstilling ein vil studere. I mange utkantbutikker vil det truleg ha mindre føre seg å skilje mellom Medarbeidarar og Leiinga. Også i nytte-kostnadsanalyse blir inndeling i grupper brukt, men då er det ikkje organisasjonen som er sentral i analysen. Interessentmodellen inneber og i seg sjølv eit utvida syn på kva ein organisasjon er.

I tabell 1 er og sett inn eksempel på aktuelle bidrag og belønningar for dei ymse interessegruppene.

<b>Interessegruppe</b>	<b>Bidrag</b>	<b>Belønning</b>
Kommunen	Betaling for kjøp, lojalitet, nærings- og samfunnsutvikling	Skatt, nærings- og samfunnsutvikling
Medarbeidarar	Arbeidskraft, sosiale og psykologiske bidrag	Økonomiske, sosiale og psykologiske belønningar
Eigar(ar)/Leiinga	Leiaråtfærd, økonomiske, sosiale og psykologiske bidrag	Økonomiske, sosiale og psykologiske belønningar
Långjevarar	Lånekapital	Avkastning, tryggleik
Leverandørar	Varer og tenester	Betaling, kundeforhold
Kundar/innbyggjarar i grenda	Betaling for kjøp, sosiale og psykologiske bidrag	Varer og tenester, sosiale og psykologiske belønningar, nærings- og samfunnsutvikling

Tabell 1: Eksempel på interessegrupper og bidrags- og belønningsstraumar for ein utkantbutikk

Ein kan sjå skilnaden mellom belønning og bidrag som *verdiskaping*<sup>5</sup>, og som eit uttrykk for "value-added", som t.d. nasjonalprodukt er. At løn til Medarbeidarar, økonomisk belønning til Eigar(ar) og avkastning til Långjevarar er på plussida er i samsvar med samfunnsøkonomisk terminologi<sup>6</sup>. Men omgrepet brukt i interessentmodellen er ikkje særleg brukbart "teknisk", noko som kan illustrerast ved å sjå på interessegruppa Långjevarar. Her vert skilnaden belønning minus bidrag nokså meiningslaus på kort sikt i allfall.

Interessentmodellen kan brukast til å klarlegge eksistensgrunnlag. Men tilhøvet mellom belønning og bidrag kan og tolkast som eit uttrykk for *effektivitet*. Med ein godt fungerande utkantbutikk kan ein gjerne meine ein utkantbutikk der belønningane er store i høve til bidraga, skissert nokolunde som i tabell 1. Men verken inndeling i interessegrupper, spesifisering av bidrag og belønningar, og måling og vektlegging av slike er nokon særleg eksakt vitskap. Interessentmodellen er difor lettare å assosiere med søk etter satisfierande enn etter maksimerande verdiskaping og effektivitet.

Eg meiner interessentmodellen kan vere nyttig å ta i tankane når ein arbeidar med utkantbutikker si rolle, og for på breitt grunnlag å vurdere kva som bør meinast med ein godt fungerande utkantbutikk.

<sup>5</sup> Ein kan og sjå at belønning åleine vert kalla verdiskaping. Eg meiner dette er uheldig terminologi. Verdiskaping bør gje uttrykk for "value-added".

<sup>6</sup> "Verdiskaping er summen av driftsresultat og lønnskostnader i bedriftene, det vil si den totale avlønning av innsatsfaktorene – før skatt" (Reve og Jakobsen 2001:57). Merk at driftsresultat er definert slik at renter av gjeld ikkje er trekt frå (regnskapslov 17.07.98 nr 56 § 6). Dette tyder at renter av gjeld og er med i verdiskaping.

## **Meir om det samfunnsøkonomiske teoretiske bakteppet**

### **”Marknadsøkonomi” med korrigering og supplering**

I ein samfunnsøkonomisk analyse av lønsemd blir ein analyse bygd på ”marknadsøkonomi/privatøkonomi” lagt til grunn. Denne analysen vert så *korrigert* og *komplettert* (Dedekam 1987:350). Ein typisk korreksjon er at når bussen køyrer nesten tom så er den samfunnsøkonomiske kostnaden med at ein person til tek bussen ”null”, medan utgangspunktet som må korrigerast er billettprisen. Ein del postar er ikkje med i kalkylane/vurderingane til aktørar på marknaden, men må med for å få ein samfunnsøkonomisk analyse. Miljøkostnader ved forbruk er ein typisk slik kompletterande post.

### **Betalingsvilje som hovudprinsipp for verdsetjing**

I NOU 1997:27, side 11 står:

Hovedprinsippet for verdsetting som vanligvis brukes i nytte-kostnadsanalyser, ..., er at kroneverdien av en konsekvens skal settes lik det befolkningen er *villig til å betale for å oppnå den*. At noe er ”samfunnsøkonomisk lønnsomt” vil derfor her bety at *befolkningen til sammen er villig til å betale minst så mye som tiltaket faktisk koster*.

### **Samfunnsøkonomisk overskot ved fullkommen konkurranse**

Her blir teke utgangspunkt i fullkomen konkurranse i marknadsøkonomi. Etterspurnadskurva er fallande når pris er teikna langs vertikal akse og mengde langs horisontal. Tilbodskurva går motsett. Likevekt er der dei kryssar kvarandre. Etterspurnadskurva viser at ein del konsumentar ville vere villige til å kjøpe godet til ein høgare pris enn likevektsprisen. Ein seier då at desse har fått eit *konsumentoverskot*. Tilbodskurva viser grensekostnaden produsentar har. Ein del produsentar har lågare grensekostnad enn likevektsprisen. Desse får då eit *produsentoverskot*. Summen av konsumentoverskotet og produsentoverskotet blir kalla *samfunnsøkonomisk overskot* (t.d. Ringstad 2003: kap. 2). Det er allereie nemnt at grunnlaget i marknadsøkonomi kan trenge korrigering og komplettering, og det ligg såleis ikkje utan vidare enno føre ein fullstendig samfunnsøkonomisk analyse.

### **Alternativkostnad**

I bedriftsøkonomi kan ein ifølgje Fog og Rasmussen (1964:56) definere kostnad etter eit forbruks- eller etter eit offersynspunkt, og det heiter (:57):

Ved offerdefinisjonen medtager vi altså blant omkostningerne intægtstab ved at unnlade alternativ anvendelse af produktionsfaktorene. Omkostningerne efter dette synspunkt kaldes derfor også for *alternative omkostninger*.

Skare og Jensen (1963:28) tek klar stilling til korleis det bør vere i bedriftsøkonomi: ”I økonomisk forstand kan vi altså si at kostnaden er *alternativberegnet*, og vi kan snakke om *alternativkostnaden*”. I tradisjonell rekneskap for bedrifter er det forbrukssynspunktet som råder.

I samfunnsøkonomi er alternativkostnader det kostnadsomgrepet som blir lagt til grunn. Samuelson (1967:444) skriv slik i læreboka i samfunnsøkonomi:

... full competitive cost intimately involves opportunity costs.

Det er og grunn til å minne om at rente av eigenkapital er med i det samfunnsøkonomiske kostnadsomgrepet (:443).

I Ringstad (2003:50) står følgjande definisjon av alternativkostnader:

Alternativkostnadene ved bruk av ressurser til et bestemt formål svarer til betalingsvilligheten for de goder som disse ressursene i sin beste anvendelse ville ha frambrakt.

I nytte-kostnadsanalyse er alternativkostnad det kostnadsomgrepet som helst blir nytta. I NOU 1997:27, side 13 står:

I kapittel 6 drøfter utvalget regler for kalkulasjonspriser. Alle reglene som foreslås, bygger på prinsippet om *alternativkostnad*: Den kalkulasjonsprisen som benyttes, skal reflektere verdien ressursen vil ha i beste alternative anvendelse.

### **Likevekt ved fullkommen konkurranse og alternativkostnader**

Ringstad (2003:50) skriv:

I en økonomi med fullkommen konkurranse vil den pris bedriftene betaler for den enkelte faktor, avspeile alternativkostnadene ved bruk av en ekstra enhet av denne faktoren.

Det er viktig å vere klar over at når føresetnadene for fullkommen konkurranse ikkje gjeld, så vil ikkje tilbodskurva i ”marknadssaksa” gjenspegle samfunnsøkonomiske korrekte kostnader. I slike tilfelle vil det prinsipielt vere nødvendig med korreksjon.

### **Ikkje fullkommen konkurranse**

Ved ikkje fullkommen konkurranse finst det som blir kalla marknadsmakt. Ei teoretisk framstilling av monopol (ekstrem marknadsmakt) startar gjerne med ein føresetnad om at ”the **industry** (utheva her) has the *same* AC (gjennomsnittskostnads) og MC (grensekostnads) curves whether under perfect competition or run as a monopoly” (Sloman 2003:161). Men i regelen må ein rekne med at kostnadskurvane ved marknadsmakt er annleis enn ved

fullkomen konkurranse<sup>7</sup>, og ein held i gode framstillingar (som Sloman) fram med drøfting av variantar under ulike andre føresetnader. I ein samfunnsøkonomisk analyse trengst i prinsippet då korreksjonar for avviket frå samfunnsøkonomiske alternativkostnader. Slike korreksjonar er krevjande og observert marknadspris på innsatsfaktorar vert ifølgje NOU 1997:27, side 55 ofte brukt som tilnærming. I mange tilfelle må det vere vanskeleg å vurdere kor bra ei slik tilnærming er.

### **Eksterne verknader<sup>8</sup>**

*Eksterne verknader* kan definerast som (Hagen 2005:78):

Eksterne virkningar er virkningar som den enkelte aktør påfører andre aktører og som:

- a) ikke tas med i de kalkyler som ligger til grunn for aktørens beslutninger.
- b) ikke går via markeder.

Eksterne verknader er såleis i utgangspunktet ikkje teke omsyn til i modellar for likevekt i marknader.

I NOU 1997:27, side 11 står:

Hovedformålet med nytte-kostnadsanalyser er å klarlegge og synleggjøre konsekvensene av alternative tiltak. Slike konsekvenser omfatter blant annet kostnader som belastes offentlige budsjetter, inntektsvirkninger for private husholdninger og næringslivet, og virkninger for miljø, helse og sikkerhet.

Verknader for ”miljø, helse og sikkerhet” for alle i samfunnet er i regelen i beste fall mangelfullt arbeidd inn i kalkylane til kvar einskild produsent og konsument. I samfunnsøkonomisk analyse må såleis til postar som kompletterer for eksterne verknader.

Under ufullkomen konkurranse påfører aktørar andre aktørar verknader<sup>9</sup> som dei sjølv ikkje tek omsyn til i sine avgjerder. Desse verknadene går gjennom marknader, og tilfredsstillar såleis ikkje punkt b) i definisjonen ovanfor. Pkt. a) er derimot oppfylt. Slike verknader vert kalla *pekuninære* eksterne verknader (Hagen 2005:79). I samfunnsøkonomisk analyse for heile nasjonen vil pekuninære eksterne verknader ofte berre omfordele nytte og kostnad mellom aktørar (Vale 1989:22 og Dedekam 1987:345). Generelt kan seiast at dess mindre område analysen gjeld for, dess færre pekuninære eksterne verknader fører berre til intern omfordeling. Dei vil difor vere av interesse i regionaløkonomisk analyse.

<sup>7</sup> Den forenkla ”startføresetnaden” ignorerer m.a. den romlege dimensjonen, som vi er opptekne av.

<sup>8</sup> For særleg interesserte vert vist til Baumol, William J. og Wallace E. Oates 1988: *The theory of environmental policy*, Cambridge University Press.

<sup>9</sup> Under fullkomen konkurranse **påfører** ikkje nokon aktør andre aktørar verknader gjennom marknader.

### Geografi og marknadsmakt

Den geografiske eller romlege dimensjonen kan gje føretak marknadsmakt (McCann 2001:27-35). Teigen (1999:49) skriv: ”I sitt nærområde har den einskilde servicebedrifta rett og slett ein konkurransefordel i høve til dei andre på grunn av avstand”. Byrom, Medway og Warnaby (2001:404) skriv slik om den spreidde geografiske plasseringa av butikkar som driv detaljhandel med matvarer på dei sørvestlege øyane i Skottland: ”The main advantage of this for food retailers on the islands are the captive catchment and a high degree of familiarity with the customer base”. Marjanen (2000:204) skriv: ”a peripheral location also protects”. Og Larsen (2002:132) skriv: “En butikk som er lokalisert i en bygd uten veiforbindelse står sterkere enn en butikk som har tilholdssted i et samfunn med veiforbindelse”.

Med marknadsmakt kan føretaket auke prisen og likevel framleis ha ein viss del av marknaden. Under fullkomen konkurranse vil eit føretak sitt sal vere null ved pris over marknadspris. For utkantbutikkar er det kundane sine reisekostnader (og reisetid) som må trekkjast inn. Teigen (1999:34) skriv: ”Nærbutikken kan til dømes ta litt høgare prisar enn kjøpesenteret utanfor bykjernen fordi kostnadene med å kome til og frå butikken er mindre for kundane rundt butikken”. Generelt aukar reisekostnader med avstand. Dess dyrare det er for kundane å reise, og dess større avstand til konkurrentar, dess større blir marknadsmakta<sup>10</sup>. Ein utkantbutikk kan køyre ut varer utan vederlag eller til under kostnaden. Dette kan sjåast på som ei slags prisdifferensiering<sup>11</sup>, og som kan auke marknadsdelen og halde konkurrentar unna<sup>12</sup>.

### Ikkje gjenvinnbare kostnader<sup>13</sup>

Ikkje gjenvinnbare kostnader er faste kostnader som ikkje fell bort når drifta vert lagt ned. Kostnader til investeringar som ikkje har andrehandsverdi er ikkje gjenvinnbare kostnader (Hagen 2005:170). Eg vil tru at investeringar i utkantbutikkar ikkje sjeldan i ganske stor grad framstår som ikkje gjenvinnbare kostnader.

---

<sup>10</sup> Coop Marked i Haddal i Ulstein kommune er nyleg lagt ned. I lokalavisa klagar bygdefolk på at prisnivået i dette konseptet er høgt. Dette må då sjåast i samanheng med kor mange som har arbeid i Ulsteinvik, gode vegar og gjerne etablering av lågpriskjeder der.

<sup>11</sup> ”Spatial monopolists discriminate generally against nearer buyers” (Greenhut og Ohta 1975:77).

<sup>12</sup> Larsen (2002) har sett på fem butikkar. Dei fleste hadde utkøyring av varer, men ingen av desse tok betaling for tenesta (:66). Eg forstår det slik at Larsen reknar med at motivet var sosialt. Hanken, Løvik og Myklebust (1998:94-95) synest også oppfatte utkøyring slik. Den kontakt eg har hatt med utkantbutikkar tyder heller ikkje på noko anna.

<sup>13</sup> På engelsk *sunk costs*.

### Keynesiansk regionalmultiplikator

Eg byggjer på framstillinga i McCann (2001:kap 4.4). Ein annan variant finst i Teigen (1999:91).

La  $Y$  vere regionalinntekt. Ein har så samanhengen:

$$(1) \quad Y = C + I + G + X - M$$

der

$C$  = konsum

$I$  = investering

$G$  = offentlege utgifter

$X$  = eksport

$M$  = import

Konsum og import vert begge sett på som samansette av to addendar, ein eksogen (fast, gitt),  $\bar{C}$  og  $\bar{M}$ , og ein som er proporsjonal med  $Y(1-t)$ , som er inntekt etter skatt. Ein tenkjer seg såleis at faktorar  $c$  og  $m$  av  $Y(1-t)$  går til konsum og import. Faktorane vert kalla "marginal konsum- og importtilbøyelighet".

Set ein så desse uttrykka for konsum og import inn i (1) og reknar litt vil ein få:

$$(2) \quad Y = \frac{1}{1-(c-m)(1-t)} (\bar{C} + I + G + X - \bar{M})$$

Brøken først på høgresida i (2) vert kalla regionalmultiplikator ( $k$ ). Denne multiplikatoren vil og vise samanhengen mellom auke i ein av addendane i parentesen til høgre og  $Y$ . Skilnaden i storleik mellom  $c$  og  $m$ , som er "marginal tilbøyelighet" til å konsumere varer og tenester som er produserte i regionen, vil vere viktig for storleiken på  $k$ . Dess større denne "marginale tilbøyeligheten" er, dess større blir  $k$ , og dermed utslaget i  $Y$  av ein auke i addendane i parentesen til høgre.

Ein kan og tenkje seg at investering regionalt følgjer eit tilsvarande mønster som konsum. Modellen kan og byggjast ut på ulike måtar som speglar av ulike hypotesar for korleis det offentlege vil reagere.

Dersom ein ser på grenda som "regionen" er denne teorien relevant i samband med utkantbutikkar. Teorien er også relevant for t.d. vurdering av kommunale innkjøpsordningar med kommunen sitt område som region.



## **Regionaløkonomisk kapitaltilpassing**

McCann (2001:190) skriv:

...we must combine our two key insights, namely that much regional capital is durable and adjustment costs are high, and also that regional capital expansion is relatively slow whereas regional capital contraction can be rapid.

Ein utkantbutikk er ei varig og spesialisert investering som også elles synest vere eit eksempel på ovanståande. Kva dette fører til kan så sjåast i lys av multiplikatoreffektar. Med andre ord eit eksempel på at å byggje opp går sakte, å bryte ned kan gå raskt.

## **Kryssløpsanalyse**

I kryssløpsanalysar studerer ein straumar av varer og tenester ut og inn av sektorar (Munthe 1992: kap 7). Ein fullstendig kryssløpsanalyse er svært ressurskrevjande og uaktuelt i vår samanheng.

Ein (utkant)butikk får levert varer og tenester og leverer varer og tenester. Ein kan på denne måten sjå utkantbutikken som kjernen i eit kryssløpsbasert nettverk (Hagen og Birkelund 1997:92). SINTEF sin PANDA<sup>14</sup>-modell er eit slikt kryssløpsbasert nettverk (t.d. Dønnum, Kvinge og Baugstø 2007:4). Eg har vurdert å bruke PANDA, som har data på kommunenivå. Men sidan varehandel er ein samla sektor er modellen etter mitt syn for grov til å studere ein butikk som for det meste driv med daglegvarer. Modellen blir også mindre brukbar straks ein byrjar kategorisere i supermarknad, utkantbutikk osv. Generelt har eg og ei kjensle av at PANDA ville vere i retning av "å skyte sporv med kanonar".

Å enkelt studere straumar av varer og tenester ut og inn er iallfall aktuelt for utkantbutikkar. Dette kjem eg attende til.

---

<sup>14</sup> Plan- og analysesystem for næringsliv, demografi og arbeidsmarked.

## **Tidlegare forskning**

I Johnsen, Morskogen og Skailand (1996) er innverknaden av innkjøpsordningar på nærbutikkar studert for perioden 1991–95. Ein har studert fire nærbutikkar i tre kommunar. I kapittel 5 er problemstillinga belyst teoretisk. Bakgrunnen for arbeidet er PF (Prosjekt Felleskjøp) i Vest-Agder fylkeskommune, og som kommunar kunne slutte seg til. Ein har forsøkt å belyse følgjande spørsmål (:53):

1. Hvilken betydning har det for nærbutikken at kommunene handler gjennom PF?
2. Bør kommunen kjøpe dagligvarer eksternt?
3. Kan offentlige innkjøpsordninger få for stor makt slik at markedssvikt oppstår?

Det er brukt ei bedriftsøkonomisk referanseramme på spørsmål 1. Dei studerte butikkane hadde mist 32% av omsetninga av daglegvarer til kommunane, men dette var berre 0,48 % av total omsetnad av daglegvarer (:54). Kommunane kjøpte såleis før innkjøpssamarbeidet daglegvarer tilsvarende 1,5% av desse butikkane sitt sal. Bortfallet var naturlegvis ikkje dramatisk, men (:55):

... bidrar ... til at butikkene gradvis nærmer seg "smertegrensen".

Båtevik, Tangen og Yttredal (2006: 52) finn og at kommunane i praksis ofte handlar lite lokalt når dei har innkjøpsavtalar.

Spørsmål 2 er søkt svart på med a) teoretisk tilnærming og b) ei kvantitativ gransking (Johnsen, Morskogen og Skailand 1996: 56-62). Desse granskningane er ikkje knytte saman, venteleg fordi ein meiner: "Det er interessant å anvende teoretiske modeller for å belyse problemstillinger. Vi vet likevel at teori ikke alltid stemmer så godt overens med empiriske forhold". Konklusjonen av den kvantitative granskninga er at dei tre kommunane totalt sparde kr 10.500 i åra 1991-95 (:61).

I den teoretiske tilnærminga står det i oppsummeringa: "Hvis vi ser på kommunen og dens innbyggere, viser figuren at kommunenes tap er større enn kommunenes gevinster ved å handle utenfor kommunen" (:60). Den brukte teorien tilseier at innbyggjarane må betale høgare prisar fordi nærbutikken har marknadsmakt, og at dette meir enn veg opp det sjølve "kommunekassa" vinn på å handle eksternt. Ein peikar på at så pass banale tilhøve som helling på grafar kan påverke konklusjonen.

Når det gjeld spørsmål 3 er konklusjonen slik: "Vi mener at dersom den nye fylkeskommunale innkjøpsordninga bidrar til at det utvikles et marked med bare en leverandør innenfor varegruppen dagligvarer kan dette føre til PF forsterker et eventuelt samfunnsøkonomisk tap som kan oppstå på langt sikt" (:68). Grunngjevinga er reint teoretisk.

Framstillinga i Johnsen, Morskogen og Skailand (1996) tyder ikkje på at bortfall av kommunale innkjøp av daglegvarer spelar noka stor rolle for nærbutikkane og kommunane, på kort sikt iallfall.

Johnsen mfl (1993) er i motsetnad til Johnsen, Morskogen og Skailand (1996) inne på ein samfunnsøkonomisk analyse som går ut over framstillinga i "marknadssaksa". Ei gruppe som får vesentleg kostnad er identifisert slik (:26): "Det er de med lav inntekt, høy alder og uten bil som vil få de største vanskelighetene om grendebutikken blir lagt ned". Det heiter vidare om denne gruppa (:29):

... vil få det "veldig vanskelig" hvis grendebutikken blir nedlagt. I de to grendene vi undersøkte<sup>15</sup>, var over 30 % av husstandene som falt i denne kategorien. Disse gruppene er karakterisert ved at befolkningen er eldre og lite mobil. For disse gruppene har grendebutikken en velferdsverdi<sup>16</sup>. Denne kan kompenseres ved andre ordninger, slik som hjemmehjelp, omgangshandel, etc. Det vil da være et kostnad/nytte-spørsmål om hvilke ordning som gir mest velferd i forhold til innsats.

Båtevik, Tangen og Yttredal (2006:62) har kommunale informantar som nemner store praktiske konsekvensar for eldre og uføre om såkalla sistebutikkar<sup>17</sup> vert lagde ned.

Konsumentverket (2006:34) klassifiserer samfunnsnyttan av nærbutikkar i utkantstrok som: 1) vareforsyning til utsette hushald, 2) sosialt treffpunkt og 3) kanal for samordning. I Sverige er det gjort tiltak for å støtte oppunder desse punkta.

---

<sup>15</sup> Smedvik i Vestvågøy i Nordland og Gjøvdal i Åmli i Aust-Agder.

<sup>16</sup> I Konsumentverket (2006:1) står om tilhøva i Sverige: "70% av landsbygdsborna anser att deras lokala landsbygdsbutik är viktig. Undersökningarna visar att ca en tiondel av befolkningen är utan tillgång till bil och är därmed extra beroende av närheten till butiken". Dei som synest butikken er viktig er særleg "äldre, ensamstående, de utan bil samt de som har nära till en dagligvarebutik" (:8). Blant dei eldre har ein firedel ingen bil (:10).

<sup>17</sup> Sistebutikkar ligg på øyar eller minst 10 km frå annan daglegvarebutikk.

Johnsen mfl (1993) trekkjer analysen vidare slik (:51):

I vår undersøkelse tok vi kontakt med et par kommuner der grendebutikken var lagt ned. Vi spurte hva dette hadde ført til. Begge kommunene har måttet intensivere hjemmehjelpstjenesten for de eldre i grenda. Hvor mye av denne merkostnaden hadde vært nok til å sikre driften av butikken? Når dette trekkes fram, er det for å fokusere på det totale samfunnsmessige kostnadsbildet ved opprettholdelse av velferdstilbudet for befolkningen i utkantgrendene. I et slikt rekneskap bør verdien av grendebutikken trekkes inn.

...

Vi har gjort et lite regneeksempel basert på en grend med 50 personer der 30 % får det "meget vanskelig" når grendebutikken blir nedlagt. Viss vi antar at 15 personer i grenda må ha hjemmehjelp til å handle<sup>18</sup>, at dette skjer 1,5 ganger pr uke og tar i snitt 1 time, vil den samlede årlige kostnad bli 150-200.000 kr.

Rasmussen (2007) skriv om det same:

Noen ganger kan det være nyttig å se til hva som skjer i Sverige. Undersøkelser der viser at når butikken blir borte, etterspørres kommunale tjenester innen helse og omsorg i større grad. Så lenge et minimum av dagligvareservice finnes i bygda, klarer de eldre og andre "ikke-mobile" seg godt i sine hus. Når butikken blir borte, påvirker dette disse, og da må kommunen trå til med kostbare omsorgstjenester, som blir en direkte utgift i kommuneregnskapet. Det må derfor være i egen interesse å analysere hva hver enkelte etat bruker av varer og tjenester, og kunne finne ut at det totalt sett er formålstjenlig å gjøre deler av sine innkjøp i bygdas butikk.

I Hanken, Løvik og Myklebust (1998, kap. 2) står ein gjennomgang av ein del forskning med relevans til utkantbutikker. Kapittelet inneheld ikkje noko vesentleg nytt i høve til det som er referert ovanfor, og som er relevant for problemstillinga her. Her er likevel ei gjengjeving av noko ein butikkdrivar sa i eit intervju: "Skulle vi leggje ned, trur eg ein god del eldre måtte på institusjon" (:45). Hanken, Løvik og Myklebust (1998) har studert nokre case. Handelsmannen på ein butikk som driv utkøyring av varer ser på seg sjølv som "ei slags heimhjelp", og "svært mange, både unge og eldre (innsett her: i bygda), framhevar den vanskelege situasjonen eldre og immobile ville bli sette i dersom butikken skulle forsvinne" (:94). I eit anna case heiter det om situasjonen etter nedlegging: "At eldre hadde fått det vanskelegare, vart også trekt fram i denne samanhengen (19%), men ikkje av dei eldre sjølv. Det påfallande her er at det særleg var aldersgruppa 50-66 år og folk som sjølve hadde brukt nærbutikken lite, som nemnde dei eldre sin situasjon (:112). "Ingen gir likevel uttrykk for at ... nedlegginga av butikken har gjort dei meir hjelpetrengande enn før".

---

<sup>18</sup> I Sverige finst ei statleg ordning med "hemsändningsbidrag" til kommunar (Konsumentverket 2006:24). "Hemsändning bedöms vara ett kostnadseffektivt sätt att stödja konsumenter som har svårt att själva sköta sina dagligvaruinköp när avstånden till butiken ökar. Vissa kommuner ser också hemsändningen som en avlastning inom äldreomsorgen" (:28). Åmli kommune har støtta utkantbutikker med kr 10.000 årleg for at dei utfører varekøyring til eldre ein gong i veka, men ordninga gjeld ikkje lenger (e.post 12.03.07 MERKUR-konsulent Roy Michaelsen og tlf næringsjef Tarjei Retterholt 13.03.07).

## **Førebels kommentarar utifrå tidlegare forskning**

Eg forstår det slik at når Johnsen mfl (1993) avgrensar seg til ei problemstilling (heimehjelp) i den vidare analysen så kjem det av to grunnar. Den eine er eit ”vesentlighetskriterium”. Eit slikt kriterium er i praksis heilt nødvendig, men kvar grensa går for det ikkje vesentlege kan vere ei vanskeleg vurdering. Den andre grunnen kan knytast til følgjande sitat (:28):

Dette gir den noe paradoksale situasjonen at mens grendebutikken på den ene side har en viktig sosial funksjon, synes det ikke som markedet i tilstrekkelig grad er villig til å ”betale” for denne funksjonen<sup>19</sup>.

Og når dei som har gode inntekter, god helse og god mobilitet ikkje er villige til å betale noko nemnande for det velferdsgodet andre måtte meine utkantbutikken burde vere for dei, ja så blir det ikkje det rekna kostnad for deira gruppe ved ev nedlegging. Det er då også ein samanheng mellom dei to grunnane eg trur Johnsen mfl (1993) har hatt for avgrensinga si.

Eit ev reknestykke der ein set tilhøve kring utkantbutikken opp mot auka heimehjelp kan få fram noko vesentleg, men kan og vere nokså misvisande, sjølv om ein føreset at tilhøve kring utkantbutikken er det vesentlege opphavet til behovet for auka heimehjelp. Har kommunen undergreve utkantbutikken med å gå inn i ei innkjøpsordning, kan reknestykket innsparing kontra heimehjelp kommunaløkonomisk gjerne i regelen ikkje vere så verst. Men ein kan t.d. tenkje seg at sosialhjelp i staden no går til løn for heimehjelp – ved at nokon økonomisk svakstilt kom i arbeid. Då vert reknestykket ikkje så bra kommunaløkonomisk heller.

Vi skal sjå nærare på eit ev slike reknestykke utifrå ein samfunnsøkonomisk synsstad. Ei tilsvarande problemstilling var eg borte i ved utgreiing av kommunestruktur. I Dyrhol (2004:15) står:

Opp mot stordriftsfordelar må ein setje auka kostnader som følgje av auka reiseavstand (m.a. Langørgen mfl 2002)<sup>20</sup>. I ein kommunaløkonomisk analyse som der og her er det berre auka kostnader som slår ut på kommunebudsjettet som skal med. Her er ei grunngeving for dette. Samanslåing av kommunar har mange positive og negative verknader for grupper utanfor kommuneorganisasjonane. Ev samanslåingar blir vel først og fremst gjort på grunn av forventa positive verknader for næringslivet? T.d. å ta utgangspunkt i kommunaløkonomisk gevinst, finne at denne er lik eller mindre enn auka reisekostnader for folk, og så slutte at samanslåing ikkje har noko for seg, inneber ei uheldig blanding av økonomiske metodar. Ein kan t.d. tenkje seg at næringsmessige fordelar av kommunesamanslåing er grunnen til at ein del folk i det heile framleis bur i kommunen! Neste analysenivå over kommunaløkonomisk analyse er nytte kostnad analyse. Som nemnt er analysen her kommunaløkonomisk.

---

<sup>19</sup> I Hanken, Løvik og Myklebust (1998:106) er sitert ei yngre kvinne frå ei grend der butikken vart lagd ned: ”Det er så viktig å ha butikk, seier alle, men folk reiser likevel ut for å handle. Det er berre mytar at butikken er så viktig. Skal eg tru på det, må folk først byrje å handle der”.

<sup>20</sup> Langørgen, Audun, Rolf Aaberge og Remy Åserud 2002: *Kostnadsbesparelser ved sammenslåing av kommuner*, rapport 2002/15, Statistisk sentralbyrå.

Vel, idealet er at neste analysenivå over kommunaløkonomisk analyse (ut og inn av "kommunekassa") er nytte-kostnadsanalyse. Det er vanskeleg med fullstendige nytte-kostnadsanalysar. Eg veit ikkje om mellomløysingar er lettare, og det er iallfall etter måten lett å gjere "feil" også i eit slikt opplegg. Det er støtt ein fordel å ha prinsippa for fullstendig nytte-kostnadsanalyse i mente. I vår kontekst vil eg berre så langt peike på *ei* problemstilling for å illustrere poenget, og først i grove trekk. Samfunnsøkonomisk kan det vere aktuelt med ein korreksjon av kostnaden for heimehjelp. Eg har allereie nemnt den kommunaløkonomiske sida ved å flytte folk frå sosialhjelp til arbeid som heimehjelp. Heller ikkje samfunnsøkonomisk vil dette vere ein netto kostnad. Det same gjeld allment når heimehjelparar blir rekrutterte frå tidlegare ikkje-yrkesaktive. Dei vil få ny inntekt og kommunen tilsvarande ny kostnad. Netto samfunnsøkonomisk kostnad vil det ikkje vere.

## **Suppleringar av det teoretisk bakteppet**

### **Gruppering**

Ein samfunnsøkonomisk analyse for heile samfunnet, med alle sine ulike aktørar, som held til på kommunen sitt geografiske område, kan grupperast. Inndeling i grupper opnar for analyse av fordeling av nytte og kostnad. Dersom ikkje ein har vesentleg interesse for å analysere korleis ei gruppe kjem ut, så bør ho ikkje skipast. Ei gruppe som sekkepost vil i regelen finnast dersom ein elles har minst ei spesifisert gruppe. Eg vil bruke slik gruppering:

1. Kommunen (kommuneorganisasjonen)
2. Utkantbutikken [”inklusive” eigar(ar)]
3. Dei svake i grenda
4. Samfunnet elles i grenda sitt geografiske område
5. Samfunnet elles i kommunen sitt geografiske område

Grupperinga legg til rette for å innarbeide ein analyse for Samfunnet i grenda sitt geografiske område som ein del av ein analyse for Samfunnet i kommunen sitt geografiske område<sup>21</sup>. Eit kommunestyre kan tenkjast å ville vege interessene til grenda opp mot interessene til alle i kommunen, og med stor vekt på tilhøva i grenda.

### **Nøyare om rekruttering av arbeidskraft og nytte-kostnadsanalyse**

Her blir gått nøyare innpå det som er nemnt til slutt i bolken *Tidlegare forskning*. Er det ein tenleg samfunnsøkonomisk analyse å setje det ein kommune måtte spare på innkjøpsordning opp mot det kommunen kan måtte ut med i auka heimetenester? Som sagt, analysen kan sikkert vere ganske bra i somme tilfelle, men ein kan ikkje ta sjansen på at dette er tilfelle utan å granske spørsmålet.

Dedekam (1987:347) drøftar kostnader og nytte ved å redusere regional arbeidsløyse. Han startar slik:

Det enkleste tilfelle har vi når et offentlig prosjekt skaper arbeidsplasser som elles ikke ville bli skapt, og den økte sysselsetting utgjøres av arbeidere fra regionen som elles ville vært arbeidsløse.

Men selv dette tilfellet er ikke uten problemer. For det første er det ikke sikkert at den *registrerte* arbeidsløshet går ned. Den økte sysselsetting kan også stamme fra uregistrerte arbeidsløse, og spesielt fra uregistrerte arbeidsløse kvinner.

For det andre er det ikke helt enkelt å måle alternativkostnadene. Om de arbeidsløse fra før ikke har noen inntekt, vil alternativkostnaden være tilnærmet null.

---

<sup>21</sup> Når Kommunen er representert i grenda blir vel biletet ikkje heilt klart.

Dedekam (1987:347) held fram med utdjupinga si, men dette får vere nok sitat akkurat her<sup>22</sup>. Vi ser hovudpoenget, nemleg at det kan godt vere at auka kommunale kostnader til heimehjelp ikkje er nokon nemnande samfunnsøkonomisk kostnad i det heile. Men her og er det lett å trå feil. Arbeidsløysetrygd vert ikkje belasta aktørar innan kommunen sitt geografiske område, men det vert løn til heimehjelp. Dersom den auka heimehjelpa blir rekruttert frå folk som ikkje tidlegare har vore yrkesaktive, så vil dei få ny inntekt som nytte og kommunen tilsvarende kostnad. Så langt er det ingen netto kostnad. Men strek kan ikkje setjast enno. Både nytte- og kostnadsposten må studerast vidare, men det gjer vi ikkje akkurat her.

Dersom den auka heimehjelpa trekkjer folk bort frå anna verksemd i kommunen sitt geografiske område, så er alternativkostnaden lik verdien av produksjonsnedgangen i den alternative verksemda (Dedekam 1987:348). Dette vert gjerne forenkla slik (Opstad 2006:294):

Verdien av faktorer ved produksjonen skal være lik verditapet som bruken av faktorene gir i forhold til den beste alternative anvendelsen. For vanlig yrkesaktive antar vi at de vil få tilsvarende lønn andre steder når de bidrar verdiskaping der.

Men så kan det vere at "andre steder" må rekruttere blant ikkje yrkesaktive, og då blir ikkje løn til auka heimehjelp nokon samfunnsøkonomisk kostnad. Det same gjeld om rekruttering direkte eller indirekte fører til at nokon som elles ville ha flytta blir verande. I rekrutteringss spørsmålet er det også grunn til å vurdere korttidsarbeidsløye kontra langtidsarbeidsløye. Dersom ein rekrutterer folk som truleg vil kome i arbeid om nokre år likevel, så vil tilsetjing av dei bli ein samfunnsøkonomisk kostnad noko ute i tidshorizonten (Dedekam 1987:348, Finansdepartementet 2005:25). Dei fleste arbeidslause kjem relativt raskt i arbeid, (men somme kan og gå ut og inn av arbeidsmarknaden) (NOU 1997:27, side 55). AKU-tal for 2005 og 2006 viser gjennomsnittleg arbeidsløyeperiode på 20-30 veker<sup>23</sup>. Det kan difor vere tilnærma rett å rekne løn som samfunnsøkonomisk kostnad t.d. frå andre år av, om ein i det heile skal gjere nokon korreksjon. Dersom ein kan skaffe seg nøyare kjennskap til aktuelt rekrutteringsgrunnlag vil vurderinga av spørsmålet kunne bli sikrare. Uvisse kring slike spørsmålet kan og takast omsyn til ved ulik kalkulasjonsrente i ulike delar av tidshorizonten (Dedekam 1987:343).

Det er såleis i alle fall nødvendig å skaffe seg kunnskap til rekrutteringsmåten for heimetenester. Det generelle inntrykket er auka bruk av heiltidsstillingar med fast tilsetjing av arbeidskraft som kunne valt andre yrke. Tidlegare var dei tilsette gjerne meir ein elles lite yrkesaktiv person som hadde ei deltidstilling, kanskje til og med knytt opp til person(ar) i grannelaget og deira livssyklus.

---

<sup>22</sup> Vi kjem straks innom fleire poeng som Dedekam (1987) gjer merksam på i denne samanhengen.

<sup>23</sup> Det er 92% sannsynleg at ein person som byrjar å få arbeidsløysetrygd kjem i arbeid innan 5 år (Arbeids- og inkluderingsdepartementet 2006-2007:47).



## Verdiskaping i ein utkantbutikk

I dette kapitlet tek eg føre meg ein bestemt utkantbutikk i år 2006 som eit døme. Tabell 2 viser Utdrag av resultatrekneskapen 2006.

Driftsinntekter og driftskostnader (1000kr)			2006
Salgsinntekter			4547
Annen driftsinntekt			127
Sum driftsinntekter			4674
Varekostnader			3593
Lønnskostnader m.m.			548
Avskrivning på driftsmidler og immaterielle eiendeler			10
Annen driftskostnad			475
			4626
Driftsresultat			48

Tabell 2 Utdrag av resultatrekneskap for ein utkantbutikk

Definisjonar og sitat i det følgjande er, når ikkje anna er skrive, henta frå Statistisk sentralbyrå (2007). *Verdiskaping* er i nasjonalrekneskapen definert som *produksjon* minus *produktinnsats*. Produksjon er ”Verdien av varer og tjenester fra innenlandsk produksjonsaktivitet, dvs. fra markedsrettet virksomhet, ...” (som ein utkantbutikk er). Produktinnsats er ”Verdien av anvendte innsatsvarer og -tjenester i innenlandsk produksjonsaktivitet, unntatt kapitalslit (bruk av fast realkapital)”. Lønnskostnader internt i bedrifta gjeld ikkje ”innsattstjenester”, men godtgjersle til ein primærfaktor, jf. t.d. Munthe (1993 kap. 4).

”Produksjon av varer og tjenester er ikke det samme som salg av varer og tjenester. Produksjon publiseres i basisverdi, dvs. at produktsubsidier er inkludert, men ikke merverdiavgift eller andre produktskatter (se basisverdi)”. Etter § 6-1 i LOV 1998-07-17 nr 56: Lov om årsregnskap m.v. (regnskapsloven) skal ikkje salsinntekt ”omfatte skatter og avgifter direkte knyttet til salget”, jf. Eklund og Knutsen (1999:20-21). Eg går etter dette utifrå at Salgsinntekter på kr 4547000 skal vere med i produksjon. ”Andre driftsinntekter består av alle andre inntekter fra ordinær virksomhet enn salgsinntekter og finansinntekter” (:21). Av vidare kommentarar går det fram at dette er ”markedsrettet virksomhet”. Annen driftsinntekt på kr 127000, som i hovudsak er inntekter frå tipping og post i butikk, er såleis rekna med i produksjon, som til saman blir kr 4674000.

Produktinnsats er Varekostnader kr 3593000 og Annen driftskostnad kr 475000, til saman kr 4068000. Verdiskapinga i utkantbutikken blir då kr 606000. Etter den såkalla inntektsmetoden kunne dette også reknast ut som lønnskostnader + avskrivning + driftsresultat. I nasjonalrekneskap ville tilsvarande kr 606000 bli kalla bruttoproduktet, og fråtrekt kapitalslit (avskrivning) nettoproduktet, her kr 596000. Nettoproduktet er:

... skapt ved et samvirke mellom produksjonskapitalen og arbeidskraften. Begge disse produksjonsfaktorer har ytt produksjonstjenester, og nettoproduktet er altså lik verdien av disse *primære produksjonstjenester*. Følgelig er også nettoproduktet den avkastning som tilfaller eierne av produksjonsfaktorene. Da vi opererer med to produksjonsfaktorer arbeid og kapital, må summen av arbeidsinntekter og kapitalinntekter være lik nettoproduktet (Munthe 1963: 53).

Merk at også långjevarar eig kapital i bedrifta, slik at rente ”er med” i nettoproduktet. Dersom ei bedrift har negativt Driftsresultat, vil verdiskapinga bli mindre enn Lønskostnaden.

Når ein drøftar verdiskaping som ovanfor, er det ikkje tale om noko søk etter å maksimere verdiskapinga i samfunnet, men om ei konstatering av den faktiske situasjonen.

## ***Straumar av varer og tenester inn og ut av utkantbutikken***

Ein utkantbutikk får levert varer og tenester og leverer varer og tenester. Ein kan på denne måten sjå utkantbutikken som kjernen i eit kryssløpsbasert nettverk (Hagen og Birkelund 1997:92). Tabell 3 og 4 skisserer kategorisering<sup>24</sup>.

	Daglegvarer	Drivstoff, medisin o.l. (spesifisert etter tilleggsfunksjonar butikken har)	Andre varer og tenester (ev spesifisert etter "vesentlighet")
<b>Grenda</b>			
Aktørar i grenda (ev spesifisert etter "vesentlighet")			
<b>Kommunen elles</b>			
Aktørar elles i kommunen (ev spesifisert etter "vesentlighet")			
<b>Andre</b>			
Aktørar utanfor kommunen (ev spesifisert etter "vesentlighet")			

*Tabell 3: Varer og tenester utkantbutikken får levert*

Tabell 3 og 4 er ikkje meint "vasstett". Dersom ein utkantbutikk t.d. har nemnande leveransar til ikkje kommunale offentlege institusjonar og etatar som ligg i grenda eller kommunen, så kan tabell 4 justerast. Dersom butikken sine leveransar til næringsverksemd t.d. i stor grad gjeld gardsdrift (vanleg hushald på garden under private), så kan dette spesifiserast.

Ein skulle gjerne hatt data som viste kven som leverte til dei som leverte til utkantbutikken osv i ein såkalla *oppstraum*. For ein butikk vil leveransar ut av varer og tenester for det meste gå til såkalla *sluttleveringar* og ikkje til *kryssløpsleveringar* som innsats i andre næringssektorar (Munthe 1992:111). Sluttleveringar vil i regelen vere konsum innan kommunen og "eksport" ut av kommunen.

<sup>24</sup> Eg har vurdert om Statistisk Sentralbyrå sin standard for næringsgruppering i denne samanhengen, men er komen til at eit utgangspunkt som i tabell 3 og 4 er meir tenleg, og elles tilstrekkeleg for føremålet her.

	Daglegvarer	Drivstoff, medisin o.l. (spesifisert etter tilleggsfunksjonar butikken har)	Andre varer og tenester (ev spesifisert etter "vesentlighet")
<b>Grenda</b>			
Ikkje mobile private			
Mobile private			
Kommunale institusjonar			
Næringsverksemd			
<b>Kommunen elles</b>			
Private			
Kommunale institusjonar			
Næringsverksemd			
<b>Andre</b>			
Private			
Offentlege institusjonar			
Næringsverksemd			

Tabell 4: Varer og tenester utkantbutikken leverer

Dersom ein utkantbutikk fell bort, vil truleg andre næringsaktørar i kommunen overta mykje av leveransane ut, og gjerne overta dei same leveransane inn. I så fall er det ikkje tale om nemnande regionaløkonomiske verknader for kommunen sitt geografiske område. I ein del tilfelle kan geografien vere slik at aktørar utanfor kommunen i nemnande eller større grad tek over leveransar ut av varer og tenester. Dette vil måtte trekkjast inn i ein regionaløkonomisk analyse for kommunen sitt geografiske område. Dersom det er butikkar innan kommunen som tek over leveransar av varer og tenester, er det ikkje sikkert dei vil bruke same leverandørar som utkantbutikken gjorde. Brukar dei i nemnande større eller mindre grad leverandørar utanfor kommunen, burde dette trekkjast inn i ein regionaløkonomisk analyse for kommunen sitt geografiske område. Men denne problemstillinga vil det generelt vere vanskeleg å seie så mykje om på hypotetisk grunnlag. Det kan tenkjast at ein utkantbutikk får leveransar frå aktørar i grenda som vil ha vanskar med å skaffe seg nye kundar. I slike tilfelle vil det bli eit regionaløkonomisk tap. Tilsvarande kan gjelde for den *primære produksjonsfaktoren* arbeidskraft (Munthe 1992:111-112) – for tilsette som ikkje får arbeid.

Ein slik analyse som skissert ovanfor gjer greie for verknader gjennom marknaden. Dette er i samsvar med den tilrådde hovudregelen for samfunnsøkonomisk analyse.

Eg har vore i kontakt med 13 butikkar og ei kjede med sikte på å få data om straumar som ovanfor, men ein finn det for byrdefullt å bidra. Nokre førespurnader om å få reskontrobøker for å sjå om eg sjølv kunne arbeide fram data i høveleg form har heller ikkje ført fram.

Data for ein eller nokre få butikkar hadde gjerne ikkje gjeve godt grunnlag for å generalisere, men eit steg på vegen mot auka kunnskap hadde det vore.

### **Inntektsverknader på grendenivå av nedlegging av utkantbutikk**

I dette avsnittet er det uvanleg nok utkantgrenda som blir sett på som ein region, ikkje det geografiske området til kommunen. Viser til kapittelet *Keynesiansk regionalmultiplikator* når det gjeld teoretisk bakteppe. Det blir føresett at utkantbutikken er einaste leverandør i grenda av varer og tenester til konsum.

Det er praktisk å repetere

$$(2) \quad Y = \frac{1}{1 - (c - m)(1 - t)} (\bar{C} + I + G + X - \bar{M})$$

Tenk no at det skjer noko som gjer at aktørar i utkantgrenda aukar det "inntektsuavhengige konsumet"  $\bar{C}$ . Vi skal prøve å seie noko om kva dette har å seie for "grendeinntekta".

Ringstad (1997:74) brukar 0,85 som anslag for "marginal konsumtilbøyelighet"  $c$ , utifrå eit empirisk materiale på makronivå i Norge for perioden 1976-91. Aktørar i utkantgrender treng ikkje vere gjennomsnittlege på denne måten. M.a. kan atypisk alders- og inntektsfordeling gje avvik. Eg kjenner ikkje til betre anslag. Den uvissa som finst her har elles lite å seie på grunn av den store uvissa elles i drøftinga.

Kor stor er så "marginal importtilbøyelighet"  $m$ ? ECON Analyse (2003:46) skriv:

Gjennomsnittlig importtilbøyeligheten er 0,45 på nasjonalt nivå (import som andel av BNP). Vi legger dette til grunn for anslag på marginal importtilbøyelighet. På fylkesnivå og kommunenivå vil denne andelen vere høgere, dess mindre det definerte området er. Vi anslår denne til å ligge mellom 0,5 og 0,9, og setter den skjønsmessig til å vere 0,6 på fylkesnivå og 0,75 på kommunenivå.

Når ein brukar "gjennomsnittlig importtilbøyelighet" som anslag på "marginal importtilbøyelighet", ein enkel måte å gjere det på, vil "marginal importtilbøyelighet" alltid vere endå høgare på grendenivå enn på kommunenivå.

I modellen som hittil er brukt er "importandelen" føresett å vere det same for konsum, investering, offentlege utgifter og eksport. I vår samanheng verkar det tenleg å lette på denne føresetnaden, og eg byggjer på Munthe (1992: 168-170). Importfunksjonen blir spalta alt etter kva importen "går til". Det vert også gjort ei forenkling ved at det faste leddet blir fjerna. Vi får då slik importfunksjon for konsum

$$(3) \quad M_c = m_c C$$

Etter litt rekning blir då inntektsverknaden<sup>25</sup> frå ein auke i  $\bar{C}$

$$(4) \quad (1 - m_c) \frac{1}{1 - c(1 - m_c)(1 - t)}$$

Så lenge utkantbutikken finst vil  $m_c < 1$ , og (4) vil bli positiv. Statistikk for konsum av varer og tenester<sup>26</sup> kan tyde på at ein utkantbutikk sjeldan kan levere meir enn 20% av det folk pleier kjøpe til konsum. Utkantbutikken sin marknadsdel av det butikken kan levere kan og variere. Eg trur  $m_c$  i regelen kan vere ein stad mellom 0,8 og 0,9, og brukar 0,85 i eit rekneeksempel.

I følge Alstadsæter, Fjærli, Melby og Walseth red (2006:18) var netto skattar i Norge i 2005 27,5% av BNP. Biletet vert ikkje nemnande annleis om ein ser på skatt av folk si bruttoinntekt. Denne er nokså stabil over tid, og var 24% i 2003 (:35). Eg brukar 25%, dvs  $t = 0,25$ , i eit rekneeksempel.

Med dei valde tala vert inntektsverknaden i (4) av ein auke i  $\bar{C}$  vel 0,16. Talet er naturlegvis usikkert. Ein kan rekne med andre tal om ein ønskjer. Likevel trur eg det er illustrert at det meste av den positive impulsen, som vi kan seie ein auke i  $\bar{C}$  er, ”renn rett gjennom” grenda, og inntektsverknaden blir beskjeden.

Dersom utkantbutikken vert lagd ned, vil alle konsumvarer bli importerte. Då blir  $m_c = 1$  og (4) = 0. Då vert det ingen inntektsverknad i grenda av ein auke i  $\bar{C}$ .

Positive impulsar kan kome etter kvarandre. Sjølv om kvar er liten, kan den samla verknaden etter kvart bli vesentleg. Utan nokon i grenda som leverer varer og tenester til konsum blir nullen ståande over tid.

Om utkantbutikken vert lagd ned vil venteleg ein god del av kjøpekrafta i staden bli brukt andre stader i kommunen, og dette kan gje ein del positive ringverknader attende til grenda. Dersom det i ein kommune t.d. har vore ein svært desentralisert butikkstruktur som har ført til stor handelslekkasje, kan ei strukturendring med kjøpesenter som dempar handelslekkasjen gje ekstra store slike positive ringverknader som spreier seg. Den aktuelle situasjonen varierer med tid og stad.

---

<sup>25</sup> Det er brøken som blir kalla multiplikator.

<sup>26</sup> Det er tabell ”298 Konsum i husholdninger, etter formål” i Statistisk Årbok 2006 som er grunnlaget for denne utsegna.

## **Kommunal innkjøpsordning**

### **Inntektsverknader av større import på kommunenivå på grunn av kommunal innkjøpsordning**

I denne bolken vert føresett at leverandør(ar) utanfor kommunen vinn fram i konkurransen om å levere til kommunen. For ein utkantbutikk som taper omsetnad på grunn av kommunal innkjøpsordning spelar det lita rolle om ny(e) leverandør(ar) er innan eller utanfor kommunen. Så analysen nedanfor er ikkje først og fremst relevant for butikken, men for heile samfunnet som held til på kommunen sitt geografiske område.

Samanhengen (1) og konsumfunksjonen er som føresett i bolken *Keynesiansk regional-multiplikator*, men importfunksjonen er spalta som i bolken *Inntektsverknader på grendenivå av nedlegging av utkantbutikk*, dvs

$$(5) \quad M = M_c + M_i + M_g + M_x$$

der (3) gjeld framleis og altså t.d. og  $M_g = m_g G$ . Storleikane  $I$ ,  $G$  og  $X$  er eksogene.

Etter litt rekning får vi at ei endring i  $M_g$  har slik verknad på  $Y$

$$(6) \quad - \frac{1}{1 - c(1 - m_c)(1 - t)}$$

La eksempelvis  $c=0,85$ ,  $m_c=0,75$  og  $t=0,25$ . Då er (6) = -1,19. Sjå på (1): Når  $M$  aukar med 1 fordi  $M_g$  gjer det, vil ikkje  $Y$  minke med berre 1, men på grunn av verknader gjennom konsumet med - 1,19.

Eg reknar modellen ovanfor som grov. Talfestinga er og usikker. Eg ser likevel ikkje bort frå at bolken her illustrerer bra eit poeng som lett kan bli oversett. Det er likevel ikkje nokon fullstendig samfunnsøkonomisk analyse. T.d. er ikkje nytte av det kommunen sparer trekt inn.

### **Nokre data**

#### ***Case i Rauma kommune***

I Rauma kommune er Voll aldersheim senter for eit distrikt innan pleie- og omsorg. Det er tilsett distriktsleiar. Dette distriktet handlar ikkje daglegvarer på lokale butikkar, anna enn brød frå eit bakeri i Måndalen der aldersheimen ligg. Å handle daglegvarer lokalt vert sagt å vere for dyrt. Ein får varene direkte frå ekstern grossist. Butikken i Innfjorden vart nedlagt i 2006, men dette hadde ikkje noko å gjere med kommunal innkjøpsordning. Butikken på Vågstranda vart nedlagt i 2004, men var i full drift att frå 2006 av. Verken nedlegginga eller oppstartinga har noko å gjere med kommunal innkjøpsordning.



***Butikk A***

Kommunen er med i interkommunal innkjøpsordning, men denne femner ikkje om daglegvarer og ein del andre varer. Skule og barnehage i ei grend med vel 200 innb og ca 8 km til næraste butikk kjøper på fritt grunnlag ein del i butikken. Dette utgjer ca 1% av omsetnaden.

***Butikk B***

1-2% av omsetnaden til butikken er daglegvarer til den lokale skulen. Før den kommunale innkjøpsordninga leverte butikken også vaskemiddel.

***Butikk E***

Ca 1,7% av omsetnaden til butikken er daglegvarer til barnehage, skule og omsorgssenter. Salet til barnehagen er eigentleg til eit foreldresamarbeid. Den vesle skulen i grenda kjøper varer til skulekjøkenet. Til omsorgssenteret er det berre tale om suppleringskjøp.

***Butikk F***

Kommunen er med i innkjøpsamarbeid. Butikken sel daglegvarer til den lokale skulen. Dette utgjer 0,7% av omsetnaden.

***Frå hovudrapporten i dette prosjektet***

”Nokså nøyaktig **halvdelen** av butikkane har eigen **kommune som kunde**. Av desse butikkane, stod kommunen for 10 prosent av omsetninga eller mindre for dei aller fleste. Det er seks av dei 76 butikkane (8 prosent) der kommunen står for meir enn 10 prosent omsetninga for butikken. Toppnoteringa er på heile 30 prosent”. Det vert streka under at dei 76 butikkane er valde ut som generelt ”positive variantar”.

**Skisser til analysar av nytte og kostnad*****Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) utanfor kommunen. Utkantbutikken overlever***

Analysen er for heile samfunnet på kommunen sitt geografiske område, men gruppert. Generelt gjeld ikkje prinsippa for dobbelt bokhald i eit oppsett som tabell 5. På ei line vil generelt  $N = \text{Nytte}$  og  $K = \text{kostnad}$  vere ulike. Fleire nytte- eller kostnadspostar på same line er skilde med små bokstavar. Det er ikkje råd å forfølgje alle eventualitetar, og heller ikkje dei valde ”greinene ut i alle smågreinene”. Målsetjinga er å følgje eit ”vesentlighetskriterium”. Då er ikkje berre tenkt på mogleg storleik, men og på prinsipiell interesse.

Når Kommunen sparer blir det føresett at ein kan halde fram med aktivitet i same omfang og av same kvalitet. Innkjøpsordninga går ut over leverandørar i kommunen, både Utkantbutikken og andre. Men tapet til leverandørane er ikkje lik nytten til Kommunen. For det første er det neppe slik at Kommunen før innkjøpsordninga har kjøpt dei varene ordninga gjeld berre frå leverandørar i kommunen. For det andre er tapet til leverandørane ikkje lik tapt

omsetnad, men redusert overskot. Dersom Utkantbutikken og/eller andre leverandørar som følgje av innkjøpsordninga reduserer lønsutbetaling, kan også Samfunnet elles i grenda og Samfunnet elles i kommunen tape, alt etter arbeidskrafta sin posisjon på arbeidsmarknaden og rettar i høve til sosiale ordningar betalt av staten. Må kommunen betale sosial stønad får kommunen ein kostnad.

	Kommunen (Kommuneorganisasjonen)	Utkantbutikken	Dei svake i grenda	Samfunnet elles i grenda	Samfunnet elles i kommunen
1	N Sparer	Ka Taper			Kb Leverandørar taper
2	K Brukar sparde midlar		Nc	Nb	Na
3	N			Kb Auka skatt	Ka Auka skatt
4		N Auka prisar	Ka	Kb	
5	K Auka overføringar		N		

Tabell 5: Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) utanfor kommunen. Utkantbutikken overlever. Skisse over ein del aktuelle komponentar i samfunnsøkonomisk analyse

Som pkt. 2 er det ikkje urimeleg å setje at Kommunen brukar sparde midlar. Dette treng ikkje skje på kort sikt. Kommunen kan dekkje tidlegare underskot eller spare midlane heilt eller delvis på annan måte. I ein samfunnsøkonomisk analyse er horisonten lang, og alle midlane vil vel bli brukte ein gong. I den grad midlane går til kjøp av arbeidskraft og varer og andre tenester utanfor kommunen, vil det ikkje bli ein direkte nyttepost hos nokon annan i tabellen. I den grad midlane går til kjøp av arbeidskraft innan kommunen, vil løn bli nytte for mottakarane (ev. med i Na og Nb). Merk at dette gjeld sjølv om arbeidskrafta er konkurransedyktig på marknaden, fordi motrekning som fjernar netto nytte skjer i K Brukar sparde midlar. Dersom det vert sysselsett arbeidskraft som har vanskar, jf. bolken *Nøyare om rekruttering av arbeidskraft og nytte-kostnadsanalyse*, må det til korrigeringslik slik at netto nytte kjem fram. For kjøp av varer og andre tenester innan kommunen vil ein få nyttepostar (ev med i Na og Nb). Storleiken på desse vil ikkje vere lik omsetnad, jf. pkt. 1. Kommunen kan bruke sparde midlar til overføring, i det vesentlege då ev. med i Na og Nc.

Kommunen driv den tidlegare aktiviteten på same nivå og med same kvalitet, og i tillegg er det i regelen ny aktivitet. Denne aktiviteten kjem vonleg aktørar innan kommunen til gode, og er då med i Na, Nb og Nc. Idealet er at verdsetjing skal skje etter betalingsvilje. Denne er gjerne vanskeleg å måle direkte. Ein kan ta ei paternalistisk haldning, nemleg at når kommunestyret vil bruke pengar på deg så får du godta at nytteverdien minst er lik beløpet. Ei slik haldning liknar iallfall på korleis offentleg sektor vert verdsett i nasjonalrekneskapen.

Av nyttepostar under pkt. 2 kan det måtte betalast skatt. Noko av dette går til Kommunen. Pkt. 3 gjeld dette.

Pkt. 4 illustrerer at utkantbutikken kan bruke si marknadsmakt til å heve prisane noko, for å motverke tap etter pkt. 1. (Nytta er framleis ikkje lik omsetnad). Med pkt. 5 er tenkt ev overføringar frå kommunen på grunn av pkt. 4. Kommunen kan ha sett dette og arbeidd det inn i pkt. 2.

Her er ein generell kommentar til slutt. I kva grad leverandørar utanfor kommunen no fortrenger leverandørar i kommunen, og korleis nytta av Kommunen sin bruk av sparde midlar vert vurdert<sup>27</sup>, vil kunne vere viktig for om eit slikt reknestykke samla kjem ut i pluss eller minus.

***Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) innanfor kommunen. Utkantbutikken ikkje leverandør, men overlever***

Viser til innleiinga av bolken *Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) utanfor kommunen. Utkantbutikken overlever*. Relevant drøfting i den bolken er ikkje systematisk teken opp att.

	Kommunen (Kommuneorganisasjonen)	Utkantbutikken	Dei svake i grenda	Samfunnet elles i grenda	Samfunnet elles i kommunen
1	Na Sparerer	Ka Taper			Kb Leverandørar taper Nb Leverandørar vinn
2	K Brukar sparde midlar		Nc	Nb	Na
3					N Hos andre som følgje av vinning hos leverandørar
4	N			Kb Auka skatt	Ka Auka skatt
5		N Auka prisar	Ka	Kb	
6	K Auka overføringar		N		

*Tabell 6: Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) innanfor kommunen. Utkantbutikken ikkje leverandør, men overlever. Skisse over ein del aktuelle komponentar i samfunnsøkonomisk analyse*

Eg viser til tabell 6. Innkjøpsordninga går ut over Utkantbutikken og andre leverandørar i kommunen som ikkje lenger er leverandørar. Også vinnande leverandør(ar) kan ha eit tap på

<sup>27</sup> Etter mitt syn er dette eit poeng som også ofte vert oversett i samband med strukturdebattar i kommunar, t.d. i saker om sjølve kommunestrukturen (kommunesamanslåing) og i saker om skulestruktur.

grunn av pressa prisar, men desse vil og ha vinning på grunn av auka omsetnad som vonleg er lønsam. Denne vinninga er avhengig av kor mykje som tidlegare vart kjøpt utanfor kommunen.

Samla vil leverandørane i kommunen kunne få både vinning eller tap. Leverandørar i kommunen kan t.d. akseptere eit visst tap for å unngå eit større tap ved at leverandørar utanfrå vinn fram. Eksempelvis vert føresett vinning. Denne kan få positive verknader for andre, noko som er markert med pkt. 3. Ikkje minst for dette punktet trengst grundig gjennomtenking i høve til prinsippa for nytte-kostnadsanalyse.

Sjølv om symbola er dei same, vil Kommunen sin situasjon vere annleis enn i tabell 5. Vonleg vil skatt ha auka meir, og Kommunen kome noko betre ut. Eg har sett bort frå at aktørar i grenda gjerne kan kome ein smule betre ut.

Her er ein generell kommentar til slutt. I kva grad leverandørar i kommunen no fortrenger leverandørar utanfor kommunen, og korleis nytta av Kommunen sin bruk av sparde midlar vert vurdert, vil kunne vere viktig for om eit slikt reknestykke samla kjem ut i pluss eller minus.

***Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) utanfor kommunen. Utkantbutikken må leggje ned***

Viser til innleiinga av bolken *Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) utanfor kommunen. Utkantbutikken overlever*. Relevant drøfting i den bolken og i bolken *Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) innanfor kommunen. Utkantbutikken ikkje leverandør, men overlever* er ikkje systematisk teken opp att.

	Kommunen (Kommune-organisasjonen)	Utkant-butikken	Dei svake i grenda	Samfunnet elles i grenda	Samfunnet elles i kommunen
1	N Sparer	Ka Taper	Kb	Kc	Kd Leverandørar taper
2	K Brukar sparde midlar		Nc	Nb	Na
3	N			Kb Auka skatt	Ka Auka skatt
4	K Auka tiltak og overføringar		N		

*Tabell 7: Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) utanfor kommunen. Utkantbutikken må leggje ned. Skisse over ein del aktuelle komponentar i samfunnsøkonomisk analyse*

Eg viser til tabell 7. At Utkantbutikken vert lagd ned fører til tap for Dei svake i grenda og gjerne for Samfunnet elles i grenda. Dei svake i grenda kan få auka reisekostnader. I den grad

ein følgjer buss med rikeleg plass, må det korrigerast fordi samfunnsøkonomisk kostnad då er mindre enn billettprisen. Ved auka reising vil samfunnsøkonomiske analysar gjerne ta omsyn til kostnad med bruk av tid (NOU 1997:27, kap. 11 og Finansdepartementet 2005: kap. 6.3). For Dei svake i grenda, som generelt ikkje er yrkesaktive, er dette neppe aktuelt. For Samfunnet elles i grenda kan det og vere mindre aktuelt fordi handel i større grad enn før truleg vil skje i samband med allereie etablert "pendling" ut av grenda med privatbil. Viser elles til bolken *Førebels kommentar utifrå tidlegare forskning*. Auka transport fører med seg miljøproblem, og "beposekøyning" fører til meir transport enn "grossistkøyning".

Dei svake i grenda og Samfunnet i grenda kan og få sosiale og psykologiske tap. Betalingsvilje for slike kan vere vanskeleg å finne (Dedekam 1987: 350). Eit "problem" er at når verdsetjing i nytte-kostnadsanalyse i utgangspunktet byggjer på betalingsvilje, så er denne avhengig av betalingsevne, slik at t.d. kostnaden vert rekna for stor når særleg velstående vil bli kvitt ei ulempe andre reknar for heller liten. Dei svake i grenda sine psykologiske og sosiale kostnader vil difor på ein måte lett bli undervurderte. Slike vurderingar kan gjerne ein føye til bak ein nytte-kostnadsanalyse, men det er også råd med bruk av vektorer å arbeide dei inn i tala. Det siste blir frårådd (NOU 1997:27: 4).

Når utkantbutikken blir lagd ned kan kommunen måtte støtte Dei svake i grenda meir enn før. Pkt. 4 viser det. Kommunen kan ha sett dette og arbeidd det inn i pkt. 2.

Her er ein generell kommentar til slutt. I kva grad leverandørar utanfor kommunen no fortrenger leverandørar i kommunen, og korleis nytta av Kommunen sin bruk av sparde midlar vert vurdert, vil kunne vere viktig for om eit slikt reknestykke samla kjem ut i pluss eller minus. Dersom dei svake i grenda treng mykje meir tiltak og overføringar frå kommunen, er det rimeleg "ta" dette av dei sparde midlane.

***Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) innanfor kommunen. Utkantbutikken må leggje ned***

Viser til innleiinga av bolken *Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) utanfor kommunen. Utkantbutikken overlever*. Relevant drøfting i den bolken og i bolkan *Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) innanfor kommunen. Utkantbutikken ikkje leverandør, men overlever* og *Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) utanfor kommunen. Utkantbutikken må leggje ned* er ikkje systematisk teken opp att.

Innhaldet i tabell 8 skulle vere drøfta i tidlegare bolkar. Her er ein generell kommentar til slutt. I kva grad leverandørar i kommunen no fortrenger leverandørar utanfor kommunen, og korleis nytta av Kommunen sin bruk av sparde midlar vert vurdert, vil kunne vere viktig for om eit slikt reknestykke samla kjem ut i pluss eller minus. Dersom dei svake i grenda treng mykje meir tiltak og overføringar frå kommunen, er det rimeleg "ta" dette av dei sparde midlane.

	Kommunen (Kommuneorganisasjonen)	Utkantbutikken	Dei svake i grenda	Samfunnet elles i grenda	Samfunnet elles i kommunen
1	Na Sparerer	Ka Taper	Kb	Kc	Kb Leverandørar taper Nb Leverandørar vinn
2	K Brukar sparde midlar		Nc	Nb	Na
3					N Hos andre som følgje av vinning hos leverandørar
4	N			Kb Auka skatt	Ka Auka skatt
5	K Auka tiltak og overføringar		N		

Tabell 8: Kommunal innkjøpsordning. Leverandør(ar) innanfor kommunen. Utkantbutikken må leggj ned. Skisse over ein del aktuelle komponentar i samfunnsøkonomisk analyse

### **Merknad**

Dei to siste bolkane inneber at utkantbutikken vert lagd ned. At ”arbeidande eigar”/tilsette deretter heilt eller delvis blir yrkesaktive utan å fortrenge andre vil motverke samfunnsøkonomisk tap.

### **Oppsummering**

Det er lite som tyder på at kommunal innkjøpsordning på kort sikt iallfall er ei viktig problemstilling for utkantbutikker. Eg har ikkje på systematisk måte samla inn data om dette. Dei data eg har støttar tidlegare forskning. Sal til Kommunen som andel av totalt sal verkar heller forbausande likt. Hovudrapporten i dette prosjektet viser at kommunal innkjøpsordning kan vere ei nemnande og jamvel vesentleg problemstilling for ein del utkantbutikker.

Når kommunal innkjøpsordning fører til auka import til kommunen sitt geografiske område, har dette negative ringverknader.

Analysar av nytte og kostnad i samband med kommunale innkjøpsordningar er komplisert, men eg vonar å ha framstilt skisser som kan vere til hjelp for den som ønskjer nøyare avgjerdsgrunnlag i slike saker.

## **Tilleggstenester**

Tilleggstenester er interessant når ein studerer allereie vel fungerande utkantbutikkar. Det same gjeld når ein vurderer korleis ein butikk i framtida kan bidra meir i grenda og regionen. I kva grad eksistensgrunnlaget for butikken blir styrkt er naturlegvis og interessant, men ikkje det vesentlege her. Den sentrale verksemda til utkantbutikkar er sal av daglegvarer. Tabell 9 viser aktuelle tilleggstenester. Tabell 9 er nok ikkje uttømande, men har kome til utifrå det som står i den litteraturen som eg har gjennomgått i samband med prosjektet og kontakt med nokre butikkar som konsulentar i Merkur har opplyst har lukkast med slike tilleggstenester, og ein del andre butikkar. Merkur sin mal for *Situasjonsanalyse* er og brukt.

post i butikk
postdepot
banktenester
tipping
bensin
medisinutsal
vedsal
blomster
reinsing
gjødsel
varekøyning
kafékrok
offentleg ”satelittkontor” (formidle t.d. kommunal service)
bok i butikk - bibliotek
tilsyn med avfallscontainer
tilsyn med offentlig toalett
internet til kundar
lokal mat
”bake off”
turistinfo
hytteservice
gjestebrygge
vaskerom/dusj etc.
jakkort
fiskekort
kanoutleie
gratis redningsvestar
desinfisering av fiskeutstyr

Tabell 9: Aktuelle tilleggstenester

Post i Butikk er ei ordning som formelt vart etablert 2001. Posten gjorde avtalar med ein del større butikkjeder. Med Post i Butikk kan kundane få utført dei mest daglegdagse posttenestene<sup>28</sup>. ACNielsen gjorde i 2003 ei gransking som viste at daglegvarebutikkar med Post i Butikk auka omsetnaden med kr 540000 meir i året enn butikkar utan Post i Butikk (Posten nett 12.04.07). Ca 1200 Post i Butikk vart skipa, og dette utgjer 80% av posten sine ekspedisjonsstader (Samferdselsdepartementet 2003-2004). *Postdepot* er ei enklare ordning som finst på somme mindre butikkar. Dette er ein del av landpostbodtenesta, og ein slags base for denne.

I følge Handelsbladet (nett 12.04.07) går det føre seg ein diskusjon mellom Posten Norge AS og m.a. Merkurprogrammet om grensa mellom Post i butikk og Postdepot. Godtgjersla til butikkane er naturlegvis eit viktig moment. Posten Norge AS vil redusere denne frå kr 4500 i månaden til kr 1000 i månaden for 20 mindre butikkar, noko som ikkje er uvesentleg.

Ved overgang til digitalisert tipping kom omsetnadskrav, som er på kr 8000 i månaden. Dette gjer at 300 av dei rundt 600 butikkane som er med i Merkurprogrammet fell ut, men det vert og arbeidd med denne saka (Nationen, nett 12.04.07). Merk at kr 8000 ikkje er inntekta til butikken.

### **Butikk C**

Ein MERKUR-konsulent har opplyst at denne butikken er langt framme når det gjeld tilleggstenester. Butikken synest det er for arbeidskrevjande å skaffe alle dei data som eg ønskjer. Butikken har tilleggstenestene: Postdepot, bankkontor 2 dagar i veka, tipping, medisinsal, offentleg "satelittkontor", bok i butikk, "bake-off", internet, turistinfo, kafékrok, varekøyring og blomster. Butikken hadde netto omsetnad på 6,9 mill kr. På spørsmålet om inntekter frå tilleggstenester er svaret bok i butikk kr 31200, bankkontor kr 19200, postdepot kr 6000 og tipping kr 28000. For andre tilleggstenester er det då venteleg ikkje nemnande inntekter. Til saman er inntektene frå tilleggstenestene kr 84400, eller ca 1,2 %. Butikken har ikkje tilgjengeleg data for kostnadene med tilleggstenester. For butikken må likevel den direkte verknaden av tilleggstenester vere låg, men det er vanskeleg å vurdere kor mykje av anna omsetnad og overskot som ville falle bort om tilleggstenestene var heilt eller delvis

---

<sup>28</sup> "Post i Butikk har som oppgave å opprettholde/ forbedre servicenivået på steder hvor det ut fra forretningsmessige vurderinger ikke er grunnlag for å etablere Posthandel. Tilbudet i Post i Butikk skal minimum omfatte inn- og utlevering av A- og B-post, rekommanderte sendinger, forhåndsbetalte adressekort, verdenspakken, postoppkrav og Norgespakken, utlevering av verdibrev og pakker fra utlandet, innlevering av Bedriftspakke, innskudd og uttak i postbanken, åpning av konto i postbanken, salg av Norgespakken, frimerker og forhåndsbetalte adressekort. Der kommunen kun dekkes av Post i Butikk skal minst en av disse kunne ta imot masse-sendinger" (Jentoft og Cruickshank 2002:30). "Posthandel er Postens egne, fullservice postkontor med utvidet vare- og tjenestesortiment. Posthandlene vil etter hvert ha et bredt spekter av finansielle tjenester og fysiske produkter i kombinasjon med elektronisk handel/fjernhandel" (:30). Omgrepet *Postkontor* er såleis ikkje lenger formelt i bruk, heller ikkje *Postfilial*.



fråverande. Eg har ikkje prioritert eller har hatt ressursar til å studere denne grenda nærare, og er difor usikker på kor viktige tilleggstenestene er for folket der.

### **Butikk D**

Ein MERKUR-konsulent har opplyst at denne butikken er langt framme når det gjeld tilleggstenester. Butikken synest det er for arbeidskrevjande å skaffe alle dei data som eg ønskjer. Butikken har tilleggstenestene: Tipping, medisinsal, ”kommunal” datamaskin, ”bake-off”, internet, lokal mat, kafékrok, fiskekort, varekøyning, blomster og gjødsel. Denne butikken er ifølgje MERKUR-konsulenten særleg langt framme når det gjeld lokal mat. Butikken sjølv reknar denne satsinga som vellukka, men ønskjer ikkje å utdjupe dette i termar som gjev nærare gradering. At maten er lokal er elles ei sanning med modifikasjonar. Det er heller tale om direkte leveransar frå mindre produsentar i eit større område. Fraktkostnad blir opplevd som det største problemet i denne samanhengen. Noko av aktiviteten er og sesongmessig knytt til feriar og høgtider, men det er og varer ein sel heile året.

### **Butikk A**

Denne butikken sel lokal mat berre frå ein produsent. Produkta er fiskemat og ball, som er populære produkt. Butikken meiner varene og fungerer som ”lokkemat”, slik at fleire kundar kjem innom, og dei kjøper gjerne med det same dei daglegvarene dei treng for dei neste dagane.

### **Oppsummering**

Eg har kontakta 13 butikkar og ei eining med fleire butikkar for å få data. Det har ikkje vore problem å få kjennskap til kva tilleggstenester butikkane har<sup>29</sup>. Berre ein butikk har opplyst noko om omsetnad i samband med tilleggstenester. Eg vurderer det slik at arbeidet mitt på punktet *Tilleggstenester* ikkje har gjeve nemnande auka innsikt.

---

<sup>29</sup> Berre det mest interessante frå nokre av butikkane er teke med ovanfor.

## **Kommunale heimetenester og nedlegging av utkantbutikk**

### **Sørum kommune**

Sørum kommune har vore såkalla ”modellkommune”. Det tyder at kommunen på systematisk måte har samarbeidd med tilsette om effektiviseringsprosessar. Eit eksempel på forslag frå tilsette har vore felles handleturar innan heimehjelp (ECON Analyse 2006:53). Eg veit ikkje i kva grad dette har noko å gjere med utkantbutikker. Likevel kan dette tyde på at handling og heimehjelp ikkje er heilt uviktig.

### **Data frå eit case i Sverige**

Kjelde for dette avsnittet er e-post 13.02.07 frå Föreningen Landsbygdshandelns Främjande. Avsendaren strekar under at dette ikkje er noka vitskapleg gransking, men utrekningar ein kommune sjølv har gjort. Ein har ikkje høve til å opplyse kva for kommune.

*”Exempel på socialtjänstens ökade kostnader för varuförsörjning till äldre när ortens butik försvinner:*

Bakgrund: 2003-01-01 lades ortens butik ner och samhället med c:a 600 personer blev utan butik för dagligvaror. Närmaste butik ligger c:a 1 mil bort.

Socialtjänsten har 27 pågående hemtjänstärende i området varav 17 gäller omvårdnad och 10 med enbart trygghetslarm eller mat distribution.

#### Nya kostnader från och med 2003

För att klara varuförsörjningen till dom äldre på orten via hemtjänsten har verksamheten utökats enligt följande:

<u>Kostnadsobjekt:</u>	<u>Kostnad</u>
1 st leasingbil	1,800 kr/månad
Drivmedel till bil	500 kr/månad
Hemtjänsttid för inköpen	
17 tim/månaden x 300 kr	5,100 kr/månad
5 personer reser färdtjänst 10 ggr/månaden	
för att handla	2,600 kr/månad
<u>Summa merkostnader</u>	<u>10,000 kr/månad</u>

Till detta kommer konsumenternas ökade kostnader för sina inköp.

OBS: detta är bara socialtjänstens ökade kostnader, sedan kan det komma till kostnader för utökad kollektiv trafik osv”.

### **Case i Rauma kommune**

I Rauma kommune er Voll aldersheim senter for eit distrikt innan pleie- og omsorg. Det er tilsett distriktsleiar. Butikken i Innfjorden vart nedlagt i 2006. Frå Innfjorden er det blitt ca 7 minutt lenger køyretid til næraste butikk. Det er om lag like langt til Åndalsnes som til Måndalen. Men etter seiande har ein ikkje registrert auka behov for heimetenester av den grunn.

Når folk tek kontakt om heimetenester, vert det gjort besøk i heimen deira. Registerkortet i IPLOS<sup>30</sup> blir nytta. Blant "Opplysningar om behov for bistand/assistanse" skal det og vurderast om det trengst hjelp til å "Skaffe seg varer og tjenester". Slikt behov vert ikkje rekna for å vere til stades på grunn av mangel på bil eller nærbuande pårørande. Det er dei som av helsegrunnar ikkje kan bruke buss eller drosje som kan få hjelp. Normalt vil heimetenesta setje opp handleliste i samråd med mottakaren av hjelpa og levere varene på døra, om ikkje butikken gjer det. Det er ikkje noko prinsipielt i vegen for at folk får skyss av heimetenesta for å handle sjølv.

Dei tilsette i heimetenesta i distriktet har fast stilling. Det er ikkje godt utdanna arbeidskraft, men likevel arbeidskraft som er aktuelle på den ordinære arbeidsmarknaden.

### **Case i annan norsk kommune**

Ein butikk vart lagd ned om lag ved årsskiftet 2006/07. Butikken køyrde ut ein del daglegvarer til ikkje mobile kundar. Dette har ført til litt meirarbeid for heimetenestene, men leiaren for slike tenester i den aktuelle delen av kommunen seier det ikkje er av eit slikt omfang at det er skaper problem for budsjettet. Dei fleste er i stand til å ordne seg sjølve. I dette tilfellet er heller ikkje avstanden til næraste butikk meir enn ca 3 km.

### **Frå hovudrapporten i dette prosjektet**

#### ***"Einaste moglegheit***

I einskilde døme kjøper kommunen tenester av nærbutikken fordi det er den beste eller einaste måten kommunen kan tilby lokalsamfunnet desse tenestene på. Eit døme på dette finn vi i eit øysamfunn i nord. Det er dårleg kommunikasjon til øya, og ein stor del av befolkninga er pensjonistar. I følgje kommunerepresentanten, er ekteparet som driv nærbutikken snart dei einaste arbeidsføre igjen i bygda. Desse to utfører oppdrag for kommunen og får lønn for det. Kvinna arbeider som heimehjelp og held eit auge med folk, medan mannen jobbar som brøytesjåfør. For kommunen er nærbutikken og rollene butikkdrivarane har i bygda svært viktig. Næringssjefen seier følgjande:

---

<sup>30</sup> IPLOS er eit sentralt informasjonssystem med opplysningar om søkjarar og mottakarar av pleie- og omsorgstenester.

Dei fungerer som ein varslingsentral og omsorgsinstitusjon. Hadde ikkje butikken vore der, hadde ikkje folka kunna budd der. No får dei mat levert heim til seg. At butikken er der gir dei eit betre liv.

Når han blir spurt om kva han trur konsekvensane hadde vore dersom butikken hadde blitt lagt ned, svarer han følgjande:

I løpet av kort tid ville vi blitt nøydt til å tilsette nokon som passa på folka der ute, kanskje måtte vi ha hatt ei turnusordning der nokon reiste ut dit, eg veit ikkje...Vi måtte i alle fall ha hatt 15 eldrebustader i kommunesenteret klare og til disposisjon.

Her må ein sjå butikken som ein institusjon som kan ta på seg oppgåver innan helse- og sosialsektoren. At dette øysamfunnet har ein nærbutikk med drivarar som tar på seg oppgåver ut over den daglege butikkdrifta, gir store fordelar for kommunen både sosialt og økonomisk. Omsorgsfunksjonen drivarane har i bygda er vel så viktig for kommunen som det at dei sel daglegvarer. Det kan og nemnast at ein annan av butikkdrivarane vi intervjuar trekte fram hjartestartaren når han vart spurt om han hadde andre tilleggstenester enn dei vi hadde inkludert i spørjeskjemaet. På grunn av manglande ambulanse i regionen hadde butikken ein hjartestartar tilgjengeleg for bygda i lokala sine. Det er likevel få butikkar som har så direkte funksjonar i forhold til oppgåver innan helse- og sosialsektoren. Det gjeld nærbutikkar som ligg i spesielt isolerte bygder”.

### **Oppsummering**

At nedlegging av ein utkantbutikk i teorien kan føre til samfunnsøkonomiske kostnader knytt til Dei svake i grenda må ein vere merksam på. Dei data eg har samla om utkantbutikkar og heimetenster gjev likevel eit heller sprikande inntrykk, noko som også så langt eg kjenner til gjeld for tidlegare forskning. Så omfanget av kostnaden synest usikker, og er naturlegvis også varierende.

### **Sluttkommentar**

Dersom ein med region meiner kommunen sitt geografiske område, er det lite som tyder på at utkantbutikkar har noko særleg å seie for den samla økonomien i regionen. (Unntakstilfelle kan finnast, t.d. dersom det er lettare for folk i ei grend å handle utanfor kommunen enn i sentrum/andre grender i kommunen). I regelen vil aktørar innan kommunen sitt geografiske område kunne "ta over" for utkantbutikken.

Utkantbutikkar vil kunne vere meir viktige for den samla økonomien i grenda dei ligg i, men arbeidet mitt gjev ikkje grunnlag for å seie dei generelt er svært viktige på kort sikt iallfall.

Spørsmålet om samfunnsøkonomisk nytte og kostnad av vedvarande sentralisering over tid er etter det eg kjenner til vore lite forska på, og det har ikkje vore mogleg for meg å gje noko bidrag i den lei. Kommunaldepartementet har ho gjeve fleire store forskingsinstitusjonar 5 mill kr for å studere dette nærare (*Kommunal Rapport 29.05.07*).

## **Referansar**

- Alstadsæter, Annette, Erik Fjærli, Ingrid Melby og Aud Walseth red. 2006: *Inntekt, skatt og overføringar 2005*, Statistisk sentralbyrå.
- Arbeids- og inkluderingsdepartementet 2006-2007: St. meld. Nr. 9 *Arbeid, velferd og inkludering*.
- Busch, Tor, Erik Johnsen og Jan Ole Vanebo 1993: *Foretakets ledelse og økonomi*, Tano.  
- 2002: *Økonomistyring i det offentlige*, Universitetsforlaget.
- Byrom, John, Dominic Medway og Gary Warnaby 2001: Issues of provision and "remoteness" in rural food retailing. A case study of the southern Western Isles of Scotland, i *British Food Journal*, Vol. 103, No. 6, pp. 400-413.
- Båtevik, Finn Ove; Geir Tangen og Else Ragni Yttredal 2006: *Med utkantbutikken i sentrum. Evaluering av kompetanseprogram for utkantbutikkane i regionane*, Arbeidsrapport nr. 188, Høgskulen i Volda og Møreforsking Volda.
- Cyert, Richard M. og James G. March 1963: *A behavioral theory of the firm*, Prentice Hall.
- Dedekam, Anders 1987: *Regionaløkonomi*, Universitetsforlaget.
- Dyrhol, Inge 2004: *Kommunestruktur i Romsdal og på Nordmøre. Kommunale tenester og økonomi*, Arbeidsrapport nr. 168, Høgskulen i Volda og Møreforsking Volda.
- Dønnum, Helge, Bjørnar Andreas Kvinge og Jan Rune Baugstø 2007: *NTNU2020/HiST2020, eventuell samlokalisering – Samfunnsøkonomiske analyser*, Asplan Analyse og Terramar.
- ECON Analyse 2003: *Samfunnsmessige konsekvenser av utvidelse av metanolfabrikk og bygging av gasskraftverk på Tjeldbergodden*, rapport 30/03.  
- 2006: *Evaluering av finansieringssystemer i kommunene*, rapport 2006-030.
- Eklund, Trond og Knut Knutsen 1999: *Regnskapsanalyse med årsoppgjør*, Universitetsforlaget.
- Finansdepartementet 2005: *Veileder i samfunnsøkonomisk analyse*.
- Fog, Bjarke og Arne Rasmussen 1964: *Driftsøkonomi I*, Einar Harcks forlag.
- Greenhut, M. L. og Ohta H. 1975: *Theory of Spatial Pricing and Market Areas*, Duke University Press,

Hagen, Kåre P 2005: *Økonomisk politikk og samfunnsøkonomisk lønnsomhet*, Cappelen Akademisk forlag.

Hagen, Svein Erik og Hugo Birkelund 1997: Produksjonssystemer og regional arbeidsdeling i Norge, i Olaf Foss og Tor Selstad red: *Regional arbeidsdeling*, Tano Aschehoug.

*Handelsbladet* FK, nett 12.04.07:

<http://www.handelsbladetfk.no/artikkel.asp?artikelId=110964&strukturId=6&visa=1>

Hanken, Turid, Petter Løvik og Jon Olav Myklebust 1998: *Butikken og bygda – handling og samhandling*, Forskningsrapport nr. 33, Høgskulen i Volda og Møreforskning Volda.

Jentoft, Nina og Jørn Cruickshank 2002: *Omstilling i statlig sektor – virkninger på Lister*, rapport 7/2002, Agderforskning.

Johnsen, Hans Chr. Garmann mfl 1993: *Grendebutikkens – varehandelens utpost*, FoU-rapport 128/93, Agderforskning.

Johnsen, Hans Chr. Garmann, Tor-Gunnar Morskogen og Odd Skailand 1996: *Offentlige innkjøpsordningers innvirkning på nærbutikker*, FoU Rapport 12/96, Agderforskning.

Konsumentverket 2006: *Redovisning och analys av insatser för kommersiell service*.

Larsen, Stine 2002: *Den multifunksjonelle nærbutikken*, hovudfagsoppgåve, Universitetet i Tromsø.

Marjanen, Heli 2000: Retailing in rural Finland and the challenge of nearby cities, i *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 28, No. 4/5, pp. 194-206.

McCann, Philip 2001: *Urban and Regional Economics*, Oxford University Press.

Moe, Terry M. 1984: The New Economics of Organization, i *American Journal of Political Science*, Vol. 28, pp. 739-77.

Munthe, Preben 1963: *Den økonomiske sirkulasjon*, Universitetsforlaget.

- 1992: *Sirkulasjon, inntekt og økonomisk vekst*, Universitetsforlaget.

*Nationen*, nett 12.04.07:

<http://www.nationen.no/distrikt/article2704921.ece>

*NOU 1997:27 Nytte-kostnadsanalyser*.

Opstad, Leiv 2006: *Økonomistyring i offentlig sektor*, Gyldendal Akademisk.

Posten, nett 12.04.07:

[http://www.posten.no/Portal/NyheterPresse/Nyhetsarkiv/2003/August/Posten\\_bidrar\\_til\\_okt\\_omsetning.htm](http://www.posten.no/Portal/NyheterPresse/Nyhetsarkiv/2003/August/Posten_bidrar_til_okt_omsetning.htm)

Rasmussen, Per Gunnar (styreleiar MERKUR-programmet) 2007: Bør bruke nærbutikken, *Kommunal Rapport* 25.01.07.

Reve, Torger og Erik W. Jakobsen 2001: *Et verdiskapende Norge*, Universitetsforlaget.

Ringstad, Vidar 1997: *Samfunnsøkonomi – Makroøkonomiske emner*, Cappelen Akademisk Forlag.

- 2003: *Offentlig økonomi og økonomisk politikk*, Cappelen Akademisk forlag.

Samferdselsdepartementet 2003-2004: St.meld. nr. 11 *Om virksomheten til Posten Norge AS*.

Samuelson, Paul A. 1967: *Economics*, McGraw-Hill, 7.utg.

Simon, Herbert A. 1955: A Behavioral Model of Rational Choice, i *Quarterly journal of economics*, Vol. 69, pp. 99-118.

Skare, Leif H. og Olav Harald Jensen 1963: *Kostnadsregnskap og bokføring i industrien*, J. W. Cappelens Forlag.

Sloman, John 2003: *Economics*, Prentice Hall.

Smith, D. M. 1966: A Theoretical Framework for Geographical Studies of Industrial Locations, i *Economic Geography*, Vol. 42, pp. 95-113.

Statistisk sentralbyrå 2007 (22.03) <http://www.ssb.no/09/01/begreper/begreper.html>

Teigen, Håvard 1999: *Regional økonomi og politikk*, Universitetsforlaget.

Vale, Per Halvor 1989: *Innføring i nyttekostnadsanalyse*, Tano.