



Effekter av å avvikle 350-kronersgrensen på netthandel fra utlandet

Rapport utarbeidet for Posten Norge

Om Oslo Economics

Oslo Economics utreder økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, myndigheter og organisasjoner. Våre analyser kan være et beslutningsgrunnlag for myndighetene, et informasjonsgrunnlag i rettslige prosesser, eller et grunnlag for interesseorganisasjoner som ønsker å påvirke sine rammebetingelser. Vi forstår problemstillingene som oppstår i skjæringspunktet mellom marked og politikk.

Oslo Economics er et samfunnsøkonomisk rådgivningsmiljø med erfarne konsulenter med bakgrunn fra offentlig forvaltning og ulike forsknings- og analysemiljøer. Vi tilbyr innsikt og analyse basert på bransjeerfaring, sterk fagkompetanse og et omfattende nettverk av samarbeidspartnere.

Samfunnsøkonomisk utredning

Oslo Economics tilbyr samfunnsøkonomisk utredning for departementer, direktorater, helseforetak og andre virksomheter. Vi har kompetanse på samfunnsøkonomiske analyser i henhold til Finansdepartementets rundskriv og veiledere.

Fra samfunnsøkonomiske og andre økonomiske analyser har vi bred erfaring med å identifisere og vurdere virkninger av ulike tiltak. Vi prissetter nyttevirkninger og kostnader, eller vurderer virkninger kvalitativt dersom prissetting ikke lar seg gjøre.

Effekter av å avvike 350-kronersgrensen på netthandel fra utlandet/Rapport 2018-23

© Oslo Economics, 26. juni 2018

Kontaktperson:

Rolf Sverre Asp / Senior Partner

rsa@osloeconomics.no, Tel. +47 996 28 812

Foto/illustrasjon: Artiseer (iStockphoto.com)

Innhold

Sammendrag og konklusjoner	5
1. Dagens avgiftsfritak på netthandel fra utlandet	8
1.1 Om avgiftsfritaket	8
1.2 Forslag om å fjerne avgiftsfritaket	8
2. Effekter av endring i 350-kronersgrensen	9
2.1 Substitusjon og bortfall av etterspørsel som følge av økte priser	9
2.2 Endring i antall sendinger fra utlandet som følge av «bundling»	9
2.3 Provenyinntekter til staten	9
2.4 Direkte kostnader ved å fjerne mva-fritaket	9
2.5 Retur av sendinger	9
2.6 Utviklingen i effekter på lengre sikt	10
2.7 Ringvirkninger for norsk handelsnæring	10
2.8 Konsumentoverskudd	10
2.9 Konkurransen	10
3. Dagens verdi på netthandel fra utlandet under 350 kroner	11
3.1 Utvikling og fordeling av utenlandsk netthandel	11
3.2 Estimer på volumet av varer fra utlandet under 350 kroner	12
4. Forutsetninger, modellberegninger, og effekter på etterspørselen	13
4.1 Effekter på etterspørsel	13
4.2 Beregning av etterspørselseffekter	13
4.3 Antagelser som legges til grunn for beregningene	15
4.4 Endringer i etterspørsel ved fjerning av 350-kronersgrensen	15
5. Direkte provenyeffekt og kostnader i innføringsåret	17
5.1 Direkte provenyeffekt	17
5.2 Direkte kostnader	17
5.3 Sensitivitetsanalyser av direkte proveny og kostnader	18
6. Effekter på lang sikt	19
6.1 Sentrale forutsetninger for utviklingen over tid	19
6.2 Proveny og kostnader over tid	19
7. Innføring av elektronisk system for fortolling	21
7.1 Økt proveny og lavere kostnader ved lavt gebyr	21
7.2 Sammenstilling av effekter ved høyt og lavt gebyr	22
8. Brutto ringvirkninger: Verdiskaping og sysselsetting i norsk handelsnæring og norske fraktselskaper	23
8.1 Norsk handelsnæring – valg av referansepopulasjon	23
8.2 Effekter på handelsnæringen	24

8.3 Direkte virkninger for Posten og andre fraktselskaper	27
8.4 Oppsummering brutto ringvirkninger	28
8.5 Virkninger med lavt gebyr	29
9. Vurderinger av netto ringvirkninger på sysselsetting og skatteinntekter til staten	32
10. Referanser	34
Vedlegg 1 Etterspørsel og elastisiteter	35

Sammendrag og konklusjoner

Å fjerne avgiftsfritaket på netthandelsimport under 350 kroner vil ha begrensede effekter på provenyinntekter, verdiskaping og sysselsetting i Norge. Våre beregninger viser at staten får økte mva-inntekter på 490 millioner kroner i innføringsåret. Kostnader knyttet til fortolling og returer vil på kort sikt være like store som økningen i mva-inntekter til staten, selv om mva-inntekter over tid overstiger kostnadene. Totale sysselsettingseffekter i perioden 2019–2023 anslås å ligge mellom 101 og 158 årsverk.

Vi anslår en overføring av omsetning til norsk handelsnæring på 1 015 millioner kroner i innføringsåret. Dette vil øke sysselsettingen i Norge. Likevel er økningen i norsk sysselsetting moderat fordi store deler av denne omsetningen vil tilfalle norsk netthandel, som er relativt lite arbeidskraftintensiv. Det er dessuten sannsynlig at en del av omsetningen tilfaller nettbutikker som i dag er mva-registrert i Norge, men som har hoveddelen av sin virksomhet i utlandet (f.eks. Zalando), noe som taler for at vi overestimerer sysselsettingseffektene i Norge. Indirekte virkninger på norske underleverandører er også små, grunnet høy importandel i denne sektoren. Samtidig vil Posten og andre fraktselskaper få redusert sysselsetting som følge av at antall importsendinger reduseres.

Oslo Economics har på oppdrag fra Posten Norge utredet provenyvirkningene for staten og virkningen på omsetning og arbeidsplasser i handelsnæringen i Norge ved å avvikle den gjeldende 350-kronersgrensen. Virke (2014) har tidligere analysert virkninger av å fjerne grensen for mva-fritak, som i 2014 var på 200 kr, eksklusive frakt og forsikring. De konkluderer med at en fjerning av grensen vil gi store positive effekter på proveny og sysselsetting.

Volumet av varer som påvirkes av 350-kronersgrensen

Om lag 82 prosent av importsendinger under mva-fritaksgrensen har en verdi på under 100 kroner. De største varekategoriene er klær, sko, husholdningsartikler og elektronikk, der over halvparten av varene sendes fra Asia.

Vi legger til grunn at norske forbrukere i 2017 importerte varer til en verdi av 2 550 millioner kroner under 350-kronersgrensen, fordelt på 33 millioner sendinger. Det gir en gjennomsnittlig vareverdi per sending på 77 kroner.

Ved fjerning av mva-fritaket vil en importvare med en verdi på 77 kroner ilegges mva på 19 kroner og et fortollingsgebyr på 158 kroner (Postens gebyr). Det gir en ny pris på 254 kroner for sendingen, som tilsvarer en prisøkning på 230 prosent.

Totaleffekten av å fjerne 350-kronersgrensen avhenger av hvor mye av det importerte varevolumet som overføres til norske aktører, verdien på varene som fortsatt vil importeres og bortfallet av samlet etterspørsel i dette markedet. Effektene avhenger av den relative prisendringen på importerte varer, prisene på tilsvarende varer i Norge og prisfølsomheten til konsumentene.

Stort bortfall av sendinger fra utlandet og høy substitusjon til Norge som følge av økte priser

Avvikling av 350-kronersgrensen vil gi en overføring av importert varevolum til norsk handelsnæring som følge av en sterk endring i prisforholdet mellom utenlandske og norske varer. Samtidig forventer vi et bortfall av etterspørsel etter denne typen varer, som følge av at det gjennomsnittlige prisnivået i markedet øker betraktelig.

Graden av substitusjon til norsk handelsnæring vil begrenses av at enkelte varer som i dag importeres fra utlandet ikke selges i Norge og heller ikke har nære substitutter. Konsumentene vil dessuten få sterkere insentiver til å samle kjøpene i større forsendelser, og dette vil dempe effekten ytterligere.

I innføringsåret, som i analysen er antatt å være 2019, anslår vi et bortfall av omsetning i dette markedet på 231 millioner kroner (8 prosent), en substitusjon til norsk handelsnæring på 1 015 millioner kroner (37 prosent) og gjenværende omsetning fra utlandet på 509 millioner kroner (19 prosent). Alle beløp er ekskl. mva og gebyr. Samlet anslår vi en reduksjon i sendinger under 350 kroner fra utlandet på 89 prosent. Konsumentene vil få

vesentlig lavere nytte, som følge av at de får færre varer for pengene enn før. En pekepinn på tapet av konsumentoverskudd er verdien på reduksjonen i antall kjøpte varer, som vi estimerer til 1 411 millioner kroner.

Provenyinntekter til staten og kostnader ved avvikling av 350-kronersgrensen

Ved fjerning av 350-kronersgrensen vil staten få økte mva-inntekter (proveny). Provenyøkningen er avhengig av total verdi på varene som kjøpes fra norske og utenlandske nettbutikker etter at mva-grensen er fjernet. Vi anslår mva-inntekter på 490 millioner kroner i innføringsåret.

Økte kostnader til fortolling og retur av forsendelser

De direkte kostnadene i innføringsåret er beregnet til 502 millioner kroner. Dette skyldes i hovedsak fortollingsgebyret på gjenværende importsendinger (3,78 millioner sendinger) og en forventet økning i returer.

Vi estimerer at 495 000 sendinger blir returnert første år, med en total verdi på 38 millioner kroner. Dette er basert på erfaringer fra Sverige, som gjorde innstramminger i fortollinger i 2018. Fraktselskaper som Posten må selv dekke fortollingskostnaden for uavhentede sendinger. Dette beløper seg til totalt 63 millioner kroner i innføringsåret. Mva-inntekter fratrukket kostnader er på -11 millioner kroner i innføringsåret.

Positive effekter på lengre sikt

Effektene vil endres over tid. Det skyldes årlig vekst i netthandel og en forventet økt substitusjon til norsk handelsnæring over tid. Mva-inntekter vil overstige kostnader på mellomlang sikt. I 2023 anslår vi mva-inntekter på 631 millioner kroner og kostnader på 468 millioner kroner.

Høyere provenyeffekt og lavere kostnader ved samhandling med EU om mva-håndtering

I 2021 planlegger EU å innføre et elektronisk system for håndtering av mva på tvers av landegrenser. Dersom det lykkes EU å få internasjonale netthandelsaktører til å koble seg til systemet, og Norge tar i bruk samme løsning, vil fortollingskostnaden reduseres, anslagsvis til om lag 30 kroner per sending i vår modell. Bortfall av etterspørsel vil bli lavere, og substitusjon til norsk handelsnæring reduseres. Samlet vil mva-inntekter øke til 517 millioner kroner, og kostnadene reduseres til 308 millioner kroner i innføringsåret.

Tabell 1-1: Fordeling av opprinnelig omsetning fra utlandet, etter fjerning av mva-fritaket (i 2019) ved høyt og lavt fortollingsgebyr. Alle tall i millioner kroner.

Hvor går pengene	Gebyr på 158 kr	Gebyr på 30 kr
Omsetning Norge	1 015	627
Omsetning utland	509	1 171
Mva-inntekter i dette markedet	490	517
Tapte mva på returer	10	6
Fortollingskostnader		
Kostnader betalt av forbrukerne	414	253
Kostnader som dekkes av Posten, pga. returer	63	39
Omsetning i andre markeder	231	119
Sum	2 732	2 732

Kilde: Oslo Economics.

Verdiskaping og sysselsettingseffekter for norsk handelsnæring

Vi anslår brutto økt verdiskaping for handelsnæringen i Norge på mellom 98 og 161 millioner kroner i innføringsåret. Nåverdien av verdiskaping frem til 2023 ligger mellom 544 og 891 millioner kroner. Antall nye årsverk i handelsnæringen anslår vi til mellom 152 og 285 i innføringsåret, og totalt mellom 234 og 437 over hele perioden.

Indirekte sysselsettingsevirkninger for underleverandører til handelsnæringen er små, på grunn høy importandel for de aktuelle varene. Vi anslår at verdiskapingen i denne næringen utgjør 15 millioner i innføringsåret. Nåverdi av

indirekte verdiskaping i perioden 2019–2023 estimerer vi til i overkant av 81 millioner kroner. Sysselsettingseffekten i underleverandørleddet utgjør kun 20 årsverk over hele perioden.

Posten Norge, og trolig også andre distributører av pakker i Norge, må redusere antall årsverk som følge av fallet i antall importsendinger. Noe vil derimot hentes tilbake gjennom økt innenlands distribusjon som følge av substitusjon til norske nettbutikker. Vi finner at sysselsettingseffekten i Posten (og andre fraktselskaper) innebærer et tap av mellom 149 og 213 årsverk i innføringsåret, totalt 154 og 298 årsverk over perioden 2019–2023. Overskuddet i Posten vil også reduseres, noe som også påvirker statsbudsjettet ettersom Posten er et statlig foretak. Dette trekker ned total provenyeffekt til staten, verdiskaping og sysselsetting som følge av å fjerne 350-kronersgrensen.

Vi estimerer den totale brutto sysselsettingseffekten, alle næringer hensyntatt, til å ligge mellom 101 og 158 årsverk over hele perioden 2019–2023. Brutto skatteinngang til staten gjennom økt verdiskaping i Norge anslås til rundt 64 millioner kroner i 2019, med en nåverdi på 352 millioner kroner i perioden 2019–2023. Dette inkluderer imidlertid ikke tapt skatteinngang eller redusert utbytte som følge av nedskalering av arbeidsmengden i Posten.

Flere forhold tilsier at brutto ringvirkninger vil være i nedre del av våre estimerte spenn. For det første er det sannsynlig at nettbutikk erstatter nettbutikk. Sysselsettingseffekten for nettbutikker er vesentlig lavere enn handelsnæringen for øvrig ved at den er lite arbeidskraftintensiv. For det andre er det sannsynlig at utenlandske nettbutikker som er mva-registrert i Norge, vil overta betydelige deler av omsetningen fra privatimport. Dette gir økt proveny til staten, men begrenset med ringvirkninger for norsk handelsnæring.

Netto sysselsettingseffekter i Norge og netto skatteinngang vil være mindre enn resultatene fra brutto-ringvirkningsanalysen. Det skyldes at arbeidskraften som sysselsettes i norsk handelsnæring i all hovedsak kommer fra andre sysselsettingsforhold, der de allerede betaler skatt.

1. Dagens avgiftsfritak på netthandel fra utlandet

Sendinger fra utlandet med en verdi på under 350 kroner, inkludert frakt og forsikring, er toll- og avgiftsfrie. Det betyr at kunden verken betaler merverdiavgift eller toll. I løpet av de siste årene er det både fremmet forslag om å heve grensen for mva-fritak og om å avskaffe mva-fritaket.

Oslo Economics har på oppdrag fra Posten utredet provenyvirkningene for staten og virkningen på omsetning og arbeidsplasser i handelsnæringen i Norge ved å avvikle den gjeldende 350-kronersgrensen. En avvikling innebærer å innføre merverdiavgift fra første krone, inkludert netthandel fra utlandet.

1.1 Om avgiftsfritaket

Sendinger fra utlandet med en verdi på under 350 kroner er toll- og avgiftsfrie. Frakt- og forsikringskostnader inngår ved fastsettelse av varens verdi. Dette betyr at man betaler avgift på varen kun hvis den samlede verdien av varen, fraktkostnader og forsikringskostnader er 350 kroner eller høyere. Verdien på sendingen inkludert frakt og forsikring må være under 350 kroner på fortollingsstidspunktet for at den skal være avgiftsfri.¹

Grensen på 350 kroner gjelder ikke alkoholholdige drikkevarer og tobaksvarer. Kjøpes alkohol i en utenlandsk nettbutikk, skal alle avgifter betales. Tobakk er det ikke tillatt å kjøpe på internett uten særskilt tillatelse. Forøvrig er det tolletatens valutakurser som gjelder ved beregning av varens verdi.

Det er et særskilt mva-fritak på bøker til egen bruk. Fritaket gjelder også aviser, tidsskrifter, tegneserier, sangbøker, lydbøker med samme innhold som en trykt

bok. Fritaket gjelder ikke hvis en bok er solgt sammen med annen vare og er del av samme forsendelse.

Sendinger fra utlandet over 350 kroner inkl. frakt er mva-pliktig og må fortolles. I dag tar Posten et flatt fortollingsgebyr på 158 kroner inkl. mva per sending. Gebyret er fastsatt etter et prinsipp om kostnadsdekning. Dersom varen ikke hentes og returneres, vil kostnaden for fortolling veltes over på Posten, samt en returkostnad.

1.2 Forslag om å fjerne avgiftsfritaket

I 2017 ble det i Stortinget fremmet forslag om å fjerne mva-fritaket for varer med en verdi under 350 kroner. Representantforslaget ønsker at fritaket skal fjernes med bakgrunn av at det gir en konkurranseulempe for norsk varehandel. Det nevnes blant annet at en reduksjon i mva-grensen vil føre til høyere sysselsetting i handelsnæringen, særlig blant unge uten høyere utdanning. Finansdepartementet viser til at dersom grensen fjernes, vil forbrukere bli ilagt et gebyr fra fraktselskapene. Dette vil gjøre vareforsendelsene svært dyre og være et hinder for å handle fra utenlandske nettbutikker (Stortinget, 2017). Virke (2014) har tidligere analysert virkninger av å fjerne grensen for mva-fritak, som i 2014 var på 200 kroner, eksklusive frakt og forsikring. De konkluderer med at en fjerning av grensen vil gi store positive effekter på proveny og sysselsetting.

Posten ønsker å bidra til et bedre kunnskapsgrunnlag for diskusjonen, slik at Stortinget ikke tar en forhastet beslutning om å innføre en nullgrense. Et vedtak om å fjerne grensen kan bety store operasjonelle utfordringer for Posten i toll-/mva-håndtering av importsendinger, selv med omfattende fall i importen. Posten er opptatt av at man må sørge for å ha langt mer effektive løsninger for mva-innkrevning på plass før en eventuell avvikling av 350-kronersgrensen.

¹ <https://www.toll.no/no/netthandel/350kroner/>

2. Effekter av endring i 350-kronersgrensen

En rekke effekter oppstår ved å fjerne 350-kronersgrensen for privatimport. Vår analyse ser på de direkte virkningene av endringen på import og antall sendinger fra utlandet. Vi beregner provenyvirkningene for staten og virkningen på omsetning og arbeidsplasser i handelsnæringen i Norge.

2.1 Substitusjon og bortfall av etterspørsel som følge av økte priser

Ved merverdiavgift på alle varer fra utlandet, uavhengig av vareverdi, vil konsumenter stilles overfor høyere priser for disse varene. Totalmarkedet vi analyserer kan deles opp i to delmarkeder, det utenlandske markedet for privatimport og hjemmemarkedet for de samme varene. Uavhengig av hvor konsumenten velger å handle en vare, vil et varekjøp bli dyrere for konsumenten enn den er i dag. Fjerning av 350-kronersgrensen vil derfor medføre en reduksjon i etterspørselen i markedet som helhet. Dersom etterspørselen er elastisk, vil også kronebeløpet som brukes i dette markedet (inkl. mva og gebyr) gå ned. Disse pengene kan bli brukt til å finansiere konsum i andre markeder (både norske og utenlandske), eller kan gå til sparing. Vi gjør et sjablongmessig anslag på provenyeffekten av dette konsumet.

En relativ prisøkning på varer fra utlandet vil føre til at deler av volumet overføres fra utenlandske til norske butikker, innenfor det samme markedet. Graden av substitusjon er avhengig av prisforholdet mellom utenlandsmarkedet og hjemmemarkedet, priselastisiteter på varene som handles og hvorvidt det er nære substitutter i hjemmemarkedet. Det er også mulig at substitusjonen til Norge vil vokse over tid, etter hvert som butikkene tilpasser vareutvalget.

2.2 Endring i antall sendinger fra utlandet som følge av «bundling»

Merverdiavgiftsfritaket for privatimport av varer under 350 kr gjelder per sending. Fortolling av en forsendelse koster i dag 158 kroner. Dagens regelverk gir dermed insentiver til å splitte enkeltordrer i flere forsendelser. Ved en eventuell fjerning av 350-kronersgrensen vil dette insentivet falle helt bort. Det blir i stedet lønnsomt med flere ordrer i samme forsendelse, slik at fortollingsgebyret

fordeles på flere varer. Dette vil isolert sett føre til færre sendinger per krone importert. Samtidig vil bundlingen dempe etterspørselseffektene, ved at gjennomsnittlige verdi per sending øker, slik at fortollingsgebyret ikke bidrar like sterkt til den relative prisøkningen.

2.3 Provenyinntekter til staten

Ved fjerning av 350-kronersgrensen for privatimport, vil staten få økte inntekter (proveny). Størrelsen på provenyøkningen er avhengig av total vareverdi som kjøpes fra norske og utenlandske nettbutikker etter at mva-grensen er fjernet.

Den direkte provenyeffekten består av følgende komponenter:

- Importerte varer som ilegges mva etter regelendringen.
- Mva-andelen av fortollingsgebyret på 158 kroner som dekker kostnader for post- og tollvesen.
- Mva på vareverdien som substitueres til norsk handelsnæring.
- Inntekter fra tollavgift på enkelte varer.

Totale provenyeffekter inkluderer også netto økt skatteinngang gjennom økt omsetning i norsk handelsnæring. Mva ilegges alle varer (med noen få unntak, f.eks. bøker), men kun et fåtall varekategorier er tollbelagt. Da vi ikke har datagrunnlag til å beregne hvordan fjerning av 350-kronersgrensen vil virke inn på ulike varekategorier, har vi valgt å holde effekter på inntekter fra tollavgifter utenfor analysen.

2.4 Direkte kostnader ved å fjerne mva-fritaket

Ved fjerning av mva-fritaket vil det også påløpe kostnader. Kostnadene vil bæres av konsumentene, samt aktører som Posten. Den mest sentrale kostnaden er fortollingsgebyret på 158 kroner på varer som fortsatt vil importeres privat. Fortollingsgebyret er flatt per sending. Det er derfor antall importsendinger etter fjerning av mva-fritaket som er avgjørende for å beregne kostnadene.

2.5 Retur av sendinger

Det kan ta noe tid før alle forbrukere har fått med seg en eventuell endring i 350-kronersgrensen. Det vil også være en del ordre hvor bestillings- og leveringstidspunktet skjer på hver side av datoen for endringen. En konsekvens er at antall uavhentede

sendinger vil øke, fordi den relative prisøkningen vil være så stor at forbrukerne ikke finner det i sin interesse å betale fortollingsgebyr og mva for å få hentet ut pakkene fra postkontoret.

2.6 Utviklingen i effekter på lengre sikt

Effektene på norsk og utenlandsk netthandel vil endres over tid. De neste fem årene antar vi er en overgangsperiode, der man gradvis går mot en ny likevekt mellom utenlandsk og norsk netthandel av varesortimentet med verdi under 350-kroner.

2.7 Ringvirkninger for norsk handelsnæring

Ringvirkningsanalyser studerer hvordan aktører i flere ledd i verdikjeden påvirkes av eksogene økonomiske sjokk, eksempelvis fjerning av 350-kronersgrensen. Vi analyserer de direkte og indirekte virkningene av å fjerne mva-fritaket.

Med direkte virkninger mener vi virkninger som oppstår hos aktører som i første rekke treffes av økt etterspørselen etter deres varer og tjenester. Dette gjelder i hovedsak norsk netthandel og handelsnæring, som vil få en økt etterspørsel som følge av substitusjonseffekten. I tillegg vil vi omtale direkte effekter i Posten og andre fraktselskaper, som vil måtte tilpasse seg en reduksjon i antall sendinger, samtidig som de må tilpasse økt arbeidsomfang som følge av mva-håndtering av varer som tidligere var fritatt fra mva.

Indirekte virkninger oppstår i rekken av underleverandører til norsk handelsnæring. For eksempel økt etterspørsel etter varer og tjenester etter lager- og logistiktjenester som følge av økt salg i norske nettbutikker.

I samfunnsøkonomi har all ressursbruk en alternativ anvendelse. Beregninger av brutto ringvirkninger tar ikke inn over seg den alternative anvendelsen av arbeidskraft og kapital. Ringvirkninger kan være en samfunnsøkonomisk effekt, men da må analysen holde

sammen både de positive og de negative ringvirkningene og se det opp mot alternativ anvendelse av ressursene. Det relevante er derfor netto ringvirkninger som vurderes kvalitativt i analysen.

2.8 Konsumentoverskudd

Konsumentene vil bære storparten av kostnaden av regelendringen. Dette følger av at utvalget av varer til akseptable priser reduseres og at prisene øker, slik at forbrukerne får mindre igjen for pengene. En annen vesentlig kostnad for konsumentene gjelder de typer varer som i dag hovedsakelig importeres fra utlandet der det ikke finnes nære substitutter til rimelige priser i Norge, det vil si konsum som faller bort som følge av regelendringene. Konsumentoverskuddet reduseres ytterligere gjennom svekket konkurranse og i sin tur høyere priser (se punkt 2.9 under).

Noe konsumentoverskudd vil imidlertid kunne vinnes tilbake ved at økte provenyinntekter til staten kan finansiere offentlige tjenester og skatteletter.

2.9 Konkurransen

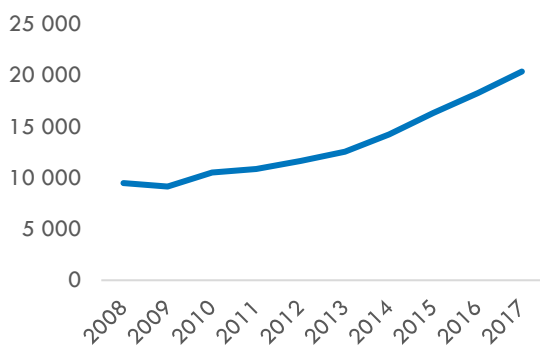
Dagens mva-fritak gir en konkurransefordel til utenlandske aktører. Fjernes fritaket vil konkurransen vris i favør av norsk netthandel. Utenlandske aktører vil sannsynligvis bli en marginal aktør i det norske markedet over tid. En utenlandsk vare vil få et mva-påslag på 25 prosent i tillegg til et fortollingsgebyr på 158 kroner. Transaksjonskostnaden på 158 kroner utgjør en uforholdsmessig konkurranseulempet for utenlandsk netthandel. I praksis innebærer en slik transaksjonskostnad at konkurransen om mange produkter fra utenlandske nettbutikker blir borte, slik at konkurransepresset på norske aktører reduseres. Når konkurransen svekkes, kan norske aktører øke prisene og potensielt redusere kvaliteten (f.eks. kundeservice). Økte priser er i sin tur en kostnad som tilfaller konsumentene. Fra en totalvelferdsstandard er dette også et samfunnsøkonomisk tap da kostnaden som tilføres konsumentene ved redusert konkurranse er større enn gevinsten som tilfaller norsk varehandel.

3. Dagens verdi på netthandel fra utlandet under 350 kroner

I perioden 2011–2017 håndterte Posten i gjennomsnitt 21 millioner årlige sendinger fra utlandet med en verdi på under 350 kroner, inkl. frakt. I 2017 steg dette til nærmere 32 millioner sendinger. De aller fleste importsendinger har en lav vareverdi, der 82 prosent av sendingene har en verdi på under 100 kroner. Varesortimentet som importeres er variert. De største identifiserte varekategoriene er klær, sko, husholdningsartikler og elektronikk. Over halvparten av varene sendes fra Asia.

Figur 3-1 viser veksten i norsk netthandel i perioden 2008–2017. Utviklingen tilsvarer en årlig vekst på 8 %, om lag tre ganger så stor som veksten i disponibel realinntekt, som har vært 2,5 % årlig siden 2008.² Veksten skyldes delvis en prisnedgang over tid (relativt til fysiske butikker), og delvis en vekst i realinntekt, samt at konsumentene har blitt mer komfortable med netthandel.

Figur 3-1: Utviklingen i netthandel 2008–2017



Kilde: SSB tabell 07312. Beløp i mill. 2015-kroner.

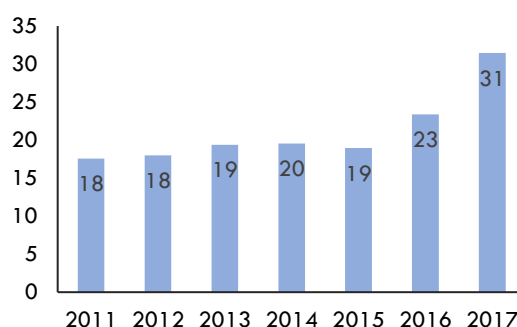
3.1 Utvikling og fordeling av utenlandsk netthandel

Posten anslår at de i gjennomsnitt håndterte 21 millioner sendinger fra utlandet per år med en verdi inkl. frakt på under 350 kroner i perioden 2011–2017, se Figur 3-2. Volumet av sendinger var spesielt stort i 2017 da det var nær 32 millioner sendinger under grensen for mva-fritaket.³ Posten anslår (på usikkert grunnlag) at det i 2017 var om lag 1 million

² SSB tabell 11020.

sendinger med en vareverdi på under 350-kroner gjennom andre aktører. Hittil i 2018 er det 4–5 prosent færre sendinger enn i 2017. Estimer for veksten i antall sendinger i årene fremover må ta innover seg at veksten fra 2016 til 2017 var betydelig høyere enn man kan forvente fremover, se estimer i kapittel 4.

Figur 3-2: Utvikling i antall sendinger under 350-kronersgrensen, i millioner, 2011–2017



Kilde: Posten Norge

For å fremskaffe et bedre informasjonsgrunnlag for diskusjoner om netthandel fra utlandet under mva-grensen har Posten utført stikkprøver av importsendinger. Gjennom stikkprøver har de kartlagt vareverdien på importsendingene. I Tabell 3-1 viser vi resultatet av stikkprøvene. Som man ser har 81,8 prosent av sendingene gjennom Posten en vareverdi på under 100 kroner. I overkant av 10 prosent har en vareverdi på mellom 100 og 200 kroner.

Tabell 3-1: Resultater fra stikkprøver av importsendinger

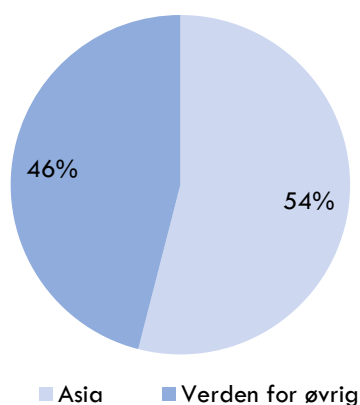
Oppgitt verdi i norske kroner	Andel av varesendingene
0–100	81,8 %
101–200	10,4 %
201–350	3,3 %
>350	0,6 %
Ukjent	3,9 %

Kilde: Posten Norge

En betydelig andel – 54 prosent i 2017 – av varene som importeres fra utlandet og som har en verdi på under 350 kroner, er sendinger fra Asia, se Figur 3-3.

³ Mva-grensen ble endret fra 200 kroner ekskl. frakt og forsikring, til 350 inkl. frakt og forsikring i 2015. Dette kan ha påvirket volumet i 2016 og 2017.

Figur 3-3: Fordeling på avsenderland i 2017



Kilde: Posten Norge

Stikkprøver Posten har gjennomført viser at om lag 20 prosent av varene er klær og sko. Deretter følger husholdningsartikler og elektronikk. Det er særskilte regler for mva-fritak på bøker, men bøker utgjør også bare 0,7 prosent av sendingene fra utlandet under dagens mva-grense. Tallene er basert på ad hoc studier av sendinger fra land/operatører som står for ca. 65 prosent av varesendingene. Se Tabell 3-2 for en oversikt over varesortimentet.

Tabell 3-2: Importert varesortiment med verdi under 350 kroner

Varetype	Andel av importsendinger under 350 kroner
Klær/sko	19,6 %
Husholdningsartikler	18,8 %
Annet	11,0 %
Ikke oppgitt	9,9 %
Elektronikk	7,7 %
Klokke/smykke	6,5 %
Personlig pleie	6,4 %
Leker	5,5 %
Mobiltilbehør	4,5 %
Bilutstyr	3,4 %
Veske	2,0 %
Sportsartikler	1,8 %
Film/DVD	0,9 %
Helsekost	0,9 %
Bøker	0,7 %
Foto	0,5 %

Kilde: Posten Norge

3.2 Estimerer på volumet av varer fra utlandet under 350 kroner

Ut over opplysningene fra Posten om vareverdi i sendingene de håndterer, kjenner vi ikke vareverdien i importsendingene som sendes til Norge gjennom andre operatører. I og med at over 95 prosent av anslått antall sendinger i 2017 ble distribuert av Posten, vil gjennomsnittsverdien av sendingene gjennom andre operatører bare ha vesentlig betydning for provenyeffekter mv. dersom det er store forskjeller i gjennomsnittsverdi i sendingene for de andre aktørene. For å begrense risikoen for å undervurdere effektene, har vi lagt til grunn en vesentlig høyere gjennomsnittlig vareverdi på de resterende 5 prosentene av sendingene. Vi legger til grunn kr 150 per sending mot kr 75 for Posten. Vektet gjennomsnittlig verdi på en sending blir da kr 77. Totalt antall sendinger i 2017 er på om lag 32 millioner.⁴

⁴ Disse verdiene oppjusteres til 2019 i modellberegningene i kapittel 4.4.

4. Forutsetninger, modellberegninger, og effekter på etterspørselen

Effektene av fjerning av 350-kronersgrensen avhenger av hvor mye av dagens omsetning som overføres til norske aktører, og hvor stor reduksjon det vil bli i samlet etterspørsel som følge av økte priser. Vi anslår en 89 % reduksjon i antall sendinger fra utlandet. I underkant av 50 % av dagens omsetning vil tilfalle norske butikker i innføringsåret.

4.1 Effekter på etterspørsel

Den totale effekten av et prissjokk på etterspørselen etter varer fra utenlandske nettbutikker avhenger av hvor mye som substitueres til norske butikker, og hvor mye av total etterspørsel i dette markedet som forsvinner til andre markeder. Vi mener det er rimelig å anta at forbrukerne fortsatt ønsker å kjøpe de samme varene, men i mindre omfang (man kjøper ett mobildeksel istedenfor tre). Slik sett kan antall varer reduseres kraftig, uten at den totale omsetningen i markedet reduseres nevneverdig. Samtidig vil en stor del av omsetningen nå tilfalle norske nettbutikker. Selv om total omsetning i markedet ikke nødvendigvis reduseres, påføres forbrukerne et vesentlig tap i konsumentoverskudd, fordi de får færre varer for samme budsjett.

4.2 Beregning av etterspørselseffekter

4.2.1 Elastisiteten i markedet for importvarer under 350 kroner

For å beregne effekter på etterspørsel i dette markedet av fjerning av mva-fritaket må vi gjøre forutsetninger om den totale priselastisiteten i markedet for varer under 350 kroner.⁵ Priselastisitet er et mål på hvor mange prosent etterspørselen endres ved økning i pris på 1 %. Dersom elastisiteten for eksempel er -1 , vil etterspørselen (antall varer) gå ned, men dette oppveies av at de gjenværende varene er dyrere. I et slikt tilfelle vil total omsetning i markedet forbli uendret. Konsekvensen for konsumentene er at de får langt mindre for samme

⁵ Se Vedlegg 1 for mer utfyllende beskrivelser og definisjoner.

⁶ Elastisiteten er beregnet ved $\frac{\ln(1+3)}{\ln(1-0,43)} = -2,5$, ved en prisnedgang på 43% og en volumøkning på 300 %. Basert på et fortollingsgebyr på 135 kr, og tallgrunnlag fra Finansdepartementet gjengitt i Sundal og Ziegler (2015).

beløp. Hvis elastisiteten er mer negativ enn -1 , vil omsetningen i markedet gå ned (og vice versa).

Vi har ikke tilgang på data som gjør det mulig å estimere elastisiteter for dette markedet. Vi lener oss derfor på andre estimater på elastisiteter for andre konsumgoder. Nygård og Aasness (2013) oppgir en totalelastisitet for «Andre varer og tjenester» på $-0,96$. Andre analyser antyder en langt mer elastisk etterspørsel. I forbindelse med økningen i grensen for mva-fritak fra 200 til 350 kr i 2015, anslø Finansdepartementet en firedobling i volumet. Dette impliserer en totalelastisitet på $-2,5$ ved en gjennomsnittlig vareverdi på 275 kroner.⁶

Anslaget fra Finansdepartementet er betegnet som svært usikkert. Basisestimaterne i modellen vår vil være basert på en elastisitet på $-1,1$, altså noe høyere enn anslaget i Nygård og Aasness (2013), men langt lavere enn Finansdepartementets anslag. Vi tror elastisiteten kan være noe mer negativ enn dette, men har valgt å legge oss på en noe konservativ linje. Siden det er stor usikkerhet knyttet til hvor godt denne elastisiteten beskriver markedet for importvarer under 350 kroner, gjør vi sensitivitetsanalyser for ulike elastisiteter (se kapittel 5.3). Slik sikrer vi at resultatene er robuste. Vi legger til grunn at etterspørselen har konstant elastisitet, basert på formelene gitt i kapittel 4.2.2.

4.2.2 Elastisiteten for substitusjonen fra utenlandske til norske butikker

I tillegg til totalelastisiteten i markedet for importvarer under 350 kroner trenger vi anslag på elastisiteten for substitusjonen mellom utenlandske og norske butikker. Virke (2014) forutsetter implisitt at denne elastisiteten er uendelig, ved at 100 % det opprinnelige volumet fra utenlandske nettbutikker overføres til kjøp av tilsvarende varer fra norsk handelsnæring. I tillegg legges mva oppå den opprinnelige omsetningen, slik at konsumentene bruker en vesentlig større andel av budsjettet i dette markedet.⁷ Dette anser vi som et svært usannsynlig utfall, med mindre store deler av den opprinnelige importen er nødvendighetsgoder (f.eks. medisiner).⁸

⁷ Virke (2014) baserer sine beregninger på at hele omsetningen i utenlandsk netthandel på 10 milliarder overføres til Norge, og implisitt at budsjettet øker til $1,25 \times 10 \text{ mrd} = 12,5 \text{ mrd}$, inkl mva.

⁸ Dette impliserer en totalelastisitet som er mindre negativ enn -1 .

Det impliserer også at *alle* varene som tidligere ble kjøpt fra utenlandske nettbutikker også er tilgjengelig i Norge, noe vi anser som en urealistisk forutsetning. I en spørreundersøkelse utført av DIBS i 2017, svarer 44 prosent at de handler i utenlandske nettbutikker fordi varene de ønsker ikke finnes i norske butikker. Hvis vi tolker dette som at 44 % av varene som handles i utlandet ikke er mulig å oppdrive i Norge p.t., impliserer det et tak på substitusjonseffekten på 56 %. Dette taket er antagelig noe lavere, ettersom enkelte av varene som ligger inne i de 44 prosentene sannsynligvis har relativt nære substitutter i norske butikker. Likevel virker det lite realistisk å anta 100 % substitusjon, selv om prisen på varene fra utenlandske nettbutikker vil bli langt dyrere.

Substitusjonen mellom utenlandske og norske nettbutikker kan beregnes ved hjelp av krysspriselasiteter. Krysspriselasiteten mellom vare 1 og 2 betegner prosentvis endring i etterspørsel etter vare 1 når prisen på vare 2 øker med 1 %. For eksempel, en prisøkning på sjampo i en utenlandsk nettbutikk vil øke etterspørselen etter lignende sjampoer i norske butikker. Hvor mye etterspørselen øker, bestemmes av krysspriselasiteten. Vi vet ikke noe om størrelsen på omsetningen i det norske markedet for varer som nå importeres under 350-kroners grensen. Derfor har vi ikke tilstrekkelig informasjon til å benytte krysspriselasiteten direkte, slik det vanligvis er definert.

I stedet definerer vi substitusjonen, målt i endring i antall enheter i prosent av opprinnelig antall enheter fra utlandet, ved hjelp av følgende formel:

$$SE = \left(1 + \frac{\Delta P}{P_0}\right)^\varepsilon - 1,$$

der ΔP og P_0 er henholdsvis prisendringen og opprinnelig pris på varene som kjøpes fra utlandet, og ε er substitusjonselastisiteten. Substitusjonen i kroner og øre er gitt ved

$$1 - \left(1 + \frac{\Delta P}{P_0}\right) \times (1 + SE)$$

Dersom $\varepsilon = -1$, holdes budsjettandelene mellom norske og utenlandske butikker konstant. Det betyr at det ikke skjer noen overføring av omsetning mellom utenlandske og norske nettbutikker etter fjerning av mva-fritaket. Siden mange av varene i norske og utenlandske butikker er nære substitutter, er elastisiteten antagelig mer negativ enn -1 . Vi legger til grunn $\varepsilon = -1,8$ i vårt basisestimat. Ved en

prisøkning på 142 %, slik vi legger til grunn i vårt basisestimat, tilsvarer dette en substitusjon på omlag 50 %. Det vil si at varene som er tilgjengelig i norske butikker, er relativt nære substitutter til varene i utenlandske nettbutikker, men at det fremdeles vil finnes varer som enten ikke finnes i Norge, eller som fortsatt er billigere i utlandet. Vi gjør sensitivitetsanalyser med hensyn på substitusjonselastisiteten i kapittel 5.3.

4.2.3 Bundling

Det er grunn til å tro at prissjokket ved fjerning av mva-fritaket vil dempes av at konsumentene har mulighet til å samle ordrene i større forsendelser («bundling»). Mva-fritaket for privatimport av varer under 350 kr gjelder per sending, og dagens regelverk gir dermed incentiver til å splitte enkeltordrer i flere forsendelser. Dette incentivet er sterkere ved lave fraktkostnader, og splitting av ordre vil derfor være mer aktuelt for varer med et lavt vekt/pris-forhold.

Ved en eventuell fjerning av 350-kronersgrensen vil dette incentivet falle helt bort. Det blir i stedet lønnsomt med flere ordrer i samme forsendelse, slik at fortollingsgebyret fordeles på flere varer. Bundling-incentivet vil forsterkes ytterligere for nettbutikker som opererer med gratis frakt for kjøp over en viss terskelverdi.⁹

Isolert sett vil bundling redusere antall sendinger til Norge, men ikke påvirke total vareverdi. For en gitt størrelse på privatimport, vil proveny fra mva derfor være den samme, uavhengig av grad av bundling. Samtidig vil høy grad av bundling som respons på fjerning av 350-kronersgrensen dempe effekten av avgiftsendringen. Den prosentvise økningen i prisene blir ikke like stor når fortollingsgebyret fordeles på en høyere vareverdi. Bundling vil derfor bidra til å redusere både bortfalls- og substitusjonseffekten, men samtidig virke i positiv retning for proveny fra merverdiavgift på sendinger fra utlandet.

Hvor stor bundling som kan forventes er i hovedsak et spørsmål om fordelingen av kjøp over tid og mellom de ulike nettbutikkene. Forbrukere som handler ofte fra de samme nettbutikkene, eller som legger inn store ordre hver gang, vil ha større potensiale for bundling. Mangel på data gjør det vanskelig å anslå potensialet for bundling, men det er rimelig å legge til grunn at omfanget vil bli betydelig. Vi gjør en antagelse om at bundling vil øke den gjennomsnittlige verdien per sending fra 77 til 135 kroner.¹⁰

⁹ En annen grunn til å splitte ordre i små forsendelser er at små pakker og brevforsendelser oftere vil leveres rett i postkassen, istedenfor å måtte hentes på postkontoret. Fjerning av 350-kronersgrensen tar bort også dette

incentivet, fordi pakker som har vært gjennom fortolling kun kan hentes ved oppmøte på postkontoret.

¹⁰ Vi har antatt at konsumenter vil bundle varer. Det gir en økning i gjennomsnittlig vareverdi per sending fra utlandet.

4.2.4 Retur av uavhentede sendinger

Det vil antagelig ta noe tid før alle forbrukere har fått med seg en eventuell endring i 350-kronersgrensen. Det vil også være en del ordre hvor bestillings- og leveringstidspunktet skjer på hver side av datoen for endringen. En sannsynlig konsekvens av begge disse scenariene er at antall uavhentede sendinger vil øke, fordi den relative prisøkningen vil være så stor at forbrukerne ikke finner det i sin interesse å betale fortollingsgebyr og mva for å få hentet ut pakkene fra postkontoret. Vi modellerer inn returer i innføringsåret, men antar at de fleste returer vil skje i løpet av de første månedene etter endringen, i tråd med erfaringer fra Sverige beskrevet under.

Retur av varer er kostbart, og ved et høyt volum på returer kan dette utgjøre en betydelig negativ effekt i innføringsåret. Samtidig som returer har en kostnad, vil et stort antall returer også redusere provenyinntektene, siden merverdiavgiften ikke blir innbetalt når sendingene forblir uavhentet. Vi gjør en antagelse om at økning i returer som følge av fjerning av 350-kronersgrensen kun oppstår i innføringsåret.

PostNord Sverige opplyser at rundt 400 000 av 1 million sendinger ble returnert i første måned etter innstramming av fortollingen. Det tilsvarer om lag 1,25–1,4 prosent av årsvolumet av sendinger uten nullgrense. Innstrammingen i Sverige skjedde svært raskt, og rammet derfor et stort antall konsumenter som ikke hadde fått tid til å tilpasse seg. Vi legger til grunn at en eventuell fjerning av 350-kronersgrensen vil bli annonsert noen måneder i forveien, i forbindelse med publisering/stortingsbehandling av regjeringens statsbudsjettforslag for 2019.¹¹ Samtidig vil den prosentvise prisøkningen være høyere i Norge. Det er derfor grunn til å tro at effekten på returer vil være sammenlignbar med Sverige.

Kostnaden for en retur er usikker, men er anslått til 50 kr. Et stort volum av returer vil gi et særskilt behov for mer lagerplass, håndteringskostnader, innleid arbeidskraft, samt den direkte kostnaden for frakt tilbake til opprinnelsesland. Denne kostnaden faller på Posten i sin helhet. Posten anslår, basert på erfaringene fra Sverige, at arbeidet med retur av varer vil kreve rundt 50 ekstra årsverk i en overgangsperiode på 1–2 måneder. Disse ekstra årsverkene alene gir en kostnad på rundt 50 kr per sending. Det er derfor grunn til å tro at den reelle

En nordmann som handler på nett, bruker i gjennomsnitt 973 kroner på varer fra utlandet under 350-kroners grensen per år (DIBS, 2017). Etter mva og fortolling er importert vareverdi per nordmann på 652 kroner. Bundles alle varer (100 prosent bundling), vil en gjennomsnittlig nordmann få én forsendelse i året med en vareverdi på 652 kroner. I dag bundles ikke varer. Gjennomsnittlig vareverdi på én sending er 77 kroner (0 prosent bundling). Mulig vareverdi som kan bundles er $652 - 77 = 575$ kroner. Vi antar at 10

kostnaden kan bli enda høyere, men vi velger å legge til grunn et konservativt anslag. I tillegg til returkostnadene, vil Posten (og andre fraktselskaper) selv måtte dekke kostnadene ved fortolling av sendingene som konsumentene ikke henter og som går i retur. Dette utgjør 158 kr per uavhentede sending, basert på Postens fortollingsgebyr.

4.3 Antagelser som legges til grunn for beregningene

I det følgende oppsummerer vi antagelsene som ligger til grunn for modellberegningene, etter at bundling er hensyntatt:

- Gjennomsnittlig vareverdi før endring: 77 kr
- Gjennomsnittlig vareverdi etter bundling: 135 kr
- Vareverdi per forbruker, år 1: 652 kr
- Totalelastisitet: $-1,1$
- Substitusjonselastisitet: $-1,8$.
- Årlig vekst i substitusjon: 5 %
- Årlig vekst i netthandel fra utlandet: 6 %
- Kalkulasjonsrente for nåverdieregninger: 4 %
- Returer år 1, andel av opprinnelig volum: 1,4 %
- Kostnad per retur: 50 kr
- Fortollingsgebyr: 158 kr
- Prosentvis økning i pris ved fjerning av mva-fritaket: 142 %.
- Norske priser relativt til utenlandske: 25 % høyere

4.4 Endringer i etterspørsel ved fjerning av 350-kronersgrensen

I Tabell 4-1 viser vi hvordan opprinnelig omsetning fra privatimport av varer under 350 kr fordeles etter fjerning av mva-fritaket (i innføringsåret). Vi vil i det følgende forklare stegvis hvordan vi har beregnet disse tallene.

prosent av den mulige bundlingen gjennomføres. Altså $0,1 \times (652 - 77)$. Dette gir en økning i gjennomsnittlig vareverdi per sending på 57,5 kroner. Ny gjennomsnittlig vareverdi per sending er dermed $77 + 57,5 = 134,5$ kroner. Det gir en økning i gjennomsnittlig vareverdi på 42 prosent per sending.

¹¹ Annonsering i forbindelse med statsbudsjettet betyr ikke nødvendigvis innføring fra 1. januar, men for enkelthets skyld antar vi at innføringen treer i kraft 1. januar 2019.

Tabell 4-1: Fordeling av opprinnelig omsetning fra utlandet, etter fjerning av mva-fritaket (i 2019)

Hvor går pengene	Mill. kr
Omsetning Norge	1 015
Omsetning utland	509
Mva-inntekter i dette markedet	490
Tapte mva på returer	10
Fortollingskostnader	
Dekkes av forbrukerne	414
Dekkes av Posten	63
Andre markeder	231
Sum	2 732

Kilde: Oslo Economics

Prosentvis reduksjon i etterspørselen (antall enheter) i dette markedet beregnes slik:

$$(1 + 1,42)^{-1,1} - 1 = -62\%$$

Posten anslår at antall sendinger som gikk under 350-kronersgrensen var på i underkant av 33 millioner i 2017, for Posten og andre operatører tilsammen. Den gjennomsnittlige verdien på disse sendingene er estimert til 77 kroner. Basert på tallene i Figur 3-2 estimerer vi at potensielt antall sendinger i 2019 til rundt 35,3 millioner.¹² Volumbortfallet er da $35,3 \text{ mill} \times 0,62 = 22 \text{ mill}$. Gjenværende budsjett i markedet er

$$\text{Budsjett} = (1 + 1,42) \times (1 - 0,62) = 92\%$$

De resterende åtte prosentene går til andre innenlandske eller utenlandske markeder, eller til sparing. Dette tilsvarer 231 millioner kroner. Hvis vi antar at 80 % av dette går til konsum som er mva-pliktig, er mva-andelen av dette lik 37 millioner kroner.¹³ Opprinnelig verdi på importen i 2019 er estimert til 2 732 millioner kroner, og gjenværende

totalbudsjett i dette markedet er 92 % av dette, altså 2 500 millioner kroner. Total vareverdi (inkl. mva) som substitueres til norsk handelsnæring, gitt en substitusjonselastisitet på $-1,8$, beregnes slik:

$$\text{Substitusjon} = 2\,500 \text{ mill kr} \times 0,51 = 1\,268 \text{ mill kr}$$

Dette tilsvarer rundt 10,5 millioner sendinger, gitt en antagelse om at gjennomsnittlig pris på varene som overføres til norske butikker er 25 % høyere enn for tilsvarende utenlandske varer. Verdien ekskl. mva er 1 015 millioner kroner. Verdien på volumet som blir værende i utenlandsk netthandel (inkl. mva og gebyr) er estimert til $2\,500 \text{ mill kr} - 1\,258 \text{ mill kr} = 1\,232 \text{ mill kr}$, eller 3,78 millioner sendinger. Verdien på disse sendingene ekskl. mva og fortollingsgebyr er 509 millioner kroner.

Verdien på varer som blir kjøpt fra innland og utland er $509 \text{ mill kr} + 1\,015 \text{ mill kr} / 1,25 = 1\,321 \text{ mill kr}$.¹⁴ Dette er 1 411 millioner kroner lavere enn før fjerning av mva-fritaket. Dette tapet gir en pekepinn på tapet i konsumentoverskudd som en direkte konsekvens av fjerning av mva-fritaket. Dette er mer enn tre ganger så stort som provenyinntektene til staten.

Returer som følge av avgiftsendringen beregnes ved en prosentsats på det opprinnelige antall sendinger. Total vareverdi for disse returene er basert på gjennomsnittlig vareverdi fra før 350-kronersgrensen blir fjernet. Vi estimerer en økning i returer på 1,4 % av 35,3 millioner, altså 495 000 sendinger første år, med en total verdi på 38 millioner kroner. Fortollingskostnadene fremkommer ved å multiplisere antall sendinger fra utlandet med Postens fortollingsgebyr på 158 kr. Siden en del av de fortollete sendingene forblir uavhentet, må Posten (og andre fraktselskaper) selv dekke denne kostnaden. Av totale fortollingskostnader på 477 millioner kroner i innføringsåret, må fraktselskapet dekke 63 millioner kroner.

¹² Merk at dette tallet er basert på en kontrafaktisk situasjon hvor 350-kronersgrensen ikke bli fjernet.

¹³ Basert på tall fra SSB går minst 20 % av norske husholdningers disponible inntekt til sparing og konsum som ikke er avgiftsbelagt (f.eks. reiser i utlandet).

¹⁴ Vi har antatt at varene i norske butikker er 25 % dyrere enn de samme varene i utenlandske nettbutikker. Verdien på innenlandsk kjøp, målt i utenlandske priser, er da $1\,015 / 1,25 = 812$ millioner kroner.

5. Direkte provenyeffekt og kostnader i innføringsåret

Fjerning av mva-fritaket gir en direkte provenyeffekt på 490 millioner kroner i 2019, og et fall i importsendinger på 89 prosent. Det gjenværende volumet medfører betydelige kostnader knyttet til fortollingsgebyr for sendinger som fortsatt importeres og forventede returkostnader. Disse kostnadene er beregnet til 477 millioner kroner i 2019. Effektene er sensitive for elastisitetene som legges til grunn, men innenfor et rimelig intervall på disse antagelsene er det forventet at kostnadene i innføringsåret i stor grad vil utligne provenyeffekten.

5.1 Direkte provenyeffekt

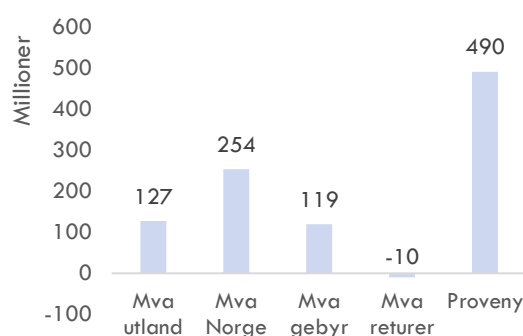
Ved fjerning av 350-kronersgrensen for privatimport, vil Staten få økte inntekter (proveny). Størrelsen på provenyøkningen er avhengig av total vareverdi som kjøpes fra norske og utenlandske nettbutikker etter at mva-grensen er fjernet. Uavhengig av om varekjøpene er fra utlandet eller Norge, vil konsumenter stilles over en høyere pris på varer som tidligere var fritatt for mva. Dette reduserer etterspørselen etter varesortimentet og dermed de direkte provenyeffektene for staten. Samlet provenyinntekt kommer fra tre kilder: varer som fremdeles vil importeres fra utlandet, varer som substitueres til norsk handelsnæring og økt skatteinngang som følge av ringvirkninger. Sistnevnte drøftes i kapittel 8 og 9. Den direkte provenyeffekten vi beregner her består av følgende komponenter:

- Importerte varer som ilegges mva etter regelendringen.
- Mva-andelen av fortollingsgebyret på 158 kroner som dekker kostnader for Posten.
- Mva på vareverdien som substitueres til norsk handelsnæring.
- Tapt mva på sendinger som blir returnert.

I Figur 5-1 viser vi de direkte provenyeffektene i innføringsåret. (Direkte provenyeffekter over tid drøftes i kapittel 6.2.) Som vi ser av figuren vil 254 millioner kroner i mva-inntekter komme fra handel i Norge som følge av substitusjon til norske butikker. Om lag 127 millioner kroner kommer fra mva på varer

som fortsatt importeres og 119 millioner kroner fra mva-andelen av fortollingsgebyret. Returer til en verdi av 38 millioner kroner reduserer mva-inntektene fra importerte varer med 10 millioner kroner. Total effekt på proveny fra mva er 490 millioner kroner.¹⁵

Figur 5-1: Direkte provenyeffekt fordelt på kilde



Kilde: Oslo Economics. Søylen lengst til høyre er summen av de fire til venstre. Mva på returer er inkludert med positivt fortegn i Mva utland, og skilles ut for å belyse provenyeffekten av returer.

5.2 Direkte kostnader

Fjerning av mva-fritaket vil også medføre kostnader. Kostnadene vil bæres av konsumentene og aktører som Posten og andre fraktselskaper. Den mest sentrale kostnaden er fortollingsgebyret på 158 kroner. Fortollingsgebyret er flatt per sending. Det er derfor antall importsendinger etter fjerning av mva-fritaket som er avgjørende for å beregne kostnadene.

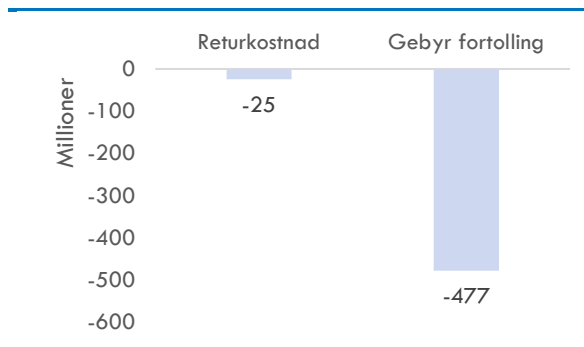
Vår modell beregner at 3,78 millioner sendinger under 350-kroner fortsatt vil importeres i innføringsåret. Dette er en nedgang på 89 prosent i antall sendinger fra dagens nivå. Dette stemmer godt overens med erfaringer fra Sverige da antall importsendinger ved innføring av mva og gebyr ble redusert med 85 prosent i løpet av kort tid. Fortollingsgebyret er på 158 kroner i Norge, over dobbelt så høyt som i Sverige (75 SEK = 70 NOK), og det relative prissjokket vil derfor være langt sterkere i Norge. Det er derfor mulig at modellen vår underestimerer nedgangen i sendinger fra utlandet.

I Figur 5-2 viser vi størrelsen på de direkte kostnadene for fortolling og returer i innføringsåret. Utviklingen i kostnader over tid drøftes kapittel 6. Som vi ser av figuren er det fortollingsgebyret som utgjør den største kostnaden på 477 millioner kroner. I tillegg kommer returkostnader på 25 millioner kroner.

¹⁵ Virke (2014) forutsetter null bortfall og full substitusjon til norsk handelsnæring. Dersom vi benytter samme forutsetninger i beregningene, men bruker våre tall på

vareverdi og antall sendinger, estimerer vi en provenyeffekt i 2019 på 546 millioner kroner, 850 millioner lavere enn anslaget fra Virke på 1,4 mrd. (oppjustert til 2018-kroner).

Figur 5-2: Direkte kostnader i innføringsåret



Kilde: Oslo Economics.

5.3 Sensitivitetsanalyser av direkte proveny og kostnader

Provenyberegningene er sensitive for forutsetninger om totalelastisiteten i markedet, og for substitusjonselastisiteten mellom norske og utenlandske nettbutikker. I Tabell 5-1 viser vi sensitivitetsanalyser for forskjellige kombinasjoner av forutsetninger om disse elastisitetene. Merk at provenyeffekten ikke påvirkes av substitusjonselastisiteten, siden det betales mva på kjøp i både norske og utenlandske butikker (og fortollingsgebyret er mva-pliktig).

Ved en totalelastisitet på $-0,7$ vil økt proveny utgjøre 703 millioner kroner i innføringsåret. Det betyr at etterspørselsvirkningen av prissjokket er så lav at total omsetning (inkl. mva og gebyr) i dette markedet øker. I området rundt vårt basisestimat er spennet på mellom 409–587 millioner kroner. Ved svært elastisk etterspørsel på $-1,5$ er provenyeffekten på 341 millioner kroner. Vi regner det som mer sannsynlig at elastisiteten er $-1,5$ enn at den er $-0,7$, fordi disse varene i liten grad er nødvendighetsgoder.

Tabell 5-1: Sensitivitet, provenyeffekt i innføringsår

		Totalelastisitet				
		-0,70	-0,90	-1,10	-1,30	-1,50
Substitusjonselast.	-1,40	703	587	490	409	341
	-1,60	703	587	490	409	341
	-1,80	703	587	490	409	341
	-2,00	703	587	490	409	341
	-2,20	703	587	490	409	341

Kilde: Oslo Economics.

I Tabell 5-2 viser vi en tilsvarende sensitivitetsanalyse for nåverdi av den direkte provenyøkningen i en fem års periode. Vårt basisestimat er på 2 489 millioner kroner. I området rundt vårt basisestimat vil økt proveny være mellom 2 083 og 2 972 millioner kroner. Vi anser det som sannsynlig med et bortfall i

øvre del av sjiktet, og forventer en provenyinntekt på ned mot 2 000 millioner kroner i perioden.

Tabell 5-2: Sensitivitet, provenyeffekt nåverdi 2019–2023

		Totalelastisitet				
		-0,70	-0,90	-1,10	-1,30	-1,50
Substitusjonselast.	-1,40	3 549	2 972	2 489	2 083	1 744
	-1,60	3 549	2 972	2 489	2 083	1 744
	-1,80	3 549	2 972	2 489	2 083	1 744
	-2,00	3 549	2 972	2 489	2 083	1 744
	-2,20	3 549	2 972	2 489	2 083	1 744

Kilde: Oslo Economics.

I motsetning til proveny, er kostnader ved fjerning av mva-fritaket sensitivt til både substitusjons- og totalelastisiteten. I innføringsåret vil det være store kostnader knyttet til fortolling og retur, selv med et kraftig fall i antall sendinger på 89 prosent. Basisestimatet vårt er på 502 millioner kroner i kostnader og et sannsynlig kostnadsspenn på mellom 360 og 704 millioner kroner, se Tabell 5-3.

Tabell 5-3: Sensitivitet, kostnader i innføringsår

		Totalelastisitet				
		-0,70	-0,90	-1,10	-1,30	-1,50
Substitusjonselast.	-1,40	-993	-836	-704	-594	-502
	-1,60	-836	-704	-594	-502	-424
	-1,80	-704	-594	-502	-424	-360
	-2,00	-594	-502	-424	-360	-305
	-2,20	-502	-424	-360	-305	-260

Kilde: Oslo Economics.

Kostnadene vil ikke bortfalle etter første innføringsår, men reduseres noe over tid. I løpet av analyseperioden på fem år anslår vi en kostnad på 2 144 millioner kroner og et spenn mellom 1 441 og 3 164 millioner kroner, se Tabell 5-4.

Tabell 5-4: Sensitivitet, nåverdi av kostnader 2019–2023

		Totalelastisitet				
		-0,70	-0,90	-1,10	-1,30	-1,50
Substitusjonselast.	-1,40	-4 640	-3 891	-3 264	-2 738	-2 298
	-1,60	-3 771	-3 164	-2 654	-2 228	-1 870
	-1,80	-3 044	-2 554	-2 144	-1 800	-1 512
	-2,00	-2 434	-2 043	-1 716	-1 441	-1 211
	-2,20	-1 923	-1 615	-1 357	-1 141	-960

Kilde: Oslo Economics.

6. Effekter på lang sikt

Effektene på norsk og utenlandsk netthandel vil endres over tid. Dette skyldes i hovedsak den underliggende økningen i netthandel og en vekst i substitusjon til norske butikker. Totale kostnader i 2019 er like store som provenyeffekten. Kostnadene forblir høye også utover i perioden, men økningen i substitusjon og bortfallet av returkostnader etter 2019 fører til noe lavere kostnader. Nettoeffekten er positiv i perioden 2020–2023.

6.1 Sentrale forutsetninger for utviklingen over tid

6.1.1 Årlig vekst på 6 prosent i netthandel fra utlandet

Den årlige veksten i total netthandel har de siste årene ligget på 10–15 prosent, ifølge SSB.¹⁶ Veksten i netthandel fra utlandet i prissjiktet under 350 kroner har ikke vært like høy. Basert på estimatene fra Posten vist i Figur 3-2, beregner vi en vekst på 5–6 prosent i året. Vi bruker den historiske veksten til å lage prognoser for veksten i årene 2019–2023.

Økningen i volum fra 2016 til 2017 har vært langt høyere enn gjennomsnittet for 2011–2017. Ifølge Posten har det i januar-mai 2018 vært en 4–5 prosent nedgang i volum sammenlignet med samme periode i 2017, men dette kan reverseres noe mot slutten av året. Vi gjør derfor en antagelse om at volumet holder seg uendret fra 2017 til 2018. Basert på disse antagelsene, og statistikken for 2011–2017 estimerer vi en årlig økning i netthandel fra utlandet på 6 prosent i årene 2019–2023.¹⁷

6.1.2 Økt substitusjon til norske aktører over tid

Vi legger til grunn en årlig vekst i substitusjon til norske nettbutikker på 5 prosent i årene etter innføringsåret. I 2023, som er siste år i vår analyseperiode, anslår vi at 62 prosent av vareverdien som ellers ville tilfalt utenlandsk netthandel vil tilfalle norsk netthandel. Den antatte økningen i substitusjon skyldes at når relative priser endrer seg som følge av mva på importvarer under 350 kroner, vil varer i norske butikker bli relativt sett rimeligere. Det oppstår en forretningsmulighet for å ta inn nye varer eller

opprette nye butikker, men realiseringen av dette vil ta noe tid.

Likevel er det usannsynlig at 100 prosent av dagens importverdi vil tilfalle norsk handelsnæring. For en rekke varer er det norske markedet for lite til at det lønner seg å inkludere dem i varesortimentet i norske butikker. Mange av disse varene har heller ikke nære substitutter og kan være uelastiske med hensyn på pris. Eksempelvis er mange varer som kjøpes i utenlandske nettbutikker såkalte nisjevarer. Nisjevarer er lønnsomt å selge i et globalt marked, men ikke bedriftsøkonomisk lønnsomt å importere og selge i Norge, som utgjør kun en marginal andel av forbrukerne av nisjevarene.

Vi bemerker at det langt fra er sikkert at konsumenter substituerer seg til norske butikker. Det er tre typer forretninger som kan tenkes å overta handelen som i dag importeres mva-fritt:

- Norske butikker som tar inn nye produkter
- Oppstart av nye butikker
- Utenlandske selskaper som er mva-pliktig i Norge

Det er sannsynlig at en stor andel av substitusjonen av varevolumet går til nettopp utenlandske selskaper som er mva-pliktige i Norge, eksempelvis Cdon.com og Zalando. Dette vil gi en økt provenyeffekt som følge av at konsumenter betaler mva. Ringvirkninger og sysselsettingseffekter i Norge vil derimot bortfalle (se kapittel 8 om ringvirkninger).

6.1.3 Returer tilbake til normalt nivå etter innføringsåret

Som redegjort for tidligere vil det antagelig ta noe tid før samtlige forbrukere har tatt innover seg en eventuell endring i 350-kronersgrensen. Det vil også være en del ordre hvor bestillings- og leveringstidspunktet skjer på hver side av datoen for endringen. Etter det første innføringsåret antar vi derimot at alle konsumenter i Norge har tatt innover seg de endrede prisene. Økt returkostnad som følge av endringen vil derfor være lik null i årene 2020–2023.

6.2 Proveny og kostnader over tid

Vi estimerer at provenyeffekten øker fra 490 millioner kroner i 2019 til 631 millioner kroner i 2023. Nåverdi av den direkte provenyeffekten er på 2 489 millioner kroner. Direkte kostnader som følge av fjerning av

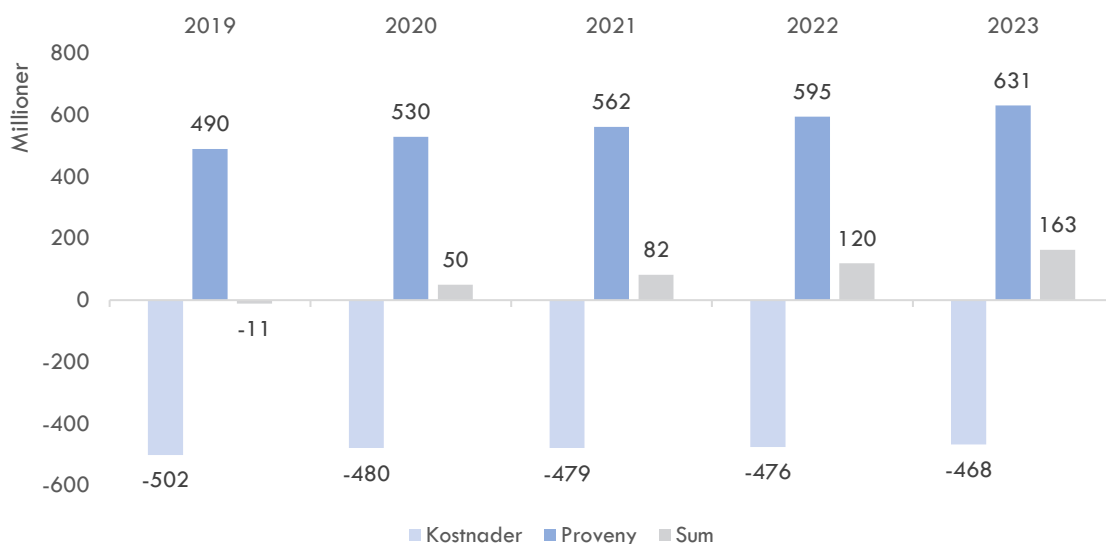
¹⁶ <https://www.ssb.no/varehandel-og-tjenesteyting/artikler-og-publikasjoner/netthandelen-opp-13-5-prosent>

¹⁷ Prognosene er utarbeidet ved hjelp av PROGNOSE.ETS-funksjonen i Excel, og benytter Holt-Winthers metode for eksponentiell trippelglating av tidsserier.

mva-fritaket, returkostnad medregnet reduseres fra 502 millioner kroner til 468 millioner kroner i 2023. Nedgangen skyldes økningen i substitusjon til norske butikker, noe som reduserer fortollingskostnaden. Reduksjonen dempes noe av den underliggende veksten i markedet. Nåverdien av kostnader er på 2 144 millioner kroner.

Figur 6-1 viser utviklingen i direkte proveny og kostnader over de neste fem årene. Som vi ser av figuren er de totale kostnadene i 2019 omtrent like store som provenyeffekten. Kostnadene forblir høye også utover i perioden, men økningen i substitusjon og bortfallet av returkostnader etter 2019 fører til lavere kostnader. Nettoeffekten er derfor positiv og økende i perioden 2020–2023

Figur 6-1: Proveny og kostnader i analyseperioden 2019–2023



Kilde: Oslo Economics. Returkostnader er inkludert i kostnadene, men påløper bare i 2019.

7. Innføring av elektronisk system for fortolling

EU planlegger å innføre et elektronisk system for håndtering av mva på tvers av landegrensene fra og med 2021. Dersom det lykkes EU å få internasjonale netthandelsaktører til å koble seg til systemet, og Norge tar i bruk samme løsning, vil fortollingskostnaden reduseres. I dette kapitlet viser vi resultatene fra analysen dersom fortollingskostnaden er 30 kroner ved tidspunktet for fjerning av 350-kronersgrensen. Provenyeffektene blir høyere og kostnadene lavere enn ved høyt gebyr.

Dagens gebyr på 158 kroner per sending utgjør en stor andel av prisen på varer under 350 kroner, og skyldes at fortolling av sendinger er arbeidsintensivt. EU planlegger å innføre et elektronisk system for fortolling innen 2021, noe som vil forenkle behandlingen og redusere kostnadene ved fortolling. Dersom Norge adopterer denne løsningen, eller innfører en egen tilsvarende løsning, vil fortollingsgebyret på 158 kr kunne reduseres betydelig.¹⁸

Et fortollingsgebyr på for eksempel 30 kroner vil innebære et betydelig lavere prissjokk for konsumenter. En lavere relativ endring i pris vil påvirke atferden til konsumenter gjennom flere kanaler. Den første vesentlige effekten er at bortfallet av etterspørsel vil bli lavere. Den andre effekten er at graden av bundling trolig blir lavere, siden en lavere relativ prisøkning svekker bundling-insentivene. Det blir også lavere substitusjon til norske nettbutikker.

I dette kapitlet analyserer vi virkningene av å fjerne 350-kronersgrensen i en situasjon hvor elektronisk fortolling er innført. Vi antar et gebyr på 30 kr. For at resultatene skal være sammenlignbare med vår hovedanalyse, antar vi at den nye fortollingsløsningen er på plass innen 1. januar 2019, og analyserer virkninger i perioden 2019–2023.

Modellen for elektronisk fortolling inneholder følgende forutsetninger: Bundling er estimert til å øke gjennomsnittlig vareverdi fra 77 til 96 kroner.¹⁹ Elastisitetene er de samme som ved høyt gebyr, men den impliserte negative effekten på total etterspørsel (antall enheter) i dette markedet faller fra 62 % til 39 %. Dette tilsvarer en gjenværende verdi på 96 % av opprinnelig verdi, mot 92 % ved høyt gebyr.

¹⁸ Hvorvidt Norge kan ta i bruk denne løsningen er uklart, og vil kreve avklaringer mellom norske myndigheter og EU.

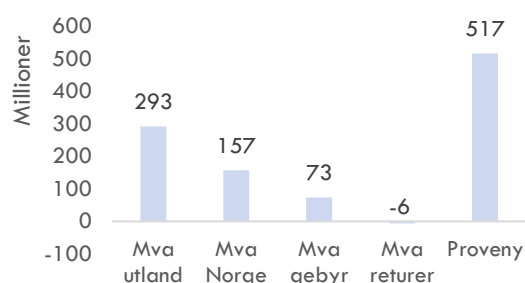
¹⁹ Basert på 3 % bundling. Den lavere prosentatsen gjenspeiler forholdet mellom volumbortfallet.

Returer ved lavt gebyr er på 0,5 % av det volumet som ville blitt importert dersom mva-fritaket ikke ble fjernet i 2019.²⁰

7.1 Økt proveny og lavere kostnader ved lavt gebyr

Figur 7-1 viser resultatet på proveny ved 30 kroner gebyr fordelt på de ulike kanalene. Den samlede provenyeffekten er på 517 millioner kroner i innføringsåret. Dette fordeler seg på vareverdi import på 293 millioner, mva på vareverdi Norge 157 millioner, mva på gebyr på 73 millioner og bortfall av mva på returnerte varer på 6 millioner.

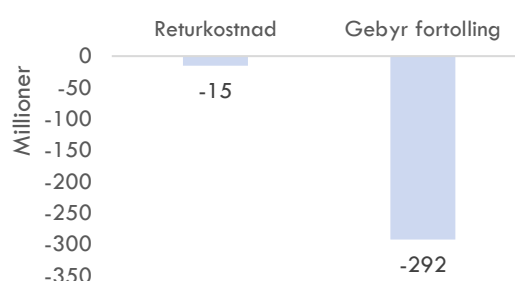
Figur 7-1: Provenyeffekter ved lavt gebyr



Kilde: Oslo Economics

De direkte kostnadene vil også reduseres som følge av lavere gebyr. Det skyldes primært at fortollingsgebyret er lavere. Fortolling av importerte varer vil likevel koste 292 millioner kroner i innføringsåret. Reduksjonen i fortollingskostnader dempes av at gjenværende volum fra utlandet er mye høyere ved lavt gebyr enn ved høyt gebyr. Lavere omfang av returer gir en returkostnad i innføringsåret på 15 millioner kroner.

Figur 7-2: Direkte kostnader ved lavt gebyr



Kilde: Oslo Economics

²⁰ Den lavere prosentatsen gjenspeiler forholdet mellom volumbortfallet ved lavt og høyt gebyr.

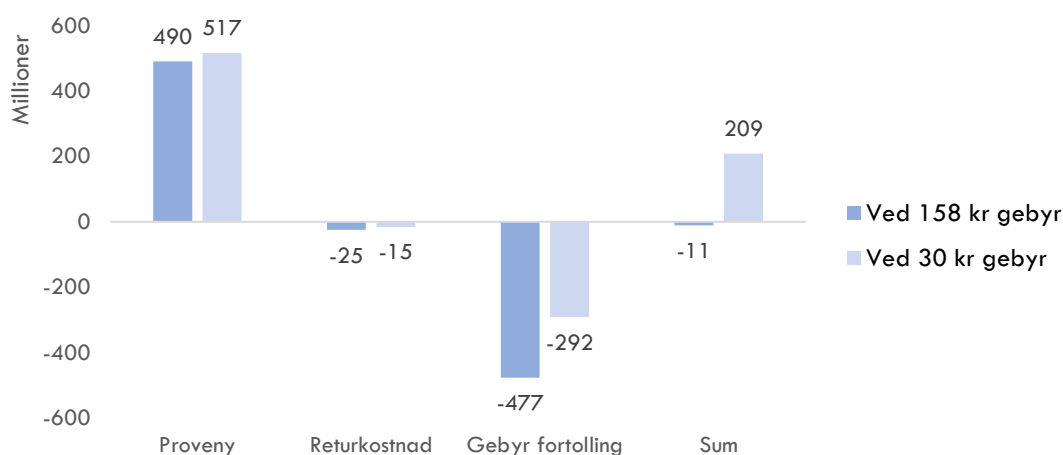
7.2 Sammenstilling av effekter ved høyt og lavt gebyr

Figur 7-3 sammenligner resultatet på proveny ved 158 kroner og 30 kroner gebyr i innføringsåret. Provenyeffekten øker til 517 millioner kroner i innføringsåret. Reduksjonen i omsetning (inkl. mva og gebyr) i dette markedet blir noe lavere siden prissjokket er lavere, men forskjellen er liten, siden total etterspørsel i dette markedet er forutsatt å være tilnærmet nøytralelastisk. Tilsvarende vil returkostnader og fortollingskostnader bli lavere. Volumet som går til fortolling er 220 % høyere enn ved høyt gebyr, men fortollingsgebyret er over 80 % lavere, og total fortollingskostnad blir derfor 292 millioner ved lavt gebyr mot 477 millioner ved høyt gebyr. Provenyeffekten fratrukket kostnader ved fortolling og retur i 2019 er på 209 millioner kroner ved lavt gebyr, mot en tilsvarende nettoeffekt på -11 millioner ved høyt gebyr.

Konsumentene vil i mindre grad rammes av fjerning av mva-fritaket dersom fortollingsgebyret er 30 kr. Verdien av volumbortfallet er 1 411 millioner ved høyt gebyr (se kapittel 4.4), mot 1 060 millioner ved lavt gebyr. Videre anslår vi at et lavere fortollingsgebyr vil redusere substitusjonen til norsk netthandel fra 37 prosent med høyt gebyr til 23 prosent ved lavt gebyr. Verdien av gjenværende volum fra utlandet vil bli 43 prosent ved lavt gebyr mot 19 prosent ved høyt gebyr, se Figur 7-4.

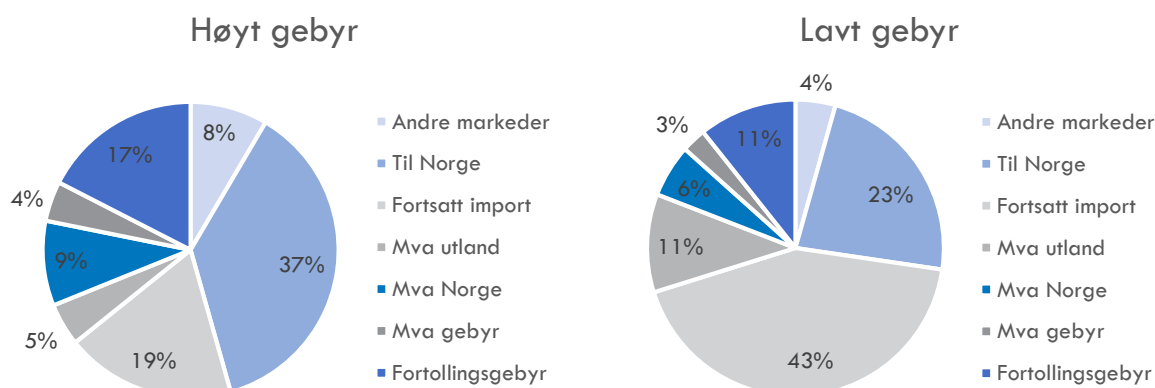
Vi bemerker at elektronisk system for fortolling sannsynligvis vil innføres uansett, enten gjennom et samarbeid med EU eller en tilsvarende løsning. Dersom man fjerner mva-grensen før dette er på plass, vil aktører som Posten være nødt til å legge om virksomheten midlertidig. Omleggingskostnadene oppstår da i to runder, i 2019 og 2021–2023.

Figur 7-3: Proveny, returkostnad, fortolling ved høyt og lavt gebyr i 2019



Kilde: Oslo Economics

Figur 7-4: Fordeling av opprinnelig volum ved høyt og lavt gebyr



Kilde: Oslo Economics

8. Brutto ringvirkninger: Verdiskaping og sysselsetting i norsk handelsnæring og norske fraktselskaper

Vi anslår at brutto direkte virkninger for handelsnæringen i Norge vil utgjøre mellom 234 og 437 årsverk i perioden 2019 til 2023.

Indirekte virkninger på underleverandører er begrenset, grunnet høy importandel for de aktuelle varene. Samtidig vil det bli et betydelig bortfall av årsverk i Posten og andre fraktselskaper, som følge av en reduksjon i antall sendinger. Dette utgjør et bortfall på mellom 154 og 298 årsverk over perioden. Total brutto sysselsettingseffekt estimerer vi til å ligge mellom 101 og 158 årsverk.

I kapittel 4.4 finner vi at endring i dagens mva-grense vil medføre økt etterspørsel etter varer fra norsk handelsnæring (substitusjonseffekt). I det følgende vil vi diskutere hvordan dette vil påvirke norsk verdiskaping. Vi skiller mellom indirekte og direkte virkninger.

Med direkte virkninger mener vi virkninger som oppstår hos aktører som i første rekke treffes av endringer i etterspørselen etter deres varer og tjenester. Dette gjelder i hovedsak norsk handelsnæring, som vil få en økt etterspørsel som følge av substitusjonseffekten (se kapittel 4.4). I tillegg vil vi omtale direkte effekter i Posten og andre fraktselskaper, som vil måtte tilpasse seg en reduksjon i antall sendinger samtidig som de må tilpasse økt arbeidsomfang som følge av mva-håndtering av varer som tidligere var fritatt fra mva.

Indirekte virkninger oppstår i rekken av underleverandører til norsk handelsnæring. For eksempel økt etterspørsel etter varer og tjenester etter lager- og logistiktjenester som følge av økt salg i norske nettbutikker. Denne type virkninger blir gjerne kalt *kryssløpsvirkninger*, og oppstår altså i andre deler av næringslivet enn de som er direkte berørt av endringen i 350-kronersgrensen.

Det er viktig å understreke at vi i dette kapitlet kun omtaler *brutto* virkninger. Det innebærer at vi ikke tar hensyn til alternativ anvendelse av ressursene. Brutto ringvirkningsanalyser er interessante for å studere hvordan aktører i flere ledd i verdikjeden påvirkes av eksogene økonomiske sjokk, eksempelvis fjerning av 350-kronersgrensen. Analyser av brutto ringvirkninger viser derimot ikke totaleffekter på samfunnet av et tiltak eller en avgiftsendring. *Netto* virkninger, spesielt

for sysselsettingen i Norge, vil være betydelig lavere enn de resultatene vi presenterer i dette kapitlet. Dette kommer vi tilbake til i kapittel 9.

8.1 Norsk handelsnæring – valg av referansepopulasjon

I kapittel 4.4 finner vi at en fjerning av 350-kronersgrensen vil gi en estimert substitusjon til norsk handelsnæring på rundt 1 milliarder kroner i 2019 (eks mva), gitt dagens fortollingsgebyr på 158 kroner. Nåverdi av substitusjonen over fem år estimerer vi til 5,6 milliarder kroner. For å beregne hvilke direkte virkninger som oppstår av dette, må vi først definere hvilke deler av norsk handelsnæring som treffes av den økte etterspørselen. Vi definerer to referansepopulasjoner som danner rammene for våre estimerte direkte virkninger – bred detaljhandel og rene nettbutikker. Disse beskrives i detalj under.

Bred detaljhandel

I den første referansepopulasjonen antar vi at substitusjon fra utenlandsk netthandel vil medføre økt etterspørsel for hele detaljhandelen i Norge, både for norske nettbutikker og i fysiske utsalgsted. Vi har innhentet data fra SSBs strukturstatistikk og definert en referansepopulasjon med utgangspunkt i alle virksomheter som er inkludert i næringsgruppen «detaljhandel, unntatt motorvogner» (NACE-kode 47). Vi har så fjernet enkelte underbransjer som av ulike årsaker ikke er relevante å inkludere i våre beregninger, blant annet butikkhandel med diverse ferskvarer (bla. frukt, kjøtt, fisk, bakervarer mm.), tobakkvarer og drivstoff. Dette er varer som ikke handles fra utenlandske nettbutikker. Videre har vi også fjernet butikkhandel med bøker og aviser, da disse er fritatt fra mva på særskilt grunnlag og vi antar ikke vil påvirkes av regelendringen.

Resterende bransjer i denne næringsgruppen utgjør så vår referansepopulasjon («bred detaljhandel»).

Norske nettbutikker

Den andre referansepopulasjonen består kun av norske nettbutikker. Her antar vi at handel i fysisk butikk ikke utgjør et direkte substitutt for netthandel, og at den andelen av utenlandshandelen som flyttes innenlands som følge av substitusjonseffekten tilfaller norske nettbutikker. Det er en rimelig antakelse at nettbutikk primært erstatter nettbutikk.

Virksomhetene som inngår i populasjonen tilhører alle næringsgruppen «Postordrehandel og handel via

internett») (NACE-kode 47.91). Denne næringsgruppen omfatter et bredt utvalg av virksomheter som selger sine varer over nett og postordre, med et bredt vareutvalg. Enkelte av selskapene som inngår i næringsgruppen er utenlandske selskap, men som har registrert filial i Norge (eksempelvis Zalando og cdon.com). Butikkene fremstår gjerne som «norske» fra et forbrukerperspektiv. Vi bemerker at alle kjøp fra disse nettbutikkene belastes norsk mva i dag. Data er hentet fra SSBs strukturstatistikk.

Nøkkeltall for populasjonene

I Tabell 8-1 presenterer vi viktige nøkkeltall for de to definerte populasjonene. Disse størrelsene er beregnet ut fra data fra SSB, og vi legger 2016-verdier til grunn for beregningene.

Tabell 8-1 Nøkkeltall referansepopulasjoner

	Norske nettbutikker	Bred detaljhandel
Antall virksomheter	2 395	21 835
Omsetning per årsverk	6,65 mill.	3,56 mill.
Brutto driftsresultat som andel av omsetning ²¹	2,4 %	4 %
Lønn som andel av omsetning	7 %	12 %
Lønn per årsverk	483 000	425 000
Kjøp av varer/tjenester som andel av omsetning	91 %	83 %

Kilde: SSB tabell 07920

Vi ser av tabellen at bred detaljhandel er generelt mer arbeidsintensiv enn ren netthandel. En betydelig større andel av omsetningen går med til lønn (til tross for lavere lønnsnivå) og omsetning per årsverk er nesten dobbelt så stor i detaljhandelen som i rene nettbutikker. Dette henger sammen med at det i nettbutikk ikke er behov for personale som håndterer kunder ved fysisk utsalgssted, samt at nettbutikker i automatiserer håndteringen av bestillinger. Nettbutikker har derfor normalt en vesentlig større andel administrative stillinger som krever høyere kompetanse. Dette tilsier at sysselsettingseffekter for unge uten høyere utdanning er begrenset.

Videre merker vi oss at nettbutikker bruker en betydelig større andel av omsetningen til innkjøp av varer og tjenester, og at nettbutikker har lavere resultatandel (resultat som andel av omsetning) sammenliknet med bred detaljhandel.

²¹ Brutto driftsinntekter fratrukket brutto driftsutgifter, inkludert avskrivningskostnader. Finanskostnader er ikke medregnet. (SSB)

8.2 Effekter på handelsnæringen

De to populasjonene danner rammene for våre estimerte direkte og indirekte virkninger. For direkte virkninger i handelsnæringen, vil vi vise at virkningene er svakest dersom man antar at norske nettbutikker fanger største del av etterspørselsøkningen som følge av substitusjonseffekten. Dersom i stedet substitusjonen tilfaller detaljhandelen som helhet (med vekt på salg i fysisk butikk), vil de direkte virkningene være større.

Motsatt vil vi vise at indirekte virkninger hos underleverandører til handelsnæringen er størst når nettbutikker fanger største del av etterspørselsøkningen. Dette på grunn av at nettbutikkene bruker noe større andel av omsetningen til innkjøp av varer og tjenester fra underleverandører. De indirekte virkningene er uansett små for begge populasjonene.

8.2.1 Sysselsettingseffekter

Et sentralt nøkkeltall når vi skal estimere sysselsettingseffekter er omsetning per årsverk i de to referansepopulasjonene (se Tabell 8-1). Vi antar en lineær sammenheng mellom omsetning og sysselsetting i handelsnæringen, slik at dette forholdstallet holder seg konstant over tid, selv når innenlands omsetning øker som følge av substitusjonseffekten. Dette er en forenklet tilnærming. I virkeligheten er det grunn til å tro at sammenhengen mellom omsetning og ansatte er avtakende. Denne metodikken er imidlertid ikke uvanlig for å beregne sysselsettingseffekter i ringvirkningsanalyser.

Figur 8-1 viser estimert sysselsettingseffekt i de to populasjonene som følge av økt etterspørsel etter varer i Norge (substitusjonseffekt). De to populasjonene utgjør øvre og nedre grense i spennet.

Figur 8-1 Sysselsettingseffekter – øvre og nedre estimat



Kilde: Oslo Economics

Som figuren viser, finner vi at fjerning av 350-kronersgrensen vil ha positive sysselsettingseffekter i handelsnæringen hvert år i analyseperioden. Dette fordi substitusjonen øker for hvert år (jf. beregninger i kapittel 6). Vi finner at substitusjon til norsk handelsnæring vil utløse behov for mellom 152 og 285 nye årsverk i handelsnæringen første år, med behov for ytterligere noen årsverk de følgende år. Totalt finner vi at sysselsettingseffekten i handelsnæringen utgjør mellom 234 og 437 årsverk over hele analyseperioden. Dersom største delen av etterspørselsøkningen treffer norske nettbutikker, vil sysselsettingseffekten være i nedre del av dette spennet. Og omvendt dersom etterspørselen i hovedsak tilfaller handelsnæringen som helhet. Uansett hvilke verdier innenfor spennet man finner mest realistisk, er vår estimerte sysselsettingseffekt vesentlig lavere enn tidligere analyser (Virke, 2014).

Videre er det verdt å peke på at bred detaljhandel (med hovedvekt på salg i butikk) preges av høy andel av deltidsansatte. I følge SSBs strukturstatistikk for 2016 er over 60 prosent av sysselsatte i denne næringen deltidsansatt. For norske nettbutikker isolert, er andelen deltidsansatte halvparten, rundt 30 prosent. Dette innebærer at dersom man ser på antall nye sysselsatte (heltids- og deltidsansatte) som følge av substitusjonseffekten, vil forskjellene mellom de to referansepopulasjonene, bred detaljhandel og nettbutikker, være enda større enn i figuren over.

Det bør også nevnes at dersom etterspørselsøkningen i hovedsak tilfaller norske nettbutikker, kan man se for seg scenarier der sysselsettingseffekten blir betydelig lavere enn estimatet presentert i Figur 8-1. Det kan tenkes at behovet for ny arbeidskraft dekkes inn ved økt bruk av automatiserte prosesser for behandling av ordre. Da vil den direkte sysselsettingseffekten være minimal. Det kan også tenkes at etterspørselsøkningen i hovedsak fanges opp av utenlandske virksomheter med filial i Norge, eksempelvis Zalando eller cdon.com. Disse butikkene er mva-registrert i Norge, men ordrene behandles og sendes fra andre land. Dersom slike nettbutikker fanger opp store deler av substitusjonseffekten, vil den direkte sysselsettingseffekten være betydelig lavere enn våre estimat. Det er sannsynlig at slike forretninger vil ta en vesentlig del av omsetningen. Største varekategori er for eksempel sko og klær - utenlandske nettbutikker er store aktører på dette området.

8.2.2 Verdiskaping

Verdiskaping er et uttrykk for en prosess der man bruker kapital, arbeidskraft og kunnskap til å omforme ressurser til produkter eller utføre tjenester som kan dekke et behov og dermed har en økonomisk verdi i samfunnet. Verdiskaping måles gjerne ved bruttoprodukt, beregnes som bedriftens omsetning

fratrukket kjøp av varer og tjenester, eller som summen av driftsresultat og lønnskostnader.

Vi estimerer verdiskaping i handelsnæringen som følge av substitusjonseffekten ved summere estimerte driftsresultat og lønnskostnader, basert på nøkkeltall fra Tabell 8-1. Driftsresultat estimeres ved å anta en lineær sammenheng mellom omsetning og resultat i begge referansepopulasjoner - og at dette forholdstallet forblir konstant når innenlands omsetning øker som følge av substitusjonseffekten. Lønnskostnader estimeres ved å multiplisere sysselsettingseffektene (se Figur 8-1) med gjennomsnittlig lønn per årsverk for de to referansepopulasjonene. Vi legger med andre ord ikke til grunn noen lønnsvekst - at substitusjonseffekten ikke slår ut på lønnsnivået i handelsnæringen.

Under disse forutsetningene beregner vi verdiskaping for de to referansepopulasjonene, presentert i Figur 8-2. Disse representerer øvre og nedre estimat for verdiskaping som følge av substitusjonseffekten.

Figur 8-2: Verdiskaping i handelsnæringen – øvre og nedre estimat



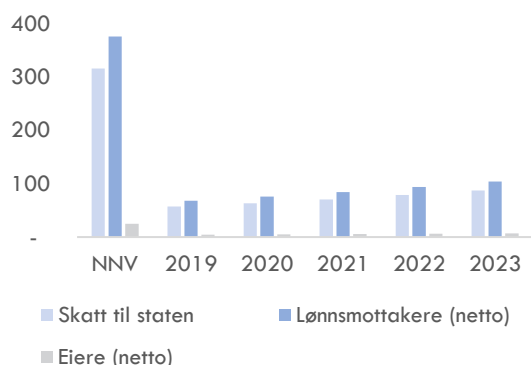
Kilde: Oslo Economics

Også her finner vi store forskjeller i estimert verdiskaping avhengig av om man tror substitusjonseffekten tilfaller i hovedsak norske nettbutikker eller handelsnæringen som helhet. I innføringsåret beregnes en verdiskaping på mellom 98–161 millioner kroner. Nåverdi av verdiskaping over analyseperioden beregnes til mellom omtrent 544–891 millioner kroner, gitt finansdepartementets kalkulasjonsrente på 4 prosent. Det er imidlertid stor usikkerhet knyttet til særlig øvre del av dette spennet. Dette vil vi komme tilbake til senere.

Verdiskapingen fordeler seg over lønsmottakere, eiere og staten. Sistnevnte vil motta inntekter i form av skatt på lønn og resultat, samt arbeidsgiveravgift. I tillegg kommer mva på omsetningen som flyttes til norsk handelsnæring. Dette er imidlertid medregnet tidligere, i kapittel 5.1 og 6.2, og vil ikke inngå i ringvirkningsanalysen.

Fordeling av vår estimerte verdiskaping er presentert i Figur 8-3. Vi tar utgangspunkt i middelverdien for verdiskaping i de to populasjonene, og viser hvordan den fordeler seg over aktørene. Vi legger til grunn en gjennomsnittlig skattesats på lønn på 30 prosent, arbeidsgiveravgift på 14,1 prosent og skatt på resultat og utbytte på til sammen 44 prosent. For enkelhets skyld antar vi at resultat etter skatt tas ut i utbytte til eierne.

Figur 8-3 Fordeling av verdiskaping (middelverdi av tidligere estimert spenn) i millioner kroner



Kilde: Oslo Economics

Disse beregningene er gjort med en svært forenklet tilnærming, men det gir oss likevel et bilde av hvordan verdiskapingen fordeler seg over ulike aktører. Det fremstår tydelig at verdiskapingen i all hovedsak vil fordeles mellom lønsmottakere og staten (proveni i form av arbeidsgiveravgift og skatt på lønn, overskudd og utbytte). Vi finner at nåverdi av verdiskapingen over hele analyseperioden fordeles med 316 og 376 millioner til henholdsvis staten og lønsmottakere. Resterende 25 millioner vil tilfalle eierne av handelsvirksomhetene.

Stor usikkerhet knyttet til øvre estimat

Det er generelt usikkerhet knyttet til estimater som strekker seg over flere år, da det er vanskelig å si hvordan konsumentene vil tilpasse seg på lang sikt. Vi må dessuten påpeke at det er særlig stor usikkerhet knyttet til de øvre grensene av våre estimerte spenn. Over tid er det god grunn til å tro at stadig større del av substitusjonseffekten vil tilfalle norske nettbutikker. Dette fordi netthandel generelt vokser mer enn handel i fysisk butikk (SSB). Dersom man tar høyde for denne utviklingen, vil øvre estimat for sysselsettingseffekter og verdiskaping i handelsnæringen være lavere enn våre beregninger. Flere usikkerhetsmoment knyttet til våre øvre estimat trekkes frem i kapittel 8.4.

8.2.3 Indirekte virkninger i underleverandører til handelsnæringen

Økt etterspørsel etter varer fra norsk handelsnæring vil gjøre at næringen selv etterspør flere varer og

tjenester fra sine underleverandører. Dette kalles indirekte virkninger. Det er imidlertid grunn til å tro at innenlands indirekte virkninger vil være små, mye på grunn av høy importandel av varene som selges i norsk handelsnæring. Sysselsettingseffekten er lav som følge av at underleverandørene ser ut til å være en *lite* arbeidsintensiv næring.

Vi beregner indirekte virkninger som følge av økt omsetning i handelsnæringen ved å ta utgangspunkt i nøkkeltallet kjøp av varer og tjenester i andel av omsetning. I Tabell 8-1 presenterer vi viktige nøkkeltall for de to definerte populasjonene. Disse størrelsene er beregnet ut fra data fra SSB, og vi legger 2016-verdier til grunn for beregningene.

Fra Tabell 8-1 ser vi at kjøp av varer og tjenester utgjør 91 % av omsetning for rene nettbutikker og 83 % for detaljhandelen som helhet. Største delen av dette er kjøp av handelsvarer (varekjøp). Vi antar en lineær sammenheng mellom omsetning og kjøp av varer/tjenester i handelsnæringen. Ved å holde disse forholdstallene konstante når omsetningen i handelsnæringen øker, kan vi beregne økningen i handelsnæringens etterspørsel etter varer/tjenester fra sine underleverandører.

Av varegruppene presentert i Tabell 3-2 (importert varesortiment under 350 kroner), er det ingenting som produseres i Norge. Handelsnæringens kjøp av varer og tjenester består av importerte varer og delvis importerte tjenester (kjøp av internasjonale tjenester, eksempelvis innen frakt). Utenlandske underleverandører skaper ingen ringvirkninger i Norge. Derfor må vi anta en importandel av varene som selges i norsk handelsnæring, som vi trekker i fra de indirekte virkningene. I en tidligere rapport på området (Virke, 2014) ble det antatt en importandel på 70 %. Etter vår vurdering er det grunn til å tro at denne er enda høyere. Vi estimerer de indirekte virkningene med ulike importandeler 70 %, 80 % og 90 %.

Med disse forutsetningene til grunn, finner vi at økt omsetning i handelsnæringen gir følgende omsetningsvekst for norske underleverandører første år i analyseperioden, gitt tre ulike importandeler.

Figur 8-4 Indirekte virkninger første år (2019) i millioner kroner

Importandel	Omsetning underleverandører til norske nettbutikker	Omsetning underleverandører til bred detaljhandel
70 %	277	253
80 %	185	169
90 %	92	84

Kilde: Oslo Economics

Av tabellen ser vi at de indirekte omsetningseffektene er størst når vi bruker norske nettbutikker som referansepopulasjon for handelsnæringen. Dette fordi nettbutikkene bruker noe større andel av omsetningen til kjøp av varer og tjenester fra underleverandører sammenliknet med handelsnæringen som helhet. Forskjellene mellom de to referansepopulasjonene er imidlertid små. Variasjonen er større når import-andelen endres.

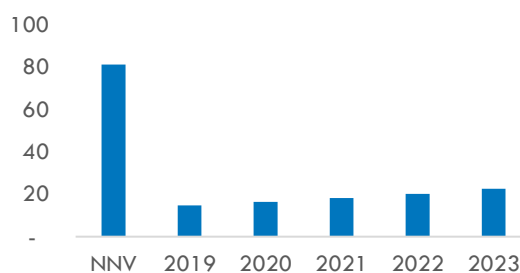
I det følgende vil vi legge til grunn en importandel på 80 %. Videre vil vi bruke en middelværdi mellom estimert omsetningsvekst for de to populasjonene. Vi antar også at underleverandører til handelsnæringen i hovedsak tilhører næringsgruppen «Agentur og engroshandel, unntatt motorvogner» (NACE-kode 46) men der vi fjerner enkelte underbransjer som vi anser som irrelevante for vårt formål (blant annet engroshandel med tobakk og drivstoff). Dette utgjør så vår referansepopulasjon for underleverandører til handelsnæringen. Det er en streng antakelse å anta at samtlige norske underleverandører tilhører denne næringsgruppen. En mer presis analyse av indirekte virkninger burde også tatt høyde for underleverandører av distribusjonstjenester. Dette vil vi imidlertid komme tilbake til i kapittel 8.3.

Med dette til grunn beregner vi sysselsetting og verdiskaping i underleverandører til handelsnæring (indirekte effekter). Vi bruker samme metodikk som tidligere, der vi behandler nøkkeltall for referansepopulasjonen lineært når omsetningen øker som følge av substitusjon til norsk handelsnæring.

For å estimere indirekte sysselsettingseffekt lener vi oss på forholdstallet omsetning per årsverk. For underleverandørene er dette forholdstallet høyt. Underleverandører til handelsnæringen er med andre ord en svært *lite* arbeidsintensiv næring. Ett årsverk i underleverandørleddet svarer til over 13 millioner kroner i omsetning. Dette gjør at sysselsettingseffektene som følge av økt omsetning er svært liten. Vi finner at omsetningsøkningen som følger av substitusjonseffekten kun vil innebære 13 nye årsverk i underleverandør-leddet første år, totalt 20 nye årsverk over hele perioden 2019–2023.

Videre beregner vi verdiskaping i underleverandørleddet, som sum av lønnskostnader og resultat, basert på referansepopulasjonens resultat- og lønnsandel i 2016. Estimaten er presentert i Figur 8-5. Vi finner at den indirekte verdiskapingen har en nåverdi på omtrent 81 millioner kroner for hele analyseperioden. Dette vil fordeles over eiere, lønsmottakere og staten med henholdsvis 15, 30 og 36 millioner kroner. Denne fordelingen er presentert i Figur 8-6.

Figur 8-5: Verdiskaping underleverandører



Kilde: Oslo Economics

Figur 8-6: Fordeling av verdiskaping underleverandører



Kilde: Oslo Economics

Sammenliknet med de direkte virkningene i detaljhandelen som følge av substitusjonseffekten, er de indirekte virkningene på verdiskaping og sysselsetting i underleverandørene marginale. Man kan i prinsippet beregne de indirekte virkningene videre nedover verdikjeden (underleverandører til underleverandører), men da blir effektene fort ubetydelig små.

8.3 Direkte virkninger for Posten og andre fraktselskaper

Et vedtak om å fjerne 350-kronersgrensen for mva kan medføre behov for store operasjonelle tilpasninger i Posten og andre fraktselskaper. På den ene siden må Posten og andre fraktselskaper rigge seg til for økt toll- og mva-håndtering av importsendinger. Der de i dag kun håndterer toll og mva på varer med verdi over 350 kroner, må de ved en eventuell regelendring håndtere toll og mva på alle sendinger fra utlandet. På den andre siden vil et omfattende fall i import føre til redusert behov for arbeidskraft i behandling og distribusjon av forsendelser. Noe av dette vil imidlertid hentes inn igjen som følge av substitusjon til norsk handelsnæring, ved at det oppstår behov for håndtering av innenlands forsendelser.

En fjerning av 350-kronersgrensen vil altså medføre positive og negative sysselsettingseffekter for

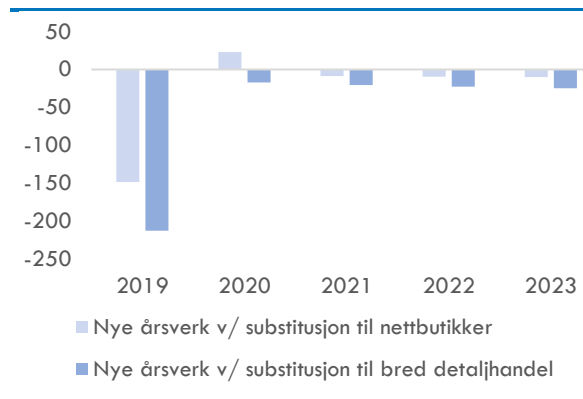
fraktselskaper. I det følgende bruker vi tidligere estimerte endringer i volum, samt Postens egne anslag over hvilke sysselsettingseffekter disse endringene vil medføre innen fortolling og behandling og distribusjon av sendinger. Vi antar at disse anslagene er representative også for andre fraktselskaper, konkurrenter til Posten. Med dette til grunn kan vi anslå samlet sysselsettingseffekt for alle norske fraktselskaper som følge av tidligere estimerte endringer i forsendelsesvolum.

Vi har tidligere beregnet totalt volumbortfall som følge av en fjerning av 350-kronersgrensen til å utgjøre i underkant av 31,6 millioner importsendinger i 2019, og økende i de påfølgende årene. Dette innebærer en negativ sysselsettingseffekt for fraktselskapene.

Av positive sysselsettingseffekter oppstår det behov for arbeidskraft for å toll- og mva-behandle det resterende volum av importsendinger. Dette volumet har vi estimert til omtrent 3,8 millioner sendinger i 2019, og økende de påfølgende år. Videre vil det også være en positiv sysselsettingseffekt som følge av substitusjon til norsk handelsnæring, og da særlig om substitusjonen tilfaller norske nettbutikker. Vi har tidligere estimert substitusjon til norsk handelsnæring å være i underkant av 10,5 millioner sendinger i 2019, og økende de påfølgende årene. Dersom substitusjonen i hovedsak tilfaller norske nettbutikker, vil dette være forsendelser som norske fraktselskaper må håndtere. Dersom i stedet substitusjonen tilfaller detaljhandelen som helhet, antar vi at kun 5 prosent²² av kjøpene innebærer innenlands forsendelse mellom detaljist og konsument som fraktselskapene må håndtere.

De positive og negative effektene utlikner ikke hverandre. I sum finner vi at den totale effekten er negativ. Vi finner at en fjerning av 350-kronersgrensen vil innebære et tap av mellom 149 og 213 årsverk i fraktselskaper i 2019. Over hele analyseperioden finner vi at regelendringen vil føre til tap av mellom 154 og 298 årsverk. Tapet er minst dersom man antar at største del av substitusjonseffekten tilfaller norske nettbutikker, hvilket vi tidligere har argumentert for at det er rimelig å anta. Disse funnene er presentert i Figur 8-7.

Figur 8-7 Sysselsettingseffekter fraktselskaper



Kilde: Oslo Economics

Bortfall av forsendelsesvolum vil ikke bare påvirke sysselsettingen, det vil også ramme bunntjenesten hos fraktselskapene. Her har vi imidlertid for få datapunkt til å nøyaktig estimere denne effekten.

For Posten spesielt, er det også verdt å ta med at redusert lønnsomhet vil medføre lavere proveny til staten i form av skatt og arbeidsgiveravgift. Det vil nødvendigvis også måtte medføre lavere utbytte til staten, som eneste eier.

8.4 Oppsummering brutto ringvirkninger

Våre beregninger av brutto direkte virkninger for handelsnæringen i Norge i innføringsåret er mellom 98 og 161 millioner kroner i økt verdiskaping. Nåverdi av verdiskapingen over en periode på fem år ligger mellom 544 og 891 millioner kroner. Antall nye årsverk i handelsnæringen ligger mellom 152 og 285 i innføringsåret, og totalt mellom 234 og 437 over hele perioden. Sannsynligvis er den reelle effekten i den nedre delen av spennene.

Vi har også beregnet indirekte virkninger for underleverandører til handelsnæringen (første ledd i verdikjeden). Her finner vi imidlertid at ringvirkningene er begrenset, mye på grunn av antatt høy importandel for de aktuelle varene. Verdiskapingen i underleverandørleddet estimeres til rundt 15 millioner kroner første år, med nåverdi på rundt 81 millioner over hele analyseperioden. Sysselsettingseffekten er svært liten, fordi underleverandørleddet er svært lite arbeidsintensivt. Vi finner at det i hele analyseperioden kun vil oppstå rundt 20 nye årsverk i denne næringen.

Brutto skatteinngang til staten som følge av økt verdiskaping i handelsnæringen og dens underleverandører anslås til rundt 64 millioner kroner i

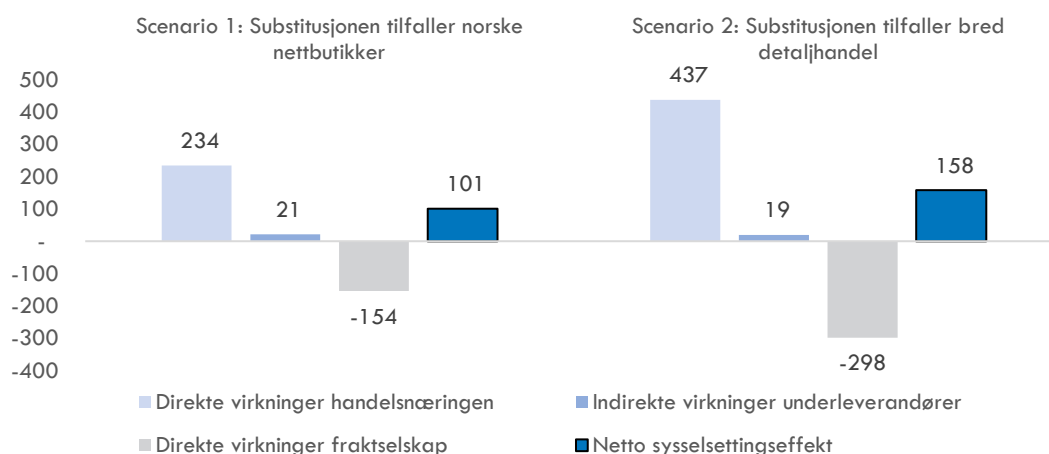
²² Omtrent 5 prosent av omsetningen i denne referansepopulasjonen relaterer seg til netthandel

2019, med en nåverdi på 352 millioner kroner i perioden 2019–2023.

I tillegg til direkte og indirekte virkninger i handelsnæringen, vil aktører som Posten måtte redusere antall årsverk som følge av redusert arbeidsomfang. Dette trekker ned total verdiskaping og sysselsetting som følge av å fjerne 350-kronersgrensen.

Figur 8-8 har vi samlet estimatene for sysselsettingseffekter over hele analyseperioden (fem år). Som figuren viser, er det grunn til å tro at totale sysselsettingseffekter som følge av en endring i mva-regelverket vil være begrenset, og uansett langt lavere enn tidligere estimater (Virke, 2014). Vi estimerer den totale sysselsettingseffekten, for handelsnæringen og fraktselskaper, å ligge mellom 101 og 158 årsverk over hele analyseperioden.

Figur 8-8 Totale sysselsettingseffekter i perioden 2019–2023



Kilde: Oslo Economics

Det er tre forhold som tilsier at våre estimerte brutto ringvirkninger er for høye, og at det i virkeligheten vil være i nedre del av spennet eller lavere.

- Nettbutikk erstatter nettbutikk: det er sannsynlig at norske nettbutikker i all hovedsak vil overta omsetningen som flyttes fra privatimport til norsk handelsnæring. Det er lite sannsynlig at billigvarer primært vil selges i fysisk butikk.
- Etablerte norske nettbutikker har infrastruktur som frakt og lagertjenester på plass i dag. Det er derfor grunn til å anta en ikke-lineær sammenheng mellom omsetning og sysselsetting i handelsnæringen. Det er billigere å ta inn én ekstra vare, enn den første varen.
- Det er sannsynlig at utenlandske nettbutikker som er mva-registrert i Norge, eksempelvis Zalando og cdon.com, vil overta betydelige deler av omsetningen fra privatimport. Dette gir økt proveny til staten, men begrenset med ringvirkninger for norsk handelsnæring.

et lavt fortollingsgebyr. Dette vil vi sammenlikne med estimatene for høyt fortollingsgebyr, som er gjennomgått i detalj tidligere i kapittel 8. Metodikken for de følgende beregningene er lik som tidligere i kapittelet.

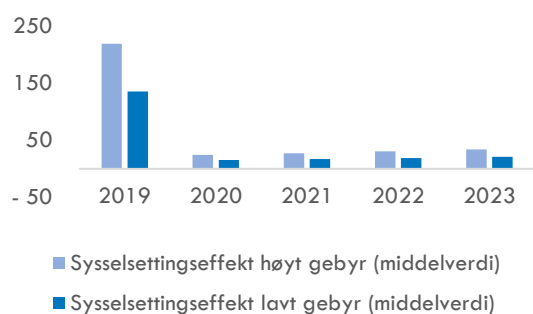
8.5.1 Direkte virkninger i handelsnæringen

Gitt et lavt fortollingsgebyr, og følgelig langt lavere substitusjonseffekt enn ved tidligere estimat, finner vi at sysselsettingseffekten i norsk handelsnæring utgjør til sammen mellom 145 og 270 årsverk over hele analyseperioden. Tilsvarende estimat ved høyt fortollingsgebyr fant vi til å ligge mellom 234 og 437 årsverk. Forskjellene er presentert i Figur 8-9, men her er estimatene presentert som middelværdier i stedet for spenn. Her antar vi med andre ord at økt etterspørsel som følge av substitusjonseffekten fordeler seg likt over norske nettbutikker og handelsnæringen som helhet.

8.5 Virkninger med lavt gebyr

Dersom fortollingsgebyret er 30 kroner istedenfor 158 kroner innebærer det vesentlig lavere substitusjonseffekt (se kapittel 7). Dette gir store utslag på estimerte ringvirkninger i vår modell. I det følgende vil vi presentere estimerte ringvirkninger gitt

Figur 8-9 Sysselsettingseffekt i handelsnæringen ved høyt og lavt fortollingsgebyr

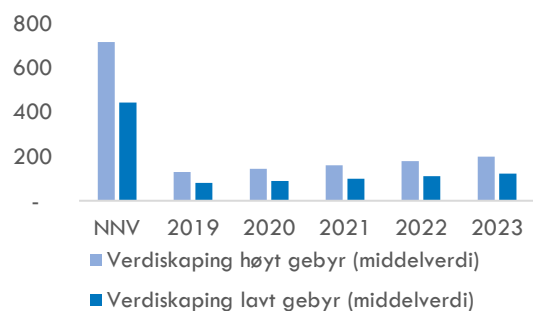


Kilde: Oslo Economics

Som figuren viser, vil et lavere fortollingsgebyr innebære langt lavere direkte sysselsettingseffekter i handelsnæringen enn ved et høyt fortollingsgebyr.

Liknende finner vi at verdiskapingen i handelsnæringen er lavere ved et lavt fortollingsgebyr, som følge av svakere substitusjonseffekt. Gitt et lavt fortollingsgebyr estimerer vi at nåverdi for verdiskaping over analyseperioden ligger mellom 336 og 551 millioner kroner. Tilsvarende estimat ved høyt fortollingsgebyr fant vi til å ligge mellom 544 og 891 millioner kroner. Forskjellene over analyseperioden er presentert i Figur 8-10, men også her presenteres estimatene som middelverdier i stedet for spenn.

Figur 8-10 Verdiskaping i handelsnæringen ved høyt og lavt fortollingsgebyr



Kilde: Oslo Economics

8.5.2 Indirekte virkninger underleverandører

De indirekte effektene i underleverandørleddet finner vi å være veldig små når vi legger et lavt fortollingsgebyr, og følgelig lavere substitusjon, til grunn. Vi finner at sysselsettingseffekten i underleverandørleddet vil utgjøre kun 13 årsverk over hele analyseperioden. Tilsvarende estimat ved høyt fortollingsgebyr er beregnet til 20 årsverk.

²³ Denne forutsetningen er gjort i samråd med posten. Alle beregninger er gjort på grunnlag av en middelverdi på 7,5.

²⁴ Vi beregner en situasjon der et elektronisk system for håndtering av mva. implementeres i 2019. Dette for å

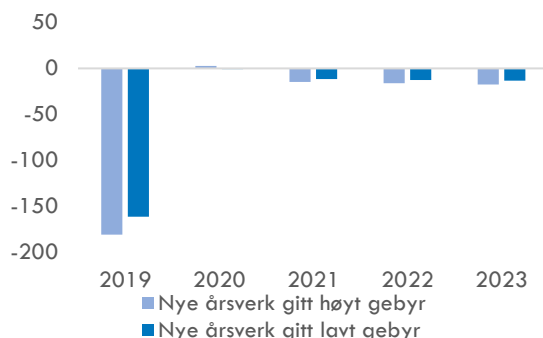
Videre finner vi at nåverdi av verdiskapingen i underleverandørleddet utgjør omtrent 50 millioner kroner over analyseperioden, gitt lavt fortollingsgebyr. Til sammenlikning er nåverdien mer enn det dobbelt så stor når vi legger høyt fortollingsgebyr til grunn.

8.5.3 Direkte virkninger i fraktselskaper

Et lavt fortollingsgebyr på 30 kroner er kun relevant i sammenheng med innføring av elektronisk plattform for håndtering av mva. Et slikt system vil innebære at toll- og mva-behandling av importsendinger vil være en betydelig mindre arbeidsintensiv oppgave for fraktselskapene. Vi har i vår modell antatt at ett årsverk innen toll- og mva-behandling kan håndtere 5-10 ganger så mange importsendinger som i dag.²³

Med dette til grunn, finner vi at samlet sysselsettingseffekt for fraktselskapene, gitt lavt fortollingsgebyr, utgjør et tap av mellom 155 og 244 årsverk over hele analyseperioden, avhengig av om substitusjonseffekten tilfaller henholdsvis norske nettbutikker eller bred detaljhandel.²⁴ Tilsvarende estimat for høyt fortollingsgebyr ga et netto tap av til sammen mellom 154 og 298 årsverk. Vi finner med andre ord at det «mildeste» scenariet, der substitusjonen i hovedsak tilfaller norske nettbutikker, vil gi omtrent likt utslag på sysselsetting som ved høyt fortollingsgebyr. Dersom substitusjonen i stedet går til den brede detaljhandelen (med hovedvekt på salg i fysisk butikk), vil et lavt gebyr medføre et betydelig lavere tap av arbeidsplasser i fraktselskapene. Disse forskjellene er illustrert i Figur 8-11. I figuren presenterer vi middelverdier av tidligere oppgitte spenn.

Figur 8-11 Sysselsettingseffekt fraktselskaper ved høyt og lavt fortollingsgebyr



Kilde: Oslo Economics

Et samlet volumbortfall på 65% av importsendinger, ved lavt fortollingsgebyr (se kapittel 7), i 2019 vil også innebære et lønnsomhetstap for fraktselskapene.

enklere sammenligne høyt og lavt gebyr. I virkeligheten vil et slikt system først kunne implementeres senere.

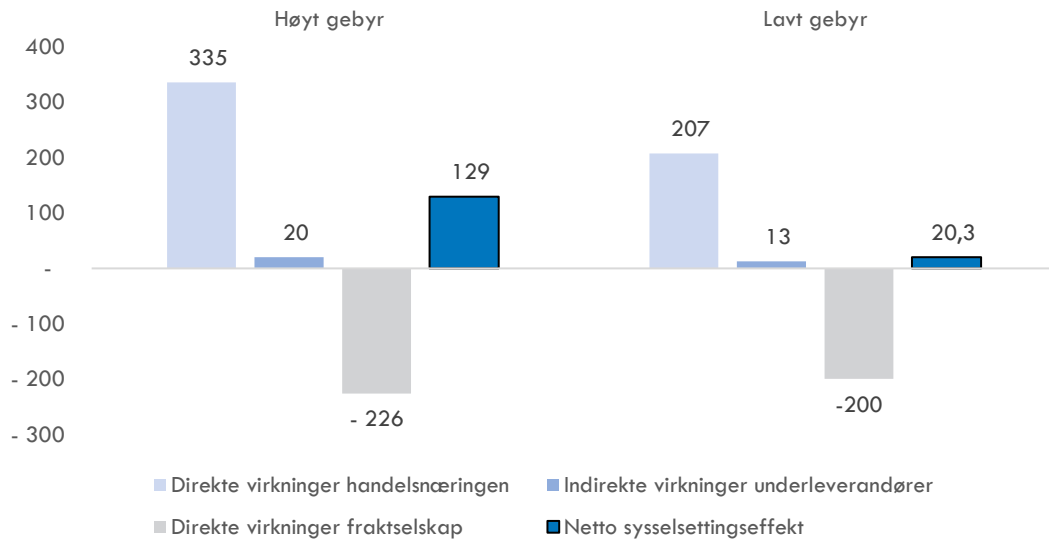
Noe av dette vil imidlertid hentes inn igjen dersom innenlands netthandel øker (hvilket innebærer økt volum av innenlandssendinger).

8.5.4 Total sysselsettingseffekt omtrent null

I Figur 8-2 har vi samlet våre estimerte sysselsettingseffekter for høyt og lavt gebyr. Vi presenterer middelerverdier av tidligere oppgitte spenn. Et interessant funn er at ringvirkningene, målt ved

sysselsetting, er nære ved å utlikne hverandre når vi legger et lavt fortollingsgebyr til grunn. Over hele analyseperioden finner vi at total sysselsettingseffekt ligger mellom 3 og 38 nye årsverk (middelerverdi på 20 årsverk), der den laveste verdien inntreffer dersom substitusjonen tilfaller norske nettbutikker. Til sammenlikning fant vi at et høyt fortollingsgebyr innbar en positiv total sysselsettingseffekt mellom 101 og 158 årsverk.

Figur 8-12 Total sysselsettingseffekt over perioden 2019–2023 ved høyt og lavt fortollingsgebyr



Kilde: Oslo Economics

9. Vurderinger av netto ringvirkninger på sysselsetting og skatteinntekter til staten

Brutto ringvirkningsanalyser er interessante for å studere hvordan aktører i flere ledd i verdikjeden påvirkes av eksogene økonomiske sjokk, eksempelvis fjerning av 350-kronersgrensen. Analyser av brutto ringvirkninger viser derimot ikke totaleffekter på samfunnet av et tiltak eller en avgiftsendring. Netto sysselsettingseffekter i Norge og netto skatteinngang til Staten vil være vesentlig mindre enn resultatene fra bruttoringvirkningsanalysen.

Netto ringvirkninger

I samfunnsøkonomi har ressursbruk en alternativ anvendelse. Beregninger av brutto ringvirkninger tar ikke inn over seg den alternative anvendelsen av arbeidskraft og kapital. Det er viktig at man ikke forveksler brutto ringvirkninger med samfunnsøkonomisk lønnsomhet. I brutto ringvirkningsanalyser belyser man ofte enten bare positive effekter eller bare negative effekter av et tiltak. En samfunnsøkonomisk analyse bestreber seg derimot på å se på alle positive og negative effekter for samfunnet og samtlige aktører under ett. Ringvirkninger kan være en samfunnsøkonomisk effekt, men da må analysen holde sammen både de positive og de negative ringvirkningene sett opp mot alternativ utnyttelse av ressursene.

Videre drøfter vi kvalitativt hva netto (direkte) ringvirkninger vil bli dersom man fjerner 350-kronersgrensen.

Netto sysselsettingseffekter er vesentlig lavere

Fjerning av 350-kronersgrensen vil gi en positiv brutto sysselsettingseffekt i handelsnæringen (inkl. underleverandører). Netto sysselsettingseffekter vil derimot avhenge av flere viktige forhold:

- Hvor lønnsom netthandel av varer med lav verdi er, sammenlignet med alternative salgsvarer.
- Omfanget av eventuell ledig kapasitet i arbeidsstokken i Norge på kort sikt.
- Alternativinntekten til arbeidskraften som etterspørres i norsk netthandel.

Størrelsen på sysselsettingseffekten vil være betinget av hvor lønnsomt det er for norsk handelsnæring å importere varer som tidligere gikk via privatimport. Lønnsomheten avgjøres på sin side av hvorvidt det er

tilstrekkelig stor etterspørsel etter produktene i Norge, og om lønnsomheten er tilstrekkelig for å tiltrekke seg arbeidskraften de trenger.

For å beregne netto sysselsetting av avgiftsendringen må man vite størrelsen på følgene:

- Andelen av arbeidskraften som kommer fra andre sysselsettingsforhold.
- Andelen som ikke kommer fra andre sysselsettingsforhold – ledig kapasitet i økonomien.
- Overføringen av sysselsatte i Posten og andre aktører (negative direkte ringvirkninger) til norsk handelsnæring (positive direkte ringvirkninger).

Første gruppe har en alternativ lønnsinntekt og verdiskaping som bortfaller (kostnad) hvis de bytter arbeid til norsk handelsnæring. Andre gruppe har en potensiell stor netto positiv virkning siden de ikke allerede er i et sysselsettingsforhold. Tredje gruppe er en ren overføring av sysselsatte som en direkte følge av avgiftsendringen.

Når det gjelder den eventuelle ledige kapasiteten i arbeidsstokken i Norge, er dette stort sett personer med lavere utdanning og mindre arbeidserfaring, eksempelvis unge uten formell utdanning. Men netthandel er ikke nødvendigvis en bransje med sysselsatte med lav formell kompetanse eller liten arbeidserfaring. Jo høyere formell kompetanse og arbeidserfaring en sysselsatt har, desto høyere alternativverdi og lavere sannsynlighet for at de ikke allerede er i sysselsettingsforhold.

Vi må derfor skille mellom tre grupper forretningsvirksomhet som overtar netthandel fra utlandet:

- Etablerte nettbutikker kan det tenkes har behov for arbeidskraft som har lav formell kompetanse og lite erfaring. Denne arbeidskraften har en nokså lav alternativverdi og kan ta til seg noe ledig kapasitet i arbeidsstokken.
- Oppstart av nye nettbutikker har behov for høy kompetanse. IKT, salg og markedsføring mv. Denne arbeidskraften har en høy alternativverdi og er med stor sannsynlighet allerede i sysselsettingsforhold.
- Utenlandske nettbutikker som er mva-registrerte i Norge har ikke behov for norsk arbeidskraft i det hele tatt.

Dette viser at netto sysselsettingseffekt vil avhenge sterkt av fordelingen av omsetningen som overføres til

Norge, fordelt på etablerte norske nettbutikker, oppstart av nye nettbutikker og utenlandske nettbutikker som er mva-registrert i Norge. Totalbildet viser at det sannsynligvis er en lav netto sysselsettingseffekt. Vi påpeker derimot at dersom netthandel er mer lønnsomt enn alternativt bruk, vil det være en netto positiv verdiskaping selv med null netto sysselsettingseffekt. Verdiskapingen vil da tas ut i form av høyere lønn til de sysselsatte for å tiltrekke seg arbeidskraft, men ikke et større antall sysselsatte.

Netto skatteinngang til staten er vesentlig lavere

Analysen av brutto ringvirkninger viste en økt skatteinngang til Staten fra norsk handelsnæring og dens underleverandører. I analysen forutsettes det implisitt at samtlige nye sysselsatte ikke har en alternativ arbeidsinntekt. Dvs. at de er arbeidsledige i dag og i overskuelig fremtid. Videre antas det at kapitalen som bedriftene bruker til å importere varesortimentet som tidligere gikk via privatimport, heller ikke har en alternativ avkastning. Samlet gir dette et ukorrekt bilde av hvilken provenyeffekt staten kan forvente seg gjennom ringvirkninger.

Netto økt skatteinngang til staten vil være vesentlig lavere enn det som fremkommer i brutto ringvirkningsanalysen, av følgende hovedgrunner:

- Sysselsatte som går fra en annen jobb til jobb i norsk handelsnæring, vil betale kun marginalt mer skatt enn de gjorde i forrige ansettelsesforhold. Dette er den faktiske økningen i skatteinngang fra de sysselsatte.
- Utnyttet eventuell ledig kapasitet i økonomien, vil det gi en høyere netto skatteinngang. Men som påpekt er det usikkert i hvilket omfang det vil sysselsettes individer med lav formell kompetanse og liten erfaring, som utgjør den ledige kapasiteten i dag.
- Kapitalen som investeres for å kjøpe varer som tidligere gikk gjennom privatimport, kan gå på bekostning av andre vareinnkjøp. Netto økningen i selskaps- og utbytteskatt kan derfor være mindre enn beregnet i brutto ringvirkninger.

Samlet er det derfor usikkert hva størrelsen på netto økt skatteinngang vil være fra norsk handelsnæring isolert sett. Flere forhold trekker derimot i retning av at netto ringvirkninger, både netto sysselsettingseffekt og netto økt skatteinngang til staten, er marginale sammenlignet med beregningene av brutto ringvirkninger. Dette gjelder selv om vi legger til grunn økt verdiskaping ved at netthandel er mer lønnsomt enn alternativet.

10. Referanser

Aasness, O. E. & Nygård, J., 2013. *Særavgifter, grensehandel og modellen KONSUM-G*, Oslo: Statistisk Sentralbyrå.

DIBS, 2017. *Norsk E-handel: Alt du trenger å vite om E-handel i Norge 2017*, Oslo: DIBS.

Stortinget, 2017. *Representantforslag 213 S (2017-2018) fra stortingsrepresentanter Knut Arild Hareide, Olav V. Bollestad, Hans Fredrik Grøvan og Kjell Ingolf Ropstad*. Oslo: Stortinget.

Sundal, S. K. & Ziegler, A., 2015. *Samfunnsøkonomiske konsekvenser ved en økning i avgiftsfri grense*, Kristiansand: Universitetet i Agder.

Virke, 2014. *Netthandel fra utlandet og 200-kronersgrensen for momsfrie kjøp - Ringvirkninger for norsk handelsnæring og offentlige inntekter*, Oslo: Virke.

Vedlegg 1 Etterspørsel og elastisiteter

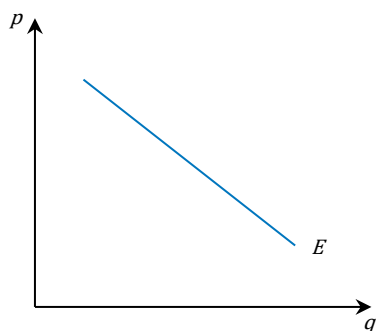
Fjerning av 350-kronersgrensen for privatimport medfører en økning i markedsprisen på varer i utenlandske nettbutikker, relativt til varer i norske butikker. Sammenhengen mellom markedspris på en vare og etterspurt/kjøpt mengde kan avleses fra en etterspørselsfunksjon. For de fleste varer og tjenester faller etterspurt mengde ved økte priser, alt annet likt. Dette er illustrert i Figur 10-1 ved en fallende etterspørselskurve.

Helningen på etterspørselskurven sier noe om hvor følsom etterspørselen er ovenfor en prisendring, og omtales som etterspørselens priselastisitet. Priselastisitet defineres som:

$$\varepsilon \equiv \left(\frac{\Delta q}{q}\right) / \left(\frac{\Delta p}{p}\right) = \left(\frac{\Delta q}{\Delta p}\right) \times \left(\frac{p}{q}\right),$$

hvor Δ betegner endring. Priselastisiteten (ε) er altså et uttrykk for den prosentvise endringen i etterspørselen (q) som følge av en økning i prisen (p) på én prosent. Hvis elastisiteten er mindre negativ enn -1 , betegnes etterspørselen som uelastisk – etterspørselen reduseres lite ved høyere pris. Hvis elastisiteten derimot er mer negativ enn -1 betegnes gjerne etterspørselen som elastisk – etterspørselen reduseres mye ved høyere pris.

Figur 10-1: Sammenhengen mellom mengde og pris gir en fallende etterspørselskurve



Kommentar: Etterspørselskurven angir den mengden varer som ønskes kjøpt til ulike priser i markedet. Hvis etterspurt mengde reduseres ved økt pris er etterspørselskurven fallende.

10.1.1 Egenpriselastisiteten

Egenpriselastisiteten uttrykker hvordan etterspørselen etter et gode (q_i) endres når prisen på det samme godet (p_i) øker med én prosent. Egenpriselastisitet defineres som:

$$\varepsilon_{ii} = \left(\frac{\Delta q_i}{q_i}\right) \times \left(\frac{p_i}{p_i}\right).$$

Her kan fotskriften (i) for eksempel betegne elektronikk, klær eller mobildeksler.

10.1.2 Krysspriselastisitet

Krysspriselastisiteten mellom to goder angir den prosentvise endringen i etterspørselen etter det ene godet som følge av en prisendring for det andre godet. I vår kontekst betyr dette hvordan etterspørselen etter varer i norske butikker endres når importprisen på varer i utenlandske nettbutikker øker.

Krysspriselastisitet defineres som:

$$\varepsilon_{ij} = \left(\frac{\Delta q_i}{q_i}\right) \times \left(\frac{p_{j \neq i}}{p_{j \neq i}}\right).$$

Som ovenfor betegner fotskriften (i, j) eksempelvis delmarkedene elektronikk, klær eller mobildeksler. Ved å undersøke krysspriselastisiteten kan det fastslås i hvilken grad varer som er tilgjengelige i norske butikker er reelle alternativer (substitutter) til varer som er tilgjengelig i utenlandske nettbutikker. Hvis krysspriselastisiteten er større enn 0, vil en prisøkning i det ene delmarkedet påvirke etterspørselen i det andre delmarkedet positivt.

10.1.3 Inntektselastisitet

En økning i importprisen på varer i utenlandske nettbutikker vil også påvirke konsumentenes realinntekt. Anta at konsumentene bruker hele sin disponible inntekt på handel av varer under 350 kr i utlandet (U) og i Norge (N). Realinntekt (RI) er da definert på følgende måte:

$$RI = \frac{\text{Inntekt}}{p^U \alpha^U + p^N \alpha^N},$$

hvor α^U og α^N er andelene av budsjettet som går til henholdsvis utenlandsk og norsk varehandel. Når prisen på utenlandske varer (p^U) øker, reduseres konsumentenes realinntekt, og dermed kjøpekraft. Isolert sett vil dette føre til redusert varehandel i både norske og utenlandske butikker. Hvor sterk denne inntektseffekten er, avhenger av etterspørselens inntektselastisitet, som defineres på følgende måte:

$$\varepsilon_{RI} \equiv \left(\frac{\Delta q}{q}\right) \times \left(\frac{RI}{RI}\right).$$

I realiteten inneholder konsumentenes realinntekt flere goder enn handel av varer under 350 kroner. Inntektseffekten av et prissjokk avhenger av i hvor stor grad konsumentene deler opp konsumet under ulike budsjetttrammer. Dersom budsjettene er veldig spesifikke, f.eks. 1000 kr på klær i måneden, og prisen på klær fra utenlandske nettbutikker øker dramatisk, vil inntektseffekten være sterk. Dersom

inntektseffekten er tilstrekkelig sterk, vil den dominere substitusjonseffekten, og dermed bidra til at handel i norske butikker går ned som følge av avgiftsendringen.

10.1.4 Samlet elasticitet for vareassortimentet av importerte varer

Den samlede krysspriselasticiteten mellom varer i norske og utenlandske butikker avhenger den totale graden av substituerbarhet for varer som importeres. Importerte varer som ikke er tilgjengelig i norske butikker vil bidra til å trekke den samlede krysspriselasticiteten mot null.

10.1.5 Inntekts- og substitusjonseffekter

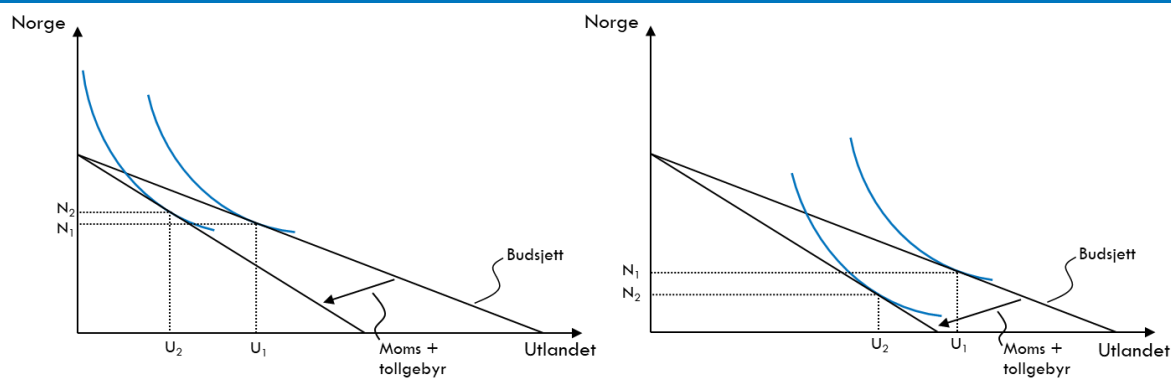
Figur 10-2 viser effekten av fjerning av 350-kronersgrensen i to ulike scenarier. Figuren beskriver markedet for varer som affiseres av 350-kronersgrensen, med norske og utenlandske butikker på henholdsvis den vertikale og den horisontale akse. De rette linjene representerer budsjettet til konsumenten, mens de blå buene er indifferenskurver, og representerer konsumentenes «nytte» av konsumet.²⁵ Den optimale tilpasningen skjer der budsjettet tangerer en nyttekurve. En fjerning av 350-kronersgrensen øker prisen på varer fra utlandet og reduserer budsjettet, representert ved at budsjettlinjen skifter til venstre.

Størrelsen på inntekts- og substitusjonseffekten avhenger av konsumentens opprinnelige tilpasning, og **Figur 10-2: Inntekts- og substitusjonseffekt**

av formen på indifferenskurvene. Konsumet i utenlandske nettbutikker går ned uansett, men for norske butikker er det mer uklart. I figuren til venstre er substitusjonseffekten sterkere enn inntektseffekten, delvis fordi norske butikker utgjør en stor del av det opprinnelige konsumet, slik at en økning i importprisen ikke slår like hardt ut på realinntekten, og delvis fordi indifferenskurvene er tegnet slik at den nye tilpasningen innebærer økt konsum fra norske butikker.

I figuren til høyre er inntektseffekten større enn substitusjonseffekten, og konsumet fra norske butikker går ned. I et slikt scenario vil fjerning av 350-kronersgrensen medføre et provenyrtap, fordi det avgiftsbelagte volumet er lavere enn tidligere. Merk at det relativt store skiftet i budsjettlinjen i Figur 10-2 bare forekommer dersom varer under 350 kr utgjør en stor andel av konsumentenes totale disponible inntekt, eller hvis konsumentene opererer med ulike budsjettet for ulike typer varer (f.eks. «elektronikkbudsjett», «klesbudsjett»). I realiteten er utgjør dette delmarkedet antagelig en relativt liten andel av norske husholdningers disponible inntekt, noe som taler for at inntektseffekten kan være begrenset.

Det er likevel grunn til å tro at de fleste varene som faller innunder 350-kronersgrensen er elastiske med hensyn på inntekt (se Tabell 3-2). Dette trekker i retning av en større inntektseffekt.



Kilde: Oslo Economics

²⁵ Nyten er høyere på indifferenskurver som ligger til «nordøst» i diagrammet.

oslo**economics**

www.osloeconomics.no

post@osloeconomics.no
Tel: +47 21 99 28 00
Fax: +47 96 63 00 90

Besøksadresse:
Kronprinsesse Märthas plass 1
0160 Oslo

Postadresse:
Postboks 1562 Vika
0118 Oslo