

Konkurransen i det norske godstransportmarkedet på jernbane.

Natallia Sakovich

Veileder

Kjetil Andersson

*Masteroppgaven er gjennomført som ledd i utdanningen ved
Universitetet i Agder og er godkjent som del av denne utdanningen.
Denne godkjenningen innebærer ikke at universitetet innestår for de
metoder som er anvendt og de konklusjoner som er trukket.*

Universitetet i Agder, [2013]
Fakultet for [økonomi og samfunnsvitenskap]
Institutt for [økonomi/Handlehøyskolen i Kristiansand]



Cargolink Br-185 682



Forord

Dette er en Masteroppgave skrevet for graden ”Master i økonomi og administrasjon ved Handlehøyskolen i Kristiansand”. Oppgaven er obligatorisk for masterstudenter og den teller 30 studiepoeng. Det gis karakterer for oppgaven.

Arbeidet med oppgaven har begynt sommer 2012. Etter samtaler med administrerende direktør for Cargolink Lars Olsen har jeg bestemt meg om å skrive om monopol og fri konkurranse på det norske jernbanemarkedet, med fokus på markedet for transport av gods. Men etter nærmere samtaler med veileder og datatilgjengelighet ble det bestemt å skrive om konkurransesituasjon i det norske jernbanemarkedet.

Å jobbe selvstendig med dette tema var utrolig lærerikt. Det var en flott trening før man skal ut i arbeidslivet som ferdig utdannet siviløkonom. Ved å jobbe med en selvstendig prosjekt har jeg lært hvordan å anvende forskjellige økonomiske teorier og modeller i praksis, samtidig analysere rapporter og sortere informasjon som er nyttig for en konkret problemstilling.

Jeg vil rette en stor takk til min veileder ved Handlehøyskolen i Kristiansand, Kjetil Andersson, administrerende direktør i Cargolink Lars Olsen og salgssjef i CargoNet Knut Brunstad . Jeg setter stor pris på alt de har bidratt med.

Kristiansand, mai 2013

Sammendrag

Tema konkurranse, fordeler og ulemper av å ha konkurranse for bedrifter og samfunnet går helt bak til Adam Smith. Allerede i 1776 har han bevist at den frie konkurransen leder til likevekt i markedet som fører til den mest samfunnsøkonomisk lønnsom situasjon som innebærer mest effektiv bruk av ressursene. (Hagen, 2004).

I dag temaet konkurranse og hva som er best for samfunnet blir mer og mer aktuelt. Bransjer som talekommunikasjon, kraftmarkedet og luftfartstransport, som før var kjent som sterke monopol markeder med vertikalt integrerte aktører, har blitt til bransjer med flere konkurrerende aktører.

Konkurranse på jernbane innen transport av gods er et relativt ny tema fordi frem til 2008 NSB AS og CargoNet som er et datterselskap til NSB har hatt tilnærmet monopol på transport av godt på jernbane.

Derfor er formålet med denne studien å finne ut hvilke konkurransehindringer som finnes i det norske jernbanemarkedet og hvilke konsekvenser det har for bedrifter og samfunnet som helhet.

Jeg har valgt å begynne oppgaven med å ha en innblikk i jernbanes historie som viser forutsetninger til en monopolsituasjon. Videre går jeg til beskrivelse av situasjon i jernbanemarkedet innen transport av gods i dag, hvem som er de aktuelle aktører og hvilke hindringer som finnes i markedet som førte til at det er så få aktører i dag. Jeg skal bruke analyser gjort av Oslo Economics for å kartlegge eieforholdene i den norske jernbanesektoren, samtidig Femkretsmodellen og Co-opetition modellen for å se på konkurransehindringer som finnes i dagens marked. I tillegg til teoretiske modeller og rapporter skal jeg bruke informasjon som jeg har fått gjennom intervjuer med Lars Olsen og Knut Brunstad.

Videre vil jeg se på vertikal og horisontal integrasjon og konsekvenser av den.

Jeg har funnet ut at vertikal integrasjon er en av betydelige hindringer som førte til få aktører i markedet. CargoNet er en vertikal integrert aktør som både eier terminalene (sammen med Jernbaneverket) som andre aktører trenger tilgang til og produserer transport tjenester. Derfor kan de utestenge transportleverandører ved å sette ugunstige betingelser på tilgang til terminalene som for eksempel høyt tilgangs avgift. I det siste kapittelet skal jeg vise at den tilgangsavgift som andre aktørene har betalt er for høy i forhold til hva som er samfunnsøkonomisk lønnsomt. Dette fører til effektivitetstap i form av at markedspris er høyere enn grensekostnadene og at godstransport blir feil fordelt mellom CargoNet og

konkurrentene. For å vise det skal jeg bruke en modell beskrevet av Kåre P. Hagen og Mark Armstrong.

I dag er situasjon i markedet noe annerledes. Cargolink (som er eneste reel konkurrent til CargoNet i dag) har fått de nødvendige tillatelser og godkjenninger for å produsere terminaltjenester selv. Det finnes offentlig spor på hver terminal som er gratis å bruke og i dag produserer Cargolink til 117 kroner (pris for løft av en konteiner fra/til bil/tog) istedenfor 295 kroner (som var høyest pris) som de måtte betale for terminaltjenester til CargoNet. Disse tallene beviser at prisen som Cargolink måtte betale til en vertikal integrert aktør er høyere enn grensekostnadene for å produsere disse tjenester.

Ut fra Den Nasjonale transport plan for 2014-2023, kan vi se at regjeringen satser på mer transport på bane. Bortsett fra investeringer i infrastrukturen, bør det gjøres tiltak som kan føre til mer konkurranse på norske spor. Derfor er det bestemt i en rapport laget av Jernbaneverket i 2012 å overføre driftsansvaret for terminalene fra CargoNet til staten og videre skal driften konkurranseutsetters. Dette skal føre til mer konkurranse og som følge til mindre effektivitetstap og større samfunnsøkonomisk overskudd.

Innholdsfortegnelse

Forord	3
Sammendrag	4
Innholdsfortegnelse	6
1. Innledning	7
<i>Bakgrunn for oppgaven</i>	7
<i>Problemstilling og avgrensning</i>	8
<i>Målsetting</i>	8
<i>Oppgavens oppbygning</i>	8
2. Historie om den norske jernbane 1854-2012	9
2.1. <i>Bakgrunn for å bygge jernbane i Norge og den første oppbyggingsfase</i>	9
2.2. <i>Finanskrise på slutten av 1800-tallet og videre bygging av jernbanen</i>	10
2.3. <i>Jernbanen under Andre verdens krig.</i>	10
2.4. <i>Nye utfordringer etter krigen</i>	10
2.5. <i>1990-tallet og omdanning av NSB</i>	11
2.6. <i>Utviklingen fra 2000-tallet til nå</i>	12
2.7. <i>Betydning av jernbane for moderne samfunn. Nasjonal transportplan</i>	13
3. Aktører i det norske jernbanemarkedet	15
3.1. <i>Aktører ansvarlige for jernbanenettet</i>	15
3.2. <i>Drift av godsterminaler</i>	16
3.3. <i>Aktører som tilbyr godstransport på den norske jernbane</i>	16
4. Konkurranseshindringer i markedet for transport av gods på bane	18
4.1. <i>Konkurranseseanalyse ved hjelp av "Five forces" modell</i>	18
4.2. <i>Co-opetition modell</i>	21
4.3. <i>Analyse av makroøkonomiske omgivelser</i>	23
5. Integrasjon: begreper og konsekvenser av vertikal og horisontal integrasjon i markedet	26
5.1. <i>Konkurransbegrensninger og monopol situasjon</i>	26
5.2. <i>Horisontal eierkonsentrasjon</i>	28
5.3. <i>Vertikal integrasjon</i>	30
6. Optimale priser for jernbanetransport og terminaltjenester	31
6.1. <i>Prissetting på tjenester innen jernbanemarkedet</i>	31
6.2. <i>Optimale tilgangspriser for vertikalt integrert og separert aktør</i>	32
6.3. <i>Samfunnsøkonomiske optimale tilgangspriser</i>	36
6.4. <i>Priser vs. kostnader for terminaltjenester. Eksempel fra CargoNet og Cargolink.</i>	39
7. Konklusjon	45
7.1. <i>Resultater av undersøkelsen</i>	45
7.2. <i>Sterke og svake siden med oppgaven</i>	47
7.3. <i>Anbefalinger og veien videre</i>	47
Litteraturliste	49

1. Innledning

Som følge av større fokus på miljø og bedre anvendelse av samfunnets ressurser, satser regjeringen i Norge og andre land på å finne tiltak som skal redusere forurensning til natur. En av tiltakene er å transportere både varer og passasjerer på mer miljøvennlig måte. CO₂ utslippene til elektriske tog er tilnærmet lik 0 og derfor elektriske tog er den mest miljøvennlige måten å transportere varer på. I dag transporteres fortsatt flest varer med bil.¹

For å få til mer transport på bane kreves det investeringer fra staten i infrastrukturen og ikke minst må det gjøres tiltak for å gjøre konkurransesituasjonen bedre.

I denne oppgaven vil jeg se på hvilke konkurransehindringer som finnes i det norske godstransportmarked på jernbane. Jeg skal se på hindringer på både mikro og makronivå, problemer knyttet til horisontal og vertikal integrasjon og konsekvenser for både enkelte aktører og samfunnet som helhet.

Bakgrunn for oppgaven

Bakgrunnen for oppgaven er planer til Samferdselsdepartementet og Jernbaneverket om å få flere varer transportert med tog som er mer miljøvennlig og koster mindre for samfunnet. Samtidig vil de ha mer konkurranse på norske spor. Økt konkurranse vil føre til bedre effektivitet, som igjen fører til samfunnsøkonomisk lønnsomhet. Derfor ønsker jeg å kartlegge hvilke hindringer som finnes i jernbanemarkedet som fører til begrenset konkurranse.

Grunnen til at jeg har valgt dette tema skyldes to ting: min interesse for samfunnsøkonomi og konkurranse analyser. Med en tidligere bachelorgraden i samfunnsøkonomi fra Universitetet i Oslo og bedriftsøkonomiske fag fra Universitetet i Agder som ga god innblikk i konkurranseanalyser og utfordringer som bedrifter står ovenfor i markedet, har jeg bestemt meg for å kombinere disse 2 fagområdene. Motivasjon for å skrive oppgaven er først og fremst samtaler med administrerende direktør for Cargolink Lars Olsen som har fortalt meg om jernbanemarkedet i Norge, konkurransesituasjon og de forandringer som har skjedd i de siste årene. Jeg ble motivert til å lære mer.

¹ Kommer mer utdypende informasjon i Kapittel 4

² www.flytoget.no

Problemstilling og avgrensning

I denne oppgaven skal jeg prøve å besvare følgende problemstilling: hvilke konkurransehindrethindringer som finnes i markedet for godstransport på jernbane og hvilke konsekvenser disse hindringer har ført til?

Jeg vil særlig fokusere på vertikal integrasjon som er en betydelig hindring mot mer åpen konkurranse på jernbane. Jeg vil finne ut hva som er optimalt pris som vertikalt separate aktører skal betale til en vertikalt integrert aktør for tilgang til tjenester, den bedriftsøkonomisk og samfunnsøkonomisk optimal pris.

Målsetting

Målet med denne oppgaven er at jeg skal komme til resultater som er ikke bare nyttige fordi de gir svar på en teoretisk problemstilling. Jeg vil at resultatene skal også brukes for å styrke konkurransen på den norske jernbane for å gjøre driften mest mulig lønnsomt for samfunnet.

Oppgavens oppbygning

Som jeg har nevnt i sammendraget:

- I kapittel 2 skal jeg gi innblikk i historien om den norske jernbane.
- Kapittel 3 skal beskrive forholdene mellom aktørene i det norske jernbanemarkedet.
- Kapittel 4 skal inneholde informasjon om de hindringene som finnes i jernbanemarkedet.
- Kapittel 5 beskriver konkurransebegrensninger som finnes i en monopol situasjon og hvilke konsekvenser har vertikal og horisontal integrasjon for konkurranse.
- Kapittel 6 skal jeg ved hjelp av teoretisk modell prøve å finne ut hva som er den optimale tilgangspris terminalene bør ha så at det blir lønnsomt for bedrifter og samfunnet. Her skal jeg også gi et tall eksempel på hva er tilgangspris i markedet i dag.
- I konklusjon vil jeg vise resultatene i undersøkelsen og gi svar på problemstillingen, nevne sterke og svake sider i oppgaven, samt gi anbefalinger for videre arbeid med problemstillingen

2. Historie om den norske jernbane 1854-2012

Før jeg skal se på dagens konkurranse på den norske jernbane er det viktig å se på historie av den norske jernbanen for å se på grunner hvorfor vi i dag har en situasjon med få aktører.

2.1. Bakgrunn for å bygge jernbane i Norge og den første oppbyggingsfase

Jernbanen i Norge er over 150 år. Første banen var bygd i 1854 mellom Kristiania og Eidsvoll. Den første strekning var på 68 kilometer og i dag er det den eldste strekning og den mest moderne strekning bedre kjent som Gardermobanen som ble nyåpnet i 1999. (Svinghei, 2008)

Det er interessant å se hvorfor var det bestemt å legge jernbane i Norge. Den største grunnen er økonomien i midten av 1800-tallet. Som kjent, handel og samferdsel i Norge har økt på 1840-tallet og derfor fikk landet større behov for å transportere både varer og mennesker raskere enn tradisjonelt med hjelp av hester og skip. På den tiden har Norge bestått av mange små bygder hvor folk reiste til et marked hos en nabobygd en sjelden gang. Vare flyt var begrenset både geografisk og tidsmessig. De fleste varene ble transportert i et bestemt område og det var vanskelig å transportere varene på vinteren. Det var behov for å finne løsninger til å transportere varene mellom flere byer og hele året rundt. (Bergh, 2004).

Norge hadde ikke noen kompetanse i å bygge jernbane, derfor har Stortinget godkjent et tilbud fra et engelsk selskap om å bygge den første strekning. England var et land som var kommet lengst med bygging av jernbane på den tiden. I tillegg var det bestemt av Stortinget at jernbanen skal drives av en engelsk aktør med 50 % eierandel, 25% av norsk privat kapital og 25 % av norsk statskapital. (Bergh, 2004).

Bygging av Hovedbanen som den kaltes den gangen var en stor suksess. Selv om kostnadene for å bygge den var ganske høye, 2,2 mill. speciedaler, allerede det første året etter åpning ble det transportert 128 000 passasjerer og 83 000 tonn trelast. Det var helt avgjørende forutsetning for at den industrielle revolusjon skulle komme til landet. (Svingheim, 2008). Positive erfaringer fra den første banen ga inspirasjon til å bygge flere baner.

I årene fremover foregikk byggingen i stor tempo. Det har blitt åpnet den første statsbane – Hamar - Grundsetbanen; Radsfjordbanen og Rørosbanen. På den tiden var jernbanen en av de største arbeidsgivere og var svært ettertraktet på grunn av trygghet, pensjon og høye lønninger. (Bergh, 2004).

2.2. Finanskrisen på slutten av 1800-tallet og videre bygging av jernbanen

På slutten av 1800-tallet kom den finanskrisen og videre utbygging har blitt stoppet på grunn av økonomiske problemer og politiske konflikter. I 1883 har NSB blitt etablert som en forvaltningsbedrift og utbyggingen av banene fortsatte. Forvaltningsbedrift er en bedrift som skulle tjene penger. Styret bestått av generaldirektøren som hadde besluttsmyndighet, fire avdelingssjefer (for trafikk-, maskin-, bane- og Byrådsavdelingen). I tillegg var det 2 medlemmer fra Stortinget. Det viser seg at organisasjonen var hierarkisk og sentralisert, styrt ovenfra ned. (Svingheim, 2008).

Ofotbanen har blitt åpnet i 1902 og som har blitt en viktig godstrafikkforbindelse mellom Sør- og Nord-Norge med direkte tog som går fra Oslo til Narvik.

Åtte år senere åpnet Bergensbanen som førte til store deler av statsbudsjettet ble brukt til utbyggingen. Årsaken til de store kostnader var store fjellområder mellom Oslo og Bergen som skapte mange utfordringer under byggingen. (Svingheim, 2008).

2.3. Jernbanen under Andre verdenskrig.

I årene etter første verdenskrig har den norske jernbanen fått sin første konkurrent- bilen. I mellomkrigsårene ble det bygd mange veier som følge av økt antall av biler i Norge. (Svingheim, 2008). Under krigen da tyskere tok kontroll over landet, var mange veier ødelagt og derfor hadde jernbanen tilnærmet monopol på transport. Både gods- og passasjertrafikk har økt betydelig. I krigsårene ble Flåmbanen, Nordlandsbanen i Mo i Rana og Sørlandsbanen til Stavanger bygd. Men mye av det arbeidet som ble utført av tyskere og deres fanger var av dårlig kvalitet og måtte gjøres om etter krigen. Dessuten var driftsapparatet helt ødelagt: både vogner og spor var helt nedslitt.

2.4. Nye utfordringer etter krigen

Etter krigen, i 1952 kom det en plan om modernisering av jernbanen med mål om elektrisk drevne lokomotiver. Og på 1960-tallet kom det en ny utfordring for jernbanen: frigivelsen av bilkjøp, det vil si hver enkelt person i landet som hadde råd til å kjøpe bil kunne fritt gjøre det. Før måtte man søke om tillatelse på grunn av at landet hadde begrenset mengde valuta. Det var et definitivt brutt på monopol på transport for jernbane. Men driftskostnadene for jernbanen var noe høyere enn de for veitransport, derfor var det vanskelig for NSB å tilpasse seg den nye

konkurransesituasjonen. Derfor var 1960-tallet preget av synkende status for jernbane og lave investeringer i jernbanenett. Gjennom 40 år har antall ansatte har blitt redusert med 16 000 årsverk. Det var behov for modernisering og rasjonalisering av organisasjon og drift. I en såkalt MR planen fra 1958 fremsto det at jernbanen bør drives etter bedriftsøkonomiske retningslinjer for å lykkes, det vil si hver enkelt tiltak skal føre til lønnsomhet: man skulle ikke lenge opprettholde jernbane for hver pris. Hovedtrekk fra planen var: ulønnsomme strekninger skal legges ned, samt utkantstasjonene, og antall ansatte skal reduseres. Men planen ble ikke fulgt helt. Banen var rasjonalisert, men driften var fortsatt bedriftsøkonomisk ulønnsomt. (Fjeld, 1974).

Problemet var måldualismen i NSB: skal man drive en bedrift som gir samfunnsøkonomisk lønnsomhet eller bedriftsøkonomisk lønnsomhet? Selv om helt fra første bane var bygd, NSB hadde mål for å være en bedrift som skulle drives ved å gi samfunnsøkonomisk lønnsomhet, gikk driften med overskudd frem til 1920-tallet. Lange diskusjoner mellom politikere, samfunnsforskere, transportspesialister osv. førte til at det har blitt bestemt at jernbane skal drives med fokus på samfunnsøkonomisk lønnsomhet. (Staatbaaten, 1998).

Det er verdt å nevne at selv om passasjertrafikken gikk ned i årene etter krigen, fra begynnelsen av 1950- tallet var dette topp årene for godstrafikk, ujevnt vekst gjennom årene frem til 1960 på grunn av konkurransen fra nyåpent flyplass Flesland i Bergen. Perioden på 1960-70 tallet viser vekst i godstrafikk igjen grunnet økt trafikk fra utlandet.

Først i 1970 var innfasing av elektriske lokomotiver av banen utført og alle dampvog var erstattet med elektriske lokomotiver. Dette førte til vekst i togtrafikken i det at reisetiden var redusert betydelig. Samtidig som energikrisen på 1970-tallet førte til enda større vekst i togtrafikken på grunn av mangel på bensin og diesel. Åpningen av Alnabru terminalen i Oslo har forbedret tilbudet for godstrafikk fordi alt last av varene som kom til Oslo området eller skulle transporteres fra Østlandet ble lastet av /på toget på samme plass. (Staatbaaten, 1998).

På 1980-tallet kan vi se vekst i jernbanetrafikken, det lanseres midtukebilletten for pendlere, samtidig åpnes Oslo tunnelen som hadde stor betydning for pendeltrafikk mellom Oslo Øst og Vest.

2.5. 1990-tallet og omdanning av NSB

I begynnelsen av 1990-tallet var hele NSB-konsernet delt i divisjoner og flertallet i konsernet hadde forslag om å omdanne NSB til et statlig særlovselskap, men fikk ikke støttet fra Stortinget. 1990-tallet var preget av fokus på miljø (etter oppdagelsen av ozonhullet i Antarktis og Tsjernobyl - ulykken i Ukraina på 1980-tallet) og derfor fikk jernbane igjen oppmerksomhet som et eksempel på miljøvennlig transportform. I 1996 ble trafikkdelen av

NSB omdannet til særlovsselskap og opprettet det statlige forvaltningsorganet Jernbaneverket. Dette førte til en enklere rollefordeling med NSB som organisasjon og staten som eier. Nye løsninger ble valgt for utvikling og rekruttering, bedriften fremsto som mer profesjonell og med større fokus på kunden. (Staatbaaten, 1998). I løpet av 1990-tallet har passasjertrafikk vokst mer enn godstrafikk. Grunnen til det er at kundene har blitt mer og mer krevende, forventer bruk av ”just-in-time prinsippet” som førte til at flere og flere valgte å bruke lastebil for å transportere varene med.

2.6. Utviklingen fra 2000-tallet til nå

I begynnelsen av 2000 - tallet Åstaulykken, store vegutbygginger, flere bussruter og prisnedgang på lufttransport førte til trafikknedgang på jernbane. Men i 2003 kan vi se vekst i gods- og passasjertrafikk i hele landet, særlig på Østlandet. Veksten førte til kraftig overbelastning av jernbanenettet som igjen førte til planlegging av utbygging av flere spor og større terminaler. For å være konkurransedyktig var NSB nødt til å redusere kostnadsnivå og forbedre bedriftens tjenester. (Bergh, 2004)

1 juli 2002 ble NSB omgjort til aksjeselskap. Eieren av 100% aksjene ble Samferdselsdepartementet. På vei mot desentralisering av NSB og for å kunne åpne for konkurransen, ble jernbanen delt driftsmessig og regnskapsmessig mellom operatør og infrastrukturforvalter. Det ble opprettet nye selskaper som Jernbaneverket og Jernbanetilsyn. Jernbaneverket står ansvarlig for planlegging, drift og vedlikehold av skinnene. Jernbanetilsynet kontrollerer jernbanevirksomheter, inkludert trikk og t-bane i Norge.

NSB AS ble delt i flere datterselskaper som NSB persontog, Nettbuss AS, CargoNet AS og Rom Eiendom AS. (Konsernborsyre til NSB, 2012)

Bortsett fra desentralisering av NSB AS, har det kommet nye selskaper på bane. Etter den nye flyplass på Gardemoen har åpnet, ble det bestemt av Stortinget at tog skulle være den viktigste transportmiddel mellom Gardemoen og Oslo. Den nye selskapet NSB Gardemoen AS ble stiftet for å bygge den første i Norge dobbeltsporet høyhastighetsbane. Den nye bane ble åpnet i 1998 og som siden da ble et stort suksess. I 2004 ble Flytoget AS (nytt navn siden 2002) underlagt Nærings og handelsdepartementet. ²

I 2005 ble Gjøvikbanen lagt til anbud som NSB vant. Det ble opprettet et nytt selskap- Gjøvikbanen AS som er heleid av NSB AS. ³

I dag er godstransport på bane konkurranseutsatt og det er flere aktører som konkurrerer:

² www.flytoget.no

³ www.nsb.no/gjovikbanen

CargoNet AS, Cargolink AS, Malmtrafikk, Green Cargo AS osv., men største aktør er fortsatt CargoNet AS. Den største utfordring for CargoNets konkurrenter er tilgang til terminalene som alle eies av Rom Eiendom AS(et datterselskap til NSB AS) og drives av CargoNet. Den første som har blitt konkurranseutsatt var terminal i Stavanger. Men den gangen, i 2008 var det bare ett selskap som hadde lisens til å drive denne terminalen- Terminaldrift AS som er et datterselskap til CargoNet. I dag jobbes det videre med konkurranseutsetting av alle terminalene og Jernbaneverket la frem en rapport i januar 2012 ”Utredning av overføring av driftsansvaret for jernbanegodsterminaler” hvor det ligger en plan om at alle terminalene blir konkurranseutsatt innen 2016. ⁴

Når det gjelder persontrafikk er NSB fortsatt monopolist der og når sist i februar i år har EU kommisjon foreslått å konkurranseutsatte persontrafikk på samme måte som det har blitt gjort med godstrafikk. Ledelsen i Samferdselsdepartementet svarte med at Norge er for lite for at det skal bli noe suksess. ⁵

2.7. Betydning av jernbane for moderne samfunn. Nasjonal transportplan

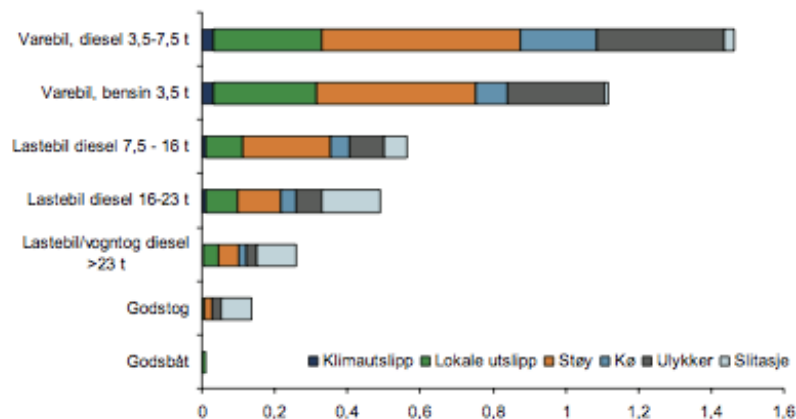
Fra historien om den norske jernbane, kan vi se betydelig vekst i godstrafikk på jernbane. Det er fordi etterspørsel etter varer vokser i takt med den økonomiske utviklingen. (Econ-rapport nr. 2007-110, 2007).

I Nasjonal Transportplan som var lagt frem i år fremgår det at regjeringen, samt Statens veivesen og Jernbaneverket vil satse på å overføre transport av flere varer fra vei til bane. Det er først og fremst for å begrense klimautslipp og redusere miljøskadelige virkninger av transport. (NTP, 2013).

Både gods – og passasjertrafikk fører til kostnader som samfunnet må betale for. Det er for eksempel kostnader knyttet til utslipp, støy, køyer og slitasje på infrastrukturen. Som vi kan se fra figuren under, påfører godstog samfunnet betydelig lavere kostnader enn lastebil.

⁴ www.jernbaneverket.no

⁵ www.aftenposten.no fra 06.02.2013



Figur 1 . Eksterne marginale kostnader for godstransport, kr. Per. tonnkm
 Kilde: Econ Pålry

La oss se på CO₂ utslippene, som fører til luftforurensing. Elektriske tog som utgjør over 80% av togene i Norge har CO₂ lik 0; utslipp fra diesel tog er 10 ganger lavere enn utslipp fra vogntog, (NTP, 2013).

Tallene viser at transport av gods på bane fører til både lavere kostnader for samfunnet og mindre luftforurensing. Men for å få flere varer fra vei står regjeringen foran flere utfordringer som for eksempel infrastruktur, mangel på kapasitet på jernbane og tilnærmet monopol situasjon som begrenser konkurranse. Disse flaskehalsene som fører til hindringer for mer transport på bane skal vi snakke om senere.

Som vi kan se gjennom historien til den norske jernbane, allerede under byggingen av den første Hovedbane ble Hovedstyret opprettet og personale hadde sine representanter der som førte til en sterk organisasjonskultur som vi har i NSB i dag.

Selv om politiske forutsetninger har endret seg gjennom årene, jernbanes formelle organisasjon har ikke forandret seg veldig mye siden starten, gjennom 2 kriger og frem til 1990-tallet. Jernbanes organisasjon er som kjent alt for byråkratisk og politisk styrt. I mange år har den hatt vanskeligheter ved å fornye seg og helt avhengig av Stortingets kortsiktige planer. Men i tiden fra organisasjonsbygging og frem til 1990-tallet var det beste måte for å utnytte stordriftsfordelene og skape effektivt flytt mellom innsatsfaktorer og produktet en politisk styrt, byråkratisk organisasjon med klar hierarki, hvor ingenting kunne ble gjort uten godkjenningen av Stortinget.

Siden 1990-tallet ser vi en klart utvikling fra å bli en hierarkisk å statlig styrt monopol til en mer åpent organisasjon. Det har kommet flere aktører på bane som har bidratt til bedre kvalitet, flere tilbud og ikke minst lavere priser (fra erfaringer til konkurranseutsettelse av

Gjøvikbanen). Som det ser ut, konkurranseutsettelsen innen godstrafikk forsetter, men situasjon i passasjertrafikk transport ser fortsatt ut til å være monopolistisk.

Å transportere gods på tog isteden for med bil er helt klart mer miljøvennlig, men for å få flere varer på bane kreves det investeringer i ny infrastruktur og tilrettelegging for konkurranse.

3. Aktører i det norske jernbanemarkedet

Før jeg skal se på de konkurransehindringer som finnes i det norske jernbanemarkedet innen godstransport, vil jeg se på hvilke aktører som opererer i markedet og hvor stor markedsandel de har.

Jernbanesektoren består av mange aktører med sine egne ansvarsområder. De to viktigste områder er infrastruktur og produksjon. Det er en gruppe aktører som er ansvarlige for bygging av jernbaneskinnene, stasjoner, terminaler og service; en annen gruppe står ansvarlig for produksjon, det vil si de aktører som tilbyr transporttjenester som inkluderer terminaltjenester og levering av gods og passasjerer med tog.⁶

I det at jeg fokuserer i oppgaven på godstransport markedet på jernbane, skal jeg se på hvordan eierskapet er fordelt mellom aktørene der.

Forholdene i godstransport markedet er fordelt over 3 ledd:

- Skinnegang
- Godsterminaler/Havneterminaler
- Transportleverandører⁷

3.1. Aktører ansvarlige for jernbanenettet

Samferdselsdepartementet er det øverste organet som har overordnede ansvaret for rammevilkår for jernbanesektoren ved å utarbeide langtidsplaner, forskrifter og budsjetter for jernbaneverket.

Statens jernbanetilsyn er et forvaltningsorgan som står for kontroll av sikkerhet på den norske jernbanenettet, samtidig behandler søknader fra selskaper som søker om tillatelse om å drive jernbanevirksomhet.⁸

⁶ www.jernbaneverket.no

⁷ www.samferdsdepartementet.no

⁸ www.regjeringen.no/nb/dep/

Skinnegang som jernbaneselskaper bruker eies av Jernbaneverket. Jernbaneverket er ansvarlig for drift, vedlikehold, trafikkstyring, utbygging og sikkerhet på bane. Dessuten styrer de den Norske jernbaneskole og utdannelsen av jernbanepersonell. Jernbanenettet er et felles gode og kan fritt brukes av aktører som har lisens og tillatelse for å kjøre på skinnene.

3.2. Drift av godsterminaler

Godsterminaler eies av Jernbaneverket og CargoNet.⁹ For å ha mulighet til å transportere gods på det norske jernbane aktørene må ha tilgang til terminalene. Jernbaneverket er ansvarlig for drift og vedlikehold av skinnene på terminaler, mens CargoNet utfører tjenester som løft og last av konteinere fra lastebil til toget og motsatt.

CargoNet er ansvarlig for transporttjenester på 11 intermoderne terminaler i Norge og mellom Norge og Sverige. Det er terminaler i Oslo, Drammen, Kristiansand, Stavanger, Bergen, Åndalsnes, Trondheim, Mo i Rana, Fauske, Bodø og Narvik. 10 av disse terminalene drives direkte av CargoNet, mens Ganddal transportterminal i Stavanger drives av Terminaldrift AS.¹⁰ Dette er et datterselskapet til CargoNet som vant tjenestekonsesjon når driften av terminalen ble konkurranseutsatt i 2008. Denne gangen var det bare CargoNet som hadde lisens og tillatelse for drift på terminaler i Norge, derfor vant de konkurransen som eneste kvalifiserte aktør. (Killi, 2007). I dag er det også Cargolink som har tilsvarende lisens og tillatelse for drift på godsterminalene i Norge. (fra intervju med Lars Olsen)

Frem til 2010 var situasjon på godsterminalene slik den var beskrevet over. Men i dag er den annerledes. Helt siden Cargolink kom på markedet i 2008 har de kjempet mot en sterk og stor aktør i markedet – CargoNet. Først brøt de monopolet som CargoNet hadde på transport av gods på jernbane, også har de fått nødvendige godkjenninger og tillatelser for å utføre terminaltjenester. I dag utfører Cargolink terminaltjenester selv på terminaler i Oslo, Bergen, Trondheim og Bodø. Skinnene på terminalen er i offentlig eie og kan brukes fritt av aktørene som har nødvendige godkjenninger. Senere skal vi snakke om hvorfor var det så viktig for Cargolink å få alle godkjenninger for å utføre terminaltjenester selv. (fra intervju med Lars Olsen)

3.3. Aktører som tilbyr godstransport på den norske jernbane

Godstransport i Norge tilbys av 8 aktører, både nasjonale og internasjonale.

⁹ www.cargonet.no

¹⁰ www.sjt.no

CargoNet AS er uten tvil den største jernbaneselskap for transport av konteinere, vekselflak og trailere. I dag, i følge av salgsdirektør i CargoNet har de en markedsandel på over 60%. De kjører rund 190 lokomotiver i uken mellom de 11 største byene i Norge, har ca 570 ansatte og omsetningen i 2012 var på litt over 1 MNOK.¹¹

Nest største og stadig voksende aktør i markedet, samtidig den største konkurrent til CargoNet er et relativt nytt selskap Cargolink.

Cargolink ble etablert i 2007, som et datterselskap til Autolink Group AS, de har rundt 40 ansatte i dag og 160 jernbanevogner som kjører daglig til Bergen, Trondheim, Bodø og Stavanger. Dessuten kjører de på Ofotbanen, en grensetrekning mellom Sverige og Narvik. I 2012 var omsetningen til selskapet på rundt 120 MNOK. Stor fokus på effektivitet, fleksibilitet og enkelhet førte til at på 5 år har Cargolink en markedsandel på cirka 20 % og som stadig øker. (Fra intervju med Lars Olsen)

De andre aktørene som tilbyr transport tjenester i Norge er Green Cargo AS, Malmtrafikk AS, Peterson rail AB, Hektor rail AB, Railcare Tåg AB, TX Logistik AB og Tågakeriet Bergslagen AB.¹²

Green Cargo AS er eid av de Svenske Finansdepartementet. De har sikkerhets sertifikat for å kjøre på strekninger blant annet Oslo – Stavanger, Oslo-Charlottenberg osv. men per i dag kjører de bare på grensetrekninger mellom Norge og Sverige.¹³

Malmtrafikk AS som er også heleid av den svenske Finansdepartementet driver jernbanetransport på Ofotbanen mellom Narvik og riksgrensen. De har også lisens for å drive godstrafikk på det nasjonale jernbanenettet.

De andre selskapene som er nevnt over har internasjonale sikkerhets sertifikater og derfor driver godstransport i grenseområder (Osloeconomics, 2011).

For å oppsummere, kan vi se at det er ganske få aktører som opererer med godstransport på den norske jernbane, både som transport operatører og de som driver med å tilby terminaltjenester, som fører til tilnærmet monopolsituasjon.

I neste kapitlet skal vi se på grunner til hvorfor er det så få aktører i det markedet.

¹¹ www.cargonet.no

¹² www.sjt.no

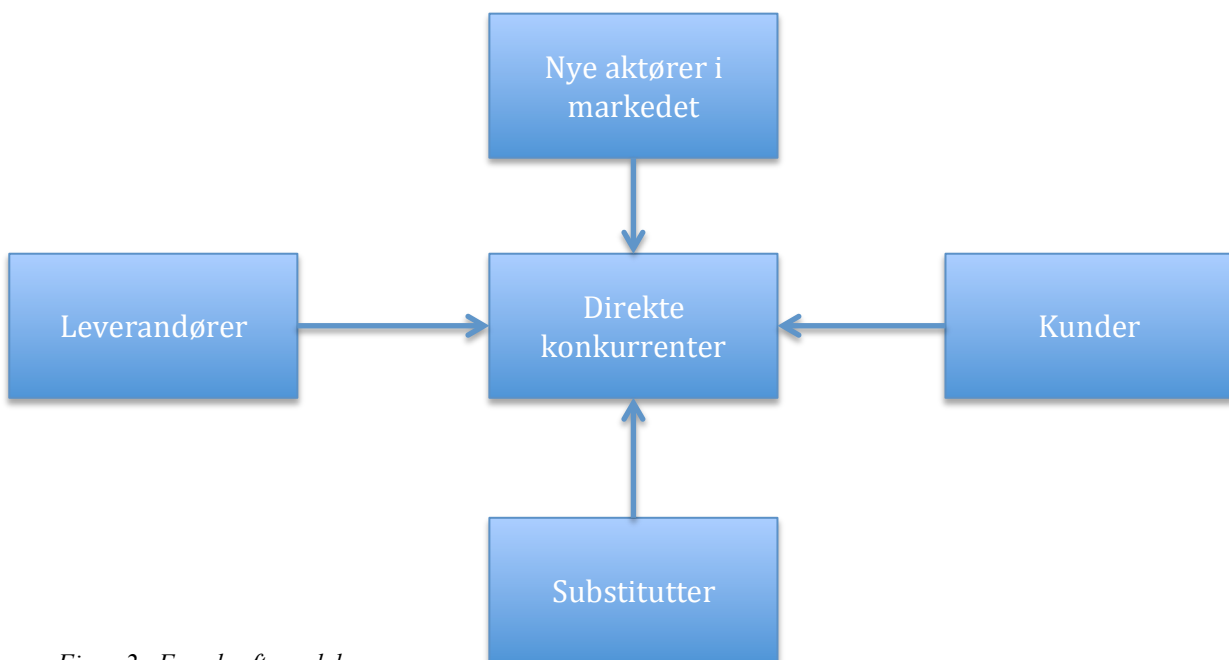
¹³ www.greencargo.se

4. Konkurranseshindringer i markedet for transport av gods på bane

For å se på konkurranseshindringer i markedet foreslår Jan Thorsvik å se ikke bare på spesielle omgivelser, men også på faktorer i makroomgivelsene. Dette fører til at analysen blir mye bredere og avgrensede forholdene som er relevante og viktig å ta hensyn til. Bortsett fra å gjennomføre områdesektor-analyse, ressursavhengighets analyse og kundesektoranalyse (som jeg skal se på med hjelp av Michael Porter modell) er det viktig å se på arbeidssektoren, teknologisektor og gjennomføre samfunnsøkonomisk analyse. Ved hjelp av en slik analyse av omgivelser og ikke bare konkurranseanalysen kan bedrifter identifisere endringsbehov tidlig og være proaktive i forhold til samfunnsøkonomiske endringer. Dessuten fange opp samfunnsutviklinger tidlig nok for å sette bedrifter i bedre stand til å møte nye utfordringer (Thorsvik, 2003).

4.1. Konkurransanalyse ved hjelp av ”Five forces” modell

Problemstillingen i oppgaven er å se på hvilke konkurranseshindringer som finnes i markedet for transport av gods på jernbane. For å se på disse hindringer vil jeg se på en modell utviklet av Michael Porter, en såkalt ”Five forces” modell. (Porter, 1987). Poenget med modellen er å se på hvem som er kunder, leverandører og konkurrenter for bedriften og makten de har, samtidig om det er stor fare for nye bedrifter som kan komme på markedet og om det finnes mange substitutter. Hele modellen kan presenteres i en figur:



Figur 2. Fremkraftsmodellen

Kundens makt.

Fra analyse av aktørene i det norske jernbanemarkedet kan vi se at konsentrasjon av kunder er ganske høyt i forhold til konsentrasjon av bedrifter, det vil si at etterspørsel etter transport på jernbane er høyere enn tilbudet som aktørene kan tilby. Innkjøpsvolum er også høy i det at det er mest vanlig for begge aktørene inngå en langsiktig kontrakt med kundene ved salg av kapasitet på tog for hele året, eventuelt flere år. Kundens bytte kostnader er ikke høye. Kundene har ingen investeringer ved inngåelse av kontrakten. På samme måte er det også lave kostnader for transportleverandører å bytte kunder. Det kan også nevnes problemet med integrering bakover, som er tilnærmet umulig i det at frem til i fjor bare var CargoNet som hadde lisens til å drive terminalene på den norske jernbane. Uten tilgang til terminaler blir transport på jernbane ikke mulig.

Leverandørens makt

De største leverandørene til både CargoNet og Cargolink er leverandører av lokomotiver. Det er få leverandører av lokomotiver og den eneste leverandør som begge selskapene bruker i dag er et kanadisk selskap Bombardier Inc. (Fra intervju med Lars Olsen). På jernbanevogner er det et internasjonalt marked for kjøp, leasing og leie. Det finnes flere leverandører som CNR Shenyang Locomotive and Rolling Stock Co., Fahrzeugtechnik Dessau AG, On rail GmbH, Waggonbau Altenburg GmbH.¹⁴

I dag eier CargoNet de fleste lokomotiver og jernbanevogner. Meste parten av utstyret er gammelt, fra den tiden når de har fått utstyret fra NSB AS fra den tid når NSB ble delt i flere datterselskaper. Men Cargolink leier/leaser lokomotiver og vogner for tre til 7 års periode fra bankene som står som kjøpere. (Fra intervju med Lars Olsen). Selv om det er få leverandører er det ikke kostbart å bytte leverandør etter leasing avtalene er utløpt. Det er heller ikke noe fare for leverandørene for integrasjon fra transporttjenester leverandører i det at etableringskostnadene for å begynne å produsere jernbanevogner er høye.

¹⁴ www.exportpages.no

Fare for nyetableringer

Fare for ny etableringer er lav fordi transport på jernbane krever lisens som er vanskelig og kostbart å få og det krever store investeringer i jernbanevogner og lokomotiver.

I dag er det få aktør (hovedsakelig bare 2) som konkurrerer med hverandre på transport av gods på jernbane, men det er flere som har tillatelse og lisens til å drive transport. Den største grunn til begrenset antall aktører på bane er at bortsett fra å ha lisens til å kjøre på bane, må du skaffe kunder og ha tilgang til terminalene. Frem til vår i fjor var det bare en aktør - CargoNet som var monopolist på alle jernbaneterminalene i Norge og prisen for tjenester på terminalen var høyt. Derfor selskaper som for eksempel Green Cargo og Hektor Rail AB som har sikkerhets sertifikat på å transportene på den norske jernbane ikke tilbyr transporttjenester.

Et av etableringshindringer som kan nevnes er stordriftsfordeler ved å ha bare en aktør til å drive terminaler i det at det blir for kostbart for samfunnet å bygge flere på et geografisk område.

Trussel fra substitutter

Nærmeste substitutt til transport på bane er biltransport. Trussel fra denne substitutt er høy på korte jernbanestrekninger og lavere på lange strekninger. Grunn til det er at marginale kostnader for å transportere en vogn på bane fra Oslo til Bodø er lavere enn marginale kostnader for å transportene en vogn fra Oslo til Kristiansand. Grunn til forskjeller i marginale kostnader ligger i terminalkostnader, streknings lengde og veiforhold. Derfor er konkurransen mye tøffere på korte strekninger og det er større trussel for både CargoNet og Cargolink fra biltrafikk på de korte strekninger. Kundene er veldig prisbevisste og derfor så lenge leveringstid er den samme for bil å tog velger de det billigste alternativet.

Andre substitutter er flytransport og transport med båt. Fly transport kan sees som trussel for varer som krever raskt levering, som for eksempel en del dokumenter eller pakker som må bli levert raskest mulig. Andelen av denne type transport er så passe liten i volum at konkurrentene fra flytransport kan ikke sees som reel trussel.

Båttransport kan sees som konkurrent på strekninger som ikke krever raskt levering, hvor kundene er mer prisbevisste enn tidsbeviste.

Som vi kan se fra tabellen under som er tatt fra Statistisk Sentralbyrå, har det ikke vært transportert noe gods med fly innalands (eller har vært under 1 mill. tonn). De meste av gods

transporteres fortsatt med bil, sjøtransport kommer på andre plass og til slutt kommer transport på jernbane.

Tabell 1. Innenlandsk godstransport etter transportmåte

Transportmåte	1985	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011
	Tonn transportert. Mill.							
I alt ⁶	295	339	356	439	462	483	485	468
Fastlandstransport i alt	287	301	278	343	345	364	369	361
Sjøtransport i alt	62	63	50	78	84	86	83	84
Bilferjeruter ³	34	37	31	48	50	51	51	53
Annen rute fart	1	0	0
Leietransport og egentransport	27	26	19	30	34	35	31	31
Tømmerfløting
Jernbanetransport i alt	9	7	5	6	7	8	7	8
Norges Statsbaner ⁵	9	7	5	6	7	7	5	5
Private jernbaner	0	0	0	0	0	0	2	4
Veitransport i alt ⁴	216	231	223	258	254	270	279	269
Rutebiler	4
Godsbiler	212
Lufttransport	0	0	0	0	0	0	0	0
Transporten norsk kontinentalsokkel-fastland i alt	8	38	78	96	117	120	116	107
Oljeskiptransport	7	17	22	31	17	13	9	11
Oljerørtransport	.	17	44	37	37	29	25	23
Gasstransport	1	4	12	28	63	79	82	73

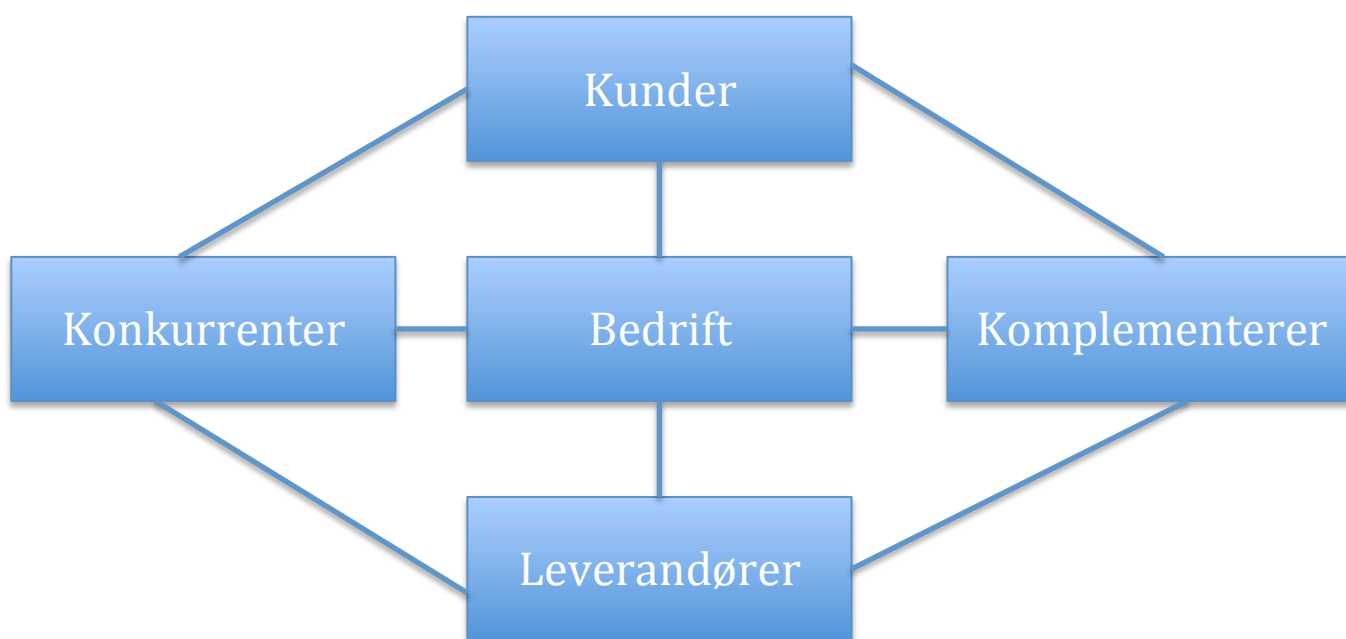
Kilde: www.ssb.no

4.2. Co-opetition modell

Det største problemet med Poters modell er at den fokuserer bare på konkurransen mellom bedriftene og ikke viser at samarbeid mellom bedriftene kan føre til større verdiskaping. For det andre, analysene som man kommer frem til i hans modell er veldig fragmenterte som gjør det vanskelig å komme frem til felles konklusjoner. For det tredje, modellen er mest tilpasset for bedrifter som produserer varer og ikke tjenester.

Derfor for å få bedre forståelse av konkurransesituasjon i transportmarkedet på jernbane vil jeg se på en modell som var utviklet av Adam Brandenburger (Harvard) and Barry Nalebuff (Yale) i 1996. I sin bok "Co-Opetition" har forfatterene utvidet femkraftsmodellen med det sjette element, nemlig komplementarer. I følge modellen er det fire roller som karakteriserer omgivelsene: kunder, leverandører, konkurrenter og komplementarer. Hver aktør kan ha flere roller, for eksempel en kan bli både komplementar og en konkurrent og rollefordelingen kan endre seg. (Brandenburger og Nalebuff, 1996).

En enkelt illustrasjon av modellen kan vi se i figuren under:



Figur 3. Co-opetition modell

Som vi kan se i modellen er det 8 forskjellige typer forhold mellom aktørene. Som i Porters modell kan vi se forhold mellom leverandører bedrifter og kunder. Det som er nytt i Co-opetition modell er forholdene mellom konkurrentene og komplementerer, leverandører, bedriften og kundene.

La oss se på hva komplementaritet betyr. To produkter eller tjenester er komplementære for kundene hvis verdien av den ene produktet er større hvis den brukes sammen med et annet produkt. Derfor er det lønnsomt for bedrifter å samarbeide for eksempel om produksjon, distribusjon og salg. Sann type samarbeid fører til større verdiskaping.

I transportmarkedet på den norske jernbane kan vi se at aktører kan ta flere roller. CargoNet er både produsent av terminal og transport tjenester, leverandør av terminaltjenester til Cargolink samtidig konkurrerer CargoNet mot Cargolink på levering av transporttjenester.

Brandenburger og Barry definerer komplementerer på to forskjellige måter: ut fra kundens og leverandørs perspektiv. Ut ifra kundens perspektiv: en spiller er din komplementar hvis kundene vurderer produktet som er mer verdt når de har andres spillers produkt solgt sammen med din produkt, enn hvis de har bare ditt produkt alene. Komplementerer er inverse av

konkurrenters fordi høyre etterspørsel av deres produkter fører til større etterspørsel etter dine produkter. (Brandenburger og Nalebuff, 1996).

Fra leverandørs perspektiv: en spiller er din komplementær hvis det er mer attraktivt for leverandør å levere produkter/tjenester både til deg og andre istedenfor levere bare til deg. I transportmarkedet på jernbane ser vi at produkter som transport tjenester og terminaltjenester er komplementære. Gods kan ikke transporteres uten at de blir lastet på/av toget til/ av bil, og samtidig er det ikke noe poeng i å laste varer på toget hvis de ikke skal transporteres videre. Her kan vi se en såkalt kylling-og-egg situasjon. Alt må skje samtidig ellers ingenting skjer. Ved å tilby kundene både terminaltjenester og godstransport samtidig øker verdien for kunden og fører til større verdiskaping. Transport til/fra terminalen kan også sees som et komplementær produkt. Ved å tilby kundene ”full pakke” med både transport til/ fra terminalen, last av varene til/fra toget, samtidig transport med tog øker verdien av transporttjenester på toget.

Den utfordring som transportleverandører står over er at hver enkelt aktør prøver å få største del av kaken selv istedenfor å finne måter å gjøre kaken større.

Hvis CargoNet og Cargolink begynner å samarbeide istedenfor konkurrere, kan verdiskapingen bli mye større. De kan samarbeide på både transport til/ fra terminalene, last av godt til/fra toget og transport av gods på bane. Noen dager klarer ikke selskapene å fylle opp togene og kjøre med halv tomt tog og andre dager mangler de kapasitet. Men et slik samarbeid oppstår det et annen problem: fordeling av inntektene.

Vi kan konkludere med at i transportmarkedet på jernbane komplementerer er et viktig faktor som kan forhindre konkurransen. Får å transportere varene på bane, må bedrifter ha tilgang til transportterminaler. Forholdene mellom leverandører, kunder, konkurrenter og bedrifter er veldig nært og en leverandør kan ta rollen til både kunden og konkurrenten. Dette kan også føre til at konkurransen blir begrenset grunnet vertikal integrasjon av aktørene.

4.3. Analyse av makroøkonomiske omgivelser

Arbeidskraftanalyse

For å kjøre lokomotivet er det krav om utdanning fra den Norske jernbaneskole som varer i 9 måneder. Hvor mange lokførere som skal utdannes hvert år reguleres av det norske

jernbaneforbundet. Dessuten er det bare norske statsborgere som kan bli ansatt som førere.¹⁵ Disse begrensninger fører til at det er vanskelig å skape nok lokomotivførere.

Som det ble beskrevet i kapittel 2, helt siden jernbanenettet ble bygd, har den blitt kjent for sterke fagforeninger. I dag fører det til høy lønn og mindre arbeidstid. Som eksempel kan jeg nevne at et traller sjåfør kjører 3 ganger i uken tur-retur Oslo-Trondheim, mens lokfører kjører 1 gang tur-retur. (Fra intervju med Lars Olsen).

Tilgang til utenlandske sjåførere fører til lavere lønnsnivå og som følge lavere kostnader for bedriftene. Lønnskostnader for lokførere utgjør ca. 40 % av kostnader for Carglink. Så, begrenset antall lokførere og høye lønnskostnader kan utgjøre stor konkurransehindring for både eksisterende og eventuelle nyetablerte transportselskaper.

Teknologisektor-analyse

Den teknologiske utviklingen skaper muligheter for nye produksjonsmåter, nye produkter og nye måter for markedsføring av produktene (Thorsvik, 2003). Utviklingen har påvirket ikke bare innkjøp og produksjon, men også distribusjon og kommunikasjon med kundene.

Når det gjelder transport, forventer kundene at varene blir levert til avtalt tid og ikke skadet. Med stor fokus fra regjeringen på å flytte mer transport fra vei til bane og innføring av såkalte lyntog kan dette bidra til vekst innen transport på jernbane.

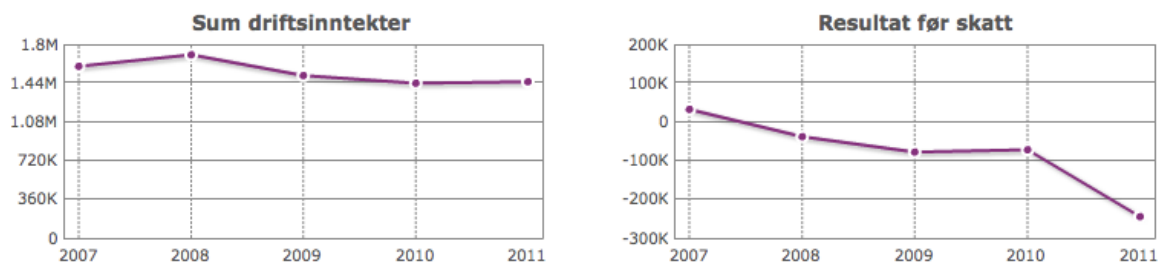
Samfunnsøkonomisektor-analyse

For å analysere hindringer i markedet er det viktig å ikke bare se på de mikroøkonomiske faktorer, men også se på global utvikling i økonomien.

Hvordan påvirkes transport av gods ved de globale forandringer i økonomien? Svaret er enkelt: jo verre den økonomiske situasjon i landet er, jo mindre varer folk kjøper. Og som følge blir det færre varer for å transportere. Som eksempel kan vi se på omsetning for CargoNet for de siste 5 år:

¹⁵ www.njf.no

Tabell 2. Sum driftsinntekter og resultat før skatt for CargoNet 2007-2011



Kilde: <http://www.proff.no/regnskap/>

Vi ser at driftsinntektene har vært stigende frem til 2008, når finanskrisen slo til i verden sank den og situasjon har nå begynt å stabilisere seg igjen etter 2010.

2007 var det året når Cargolink ble etablert som selskap og de har begynt først med transport av gods på jernbane på Ofotbanen. I begynnelsen av året var den økonomiske situasjon i Norge og resten av verden på topp og det var ingen tegn på kollaps som skjedde i august 2008. Cargolink hadde høye forventninger til rask vekst men finanskrisen stoppet dette. Vi kan se på tallene nedenfor at resultat før skatt som selskapet har hatt i løpet av de årene som de har vært på markedet har vært negativ og den har begynt å bli mindre negativ bare først i 2011.

Tabell 3. Sum driftsinntekter og resultat før skatt for Cargolink 2007-2011



Kilde: <http://www.proff.no/regnskap/>

Derfor ved konkurranseanalysen er det viktig å se at den globale utviklingen i økonomien hvor vi kan se at nedkonjunkturer i økonomien kan være en stor hindring for aktører i transportmarkedet.

Ved å analysere konkurransehindringer på den norske jernbanen kan vi også nevne infrastrukturen som kan bremse utviklingen i jernbanetransport. Som vi har sett i de siste årene, beinharde vintre og summerer med mye nedbør førte til stengte jernbanestrekninger og skremte kundene bort fra godstoget.

Annet ting som kan sees som stor hindring er nedprioritering av godstoget fram for passasjertoget på rutetabellen. I det at det norske jernbanenettet hovedsakelig består av enkle spor, får å kjøre forbi hverandre må en tog kjøre inn på en sidespor og vente til den andre toger kjørt forbi. (fra intervju med Lars Olsen). I tilfeller, hvor passasjertoget møter godstog, gir passasjertoget prioritering for å kjøre først for å ikke bli forsinket. Fra intervju med Knut Brunstad fører en time forsinkelse til 3-4 forsinkelsestimer for lokføreren og videre til forsinkelser på terminalene. I tillegg til det at passasjertoget gis prioritet, transportleverandører i mange tilfeller må kjøre med kortere tog fordi det kan være behov for å legge om kryssinger for å unngå forsinkelser i lokaltrafikk. Andre steder (som for eksempel på jernbanespor fra Oslo til Bergen) kan ikke togene være lengre enn 790 tonn for at toget skal klare stigningen på fjellene i Rogaland. Dette fører til store ekstra kostnader for transportleverandører.

For å konkludere, kan vi se at kundekonsentrasjon er høy i forhold til antall bedrifter, mens det er lett å bytte leverandør; leverandører er få og heller ikke vanskelig å bytte; fare for nye etableringer er lav mens fare for substitutter er høy på korte strekninger. Co-opetition modell viser at komplementerer kan forhindre konkurransen fordi transport av varer kan ikke skje uten at de laster på/ av toget på terminalen. Ut fra analyse av makroomgivelsene, kan vi se at det er vanskelig å anskaffe lokførere, samtidig som deres lønn utgjør en stor del av bedriftens kostnader; utvikling i teknologien bidrar til vekst i jernbanesektoren mens nedkonjunktur i økonomien og utfordringer i infrastrukturen fører til lavere vekst i jernbanetraffikk.

5. Integrasjon: begreper og konsekvenser av vertikal og horisontal integrasjon i markedet

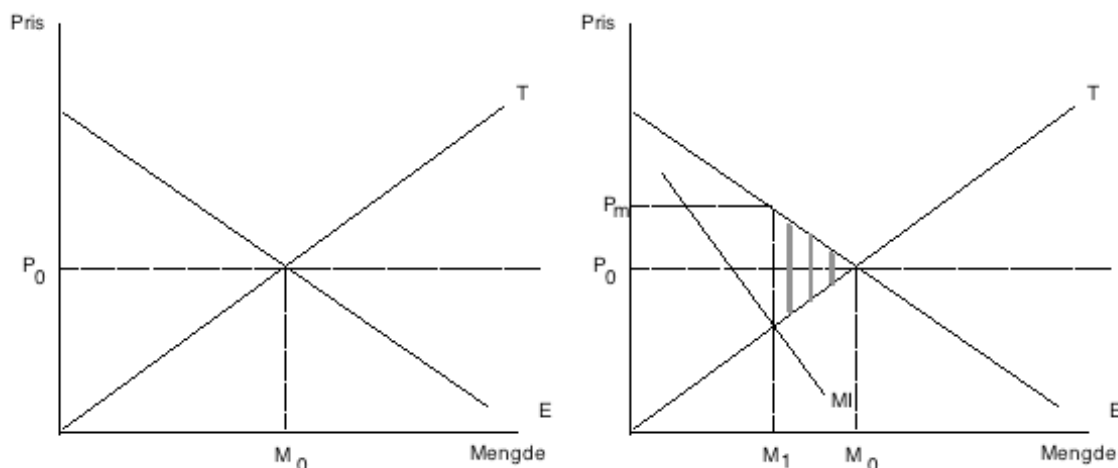
5.1. Konkurransbegrensninger og monopol situasjon

Hvilke samfunnsøkonomiske tap kan oppstå under konkurransbegrensninger? Vi tar utgangspunkt i et uregulert monopol som er ikke naturlig monopol og som ikke utnytter stordriftsfordeler. Spørsmålet da er hvorfor har en bedrift blitt et monopol? Hvorfor er det ikke noen andre som har etablert seg hvis det er ikke et naturlig monopol som er grunn?

Svaret på dette er at en bedrift har skapt hindringer for nye etablerere, så kalte "entry barriers" som førte til markedsmakt. Det skjer en markedsvikt som fører til lite effektiv ressursbruk.

En såkalt markedssvikt oppstår når det er ikke fullkommen konkurranse innen tilbud og etterspørsel. (Strøm og Visle, 2007).

Som nevnt, markedssvikt fører til bare en tilbyder i markedet uten konkurranse. Resultatet av dette er at monopolisten kan sette pris høyere enn i tilfelle med perfekt konkurranse hvor prisen normalt er lik marginale kostnader. For en monopolist situasjon er annerledes: jo høyere kvantum skal monopolist tilby i markedet, jo lavere marginalpris må han akseptere. Vi kan se på dette i en figur:



Figur 4. Sammenligning mellom fri konkurransemarkedet og monopol

Forklaringer i figuren:

Figur til venstre viser likevekt i markedet hvor likevekts pris P_0 reflekterer både betalingsvilligheten til konsumentene og kostnadene til produsentene. I denne situasjon finnes det ikke muligheter for Pareto-forbedringer, det vil si ingen kan få det bedre uten at andre får det verre. (Hagen, 2000).

Figuren til høyre viser hvordan markedet ser på monopol situasjon, hvor betalingsvilje til konsumentene ikke lenger er lik marginalkostnadene til produsentene.

La oss se nærmere på figuren:

MK er marginalkostnadene, E-etterspørsel, MI- inntektene til monopolisten.

Den totale inntekten til monopolisten er gitt ved:

$$MI = P_m * M_1 = E * (M_1) * M$$

Ved å derivere dette uttrykket finner vi grenseinntekten:

$$MI'(M_1) = E(M_1) + M * E'(M_1) = P_m + M * E'(M)$$

Utrykket viser at ved å selge en marginal enhet av godet M, gir P_M økning i inntektene. Leddet $M * E'(M)$ viser at monopolisten må sette prisen ned på alle enhetene når han selger en ekstra enhet i markedet. Det fører til tap på $M * E'(M)$.

Profitt funksjon kan skrives som:

$$\pi = MI - MK$$

Derivering av profittfunksjon viser at marginal inntekt skal være lik marginal kostnad ($MI=MK$), det vil si inntekten for siste solgte enhet skal være lik kostnad ved å produsere den.

I et monopol tilfelle oppstår det tap for konsumentene i det at de har mulighet til å kjøpe varer bare fra en tilbyder. Som er vist tidligere setter monopolisten prisen høyere enn marginal kostnad (P_m i figuren), mens i tilfelle med fullkommen konkurranse skulle prisen være lavere (P_0 i figuren). Det oppstår en tap for både konsumenter og produsentene som er markert med grå striper i figuren. Konsumentene taper fordi det tilbys lavere kvantum til en høyere pris. (Strøm og Visle, 2007).

En slikt situasjon er lønnsomt for monopolisten, men ikke lønnsomt for samfunnet. La oss se på forskjell i begrepene bedriftsøkonomisk lønnsomhet og samfunnsøkonomisk lønnsomhet. Bedriftsøkonomisk lønnsomhet er en virksomhetens evne til å gi avkastning på den investerte kapitalen, beregnet til markedspriser på innsatsfaktorer og ferdigprodukter; mens samfunnsøkonomisk lønnsomhet er den bedriftsøkonomiske lønnsomheten korrigert for de effektene som ikke inngår i den bedriftsøkonomiske lønnsomhetsberegninger men som må tas i betraktning når vi beregner om prosjektet er lønnsomt for samfunnet. Det er fordi det finnes markedsimperfeksjoner som for eksempel monopolsituasjon som var beskrevet tidligere. Derfor kan noen prosjekter eller eventuelt produksjon av noen produkter/ tjenester i bedriften bli lønnsomt for monopolisten men ulønnsomt for samfunnet som helhet.¹⁶

I videre kapitlet skal vi se på situasjon om jernbanemarkedet og hva en monopolsituasjon fører til.

5.2. Horisontal eierkonsentrasjon

Ut fra analysen av aktørene i det norske jernbanemarkedet i kapittel 2 kan vi se at eierkonsentrasjon der er høy både horisontal og vertikal i det at det er få aktører på markedet. Horisontal eierkonsentrasjon betyr at en eller flere aktører utøver markedsrett ved å fastsette

¹⁶ <http://www.regjeringen.no/nb/dep/md/dok/nou-er/2000/nou-2000-1/19.html?id=356830>

høyre pris som gir dårligere betingelser for markedet og fører til samfunnsøkonomisk tap. For å se på hvor høyt horisontal eierkonsentrasjon er i den norske jernbanemarkedet, har Oslo Economics i sin rapport fra 2010 brukt Herfindal-Hirschman indeksen (HHI). Tabellen under viser om konsentrasjonsnivå er lite, moderat eller høyt ut fra hvor høy HHI er.

Tabell 4. HHI indeksen og konsentrasjonsnivå

HHI	Konsentrasjonsnivå
0-1800	Lite konsentrert
1800-2500	Moderat konsentrert
2500-10000	Høyt konsentrert

Kilde: US departaments of Justice

Osloeconomics har lagt til grunn godstransport på det nasjonale markedet for jernbanetransport ved beregning av HHI. Indeksen har blitt beregnet til 6119 som viser at eierskapet på den norske jernbane innen godstransport er veldig høyt konsentrert. Monopolsituasjon tilsvarer HHI på 10 000. Vi kan se at HHI på 6119 ligger nærmere monopolsituasjon enn moderat konsentrasjonsnivå som opp til 2500. Høyt konsentrasjonsnivå fører til konkurranseproblemer i markedet.

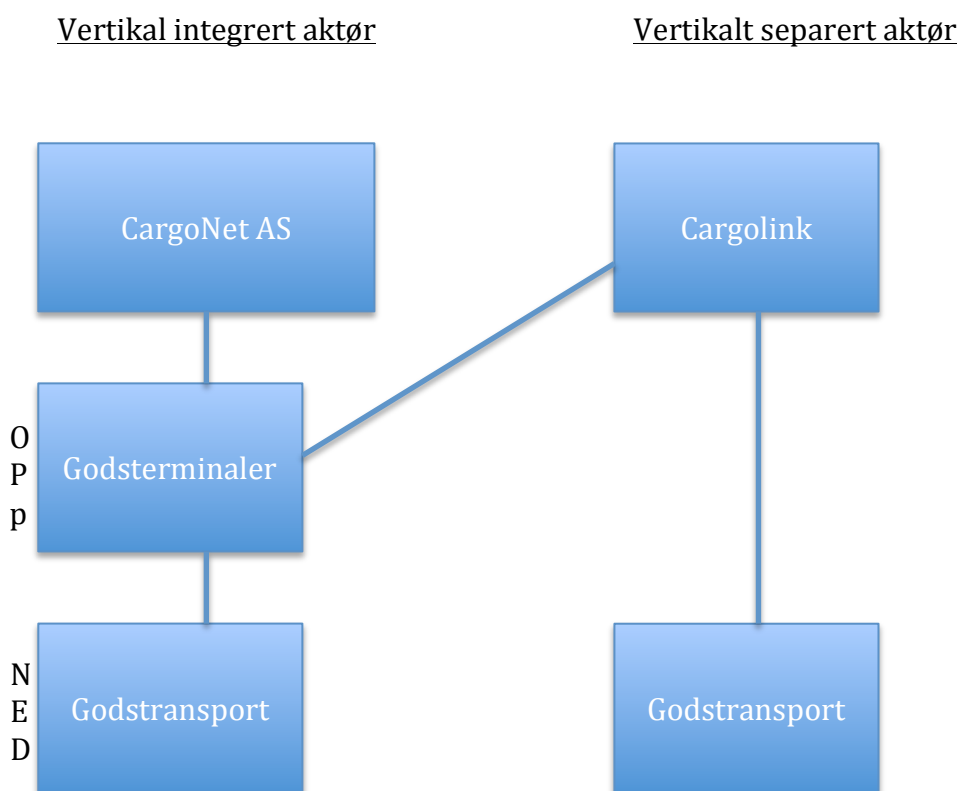
Selv om HHI er svært høy, er nok konkurranseproblemer ikke så store innen godstransport som for eksempel i telesektoren og kraftbransjesektoren. Først og fremst fordi transportaktørene møter også konkurransen fra veien. Dessuten kan vi se at i noen tilfeller er det konkurranse om markedet og ikke i markedet, konkurranse om å få tillatelse/vinne konkurranse for å utføre bestemte tjenester på et bestemt område. Et godt eksempel på det er konkurranseutsettelse av godsterminalen i Stavanger. Det er bare en aktør som kan drive terminalen - Terminaldrift AS (et datterselskap til CargoNet) som vant konkurranse i 2008. Konkurransen på det tidspunktet var også lav. Grunn til det er krav om lisens for å drive terminal. Det var bare ett selskap som hadde sikkerhets sertifikat på dette tidspunktet - CargoNet AS. Derfor er eierkonsentrasjon høy for en periode fordi terminalen er drevet bare av en aktør. Konkurransen blir sterkere i 2013, når drift av terminalen blir lagt ut på anbud igjen fordi i dag har også Cargolink nødvendige tillatelser til å utføre terminaltjenester (OsloEconomics, 2011).

5.3. Vertikal integrasjon

Vertikal integrasjon er et annet konkurranseproblem som kan føre til at konkurrentene blir utestengt. Den oppstår når en aktør inngår i flere ledd i verdikjede, for eksempel opptrer som både produsent og distributør. Ved å utøve markedsrett kan en slik aktør utestenge konkurrenter fra et eller annet ledd i verdikjeden.

Et godt eksempel på maktutøvelse er marginskvis og leveringsnektelser. Marginskvis går ut på at et dominerende foretak fastsetter prisene på en slik måte at det ikke blir levelige marginer for konkurrerende foretak, med andre ord når en vertikal integrert aktør setter forskjellige priser for samme produkt. (Forsikringsrådet, 2010).

For å se nærmere på hva er nedstrøms og oppstrøms vertikal integrasjon, la meg presentere en figur:



Figur 5. Vertikal integrert aktør – CargoNet og vertikal separert aktør-Cargolink

I dette tilfelle CargoNet er et vertikal integrert aktør som både eier godsterminalene og tilbyr godstransport. Cargolink er en vertikalt separert aktør som tilbyr godstransporttjenester på jernbane.

For å ha mulighet til å tilby jernbanetransport må andre aktører ha tilgang til terminaltjenester for å laste containere til/fra bil/tog. De må kjøpe disse tjenester fra CargoNet. CargoNet i dette tilfelle er en oppstrøms integrert aktør. CargoNet eier godsterminalene som er avgjørende å ha tilgang til for aktører som produserer jernbanetjenester (nedstrøms integrasjon). CargoNet kan ved hjelp av leveringsnektelser eller ved å sette ugunstige betingelser for andre aktører utestenge de andre aktørene i nedstrøms markedet.

En annen måte å utestenge oppstrøms konkurrentene er at den vertikale integrerte aktør kjøper inn all kapasitet på terminalen. (Osloeconomics, 2011)

Maktutøvelse av en vertikalt integrert aktør kan også vises ved leveringsnektelser. I vårt eksempel skulle CargoNet nekte å levere terminaltjenester til Cargolink fører til at produksjon av transporttjenester til Cargolink blir helt stoppet.

Til slutt kan vi si at høyt horisontal konsentrasjon fører til svak konkurranse på det norske jernbanemarkedet og høyt grad av vertikal integrasjon kan føre til misbruk av dominerende stilling og utestenging av vertikalt separerte aktører nedstrøms.

6. Optimale priser for jernbanetransport og terminaltjenester

I dette kapitlet vil jeg se på hva som skjer i et marked hvor vi har hatt en dominerende aktør i over 150 år og når den første reelle konkurrent - Cargolink kom på markedet. Jeg vil beskrive prissetting modell til de 2 bedriftene. Videre skal jeg se på en modell som viser hva bør tilgangsprisen til terminalen være så at salg av terminaltjenester blir lønnsomt først for CargoNet og videre for samfunnet.

6.1. Prissetting på tjenester innen jernbanemarkedet

I et frikonkurranse marked bestemmes prisen av markedet, det vil si prisen blir lik marginale kostnader for å produsere en vare/tjeneste og det som kundene er villig til å betale for det produktet/tjeneste. Prisen er også avhengig av hvor mange tilbydere er det i markedet og om produktet/tjenesten kan betraktes som en knapp gode. Men andre ord pris er en funksjon av kvantumet: $P = D(X)$. Når kvantumet øker, reduseres pris. Men i jernbanemarkedet er etterspørsel fallende.

La oss se på prissetting på transport av gods på jernbane. Selv om NSB AS (CargoNet i dag) har vært monopolist på levering av transporttjenester på jernbane i over 150 år, har de siden

1920-tallet (når de første bilene kom til Norge) har hatt konkurranse med biltransport og båttransport. I denne oppgaven vil jeg fokusere på konkurranse med biltransport.

Som kjent, konsumentene er ikke villig til å betale høyre pris for samme vare/tjeneste. Derfor hvis vi forutsetter at det tar like langt tid å levere en konteiner med bil som med tog, er kundene ikke villige til å betale høyre pris. Samtidig er togtransport leverandører ikke villige til å ta mye lavere pris enn konkurrentene på bane.

I dagens jernbanetransport settes prisen for transport av en kombivogn nesten lik prisen for å transportere samme vogn med bil, eller cirka til 5 % lavere. (Fra intervju med Lars Olsen).

Selv om kundene betaler nesten samme pris for transport med både bil og tog, og det tar cirka like langt tid for å få levert varene, er kostnader for transportleverandører forskjellige. Det er lønnsomt å transportere med bil på noen strekninger, mens det er ulønnsomt på andre. Det finnes mange grunner til hvorfor er det slik men 2 viktigste er strekningslengden og veiforhold.

Som eksempel på de 2 grunnene kan jeg si at det er ulønnsomt å transportere varene på tog mellom Oslo og Kristiansand fordi strekning er for kort og det koster for mye å kjøre varene til terminalen i Oslo, betale for last av de på toget, transportkostnadene, avlastning av varene i Kristiansand fra tog til bil og kjørekostnader til kundene i Kristiansand. På den andre siden er det lønnsommere å transportere varene mellom Oslo og Bodø med tog istedenfor bil fordi terminaltjenestekostnadene blir fordelt på et lengre strekning hvor det koster mer enn dobbelt så mye for kunden å transportere varene enn mellom Oslo og Kristiansand.

Veiforhold spiller sin rolle også. Selv om distansen mellom Oslo og Bergen er cirka lik (500 km), er kostnader for å transportere varer med bil til Bergen mye høyre enn til Trondheim på grunn av vanskeligere veiforhold mellom Oslo og Bergen. (Fra intervju med Lars Olsen).

Derfor kan vi konkludere med at jernbaneselskaper tjener mer på å transportere på lengre strekninger med dårligere veiforhold og mindre på korte strekninger med bedre veiforhold.

6.2. Optimale tilgangspriser for vertikalt integrert og separert aktør

Det største problemet som oppstår i en uregulert monopol situasjon er tilgangspris problemet når en vertikal integrert aktør kontrollerer etterspørsel til konkurrentene. For å ha mulighet til å levere transporttjenester er det nødvendig å få tilgang til jernbaneterminalene for å laste varene på og av toget. I det at CargoNet også produserer transporttjenester, er det fare for at de vil ekskludere konkurrentene ved å sette tilgangspris for høyt.

I følge av Baumol- Willing effektiv komponent prising regel (ECPR) skal optimal tilgangspris være lik direkte kostnad ved å tilby tilgang pluss alternativ kostnad ved å bruke terminalen selv. (Armstrong, Doyle og Vickers, 1996).

Her vil jeg se på en modell som har blitt foreslått av Kåre Hagen for å finne ut hva som er optimalt tilgangspris som fører til bedriftsøkonomisk lønnsomhet og i neste punktet vil jeg se på hva bør tilgangspris være så at det blir samfunnsøkonomisk lønnsomt.

I den modellen har vi 2 aktører: en vertikal integrert aktør og vertikal separert. CargoNet bruker terminaler som de eier både til produksjon av transporttjenester og selger kapasitet til en konkurrent, som produserer samme transporttjenester.

For å ha mulighet til å transportere på jernbane må Cargolink ha tilgang til terminalene hvor det foregår last til/fra/toget/bil og må betale til CargoNet for disse tjenester. Cargolink tar prisen for disse tjenester som gitt, det vil si Cargolink er en pristaker.

Vi lar:

p = markedspris i transport markedet (pris per TEU¹⁷). Det må tilbys samme pris for alle aktørene i markedet.

a = pris per enhet terminaltilgang (terminaltjenester per TEU som CargoNet tar)

$X(p)$ = samlet etterspørsel etter transporttjenester

y = tilbud av transporttjenester til Cargolink. Det antas at enheten for terminalbruk kan defineres slik at samlet bruk av terminaltjenester er lik tilbudet y .

b_0 = kostnader til CargoNet for transporttjenester per TEU

b_1 = kostnader til CargoNet for å forsyne Cargolink med tjenester på terminalen (løft/loss) per TEU (alternativ kostnad for å ikke bruke terminaltjenester selv pluss kostnader for å produsere disse tjenester)

$c(y)$ = kostnader til Cargolink for terminaltjenester. Antar at Cargolink har positive og stigende grensekostnader. (Hagen, 2000)

Siden Cargolink tar prisen som gitt, kan profitten til Cargolink uttrykkes som:

$$\pi_{cl} = (p - a)y - c(y) = my - c(y),$$

der $m = (p - a)$ er profittmarginen pr TUE.

Ved å maksimere profittfunksjon, og sette uttrykket for $\pi_{cl}=0$, får vi at:

$$\frac{d\pi}{dy} = (p - a) - c'(y) = 0 \Rightarrow m = c'(y)$$

¹⁷ TUE=twenty-foot equivalent tilsvare volumet til en 20 fots container

Så at $\frac{dy}{d(p-a)} = \frac{1}{c''} > 0$ eller $\frac{dy}{da} = -\frac{1}{c''} < 0$

Utrykket $\frac{dy}{d(p-a)} = \frac{1}{c''}$ viser at høyre profittmargin gir høyre tilbud fra konkurrentene. En vertikal integrert aktør som CargoNet kan derfor begrense produksjon av tjenester til Cargolink ved å holde tilgangspris a høy.

Profitt til CargoNet er gitt ved:

$$\pi_{CN}(p, m) = (p - b_0)(X(p) - y(m)) + y(m)(a - b_1)$$

Utrykket $(p - b_0)(X(p) - y(m))$ viser profitt til Cargonet på transporttjenester, mens $y(m)(a - b_1)$ viser profitten til CargoNet fra å selge terminaltjenester til Cargolink.

Utrykket for $\pi_{CN}(p, m)$ kan skrives om som:

$$\begin{aligned} \pi_{CN}(p, m) &= (p - b_0)X(p) + y(p - a)(a - b_1 - (p - b_0)) \\ &= (p - b_0)X(p) + y(p - a)(a - p) + y(p - a)(b_0 - b_1) \end{aligned}$$

For å maksimere profitten til CargoNet må vi maksimere $\pi_{CN}(p, m)$ med hensyn til prisen p og tilgangsprisen a . Så får vi:

$$\frac{d\pi_{cl}}{dp} = X(p) + (p - b_0)\frac{dX}{dp} + y(m)(-1) + y'(a - p) + (b_0 - b_1)y' = 0 \quad (1)$$

$$\frac{d\pi_{cl}}{da} = y(m) - y'(a - p) - (b_0 - b_1)y' = 0 \quad (2)$$

Vi ser at de 2 uttrykkene markert med rødt forsvinner hvis vi setter (1) = (2) i det at begge uttrykkene er = 0.

$$\text{Så, får vi at } X(p) + (p - b_0)\frac{dX}{dp} = 0$$

$$\Rightarrow (p - b_0)\frac{dX}{dp} = -X(p)$$

$$\Rightarrow \frac{p - b_0}{p} = \frac{-X}{\frac{dX}{dp}}$$

$$\Rightarrow \frac{p - b_0}{p} = -\frac{1}{\frac{dX}{dp} \frac{p}{X}}$$

$$\Rightarrow \frac{p - b_0}{p} = -\frac{1}{\eta_x}$$

der $\eta_x > 0$ og er et uttrykk for elastisiteten i etterspørsel etter samtaletjenester. Den sier at den marginale dekningsbidraget i sluttbruker markedet som prosent av prisen skal være lik den inverse av etterspørselens priselastisitet (Hagen, 2000).

Videre skal vi se på førsteordensbetingelsen for CargoNets profittmaksimerende tilgangspris som Cargolink må betale for terminaltjenester.

$$\begin{aligned}
 y(m) - y'(a - p) - (b_0 - b_1) y' &= 0 \\
 \Rightarrow -(a - p) - (b_0 - b_1) &= \frac{y}{y'} \\
 \Rightarrow \frac{p - a - (b_0 - b_1)}{p - a} &= -\frac{y}{y'(p - a)} \\
 \Rightarrow \frac{p - a - (b_0 - b_1)}{p - a} &= -\frac{1}{\frac{\partial y}{\partial (p - a)} \frac{(p - a)}{y}} \quad (1)
 \end{aligned}$$

Som var definert tidligere, $p - a = m \Rightarrow$

$$\frac{m - (b_0 - b_1)}{m} = -\frac{1}{\eta_y},$$

hvor $\eta_y > 0$ og viser elasticiteten til Cargolinks transporttilbud med hensyn på profittmarginen m . Tilbudet av transporttjenester er lik etterspørsel etter terminaltjenester, de kan ikke tilby mer transport hvis de ikke får mer tilbud om mer kapasitet på terminalene.

For at det skal være lønnsomt for Cargolink å tilby transporttjenester, må profittmarginen være positivt.

For profittmaksimum $m = c'(y)$ og uttrykket $(m - (b_0 - b_1))$ må være negativ fordi $-\frac{1}{\eta_y}$ er negativ $\Rightarrow c'(y) - (b_0 - b_1) < 0$

$$\Rightarrow c'(y) + b_1 < b_0$$

Venstre siden av ulikheten viser den samlede grensekostnaden ved å la Cargolink bruke kapasitet til terminalene, hvor b_1 er tilgangskostnad og $c'(y)$ er bruksavhengige grensekostnaden.

Vi ser at i profittmaksimum for CargoNet, de totale grensekostnadene ved å la Cargolink bruke transportterminalene vil være lavere enn de bruksavhengige grensekostnader for CargoNet. Som følge, vil CargoNet sette tilgangsprisen slik at det blir for liten trafikk via konkurrenten Cargolink som fører til ineffektiv fordeling av terminalbruk mellom CargoNet og Cargolink. Grunn til det er utnyttelse av markedsmakten som CargoNet har som monopolist ved å sette prisen høyere enn grensekostnaden.

Videre skal vi se på hva blir tilgangspris a .

Uttrykket $p - a - (b_0 - b_1)$ skal være negativ siden høyre siden i (1) skal være negativt.

$$\Rightarrow a > b_1 + (p - b_0),$$

hvor b_1 utrykker direkte grensekostnaden til CargoNet ved å gi terminaltilgang til Cargolink og $(p - b_0)$ viser profittmarginen per TEU i sluttbrukermarkedet, det vil si når kundene kjøper transporttjenester. Hele uttrykket på høyre side av ulikheten kan også tolkes som alternativkostnad i det at den viser tapet på overskuddet til CargoNet ved å selge terminaltjenester til konkurrenten, som består av direkte kostnaden b_1 og tapt fortjeneste.

Så, så lenge etterspørsel etter terminaltilgang er fallende når tilgangsprisen går opp, vil monopolisten utnytte markedsrett og sette prisen høyere enn den samlede grensekostnaden, det vil si $p - b_0 > 0 \Rightarrow a > b_1$. Det viser at monopolisten i markedet for etterspørsel etter terminaltilgang vil også utnytte sin markedsrett og sette prisen høyere enn tilgangen koster.

Denne situasjon med vertikal integrert aktør fører til 2 effektivitetstap:

- effektivitetstap i sluttbrukermarkedet ved at markedspris og marginal betalingsvilje er høyere enn grensekostnadene
- effektivitetstap i fordeling av godstransport mellom vertikalt integrert aktør og konkurrentene fordi monopolisten setter tilgangspris høyere enn grensekostnadene. (Hagen, 2000).

6.3. Samfunnsøkonomiske optimale tilgangspriser

I forrige avsnittet har vi sett på hvilken nivå bør tilgangspris ligge så at det blir lønnsomt for CargoNet å selge terminaltjenester til Cargolink.

Men hvilken nivå bør pris ligge på så at det skal være samfunnsøkonomisk lønnsomt? Hva skal samfunnsøkonomisk optimal pris for terminaltjenester være?

Kåre P. Hagen ser på samfunnsøkonomiske priser for terminaltjenester ved å se på samfunnets objekt funksjon som består av profitter til bedrifter (i vårt tilfelle profitt til Cargolink og CargoNet) og inntekter som samfunnet får fra skattebetalere. I denne oppgaven skal jeg se bort i fra skatt.

Samfunnets objekt funksjon kan uttrykkes som

$$W = S(X(p)) + \pi_{CL}(m) + \pi_{CN}(p, a)$$

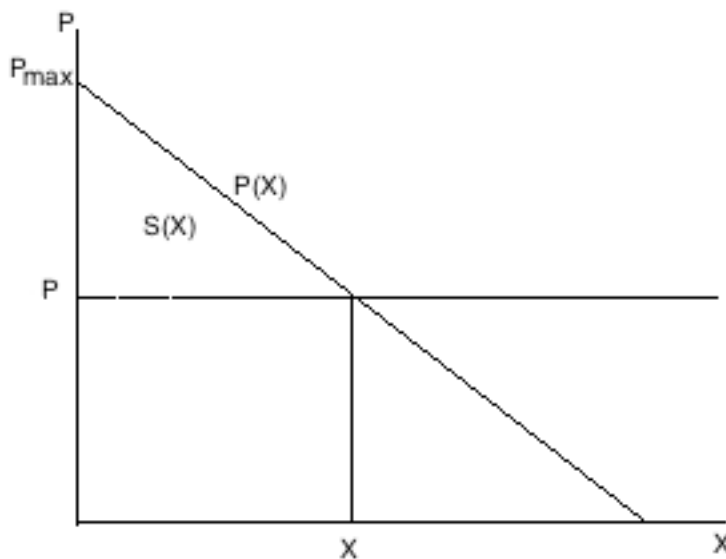
der $S(X(p))$ er en total KO i markedet for transporttjenester på jernbane som er funksjon av markedsprisen; $\pi_{CL}(m)$ er PO for Cargolink som er funksjon av profittmargin; $\pi_{CN}(p, a)$ er PO til CargoNet som er funksjonen av markedspris for transporttjenester og tilgangsprisen for terminaltjenester til Cargolink.

For å maksimere det totale samfunnsøkonomiske overskudd deriverer vi hele uttrykket med hensyn på p og a og får:

$$\frac{dS(X(p))}{dp} = -X(p) \quad (2)$$

Utrykket (2) viser at når konsument er optimalt tilpasset, vil en økning i prisen føre til en reduksjon i konsumoverskuddet som er eksakt lik utgiftsøkning for det gitte optimale konsument.

Utrykket (2) kan bevises ved hjelp av egenskapene til den bestemte integralet. Konsument overskuddet er arealet under etterspørselskurven $p(X)$ minus konsumutgiften p . Den er vist i figuren nede der $S(X)$ er KO ved å konsumere X til pris lik p .



Figur 6 . Konsumentoverskuddet

Den bestemte integrale kan skrives som:

$$S(X(p)) = \int_p^{p_{max}} X(p) dp$$

Det bestemte integralet av $X(p)$ over p_{max} og p er at tall som er avhengig av funksjonen X og tallene p_{max} og p .

Ved å derivere $S(X(p))$, får vi:

$$\int_p^{p_{max}} X(p) = X(p_{max}) - X(p)$$

$$\Rightarrow S'(X(p)) = -X(p),$$

som er lik uttrykket (2).

Ved å derivere uttrykkene for $\pi_{CL}(m) = (p - a)y - c(y)$ og

$\pi_{CN}(p, a) = (p - b_0)X(p) + y(p - a)(a - b_1 - (p - b_0))$ med hensyn på a og p får vi:

$$\frac{d\pi_{CL}}{dp} = y(m) + my'(m) - c'(y(m))y'(m) = 0$$

$$\frac{d\pi_{CN}}{dp} = (p - b_0)X'(p) + X(p) - y(m) - my'(m) - (b_0 - b_0)y'(m) = 0$$

$$\frac{d\pi_{CL}}{da} = -y(m) - my'(m) + c'(y(m))y'(m) = 0$$

$$\frac{d\pi_{CN}}{da} = y(m) + my'(m) - (b_0 - b_1)y'(m) = 0$$

Ut fra disse førsteordens betingelser er vi interessert i å finne den nivå på tilgangspris a som skal maksimere samfunnsøkonomisk overskudd. For å finne den, kan vi sette $\frac{d\pi_{CL}}{da} + \frac{d\pi_{CN}}{da} = 0$.

$$\Rightarrow -y(m) - my'(m) + c'(y(m))y'(m) + y(m) + my'(m) - (b_0 - b_1)y'(m) = 0$$

$$\Rightarrow c'(y(m))y'(m) - (b_0 - b_1)y'(m) = 0$$

$$\Rightarrow c'(y(m)) = b_0 - b_1$$

$$\Rightarrow c'(y) + b_1 = b_0$$

Det siste uttrykket viser hva den optimale a skal være: den marginale kostnaden for tjenesteproduksjon i CargoNet skal være samme som for Cargolink.

Som vi har sett tidligere, førsteordens betingelse for profittmaksimum for Cargolink er: $c'(y) = m$ og $m = p - a$.

$$\Rightarrow p - a + b_1 = b_0$$

$$\Rightarrow a = (p - b_0) + b_1,$$

hvor $(p - b_0)$ er et uttrykk for alternativ kostnad ved å bruke terminalen selv (marginal profitt) og b_1 står for marginale kostnader til CargoNet ved å forsyne Cargolink med tjenester på terminalen.

Samfunnsøkonomisk optimalt tilpasning sier at prisen for produkt eller tjeneste skal være lik marginale kostnader for å produsere et gitt produkt/tjeneste som jeg har beskrevet tidligere. I det tilfelle $p = b_0$. Så, den første og beste løsning for tilgangspris blir: $a = b_1$. (Armstrong, 2001).

Konklusjon: den samfunnsøkonomiske lønnsomme tilgangsavgift skal være lik de marginale kostnadene ved å tilby tilgang til terminalen til Cargolink.

6.4. Priser vs. kostnader for terminaltjenester. Eksempel fra CargoNet og Cargolink.

I dette kapitlet vil jeg se på hvilke kostnader består tilgangsprisen av, hvilken pris tar CargoNet betalt fra Cargolink og se om den prisen er for høy i forhold til den samfunnsøkonomisk optimale prisen.

Her skal jeg bruke informasjon fra intervju med ledere for de to bedriftene, samtidig informasjon fra rettsak mellom CargoNet og Cargolink som har blitt avsagt 26.06.2011 i Drammen tingrett og gjaldt krav om betaling for tjenester levert av godsterminalene.

Pris som CargoNet tar betalt for terminaltjenester består av flere ledd:

- pris for løftetjenester
- pris for skiftordning (pris for skifteaggregat og for skiftepersonale)
- pris for ekstraløft
- depotleie
- konsesjonsavgift .

I tabellen under kan vi se hva de prisene ligger på.

Tabell 5. Priser for terminaltjenester, gjelder fra desember 2009 i norske kroner/per løft av TEU.

Pris for løftetjenester	267,5
Pris for ekstra løft	275
Konsesjonsavgift	25
Sum	567,5

For å transportere en konteiner fra A til B skal den løftes 4 ganger, det vil si $267,5 * 4 = 1070$. Det er en pris som Cargolink må betale til CargoNet for terminaltjenester.

I tillegg til disse prisene krever CargoNet betaling for skiftordning på cirka 200 000 NOK per uke og depotleie.

Disse prisene gjør at det blir ulønnsomt for Cargolink å tilby transporttjenester fordi:

Pris for terminaltjeneste + marginalkostnader for transporttjenester er større enn markeds pris for transporttjeneste (for å transportere en TEU fra A til B).

Som et eksempel kan det vises til at markeds prisen for transport av en konteiner fra Oslo til Trondheim ligger på 2800 kr,-. På den strekning er det en sterk konkurranse med biltransport og derfor kan prisen ikke settes høyere. Når Cargolink betaler 1070 for bare terminaltjenester (i tillegg kan eventuelt komme ekstraløft og konsesjonsavgift) og 200.000 per uke for depotleie, ser vi at dette utgjør nærmest 50 % av transportkostnadene til Cargolink.

I en fullkommen konkurransesituasjon bør prisen for terminaltjenester som CargoNet tar betalt ikke være høyere enn marginalkostnader for å produsere disse tjeneste. Cargolink har beregnet disse kostnadene og videre vil jeg se på disse beregninger som forklarer hva disse kostnadene inneholder, hvor Cargolink har sammenlignet kostnader på terminalene i Norge med samme terminalkostnader i Sverige og sine egne kostnader ved last av konteinere til/fra bil/toget.

I det at kostnadene for terminaltjenester ble alt for høye for Cargolink, har de fått tillatelse å foreta egne løft på Alnabru terminalen i Oslo, senere i Bergen og Narvik, fra 2011 i Trondheim og 2012 i Bodø. Eneste terminal hvor Cargolink har ikke mulighet til å foreta egne løft på er Ganddal terminal i Stavanger i det at den drives av datterselskapet til CargoNet som vant anbudskonkurranse i 2008. (Fra intervju med Lars Olsen).

Beregning av terminalkostnadene og kommentarer til hvordan Cargolink har kommet til diverse sum er som følge:

- marginalkostnad for å løfte en konteiner til/fra bil lik 117 NOK. Det er kostnaden som dekker de faste kostnadene, kostnader for bruk av maskiner, kraner, diesel og lønn til personalet. Det er den økonomiske verdien for tjeneste som CargoNet tilbyr. I det at Cargolink foretar løft for Jernbaneverket i Trondheim, tar de pris på 135 kroner, som gir rimelig margin til Cargolink. Når Cargolink kom på markedet i 2008, betalte de 242,50 kroner per løft til CargoNet, så satt de prisen opp til 267,50, som er 25 kroner høyere. Det er en avgift som betales ingen andre steder enn i Stavanger. Så, til slutt i 2009 ble prisen satt til 295. (Fra rettsaken i Drammen Tingrett).
- ekstra løft skal være gratis innenfor 12 timer i det at faste kostnader er allerede dekket inn ved betaling for ordinær løft. Det er i hvert fall praksis i Sverige og ekstraløft foretas fordi slutt kunder kommer for seint, derfor skal ikke Cargolink ta betaling for dette. Etter 12 timer skal løft ikke koste mer enn vanlig løft.
- Depotleie er en avgift som transportselskapet skal betale til terminaloperatør for leie av skinnene, når toget står på terminalen. I begynnelsen måtte Cargolink betale depotleie til CargoNet. I det at Cargolink ikke bruker skinnene lenger hvor CargoNet opererer, men har fått en avtale på offentlig grunn med Jernbaneverket for bruk av

offentlig skinne (først i Trondheim og til slutt i Bodø). Eneste terminal hvor de fortsatt betaler depotleie er i Stavanger. (Fra rettsak i Drammen tingrett).

- Skiftordning som prises til 1 600 NOK per påbegynt time inkluderer i seg betaling for å gjennomføre nødvendig varsling av personell som opererer på terminalen av hensyn til sikkerhet. Jernbaneverket er ansvarlig for sikkerhet på sporene og står som skiftkoordinator. Mens CargoNet mener at de bør ha ekstra personell som kontrollerer bevegelser i sporene av sikkerhetsmessige grunner og derfor fakturerte de Cargolink med 1 600 NOK per påbegynt time.

For å oppsummere kan jeg gi et eksempel. CargoNet har fakturert Cargolink for terminaltjenester i mars 2011 for 3 uker med sum på 600.000 NOK for tjenester som de har utført for Cargolink på terminalen i Trondheim. Kostnadene til Cargolink på 3 terminaler til sammen (Trondheim, Oslo og Bergen) ble til 1,1 millioner NOK for 1 måned. (Fra rettsak i Drammen tingrett).

Ved å se på priser og kostnader overfor kan vi reise 2 spørsmål:

Hva som kan være grunn til at kostnadene i CargoNet og Cargolink er så forskjellige?

Er de kostnadene virkelig forskjellige eller kan en slik prissetting sees som misbruk av dominerende stilling?

De variable kostnadene for begge selskapene bør ikke være veldig forskjellige fra hverandre i det at tjenester de utfører er nære substitutter. Kostnader for bruk av maskiner, diesel og lønnskostnader per time forutsettes til å være like. Annet spørsmål er faste kostnader og effektivitet som kan påvirke de totale kostnadene til begge selskapene.

Et stort fast kostnad som CargoNet har er administrasjonskostnader. De har cirka 60 personer hvor 7 av de er direktører som koster selskapet rundt 7 millioner NOK i året. Cargolink har administrasjon på 15 personer og kostnader for hele administrasjon i 2011 var på 22 millioner kroner. (Fra intervju med Lars Olsen).

Når vi snakker om effektivitet på terminalene, kan vi se forskjeller der også. I Oslo har Cargolink fått avtale med Jernbaneverket om å få lov til å bruke 4 offentlig spor til å håndtere løst av kontainere til/fra toget/bil (det er 17 til sammen på terminalen). Cargolink bruker i gjennomsnitt 30 minutter for å tømme toget, mens CargoNet bruker 45 minutter.

For å nevne kostnader for transport tjenester som begge selskapene har, er de også høyere hos CargoNet enn Cargolink. En stor del av kostnadene som ble belastet selskapet er vedlikeholdskostnadene. Kalkyler til Cargolink viser at det er mer lønnsomt å lease/kjøre lokomotiver med vedlikehold inkludert. CargoNet har mange eldre tog (som de i sin tid har

fått fra NSB AS) som pådrar seg store vedlikeholdskostnader på. (Fra intervju med Lars Olsen).

Effektivitet er også annerledes på transporttjenester hos de 2 selskapene, avhengig av hvordan de håndterer ledig kapasitet.

Det er 2 måter å kjøpe kapasitet på toget:

- kjøpe fast kapasitet (det vil si når en selskap kjører en konteiner/vogn for 1 måned, år osv.)
- kjøpe kapasitet etter behov (for variabel transportbehov)

Det er selvfølgelig forskjellige priser som selskaper tar betalt fra sine kunder avhengig av om de kjøper fast kapasitet eller bare etter behov. Beste for transportselskaper er å få solgt mest mulig av fast kapasitet. Kundene må betale uansett om de fyller opp toget eller ikke. Men hva skjer hvis de klarer å få solgt bare 10 % av kapasiteten på toget en vei og 100% andre vei? Da må de kjøre med nesten tomt tog og i verste fall kjøre med tap. For å være mer effektive og ikke kjøre med tomme tog har Cargolink funnet en løsning. Hvis de ser at de ikke klarer å fylle opp toget, kontakter de sine kunder og tilbyr transport til lavere pris. Annet tiltak mot mer effektiv drift blitt gjort med bilvogner. For å transportere biler, har de vogner som er spesielt utstyr for biltransport hvor det er vanskelig å få transportert noe annet en biler. Derfor har de i lang periode kjørt full lastede lokomotiver med biler fra Oslo til andre byer. Men nå har Cargolink fått kontrakten med produsenten av toalett-papir som vil transportere varene fra nord Sverige hvor den transporteres ned til Østlandet. På grunn av lav markedsverdi kan transportprisen ikke settes så høyt som for andre varer som har høyre markedsverdi. Men lite inntjening er bedre enn tap. (Fra intervju med Lars Olsen).

CargoNet i motsetning til Cargolink driver mest med å selge fast kapasitet.

Nå vil jeg se på om slik prissetting kan sees som misbruk av dominerende stilling og om handlinger til CargoNet ved prissetting kan beskrives som marginskvis.

Etter 2 år på jernbanemarkeden har Cargolink innsett at prisene de betaler til CargoNet er alt for høye og at de må selge sine tjenester videre med tap. Derfor har de klaget til Landmannsrett i Drammen for brudd av Konkurranseloven § 11, det vil si utnyttelse av dominerende stilling. Rettsaken i Drammen Tingrett av 24.06.2011 ble avsluttet med tap for Cargolink fordi dommen mente at det forelå ingen tegn for marginskvis eller misbruk av dominerende stilling.

Konkurranseloven § 11 lyder som følge:

"Et eller flere foretaks utilbørlige utnyttelse av sin dominerende stilling er forbudt. Slik

utilbørlig utnyttelse kan særlig bestå i :

a) å påtvinge, direkte eller indirekte, urimelige innkjøps- eller utsalgspriser eller andre urimelige forretningsvilkår,

b) å begrense produksjon, avsetning eller teknisk utvikling til skade for forbrukerne,

c) å anvende overfor handelspartnere ulike vilkår for likeverdige ytelser og derved stille dem ugunstigere i konkurransen,

d) å gjøre inngåelsen av kontrakter avhengig av at medkontrahentene godtar tilleggstyelser som etter sin art eller etter vanlig forretningspraksis ikke har noen sammenheng med kontraktsgjenstanden.”

Jeg skal fokusere på punkt 1 og se om CargoNet kan sees som dominerende aktør som setter urimelige priser for sine tjenester.

Marginskvis er en handling som forutsetter at en dominerende aktør setter prisene slik at det ikke blir levelige marginer for konkurrentene. (Evensen og Sæveraas , 2010).

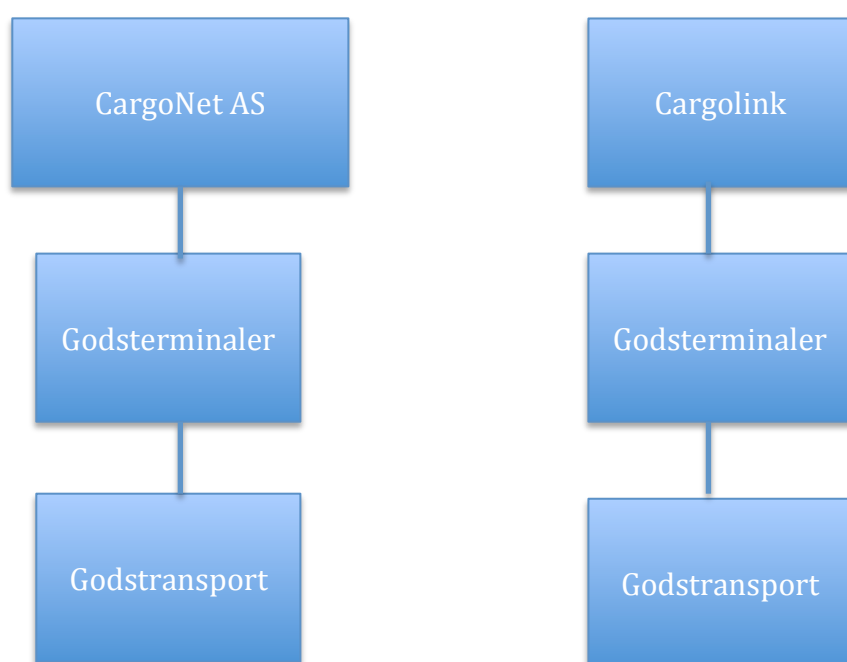
Videre skriver Evensen og Sæveraas at når vi snakker om marginskvis, må det nevnes begreper oppstrøms og nedstrøms integrasjon som jeg har beskrevet tidligere. CargoNet er en vertikal integrert aktør og konkurrerer med sine egne kunder (Cargolink som er både kunde som kjøper terminaltjenester og konkurrent som produserer samme transporttjenester). Problemet som oppstår her når det gjelder konkurransen er at konkurrentene i nedstrøms markedet kan ekskluderes. Med andre ord, den dominerende aktør kan påta seg handlinger (som for eksempel i punkt a) i Konkurranseloven §11) som kan føre til at konkurrentene produserer med tap.

Ut fra et eksempel som jeg har beskrevet tidligere, pris for terminaltjenester som Cargolink betalte til CargoNet utgjorde nærmest 50% av markedsprisen for transport av 1 TEU fra Oslo til Trondheim. Det betyr at kostnadene for å transportere 1 TEU for Cargolink skal være på ca 1400 kr,- for at det blir lønnsomt for Cargolink å produsere transporttjenester. Men når vi ser at de kostnadene inkluderer de faste kostnader som lønn, leasing avdrag for lokomotivene og vogner, samtidig diverse variable kostnader, er summen mye høyere enn 1400,-. Cargolink vil det tilfelle produsere med tap. (Fra intervju med Lars Olsen).

Derfor kan vi konkludere med at tilgangspris som CargoNet krever fra Cargolink er høyere enn den som er samfunnsøkonomisk lønnsomt tilgangspris, eller $a > b_1 + (p - b_0)$, som fører til 2 effektivitetstap som var beskrevet tidligere. Samtidig kan en slik handling sees som

marginskvis, hvor CargoNet setter tilgangsprisen så høyt at det blir ikke lønnsomt for Cargolink produsere transporttjenester.

Sånn var situasjon i transport av gods før på jernbane. I dag er det noe annerledes. Etter at Cargolink har fått alle nødvendige godkjenninger og tillatelser foretar Cargolink terminaltjenester selv på 4 av 5 terminaler de bruker som koster cirka 2,5 ganger mindre og fører til at de produserer transporttjenester med fortjeneste. Godsterminal i Stavanger drives av Terminaldrift AS som vant anbuds konkurranse i 2008. Derfor betaler Cargolink fortsatt for terminaltjenester der. På terminaler i Oslo, Bergen, Trondheim og Bodø har Cargolink blitt uavhengig av en vertikalt integrert aktør- CargoNet og det kan vi se i figuren under:



Figur 7. Ny konkurranse situasjon

Regjeringens transportplan inkluderer i seg mer satsing på jernbane for å få mer varer fra vei til bane. For å få til det, er det ikke nok med bare investeringer i nettverket og infrastrukturen, men det må også legges til rette for konkurranse. Derfor er det bestemt av Samferdselsdepartementet å overføre driftsansvaret for terminalene som i dag drives av CargoNet til staten. Det har blitt foreslått to alternativer for drift:

- Jernbaneverket leier/eier terminalene og konkurranseutsetter drift til nøytrale terminaloperatører

- Jernbaneverket eier og driver terminalene selv.¹⁸

Etter plan, skal overtakelse skje gradvis, hvor Ganddal terminal i Stavanger blir konkurransutsatt i løpet av 2013, videre terminal i Narvik, Åndalsnes, Bodø, Bergen, Kristiansand og Trondheim og til slutt Alnabru i Oslo.

Som vi har sett i dette kapitlet, er den samfunnsøkonomisk optimale tilgangspris til terminalen lavere enn den bedriftsøkonomiske. Ved hjelp av talleksemplet har vi også bevist det. At for høy tilgangspris fører til effektivitetstap. CargoNet var ikke villig til å sette prisen lavere, derfor har Cargolink fått de nødvendige tillatelser for å foreta løft og loss på terminalene selv. Dette fører til mindre effektivitetstap som var i en monopolsituasjon på grunn av tilgangspris var for terminaltjenester høyere enn grensekostnad for å produsere disse tjenester.

7. Konklusjon

7.1. Resultater av undersøkelsen

Ved hjelp i innblikk i historie om den norske jernbane, undersøkelse av markedsforhold og konkurransesituasjon, ved bruk av flere teorier og modeller, samtidig intervjuer med nøkkelpersoner fra Cargolink og CargoNet kan jeg besvare problemstillingen.

Det finnes følgende konkurransehindringer i det norske jernbanemarkedet innen godstransport:

- høye investeringskostnader i lokomotiver og vogner (høye ugjenkallelige kostnader)
- krav til lisens for å drive transportvirksomhet på jernbane som er vanskelig og kostbart å få
- trusler fra stor konkurrent – veitransportvirksomheter, særlig på korte strekninger hvor marginale kostnader og som følge pris er mye lavere enn i transport på jernbane
- formelle kompetansekrav til tog personell, begrenset antall lokførere som utdannes hvert år og høye lønnskostnader
- utfordringer i infrastrukturen som fører til mangel på kapasitet på de norske spor
- vertikalt integrasjon hvor CargoNet eier terminalene som andre trenger tilgang til for å transportere varene.

18

<http://www.jernbaneverket.no/PageFiles/18838/JBV%20utredning%20om%20overføring%20av%20ansvaret%20for%20godsterminaler.pdf>

Som vi har sett fra historisk overblikk, helt siden etablering har NSB vært en organisasjon som er alt for byråkratisk og politisk styrt. På grunn av stordriftsfordeler og for høye kostnader har jernbanenettet vært kjent som naturlig monopol. Det la grunnlag til å ha bare en aktør til å drive transport på jernbane. Det er bare på 1990-tallet har det kommet flere aktører på markedet og NSB har begynt å konkurrere mot andre.

Videreutvikling i markedet fortsatt med at aktørene har blitt fordelt til grupper: de som er ansvarlige for skinnegang, for godsterminaler og de som leverer transporttjenester. De som er ansvarlige for jernbanenettet og vedlikehold er Samferdselsdepartementet og Statens jernbanetilsyn. Den første gruppe er vertikalt separert fra de 2 andre grupper av aktørene. Men i grupper som driver terminaler og transportleverandører kan vi se en betydelig konkurransehindring: vertikal integrasjon.

CargoNet er et vertikalt integrert aktør (oppstrøms) som utnytter markedsmakt ved å utestenge konkurrerende virksomhet – Cargolink (og andre) ved å sette tilgangspris til terminalen høyere enn marginalkostnader ved å produsere terminaltjenester. Modell, som var beskrevet av K. Hagen og M. Armstrong viste at en slik prissetting fører til effektivitetstap og lavere samfunnsøkonomisk overskudd.

Tilgangspris bør ligge på nivå som er lik grensekostnadene for å produsere disse tjenester, det er den pris som fører til samfunnsøkonomisk lønnsomhet.

I 2011 har Cargolink fått tillatelse til å utføre terminaltjenester selv. Ved å bruke offentlig spor (til ingen kostnad) på 4 av 5 terminalene som de transportere til har de blitt er vertikalt uavhengig aktør. Dette fører til at samfunnsøkonomisk effektivitets tap blir mindre fordi markedspris for terminaltjenester i sluttbrukermarkedet og marginal betalingsvilje er lik grensekostnadene ved å produsere disse tjenester. Dessuten, effektivitetstap i fordeling av godstransport mellom CargoNet og Cargolink blir også mindre fordi Cargolink kan nå produsere mer og til lavere kostnader. Det fører til større konkurranse, mer tilbud, bedre effektivitet og lavere priser.

Eneste terminal som har vært konkurranseutsatt og hvor et datterselskap til CargoNet står som ansvarlig for drift er terminalen i Stavanger. Der Cargolink er fortsatt avhengig av å betale den høye tilgangsavgift til Terminaldrift AS. Det er fordi de vant en anbudskonkurranse i 2008 og den gangen var det bare CargoNet som hadde de nødvendige tillatelser for å drive terminalen. Den blir konkurranseutsatt på nytt og da har Cargolink sjansen til å delta i anbudskonkurransen.

De konkurransehindringer som er nevnt her har konsekvenser for både enkelte aktører og samfunnet som helhet. Det er vanskelig og ikke minst kostbart for bedrifter å få de

nødvendige tillatelser og kjøpe inn/ lise lokomotiver og vogner for å drive jernbaneselskap. Videre er det mangel på tog personell og mangel på kapasitet på de norske spor. Til slutt er det en vertikalt integrert aktør- CargoNet setter opp prisen på terminaltjenester høyere enn grensekostnadene som fører til at det blir ulønnsomt for aktører å produsere transporttjenester. Alt dette fører til at det blir for få bedrifter i markedet som igjen fører til for lite tilbudt, høye priser og som følge samfunnsøkonomisk tap som følge av lavere samfunnsøkonomisk overskudd.

7.2. Sterke og svake siden med oppgaven

Denne oppgaven har blitt skrevet som en avslutningsoppgave for Mastergrad i økonomi og administrasjon. Gjennom hele oppgaven har jeg brukt flere teorier og modeller som jeg har lært gjennom 5 år. Det som var mest interessant å jobbe med er en problemstilling som er relativt ny for jernbanemarkeder innen godstransport. Det har skjedd store forandringer for de siste 4 år siden en ny aktør Cargolink kom på markedet og i dag har de cirka 20 % av godstransportmarkedet. Det var interessant å se at teorien faktisk stemmer med situasjon vi har i markedet i dag.

En stor svakhet med oppgaven etter min mening er for lite empirisk data som jeg baserer resultatene på. Det beste skulle ha vært å estimere tilbudt og etterspørsel etter transport av gods på jernbane før konkurrenten Cargolink kom på markedet og etter. Det kunne vise om det er lønnsomt eller ikke å ha konkurranse på det norske jernbane. Men av konkurransemessige grunn valgte CargoNet å holde den informasjon hemmelig.

7.3. Anbefalinger og veien videre

For å forbedre situasjon i det norske jernbanemarkedet innen transport av gods kan det anbefales følgende tiltak:

- investere i infrastrukturen ved å bygge flere dobbelt spor og sidespor, samt større terminaler
- utdanne flere lokomotivførere og åpne opp for utenlandske førere
- gjøre enklere prosessen for å få de nødvendige tillatelser og lisenser for å drive en transportvirksomhet på jernbane
- redusere vertikal integrasjon ved å overføre drift av terminalene til staten/ annen uavhengig aktør, eventuelt konkurranseutsette drift av terminalene.

En av målene som har blitt presentert i Den Nasjonale transport plan 2014-2023 er å redusere klimagassutslippene ved å overføre transport av flere varer fra vei til bane.¹⁹ Det krever investeringer i infrastruktur og tilrettelegging for bedre konkurransevilkår.

Det er planlagt utbygging av jernbanenettet og Samferdselsdepartementet har lagt frem plan om videre konkurranseutsetting av alle terminalene i Norge. Erfaringer fra andre land som for eksempel England og Sverige viser at disse tiltak kommer til å føre til mer konkurranse på bane, bedre effektivitet og lønnsomhet.

Norge har fortsatt lang vei å gå til friere konkurranse og mange aktører på jernbanenettet. Grunn til det ligger både i historie til den norske jernbane og naturegenskaper med mange fjell og dårlig vær som gjør det vanskelig å bygge større jernbanenettet. Men vi er på riktig spor: med Den nasjonale transport plan 2014-2023 planlegges det investeringer i infrastrukturen og ikke minst konkurranseutsetting av alle terminalene som i følge planer til Jernbaneløpnet blir ferdig i 2016.

¹⁹ <http://www.regjeringen.no/pages/38293551/PDFS/STM201220130026000DDDPDFS.pdf>

Litteraturliste

Armstrong, M. (2001). Access pricing, bypass and universal service. The American Economic Review, Vol. 91, No.2. Papers and proceedings of the hundred and thirteenth annual meeting of the American Economic Association. Lasted ned fra <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2677777?uid=3738744&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102032146943> 25.01.13

Bergh, T., Ryggvik, H., Gulowsen, J. (2004). Jernbanen i Norge 1854-2004. Bergen: Vigmostad Bjørke AS

Brandenburger, A., Nalebuff, B. (1996). Co-opetition. New York: Doubleday.

Dom avsagt i Drammen tingrett 24.06.2011. Saksnummer 11-019744TVI-DRAM. Lastet ned fra <http://www.concurrences.com/IMG/pdf/Norway02Doc.pdf> 01.02.2013

Econ-rapport nr. 2007-110, Prosjekt nr. 54620. (2007) Gods fra vei til bane. Lastet ned fra http://www.jernbaneverket.no/PageFiles/3101/Econ-rapport_for_C_1720667a.pdf 17.04.13

Evensen H., Sæveraas E. (2010). Konkurranseloven og EØS-konkurranseloven med kommentarer. Lov og rett nr. 7/2010

Fjeld A.S. (1974). Et forsøk på investeringsanalyse av NSB's MR-plan av 1958. Oslo: Universitetet

Hagen K.P., Sandmo A. (2004) Konkurransen i samfunnets interesse . Bergen: Fagbokforlaget.

Hagen, K.P. (2000). Økonomisk politikk og samfunnsøkonomisk lønnsomhet. Oslo: Cappelen akademisk forlag

Jernbaneverket. Utredning og overføring av driftsansvaret for jernbaneterminaler. (2012) Lastet ned fra <http://www.jernbaneverket.no/PageFiles/18838/JBV%20utredning%20om%20overføring%20av%20ansvaret%20for%20godsterminaler.pdf> 05.04.2013

Killi, S. (2007). Godsterminal skal drives av Terminaldrift AS. Lasted ned fra <http://www.boarding.no/art.asp?id=28073> 03.03.13

Lunde, T. (2010). Marginskvis i konkurranseretten. Lasted ned fra <http://www.forskningsradet.no/servlet/Satellite?c=Prosjekt&cid=1253959706962&pagename=ForskningsradetNorsk/Hovedsidemal&p=1181730334233> 03.03.13

Nasjonal transportplan 2014-2023. (2013) Lased ned fra <http://www.regjeringen.no/pages/38293551/PDFS/STM201220130026000DDDPDFS.pdf> 09.04.13

Norges lover 1687-2009. (2009).Oslo: Det juridiske fakultet

Osloeconomics. (2010). Eier forholdene i den norske jernbanesektoren. Lasted ned fra <http://www.sjt.no/no/Om-oss/Rapporter/Andre-publikasjoner/Rapport-om-eierforholdene-i-jernbanesektoren> 15.02.13

Porter, M.E.(1987) Konkurransestrategi. Kolbotn: Nikolai Olsens trykkeri

Shy, O. (1995). Industrial organization. London.

Slaatbaaten, T. (1998). Jernbanen I Norge 1840-1998. Lasted ned fra <http://www.nb.no/nbsok/nb/b71c79a6c74dc278f1bc11f8355d1add.nbdigital;jsessionid=3C2D9858D527F4DD7C84DA81E2501843.nbdigital2?lang=en#5> 06.01.2013

Svingheim, N. (2010) Historisk oversikt. Lasted ned fra <http://www.jernbaneverket.no/no/Jernbanen/Historie1/Historisk-oversikt-jernbanen-i-Norge/> 05.01.2013

Strøm S., Visle J. (2007). Effektivitet, fordeling og økonomisk politikk. Oslo: Universitetsforlaget.

Sydsær, K. (2005). Matematisk analyse. Bind 1. Oslo: Gyldendal Akademisk

Sørgard, L. (2003). Konkurransestrategi-eksempler på anvendt mikroøkonomi. Berge: Fagbokforlaget

Thorsvik J. (2003). Konkurransanalyse og samfunnsanalyse i strategisk planlegging. Magma 3/2003

TØI rapport 429/1999. (1999) Konkurrans på det norske jernbanenettet. Lastet ned fra <https://www.toi.no/getfile.php/Publikasjoner/T%20D8I%20rapporter/1999/429-1999/sam-429-99.pdf> 28.03.13.

U.S: Department of Justice . (2010). Horizontal merger guidelines.