

# Reiselivsbasert verdiskaping i Vinje



Dagens verdiskaping  
og potensial for framtiden

## Forord

Vinje kommune skal rullere sin reiselivsstrategi i løpet av 2008. Den nye strategien vil også være retningsgivende når flere av kommunedelplanene skal rulleres/fornyes. Kaizen AS på oppdrag for Vinje kommune utarbeidet denne analysen av den reiselivsbaserte verdiskapingen i Vinje kommune med fokus både på den tradisjonelle turisttrafikken og brukerne av private hytter/feriehus. Som en del av analysen er det også en gjennomgang av kapasitetsforhold, gjestedøgnutviklingen og lønnsomheten i et utvalg av reiselivsbedrifter. Analysen skal være et innspill til prosessen med rulling av reiselivsstrategien.

Kaizen AS engasjerte Terje Onshus fra Høgskolen i Lillehammer som medarbeider i prosjektet. Vi håper med dette at Vinje kommune får et viktig bidrag til å utvikle en ny reiselivsstrategi.

Bergen/Lillehammer, 21. oktober 2007

Rolf E. Akselsen, prosjektleder  
Terje Onshus

## Innhold

<b>Forord</b> .....	s.	2
<b>Innhold</b> .....	s.	3
<b>Sammendrag</b> .....	s.	4
<b>1. Innledning og bakgrunn</b> .....	s.	10
<b>2. Antall utleieenheter og private hytter og feriehus i Vinje kommune</b> .....	s.	11
2.1. Kommersielle utleieenheter.....	s.	11
2.2. Private hytter og feriehus.....	s.	12
<b>3. Utviklingen i antall gjestedøgn i de kommersielle overnattingsbedriftene i Vinje kommune</b> .....	s.	14
3.1. Utviklingen i gjestedøgnene i perioden 2000-2006.....	s.	14
3.2. Sesongutfordringer og kapasitetsutnyttelse.....	s.	15
<b>4. Den økonomiske utviklingen for reiselivsbedriftene i Vinje kommune</b> .....	s.	17
4.1. Omsetningsutviklingen i perioden 2000-2006.....	s.	17
4.2. Lønnsomhetsutviklingen i perioden.....	s.	18
<b>5. De besøkendes kjøp av dagligvarer, alkohol, møbler, AV-utstyr, husholdningsartikler, klær, sko, tobakk og drivstoff</b> .....	s.	20
5.1. Registrert varehandelsomsetning i Vinje kommune.....	s.	20
5.2. Beregning basert på lokalbefolkningens forbruk.....	s.	21
5.3. Beregning basert på bedriftenes egne anslag.....	s.	23
5.4. Beregninger basert på normalmånedsmetoden.....	s.	23
5.5. Vurderinger av de ulike metodene for å beregne de besøkendes lokale kjøp.....	s.	25
<b>6. De besøkendes kjøp av byggevarer og håndverkstjenester</b> .....	s.	26
<b>7. Den totale reiselivsbaserte omsetningen og verdiskapingen i Vinje kommune</b> .....	s.	27
7.1. Den reiselivsbaserte omsetningen.....	s.	27
7.2. Fra reiselivsbasert omsetning til verdiskaping.....	s.	28
7.3. Fra reiselivsbasert verdiskaping til sysselsetting.....	s.	29
7.4. Oppsummering og konklusjoner om den reiselivsbaserte verdiskapingen i Vinje kommune.....	s.	30
<b>8. Beregninger av potensiell lokal omsetning basert på forbruk fra besøkende og investeringer i nye hytter</b> .....	s.	32
8.1. Beregnet forbruk i 2006 utenfor de tradisjonelle reiselivsbedriftene.....	s.	32
8.2. Beregning av potensielt lokalt forbruk i bensinstasjoner og handel.....	s.	32
8.3. Beregning av potensielt forbruk/kjøp i bygg- og anleggsvirksomheter.....	s.	34
8.4. Potensialet for økt verdiskaping og sysselsetting.....	s.	36
8.5. Skatteeffekter for Vinje kommune fra tomtesalg.....	s.	39

<b>9.</b>	<b>Strategiske utfordringer for Vinje kommune.....</b>	<b>s.</b>	<b>40</b>
9.1.	Finansiering av infrastruktur og fellesgoder.....	s.	40
9.2.	Hvordan bidra til en sterk kommersiell reiselivsnæring?.....	s.	42
9.3.	Kommunale virkemidler.....	s.	42

## Sammendrag

Formålet med denne analysen har vært å kartlegge:

- Overnattingskapasiteten både mht. kalde og varme senger
- Framtidige muligheter for investeringer i nye private hytter og feriehus
- Dagens gjestedøgnssituasjon i de kommersielle bedriftene
- Økonomiske forhold i de kommersielle bedriftene
- Den reiselivs- eller besøksbaserte verdiskapingen
- Eventuelle potensial for økt verdiskaping
- Strategiske utfordringer for Vinje kommune og det lokale næringslivet

Kartleggingen avdekket at det har det vært en nedgang på ca. 4% i den kommersielle overnattingskapasiteten i perioden fra 2000 til 2007. Høsten 2007 var ca. 750 kommersielle utleieenheter i kommunen fordelt på:

- 150 hotellrom med god, høy og meget høy kvalitet
- 100 rom, leiligheter i turisthytter, motell o.l.
- 275 hytter i hyttegrender og på campingplasser
- 225 andre utleiehytter

Det har vært en meget høy vekst i antall private hytter og feriehus de siste 5 årene. Totalt var det ca. 4.000 private hytter og feriehus i kommunen høsten 2007 hvorav ca. 150 hadde utleieklausul. I tillegg var det registrert ca. 550 stølshus, sel o.l.

Vurderinger av de ulike kommuneplanområdene og andre områder i kommunen konkluderte med at det høsten 2007 var mellom 2.800 og 3.250 tomter som kunne bebygges i disse områdene. Av dette var ca. 45% på allerede regulert areal. Dette indikerer at det er mulig å øke antall hytter og feriehus med mellom 70% og 80% i forhold til det registrerte antallet høsten 2007.

Analysen av gjestedøgnssituasjonen viser at samlet har de kommersielle overnattingsbedriftene hatt en nedgang i antall gjestedøgn og har tapt markedsandeler til resten av Fjellregionen i Norge. Det er i utenlandsmarkedene tapene er størst – spesielt i det danske og tyske markedet. Dette skyldes sannsynligvis en kombinasjon av fallende attraksjonsverdi og mangelfull markedsføring. Målene om betydelig på vekst på hele 70% fra år 2000 fram til 2008 anses i dag som urealistiske.

Selv i de beste månedene oppnår overnattingsbedriftene i gjennomsnitt en kapasitetsutnyttelse på under 60%. Dette betyr at det fremdeles er vesentlig ledig kapasitet selv om det er enkeltbedrifter som har en høyere kapasitetsutnyttelse i enkelte perioder. Derfor bør fokuset primært være på å beholde dagens kapasitet som lønnsomme og verdiskapende bedrifter.

Til tross for nedgang i antall gjestedøgn i de kommersielle overnattingsbedriftene har det vært en vekst i omsetningen både innen overnatting/servering, alpinanlegg og andre aktiviteter/attraksjoner. Årsakene til dette kan være en kombinasjon av nye mindre ikke registreringspliktige overnattingsvirksomheter samt økt omsetning innen servering og alpinanlegg som følge av flere private hytter og feriehus.

Nøkkeltall for lønnsomhet viser at det er et stort potensial for å bedre lønnsomheten i mange av bedriftene sammenlignet med det beste i Fjellregionen. Det som kjenner tegner både overnattingsbedriftene og alpinanleggene er lavere kapasitetsutnyttelse enn de beste i Fjellregionen. Økt volum er derfor et vesentlig bidrag for å kunne bedre lønnsomheten. De ulike stedene i Vinje (Rauland og Haukelifjell) må øke sin attraksjonsverdi for å heve sin konkurranseevne. Bedre opplevelsestilbud og riktigere markedsføring vil her være sentrale virkemidler.

Mange reisemål sliter med såkalte ”gratispassasjerer” - bedrifter og aktører som ikke bidrar til finansiering av fellesgoder og stedsmarkedsføringen. Denne problemstillingen er også tilstede i Vinje der noe bedrifter som har relativt store inntekter fra turister og andre besøkende, ikke deltar i finansieringen. Dette er ofte andre enn de tradisjonelle reiselivsbedriftene. Hvor stor var f.eks. den besøksbaserte omsetningen i 2006 innen varehandelen? Tar vi hensyn til handelslekkasjen kan vi med relativt stor sikkerhet si at den besøksbaserte omsetningen minimum er ca. 100 mill. kroner fordelt med 40 mill. i bensinstasjoner og 60 mill. kroner i andre butikker o.l. Vi har dessverre ikke opplysninger som gjør det mulig å fordele disse kjøpene på de ulike besøksgruppene – turister, hyttefolk og gjennomfartstrafikk.

Basert på innsamling av regnskap fra Brønnøysund og opplysninger fra et utvalg av bedrifter kan vi anslå at det i Vinje kommune er en såkalt næringsklynge bestående av byggevareleverandører, hytteprodusenter, håndverkere og installatører, maskin-entreprenører som i 2006 leverte varer og tjenester til nyinvesteringer, utvidelser, reparasjoner og vedlikehold i feriehus innen Vinje kommune for en verdi på minimum 95 mill. kroner. Andelen som leveres til reparasjoner, vedlikehold og utbedringer antas å utgjøre ca. 23 mill. kroner (stor usikkerhet).

Omsetningstallene for 2006 viser at de såkalte overrislingsbedriftene<sup>1</sup> og bygg/anlegg-bedriftene til sammen mottar større omsetning fra de besøkende enn de tradisjonelle reiselivsbedriftene – 195 mill. kroner mot 99 mill. kroner. En av årsakene til dette er effektene fra bruk av og investeringer i et stort volum private hytter og feriehus. Dette henger klart sammen med den høye kvaliteten Vinje har fått som ”hytte/fritidhus”-kommune som følge av markedsføringen og opplevelsestilbud som er utviklet av de tradisjonelle reiselivsbedriftene. Effektene fra gjennomfartstrafikken er også meget viktig – spesielt for bensinstasjonene.

Det er dessverre mange som bruker begrepene reiselivsbasert omsetning og verdiskaping litt om hverandre<sup>2</sup>. Samlet for bedriftene i Vinje kommune utgjør verdiskapingsandelen 32% av den reiselivsbaserte omsetningen i 2006. Derfor er det meget viktig å vite forskjellen på verdiskaping (93 mill. kroner) og omsetning (294 mill. kroner) når man skal vurdere de økonomiske effektene fra de besøkende. Dette kan illustreres ved at mens de tradisjonelle reiselivsbedriftene sto for 34% av den besøksbaserte omsetningen, sto de for 47% av verdiskapingen. Det at verdiskapingsandelen også varierer mellom de ulike bransjene gjør at verdiskapingsanalyser er viktige som utgangspunkt for strategivurderinger o.l. Sysselsettingseffekten i 2006 viser at 50% skjedde i de tradisjonelle reiselivsbedriftene, 30% i bygg/anlegg-bedriftene og vel 20% i handelsbedriftene. Dette

---

<sup>1</sup> Overrislingsbedriftene er bedrifter innen handel og service som de besøkende benytter i forbindelse med et opphold i Vinje

<sup>2</sup> Reiselivsbasert omsetning er det som de besøkende eller turistene kjøper av lokale varer og tjenester innen Vinje kommune. Reiselivsbasert verdiskaping er bedriftenes omsetningen minus forbruket av varer og tjenester. Verdiskapingen skal dekke alle personalkostnader og kapitalkostnader inkl. overskudd.

kan oppsummeres i tabellen på neste side som viser omsetning, verdiskaping og sysselsetting fordelt på bransjer.

Bransje	Omsetning (mill. kr.)	%- vis	Verdiskaping (mill. kr.)	%- vis	Sysselsetting (årsverk)	%- vis
Overnattings- og serveringsbedrifter	82	28	34	37	91	40
Alpinanlegg	15	5	8	9	18	8
Aktiviteter/attraksjoner	2	1	1	1	3	2
Overrisslingseffekter						
- Varehandel o.l.	60	20	11	12	35	16
- Bensinstasjoner	40	14	4	4	11	5
Bygg- og anleggsvirksomhet	95	32	35	38	66	29
Sum	294	100	93	100	225	100

Den totale besøksbasert verdiskaping var 93 mill. kroner i 2006. Er dette en god nok utnyttning av verdiskapingspotensialet fra dagens trafikk og hyttebruken? Basert på tall fra sammenlignbare kommuner kan vi konkludere med følgende:

- Vi antar at leverandørene av el-kraft har utnyttet sitt potensialet fra de hyttene som har tilgang på el-kraft. En økning i leveransene forutsetter flere hytter med innlagt strøm.
- Bensinstasjonene har allerede utnyttet potensialet fra dagens volum på gjennomfarts-trafikken. Vi har ikke beregnet noen vekst i gjennomfartstrafikken og dermed ikke noe potensiell vekst i omsetningen før eventuelt gjennomfartstrafikken øker.
- Bensinstasjonene har en potensiell vekst i omsetningen fra besøkende som i dag overnatter i kommersielle bedrifter og private hytter/feriehus på 3 mill. kroner.
- Handelsbedriftene har på sin side en potensiell vekst i omsetningen på 14 mill. kroner fra besøkende som i dag overnatter i kommersielle bedrifter og private hytter/feriehus.
- Byggevarehandelen og håndverkere har et potensial for økte leveranser (omsetning) ut fra dagens antall hytter og feriehus på ca. 9 mill. kroner. Dette er usikre tall.

Dette gir et samlet økt omsetningspotensial på 26 mill. kroner dersom det lokale næringslivet har den nødvendige kapasitet og kvalitet. Dette omsetningspotensialet utgjør et verdiskapingspotensial på vel 6 mill. kroner pr. år og et sysselsettingspotensial på 15 årsverk.

Det ligger også et klart potensial i å øke antall hytter og fritidshus. I analysen har vi brukt 150 nye hytter pr. år som gjennomsnittlig investeringsnivå i kommende 10-års periode. Dette er lavere enn det har vært de siste 5 årene. Følgende omsetningspotensial er beregnet:

- Dersom det i framtiden i gjennomsnitt bygges 150 nye hytter pr. år i Vinje kommune, kan potensialet for den lokale bygge- og anleggsvirksomheten bli leveranser med et økt potensial på 33 mill. kroner i omsetning til nybyggingsprosjekt pr. år.

- Ved bygging av 150 nye hytter pr. år øker også potensialet for leveranser til reparasjoner og vedlikehold. Den årlige veksten i dette omsetningspotensialet er beregnet til 1,2 mill. kroner (10 år => 12 mill).
- Dersom det i gjennomsnitt bygges 150 nye hytter pr. år vil potensialet for:
  - bensinstasjonenes omsetning kunne øke med ytterligere 0,2 mill. kroner pr. år (10 år => 2 mill)
  - handelsbedriftenes omsetning kunne økes med 1,9 mill. kroner pr. år (10 år => 19 mill.)
  - el-kraft leverandørenes omsetning økes minimalt da de øvrige abonnentene får rimeligere strøm som nesten tilsvarer verdien av de økte leveransene.

Samlet potensial for bygging av 150 nye hytter pr. år i 10 år kan øke omsetningen med 33 mill. kroner fra 33 mill. kroner til 66 mill. kroner. Den økte verdiskapingseffekten etter 10 år er 20 mill. kroner med et sysselsettingspotensial på 43 årsverk. Dersom det er ledig kapasitet, vil sysselsettingseffekten bli noe mindre. Høyere kapasitetsutnyttelse vil på sin side sannsynligvis øke lønnsomheten disse bedriftene.

I tillegg vil grunneiernes salg av 150 råtomter pr. år kunne gi en årlig skatteeffekt på ca. 12 mill. kroner.

For å kunne realisere et økt årlig verdiskapingspotensial på vel 26 millioner kroner (6+20) med en sysselsettingseffekt på ca. 50 årsverk, vil Vinje kommune være avhengig av å:

- Beholde en sterk kommersiell reiselivsnæring minst på dagens kapasitetsnivå for å beholde den lokale reiselivskompetansen og sikre et minimum av reiselivsmessig infrastruktur og fellesgoder
- Videreutvikle seg som en attraktiv ”hytte” kommune med fokus på reiselivsmessig infrastruktur og fellesgoder
- Utvikle lokale leverandører med spesielt fokus på handel, service og bygg/anlegg.

De strategiske utfordringene knyttet til dette er følgende:

- Hvordan finansiere reiselivsmessig infrastruktur og fellesgoder?
- Hvordan bidra til en sterk kommersiell reiselivsnæring?
- Hvordan utnytte kommunens generelle virkemidler for å tilrettelegge for økt lokal omsetning og verdiskaping?

Den første utfordringen vil kreve at nåværende partnerskap mellom reiselivsbedriftene og kommunen videreføres samtidig som flere av de som i dag tjener på de besøkende, også inngår i partnerskapet. Dette gjelder flere av overrislingsbedriftene, bygg/anleggbedriftene og grunneiernes.

Vi foreslår at grunneierne som i dag har krav om å investere i en andel varme senger, kan kjøpe seg fri fra denne klausulen ved å innbetale til et infrastruktur fond for hvert av kommunedelplanområdene. Det samme bør kunne gjelde for eierne av leiligheter med utleieklausul og som vil ut av dette kravet. Drift av nye varme senger vil sannsynligvis være ulønnsomt og samtidig kunne bidra til å svekke lønnsomheten i eksisterende bedrifter.

Den andre utfordringen vil kreve at kommunen fortsatt tar ansvar for vertskapsfunksjoner og basismarkedsføring. Videre bør man ha en meget restriktiv holdning til nye seksjoneringsplaner som vil redusere antall varme kommersielle senger og dermed til å bygge ned en kritisk "masse" for å opprettholde kompetanse og fellesgoder. Antall utleieenheter bør ikke reduseres. For å redusere driftskostnadene til disse bedriftene, bør man også vurdere fritak eller ytterligere lettelser i noen kommunale avgifter (vann, avløp o.l.).

Videre bør kommunen være aktiv pådriver for å tilrettelegging av innovasjonsprosesser og nyskaping i reiselivet.

Kommunens generelle virkemidler som f.eks. infrastrukturinvesteringer, arealplanlegging og næringsfondet, vil være helt sentrale i forhold til disse utfordringene. Derfor bør kommunen sørge for at det er tilstrekkelig med attraktive areal for etablering av nye kommersielle virksomheter og tilrettelegge med eventuelle infrastrukturinvesteringer. Støtte innen for Næringsfondets regler til nyetableringer o.l. vil alltid være viktig for å stimulere gründere.

## 1. Innledning og bakgrunn

Vinje kommune sin nåværende reiselivsstrategi fram til og med 2008 er formulert i programmet VinjeSTERK. Dette programmet har vært evaluert underveis<sup>3</sup> i planperioden. Resultatene viste at målsettingene sannsynligvis ikke ville bli realisert. Dette skyldes bl.a. at flere av tiltakene ikke har blitt gjennomført bl.a. som følge av investorenes negative vurderinger av risiko og lønnsomhet og at de såkalte inngåtte utbyggingsavtalene mellom grunneierne og kommunen ikke er effektuert.

Svikten i den kommersielle trafikken til reisemålene i Vinje har langt på vei blitt kompensert av en storstilt privat hyttebygging. Dette omfanget har blitt langt større enn forutsatt og har ført til sterkt press på endringer i gjeldende kommunedelplaner o.l. Spesielt diskusjonen knyttet til såkalte varme og kalde senger har vært fremtredende både politisk og blant næringsaktørene.

Denne utviklingen stiller både Vinje kommune og det lokale næringslivet ovenfor nye utfordringer for å skape økt verdiskaping og dermed mulig økt sysselsetting. Reiselivsstrategien til Vinje kommune skal nå vurderes på nytt. I denne sammenheng er det nødvendig å framskaffe et mest mulig korrekt bilde av dagens situasjon mht. til verdiskaping og avdekke eventuelle potensial for økt verdiskaping.

Denne rapporten har som målsetting å være en sentral dokumentasjon for den nødvendige strategidiskusjonen både blant politikerne, de lokale byråkratene og næringsaktørene. De ulike delmålene for denne rapporten har vært (henvisning til hvor det finnes i rapporten er i parentes):

- Kartlegging av kapasiteten både innefor den kommersielle overnattingskapasiteten og de private hyttene og feriehusene samt få fram en oversikt over antall enheter med utleieklausul (kap. 2)
- Kartlegging av tilgangen på framtidige tomter på ikke regulert areal og ikke bebygde tomter på regulert areal som utgangspunkt for investeringer i nye hytter og fritidshus (kap. 8.3)
- Antall gjestedøgn fordelt på overnattingskategorier, måned, nasjonalitet og formål (kap. 3)
- Økonomiske forhold inkl. vurderinger av lønnsomheten i de tradisjonelle reiselivsbedriftene (kap. 4)
- Beregning av den lokale reiselivs- eller besøksbaserte omsetningen, verdiskapingen og sysselsettingen i Vinje både innenfor de tradisjonelle reiselivsbedriftene, overrrislingsbedriftene samt bygg- og anleggbedriftene (kap. 5, 6 og 7)
- Avdekke eventuelt avvik eller gap mellom faktisk omsetning og verdiskaping og den potensielle omsetningen og verdiskapingen (kap. 8)
- Få fram strategiske utfordringer for å realisere eventuelt potensial for økt verdiskaping.

---

<sup>3</sup> ”Reiselivsnæringen i Vinje – sentrale nøkkeltall for perioden 2000-2004 og analyser av lønnsomheten, VinjeSTERK, 12.9.05

## 2. Antall utleie enheter og private hytter og feriehus i Vinje kommune

### 2.1. Kommersielle utleieenheter

De som tilbyr kommersielle utleieenheter med såkalte ”varme senger” i markedet deles ofte i følgende grupper:

- Hoteller, pensjonater, fjellstuer o.l.
- Leilighetshotell, apartments o.l.
- Hyttegrender
- Campingplasser
- Utleiehytter gjennom hytteformidlingsselskap o.l.

Det finnes ikke noen eksakt oversikt fra noe register som viser hvor mange enheter (rom, leiligheter, hytter) som tilbys i markedet. Dette skyldes bl.a. at noen hoteller også leier ut hytter og leiligheter. Overnattingsbedrifter med følgende kapasitet er pliktig til å levere statistikk til Statistisk Sentralbyrå (SSB):

- Hoteller og pensjonat med mer enn 20 senger
- Campingplasser med 8 eller flere hytter
- Hyttegrender med 3 eller flere utleiehytter

I mars 2006 var det 21 bedrifter som ble definert inn under disse kriteriene, mens det i juli var 26 bedrifter. Dette viser at det var 5 bedrifter som kun hadde åpent i sommersesongen. Samlet ble det tilbudt en utleiekapasitet (rom, leiligheter, hytter) på<sup>4</sup>:

- 452 enheter i mars 2006 ( 466 i 2000)
- 528 enheter i juli 2006 (549 i 2000)

Av denne kapasiteten er ca. 150 hotellrom (ca. 30%) med god, høy eller meget høy standard. Resten - ca. 375 enheter - er rom i turisthytter o.l., leiligheter eller hytter. Her er det variert standard – fra lav til meget høy. Antar vi at ca. 100 av disse enhetene er rom eller leiligheter, er det ca. 275 utleiehytter i kapasitetstallene til SSB.

Tallene viser også at det har vært en kapasitetsnedgang i gruppen ”bedrifter som er registreringspliktige”, på knapt 4% fra 2000 til 2006. Antall bedrifter er også gått ned da det var 26 i mars og 31 i juli 2000 – dvs. at 5 bedrifter ikke lenger inngår i statistikkgrunnlaget for Vinje. Noe av denne kommersielle kapasitetsnedgangen har sammenheng med at to av hotellene har konvertert noe av sine rom til nye private ferieleiligheter og at noen utleiehytter er konvertert til private feriehus.

I tillegg til denne kapasiteten kommer tilbudet fra de som ikke er registreringspliktige. Vi vet ikke hvor stor denne kapasiteten er. Data fra Vinje kommune viser at det er ca. 500 utleiehytter totalt i kommunen. Med dette utgangspunktet kan vi anta at kapasiteten i de ”ikke registreringspliktige” hyttene utgjør ca. 225 enheter. Dette er nesten like mange enheter som i gruppen ”registreringspliktige”. Det kan også være at noen av disse

<sup>4</sup> SSB sine Overnattingsstatistikker

”ikke-registreringspliktig” faktisk er ”registreringspliktig” uten at dette er registrert hos SSB.

I tabell 1 nedenfor vises antall kommersielle utleieenheter i Vinje kommune høsten 2007. Denne viser både de som er ”registreringspliktige” og de som er ”ikke-registreringspliktige”.

**Tabell 1. Anslag på antall kommersielle utleieenheter høsten 2007 i Vinje kommune. Kilde SSB og Vinje kommune**

	Hotellrom - god, høy og meget høy standard <sup>5</sup>	Rom og leiligheter i turisthytter, motell o.l. <sup>6</sup>	Hyttegrender og camping <sup>7</sup>	Utleiehytter	Totalt
Antall utleieenheter	150	100	275	225	750
%-vis andel	20%	13%	37%	30%	100%

Totalt antas det at det er ca. 750 kommersielle utleieenheter som tilbys av de kommersielle overnattingsbedriftene i Vinje kommune høsten 2007. Samtidig vet vi at det investeres i nye utleieenheter både i Vågslid og Haukeliseter som vil øke kapasiteten i dette området.

## 2.2. Private hytter og feriehus

Det har vært en formidabel utbygging av private feriehus og leiligheter i Vinje kommune de siste 8 årene – spesielt i Rauland og Vågslid. Tall fra Vinje kommune (GAB-registeret) viser at det er knapt 4.000 hytter og feriehus i kommunen høsten 2007. Av dette hevdes det at det er 150 enheter med såkalt utleieklausul hvorav 120 er fritidsleiligheter. Disse enhetene med utleieklausul (sales and leaseback) skal i perioder være kommersielle enheter som leies ut i konkurranse med andre kommersielle utleieenheter. I tillegg er det ca. 550 såkalte stølshus, sel o.l. i kommunen. Tabell 2 viser anslått antall private hytter og feriehus fordelt på de store utbyggingsområdene Rauland og Vågslid samt resten av kommunen.

**Tabell 2. Anslag på antall private hytter, feriehus o.l. i Vinje kommune høsten 2007. Kilde Vinje kommune.**

	Rauland	Vågslid	Andre	Sum
Hytter, fritidsbygg, leiligheter, sommerhus <sup>8</sup>	1 450	830	1 700	3 980
Stølhus, sel o.l	60	40	450	550
Sum	1 510	870	2 150	4 430

<sup>5</sup> Rauland Høgfjellshotell AS, Austbø Hotell AS og Vågslidun Hotell AS

<sup>6</sup> Raulandsfjell AS, Raulandsakademiet AS, Mogen Turisthytte, Haukeliseter Fjellstue, Haukeli Motell AS

<sup>7</sup> Vierli Turistsenter AS, Arabu Hyttegrend, Rauland Feriesenter AS, Farhovd Hyttegrend AS, Bitumark Hyttegrend, Djuvland Fjellgård, Rauland Hyttegrend, Rauland Hytteutleige, Hyllandsfoss Camping, Groven Camping og Hyttegrend AS, Mjønøy AS, Åsland Hytter, Velemoen Camping, Flothyl Camping, Fjellstad Turistheim, Arbutun Turisthytter, Ragnar Gundersen

<sup>8</sup> Herav 150 med utleieklausul

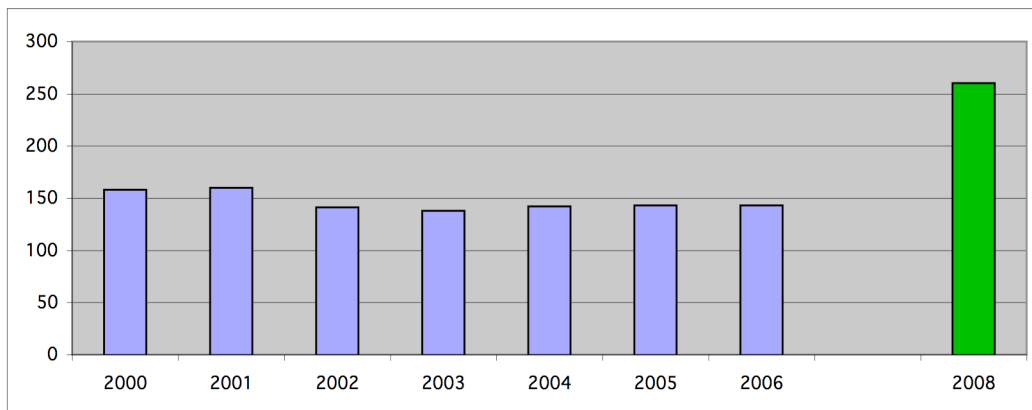
Totalt er det vel 4 400 private hytter o.l. lokalisert rundt om i kommunen. I de videre vurderingene skal det primært fokuseres på de knapt 4 000 som er definert som private hytter, fritidsbygg, leiligheter og sommerhus i GAB-registeret. Disse private hyttene og fritidshusene utgjør 85% av de permanente ferie og fritidsbaserte overnattingsenhetene (både private og kommersielle) i Vinje kommune ( $4.000/(4.000+750)$ ).

### 3. Utviklingen av antall gjestedøgn i de kommersielle overnattingsbedriftene i Vinje kommune

#### 3.1. Utviklingen i gjestedøgnene i perioden 2000-2006

Antall gjestedøgn har vært et tradisjonelt målekriterium for å vurdere suksessen til et reisemål. I år 2000 ble det registrert vel 158.000 gjestedøgn samlet i de kommersielle overnattingsbedriftene i Vinje kommune. Vel 60% skjedde i hotellene og knapt 40% i hytter og camping. Ved oppstart av prosjektet VinjeSTERK satte man som mål at i løpet av 2008 skulle man oppnå en vekst som gav 110.000 nye gjestedøgn og dermed et samlet volum på knapt 260.000 gjestedøgn.

Ved utgangen av 2006 ble det registrert 143.000 kommersielle gjestedøgn i overnattingsbedriftene i Vinje. Av disse skjedde 46% på hotell og 54% i hytter og camping. Dette betyr at man faktisk har hatt en samlet nedgang i volumet på nesten 10% sammenlignet med 2000. Registreringene viser at hotellene har tapt 29.000 gjestedøgn, mens hytter og camping har økt med 14.000. Dette betyr at overnattingsbedriftene har hatt et faktisk tap på vel 15.000 gjestedøgn og at det er meget langt igjen til målsettingen for 2008. I figuren under har vi vist utviklingen i perioden 2000-2006 samt målet for 2008. På nåværende tidspunkt kan man si at målsettingen ikke er realistisk.



**Figur 1. Antall kommersielle registrerte gjestedøgn i Vinje kommune. Kilde SSB**

Hva er årsaken til denne negative utviklingen? En forklaringsvariabel kan være at tilbudet i form av antall rom, leiligheter og hytter er redusert med 4% fra 2000 til 2006. Dette er noe av forklaringen, men er nok ikke noen fullstendig forklaringsvariabel.

Noe mer kan man finne ut ved å se på hva som har skjedd hos konkurrentene. I fjellkommunene<sup>9</sup> i Telemark (inkl. Vinje) viser tilsvarende tall en tilbakegang på 15% fra 2000 til 2006. I samme periode viser fjellregionen<sup>10</sup> i Norge en vekst på 8%. Disse tallene omfatter ikke overnattinger i private feriehus o.l. som formidles gjennom bookingselskap og hytteformidlere. Tar vi hensyn til denne typen gjestedøgn øker

<sup>9</sup> Tinn, Vinje, Tokke, Bø, Drangedal, Kvitseid, Hjartdal og Nissedal

<sup>10</sup> 54 kommuner (inkl. de i Telemark)

forskjellen ytterligere. Veksten i fjellregionen blir da på 11% i perioden.

Dette indikerer at Fjell-Telemark er taperen i forhold til hele fjellregionen. Selv om Vinje har et mindre tap en resten av fjellkommunene i Telemark, er faktumet at man har tapt markedsandeler både sommer og vinter. Årsakene til dette kan være at man ikke har vært konkurransedyktig mht. produktutvikling og markedsføring. Som reiselivskommune har Vinje mistet attraksjonskraft i denne perioden. Spesielt har man sakkert akterut mht. investeringer i alpinanlegg og tilbud knyttet til dette. Trøsten bør ikke være at bildet for resten av Fjell-Telemark er enda mer negativt. Utfordringen blir uansett å øke attraksjonsverdien.

Hvilke gjester har man mistet? Ser vi nærmere på nasjonalitetsfordelingen, viser det seg at det er blant tyskere og dansker at vi har tapt flest gjestedøgn. Blant de andre viktig nasjonalitetene har man tapt omlag like mange gjestedøgn blant nordmenn og amerikanere. Tapet blant nederlenderne er mindre. I gruppen andre nasjonaliteter har det vært en mindre vekst som er forelt på flere.

**Tabell 3. Antall gjestedøgn fordelt på nasjoner i overnattingsbedriftene i Vinje i 2000 og 2006. Kilde SSB**

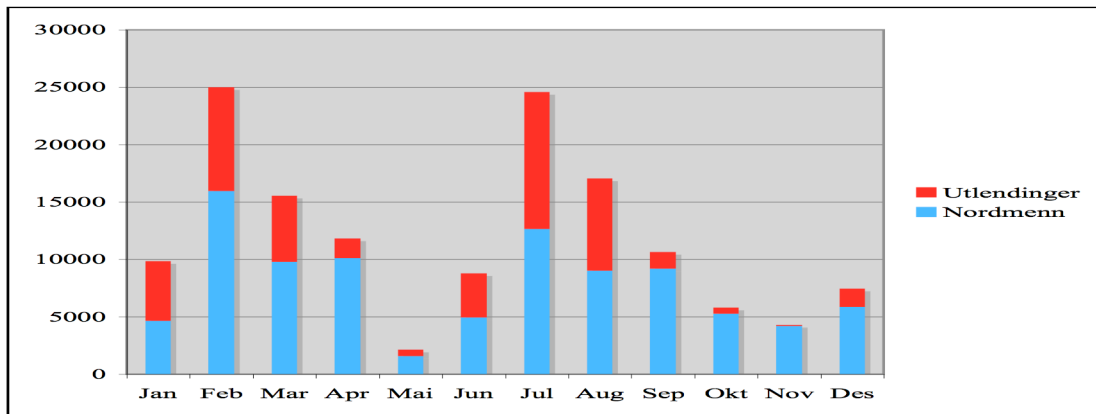
Nasjonalitet	Antall gjestedøgn 2000	Andel	Antall gjestedøgn 2006	Andel	Endring 2000-2006
Nordmenn	94 800	60%	93 400	65%	- 1 400
Dansker	30 100	19%	22 800	16%	- 7 300
Tyskere	14 200	9%	7 000	5%	- 7 200
Nederlendere	11 100	7%	10 700	8%	- 400
Amerikanere	3 200	2%	1 400	1%	- 1 800
Andre	5 000	3%	7 800	5%	+ 2 800
Sum	158 400	100%	143 100	100%	- 15 300

Konklusjonen på dette er at samlet har de kommersielle overnattingsbedriftene i Vinje kommune hatt en nedgang i antall gjestedøgn og har tapt markedsandeler til resten av Fjellregionen i Norge. Det er i utenlandsmarkedene tapene er størst – spesielt i det danske og tyske markedet. Dette skyldes sannsynligvis fallende attraksjonsverdi og manglende markedsføring sammenlignet med konkurrentene. Målene om betydelig vekst fram til 2008 anses i dag som urealistiske.

### 3.2. Sesongutfordringer og kapasitetsutnyttelse

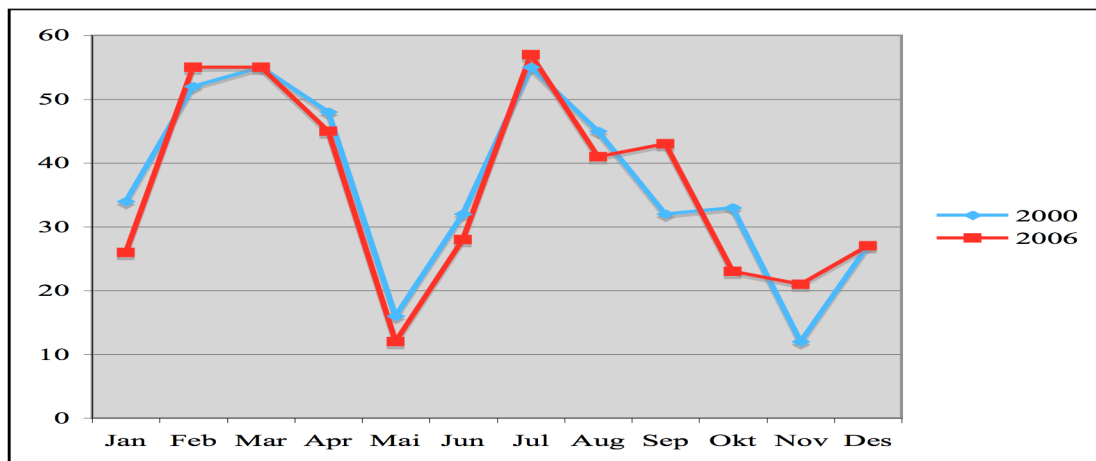
Fordelingen av nordmenn og utlendinger pr. måned i 2006 er vist i figuren på neste side. Denne viser også at februar og juli er de største besøksmånedene med mars og august som gode etterfølgere. Mai, oktober og november er som tidligere svake måneder.

Fordelt på vinter- og sommersesong viser disse tallene at tyskere og nederlendere er viktige sommergjester. Dansker og nordmenn er viktig både vinter og sommer.



**Figur 2. Antall gjestedøgn pr. måned fordelt på nordmenn og utlendinger i Vinje kommune. Kilde SSB**

Tidligere har vi vist en nedgang i volumet i gjestedøgn på ca. 10% fra 2000 til 2006. Figuren 3 viser kapasitetsutnyttelse for overnattingsbedriftene (hotell og hytter) i Vinje pr. måned i 2000 og 2006. Dette indikerer stor ledig kapasitet. Den er høyest i februar, mars og juli begge årene. De moderne hyttegrendene har den høyeste utnyttelsen med over 70% i februar og mars. På årsbasis har kapasitetsutnyttelsen gått noe ned – fra vel 40% i 2000 til knapt 38% i 2006. Dette er lavere enn gjennomsnittet i Fjellregionen som i 2000 lå på 39% i 2000 og 44% i 2006.



**Figur 3. Kapasitetsutnyttelse pr. måned i 2000 og 2006 for overnattingsbedriftene i Vinje. Kilde SSB**

Konklusjonene på dette er at selv i de beste månedene oppnår overnattingsbedriftene i gjennomsnitt en kapasitetsutnyttelse på under 60%. Dette betyr at det fremdeles er vesentlig ledig kapasitet selv om det er enkeltbedrifter som har en høyere kapasitetsutnyttelse i enkelte perioder. Derfor bør fokuset primært være på å beholde dagens kapasitet og ikke ha målsettinger om å øke denne gjennom kommunedelplaner o.l.

Hvordan har disse betraktningene på volums- og kapasitetsutnyttelsesforholdene påvirket de økonomiske forholdene i reiselivsbedriftene? Dette skal vi se nærmere på i neste kapittel.

## 4. Den økonomiske utviklingen for reiselivsbedriftene i Vinje kommune

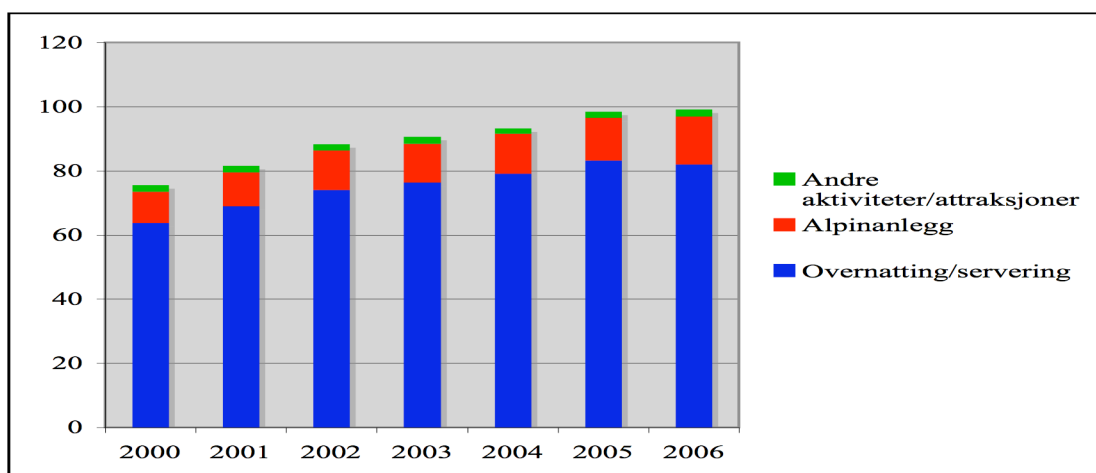
### 4.1. Omsetningsutviklingen i perioden 2000-2006

Foran viste vi at antall gjestedøgn i de kommersielle overnattingsbedriftene i Vinje kommune har blitt redusert med ca. 10% i perioden 2000-2006. Hva har dette betydning for omsetningen for disse bedriftene og for andre typer reiselivsbedrifter innen kommunegrensen?

SSB sin strukturstatistikk har omsetningstall for overnattings- og serveringsnæringen i Vinje. Disse omsetningstallene viser at det faktisk har vært en vekst fra 63,8 mill. kroner i 2000 til 82,0 mill. kroner i 2006. Denne veksten på nesten 29% kan ikke skyldes økte priser alene. Disse omsetningstallene omfatter også serveringsvirksomhetene. Dette kan også være noe av forklaringen på veksten. Veksten kan også ha sammenheng med at strukturstatistikken omfatter alle som leverer næringsoppgave sammen med selvangivelsen. Derfor fanger omsetningstallene opp flere av de mindre overnattingsvirksomhetene som ikke leverer overnattingsstatistikk og som enten er nyetableringer eller har hatt vekst i perioden.

Det er fire alpinanlegg i kommunen. Vi har regnskapstall for tre av disse. Disse har også hatt vekst i perioden fra 9,7 mill. kroner i 2000 til 14,9 mill. kroner i 2006. Den største veksten har vært på Haukelifjell.

Når det gjelder andre aktiviteter og attraksjoner (museer, galleri, båtturer, elgsafari, salg av fiskekort o.l.), har vi samlet inn tall som viser det har vært en vekst fra 2,0 mill. kroner i 2000 til 2,2 mill. kroner i 2006. Dette er noe mer usikre tall og kan betraktes som et minimum da disse sannsynligvis ikke fanger opp alle aktørene i kommunen.



**Figur 4. Utviklingen av omsetningen i viktige reiselivssektorer i Vinje kommune i perioden 2000-2006. Mill. kroner. Kilde: SSB og Brønnøysundregistrene**

Den samlede omsetningen i reiselivssektorene i Vinje kommune utgjorde i 2006 knapt 100 mill. kroner mot vel 75 mill. kroner i 2000.

Ser vi på omsetningen pr. gjestedøgn i denne perioden, har den økt fra kr. 478 i 2000 til kr. 693 i 2006. Denne økningen på 45% i omsetningen pr. gjestedøgn tilsier at veksten kan ha sammenheng med at det har vært en økning i antall gjestedøgn i kommunen som ikke registreres i SSB sin overnattingsstatistikk (som viste en nedgang på ca. 10% i samme periode). Dette kan skyldes både flere gjester i de mindre ikke-statistikkpliktige bedriftene og flere som bruker sine private hytter og feriehus. Ut fra det store investeringsnivå i private hytter og feriehus antar vi at dette er en vesentlig årsak til veksten innen serveringsvirksomhetene og alpinanleggene.

Konklusjonen på dette er at til tross for nedgang i antall gjestedøgn i de kommersielle overnattingsbedriftene har det vært en vekst i omsetningen både innen overnatting/servering, alpinanlegg og andre aktiviteter/attraksjoner. Årsakene til dette kan være en kombinasjon av nye mindre overnattingsvirksomheter samt økt omsetning innen servering og alpinanlegg som følge av flere private hytter og feriehus.

## 4.2. Lønnsomhetsutviklingen i perioden

Hvordan har utviklingen beskrevet foran slått ut i bedriftenes lønnsomhet? Basert på regnskapsopplysninger fra Brønnøysundregistrene og muntlig forespørsler til noen av bedriftene har vi beregnet noen økonomiske nøkkeltall for å beskrive både utviklingen og dagens situasjon. De 14 bedriftene<sup>11</sup> som danner utgangspunktet for denne analysen hadde en samlet omsetning på knapt 70 mill. kroner i 2006 og utgjør dermed ca. 70% av den samlede omsetningen i kommunen. Ut fra både andel av omsetningen, bedriftstyper og beliggenhet vil vi hevde at disse er representative for reiselivsbedriftene i kommunen.

Mange av disse bedriftene har i denne perioden vært gjennom et eller flere eierskifter og betydelige omstillingsprosesser. Noen av omstillingsprosessene har skjedd gjennom diverse eiendomsutviklingsprosjekt som f.eks. utvikling og salg av tomter, hytter og leiligheter. Noen av virksomhetene er rene driftsselskap og leier tomter og bygg av eiendomsselskap o.l. For å få best mulig kunnskap om den reelle økonomiske situasjonen har det derfor vært nødvendig å ha tilgang på regnskapene til disse eiendomsselskapene. Dette har vært relativt lett tilgjengelig for de som har vært aksjeselskaper.

De økonomiske nøkkeltallene som gir best uttrykk for godheten på driften og soliditeten for reiselivsbedriftene er:

- Driftsavkastningen = Resultat før renter, avskrivninger og leiekostnader i prosent av omsetningen
- Egenkapitalandelen = Total egenkapital i prosent av totalkapitalen

Oppnådd driftsavkastning varierer avhengig av bransje eller type virksomhet. Derfor er det lite interessant å bruke gjennomsnittet for bedriftene i utvalget. I perioden fra 2000 til 2006 viser regnskapene at alle bedriftenes driftsavkastning har ”hoppet litt

---

<sup>11</sup> Haukelifjell Skisenter AS, Vågslidun Hotell AS, Haukeli Motell AS, Mjonøy AS, Vinje Kro og Veigrill AS, Groven Camping og Hyttegrend AS, Raulandstoga AS, Austbø Hotell AS, Rauland Feriesenter AS, Rauland Skisenter AS, Vierli Turistsenter AS, Raulandsfjell AS, Raulandsfjell Alpinsenter AS, Rauland Høgfjellshotell og Hytter AS, Farhøvd Hyttegrend AS

opp og ned". Ser vi på trenden viser det seg at:

- 5 av bedriftene har hatt en positiv utvikling
- 4 av bedriftene har hatt en negativ utvikling
- 5 bedriftene har variert mye, men snittet er stabilt.

For noen av bedriftene (5) har det vært brudd i tidsrekken i perioden pga. eierskifte og omstillingsår. For de som har endret fra drift til kun eiendomsutvikling, har vi kun tatt med perioden for drift.

Hvor gode er disse resultatene sammenlignet med de gode bedriftene i bransjen?

- Gjennomsnittet for de som driver med hytteutleie, ligger langt lavere enn de beste bedriftene både i Fjell-Telemark og Fjellregionen – 16% mot 42%.
- Gjennomsnittet for hotellene ligger lavere enn for de beste bedriftene i Fjellregionen – 7% mot 22%
- Gjennomsnittet for serveringsbedriftene ligger høyere enn gjennomsnittet for de beste i Fjellregionen – 15% mot 12%
- Gjennomsnittet for alpinanleggene ligger lavere enn for de beste i Fjellregionen med tilsvarende størrelse – 21% mot 33%.

De relativt negative forholdene knyttet til overnattingsvirksomhetene har sannsynligvis klar sammenheng i nedgangen i antall gjestedøgn og en noe lavere kapasitetsutnyttelse.

Ser vi på nøkkeltallet "resultat etter skatt" for disse bedriftene, viste regnskapene for 2006 at 7 av 14 bedrifter hadde underskudd. Dette viser at mange av bedriftene har behov for klare forbedringstiltak for å bedre lønnsomheten på selve driften. Med slik lønnsomhet vil det også være vanskelig å forsvare investeringer i kapasitetsøkninger.

Hvor solide er reiselivsbedriftene i Vinje? Beregninger av egenkapitalandelene viser følgende:

- 7 bedrifter har en egenkapitalandel høyere enn 25%. Dette er gode og solide bedrifter
- 2 bedrifter har en egenkapitalandel mellom 10 og 24%. Dette er tilfredsstillende, men kan bli kritisk for de ned mot 10% dersom de ikke forbedrer lønnsomheten
- 1 bedrift har egenkapitalandel mellom 0 og 9%. Dette er kritisk.
- 4 bedrifter har negativ egenkapital. Flere av disse reddes av at de er en del av eiendomsselskap o.l. Men dette betyr at driften etter hvert kan bli meget kritisk dersom den må subsidieres av tomtesalg o.l.

Konklusjonen på disse lønnsomhetsvurderingene er at det er et stort potensial for å bedre lønnsomheten i mange av bedriftene sammenlignet med det beste i Fjellregionen. Det som kjennetegner både overnattingsbedriftene og alpinanleggene er lavere kapasitetsutnyttelse enn de beste i Fjellregionen. Økt volum er derfor et vesentlig bidrag for å kunne bedre lønnsomheten. De ulike stedene i Vinje (Rauland og Haukelifjell) må øke sin attraksjonsverdi for å heve sin konkurransevne. Bedre opplevelsestilbud og riktigere markedsføring vil her være sentrale virkemidler.

Disse lønnsomhetsvurderingene tilsier også at det vil være svært vanskelig, men ikke umulig, å etablere nye kommersielle bedrifter f.eks. innen overnatting.

## 5. De besøkendes kjøp av dagligvarer, alkohol, møbler, AV-utstyr, husholdningsartikler, klær, sko, tobakk og drivstoff

### 5.1. Registrert varehandelsomsetning i Vinje kommune

Varehandelsstatistikken og terminoppgavene for merverdiavgift viser hvor stor omsetningen er i de registrerte butikkene lokalisert i Vinje kommune. Totalt var omsetningen innen varehandelssektoren i Vinje 281,6 mill. kroner i 2006. I dette avsnittet holder vi salg av byggevarer til investeringer, reparasjoner og vedlikehold utenfor. Denne utgjorde 29,2 mill. kroner i 2006 (se kapittel 6).

Resten av varehandelsomsetningen blir da 252,3 mill. kroner. Mesteparten av denne omsetningen (59%) skjedde i det som kalles butikkhandel med bredt utvalg. Eksempler på bedrifter i denne gruppen er Edland Kjøtt og Kolonial AS, Centrum Kolonial AS, Rauland Varesenter AS, Austbø landhandel AS, Coop Rauland, Coop Vinje, Bratlands Foretning AS og Fristadsenteret AS. Disse butikkene representerer igjen flere kjente kjedekonseppter.

Salg av drivstoff er en annen viktig gruppe (21%). Mye av salget i disse bedriftene er også kioskvareer o.l. I gruppen butikkhandel med nærings- og nytelsesmidler (4%) utgjør omsetningen ved Vinmonopolet i Åmot mesteparten. Butikkhandel med andre varer (16%) inkluderer salg av klær, sko, boligtekstiler, husholdningsapparater TV, radio, musikk, leker, glasstøy, gull, sølv o.l. Dette er omsetning som ikke er med i butikkhandel med bredt utvalg.

Denne omsetningen på 252,3 mill. kroner ga arbeid til 154 personer (heltid og deltid). Fordelingen av omsetningen og sysselsettingen på de ulike gruppene er vist i tabellen under.

**Tabell 4. Varehandelsomsetningen i Vinje kommune 2006 ekskl. vedlikehold og reparasjon motorkjøretøy, husholdningsvarer o.l. (Kilde SSB)**

Bransje	Omsetning (1000 kroner)	%-vis fordeling	Antall sysselsatte
50.5 Drivstoff biler, motorsykler o.l. (bensinstasjonene)	59 328	21	24
52.1 Butikkhandel med bred vareutvalg(dagligvare o.l.) <sup>1)</sup>	165 460	59	101
52.2 Butikkhandel nærings- og nytelsesmidler (Polet)	11 677	4	7
52.4 Butikkhandel med andre varer ( ekskl. byggevarer)	15 885	16	22
Sum	252 350	100	154

<sup>1)</sup> inkl. Fristadsenteret AS

Vanligvis er det lokalbefolkningen som er den viktigste kundegruppen for varehandelen. Det sentrale målet med denne analysen er å kartlegge omsetningen og verdiskapingen som følge av omsetningen fra de besøkende – overnattingsturister, gjennomfartsturister og de som bor i private feriehus. Statistikken ovenfor sier dessverre ikke noe om hvor stor omsetningen er til de ulike kundegruppene. Dette betyr at vi på en eller annen måte må beregne volumet på omsetningen fra besøkende som overnatter eller er på gjennomfart. Det finnes flere metoder for å beregne dette. Vanligvis benyttes såkalte gjeste- eller brukerundersøkelser der man spør et representativt utvalg av de ulike typene gjester

om hva de har brukt av penger innen kommunens grenser. Dette er en relativt ressurskrevende metode og som vi ikke har benyttet i denne sammenheng.

Vi skal i dette prosjektet bruke følgende metoder for å beregne de besøkendes forbruk i varehandelen:

- Beregne lokalbefolkningens forbruk basert på den nasjonale forbrukerundersøkelsen. Differansen mellom registrert omsetning og forbruk hos lokalbefolkningen skulle indikere omsetningen til de besøkende. Når det gjelder forbruket til lokalbefolkningen, skjer det med stor sannsynlighet også noe utenfor kommunegrensene. (5.2)
- Beregne omsetningen til besøkende basert på et utvalg av bedriftenes egne anslag. (5.3)
- Normalmånedsmetoden (5.4)

## 5.2. Beregning basert på lokalbefolkningens forbruk

Vi baserer oss på de nasjonale forbruksundersøkelsene til SSB. Fra denne undersøkelsen bruker vi gjennomsnittsforbruket pr. husstand i spredtbygd strøk for beregningene for Vinje. Tall fra SSB sin Bolig- og folketelling i 2001 viser at det var 1 583 husstander i Vinje kommune. Forbruksindeksen viser årlig forbruk pr. husstand fordelt på ulike varegrupper (ekskl. mva):

• Drivstoff biler <sup>12</sup>	kr. 14 991
• Matvarer	kr. 35 724
• Klær og sko	kr. 11 615
• Møbler og husholdningsartikler <sup>13</sup>	kr. 11 107
• Helseartikler, briller, teleutstyr	kr. 3 054
• Aviser, bøker, skrivemateriell	kr. 5 001
• AV-utstyr,	kr. 4 950
• Varer til fritid, sport, kultur, hage	kr. 8 702
• Tobakk, vin, øl og brennevin	kr. 6 760
• Andre personlige varer	kr. 1 526

Til sammen utgjør disse varegruppene et årlig forbruk (ekskl. mva.) på kr. 103 430 pr. husstand. Ved å multipliserer disse indeksene med antall husstander får man et anslag på lokalbefolkningen forbruk av de ulike varegruppene. I tabellen på neste side har vi vist beregningen av forbruket fra de besøkende som differansen mellom den registrerte omsetningen i Vinje og beregnet forbruk i lokalbefolkningen.

Vi har i denne beregningen forutsatt at lokalbefolkningens forbruk kun skjer innenfor Vinje kommune. Dette vet vi ikke er riktig. Handelslekkasjen vil redusere forbruket fra lokalbefolkningen og dermed øke forbruket fra de besøkende. De besøkende omfatter her også forbruk fra befolkningen i nabokommunene f.eks. Tokke.

---

<sup>12</sup> Vi har bearbeidet indeksen som også inneholder reparasjoner av biler, ved å trekke ut den registrerte omsetningen i bilverksteder i Vinje kommune etter at vi først har beregnet forbruket inkl. reparasjoner.

<sup>13</sup> Denne indeksen inneholder også reparasjoner av husholdningsapparater og vi har trukket ut denne andelen for Vinje (jfr. 1)

**Tabell 5. Beregninger av de besøkendes forbruk basert på registrert omsetning og beregnet omsetning fra lokalbefolkningen.**

Varegrupper/bransjer	1000 kroner
<u>Samlet omsetning:</u>	
50.5 Bensinstasjoner	59 328
52.1 Bredt vareutvalg	165 460
52.2 Nærings- og nytelsesmidler	11 677
52.4 Andre varer ekskl. byggevarer	15 885
Sum omsetning (1)	252 350
<u>Forbruk lokalbefolkningen:</u>	
Drivstoff (14 991 x 1 583)	23 731
Matvarer og alkoholfrie drikker (35 724 x 1 583)	56 551
Tobakk, vin, øl og brennevin (6 760 x 1 583)	10 701
Klær og sko (11 615 x 1 583)	17 582
Møbler og husholdningsartikler (11 107 x 1 583)	21 249
Helseartikler, briller, teleutstyr (3 054 x 1 583)	4 835
Aviser, bøker, skrivemateriell (5 001 x 1 583)	7 917
AV-utstyr (4 950 x 1 583)	7 835
Varer fritid, sport, kultur, hage (8 702 x 1 583)	13 775
Andre personlige varer (1 526 x 1 583)	2 416
Sum forbruk lokalbefolkningen (2)	163 730
Beregnet forbruk fra de besøkende (1) – (2)	88 620
Andel av total omsetningen til de besøkende	35,1%

Disse beregningene viser at lokalbefolkningens forbruk var på 163,7 mill. kroner. Trekker vi dette fra den registrerte omsetningen i bedriftene på 252,4 mill. kroner, får vi et beregnet varekjøp fra de besøkende i disse varegruppene på til sammen 88,6 mill. kroner. Dette utgjør 35,1% av omsetningen av disse varene i Vinje kommune. Vi kan dessverre ikke vurdere andelen på de ulike varegruppene.

Vi kan imidlertid gjøre beregninger på noen grupper. Beregningene viser at de besøkende sto for hele 60% av salget ved bensinstasjonene. Dette omfatter også kiosksalget. Denne andelen er sannsynligvis noe større da noe av lokalbefolkningens forbruk også skjer utenfor egen kommune.

Bruker vi her gjennomsnittsforkonnet for vin og brennevin pr. husstand fra indeksen (kr. 2 341 ekskl. mva), viser beregningene at mer enn 2/3 av salget ved Vinmonopolet i Åmot skjer til besøkende. Både brukerne av private feriehus og befolkningen i Tokke er viktige kundegrupper.

Det antas at det er handelslekkasjer til andre områder når det gjelder varer som møbler og husholdningsartikler, klær og skotøy samt AV-utstyr. Hvor stor, er det vanskelig å beregne med vårt datagrunnlag. Størrelsen på denne handelslekkasjen vil som tidligere nevnt øke forbruket fra de besøkende tilsvarende.

Ut fra denne metoden å beregne de besøkendes forbruk knyttet til disse varegruppene, kan vi anslå forbruket til minimum 88,6 mill. kroner i 2006. Av dette utgjør ca. 53 mill. kroner forbruk i butikkene ekskl. drivstoff (bensin, diesel o.l.).

### 5.3. Beregning basert på bedriftenes egne anslag

Det ble sendt ut et spørreskjema til næringsdrivende i Vinje kommune. Disse ble bl.a. spurt om hvor stor andel av omsetningen som kom fra gruppen besøkende. De som svarte sto for 47% av omsetningen i Vinje kommune. Dette er ikke representativt for hele kommunen og alle varegruppene.

Når det gjelder Rauland og Haukeli, har vi representative utvalg. Her har vi data fra bedrifter som representerer mer enn 80% av omsetningen. Andelen av salget til de besøkende i disse områdene er anslått til 42% i Rauland og 63% i Haukeli. Bensinstasjonene oppgir en andel på mellom 65 og 75% som selges til besøkende inkl. gjennomfartstrafikk og trailere.

Fra Åmot er det få bedrifter som har svart og dermed blir beregningene for Åmot mer usikre. I gjennomsnitt oppgir bedriftene i Åmot at de besøkendes andel av omsetningen er 15%.

Bruker vi disse anslagene fra bedriftseierne og ser dette i forhold til varegrupper, kan vi beregne anslått omsetning fra de besøkende. I tabellen under har vi vist resultatene. Totalt anslås det med dette at den besøksbaserte omsetningen utgjorde 101, 3 mill. kroner i 2006 hvorav 40,9 mill. kroner i bensinstasjonene. Det antas at ca. 2/3 av den besøksbaserte omsetningen i bensinstasjonene (fra en av bedriftseierne) kommer fra gjennomfartstrafikken inkl. trailere o.l. og ca. 1/3 fra overnattingsturister og hyttefolk.

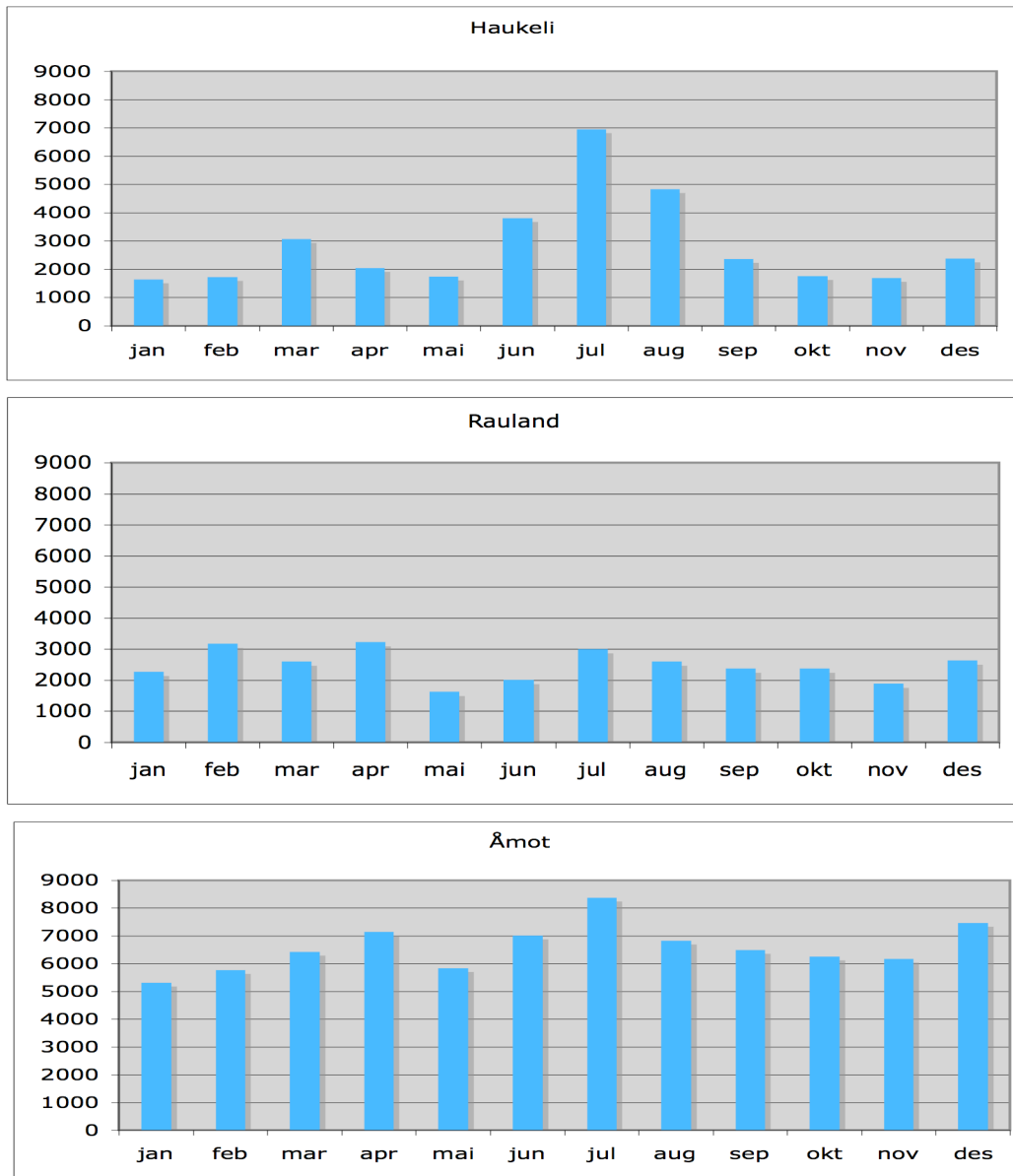
**Tabell 6. Bergninger av de besøkendes forbruk basert på anslag fra bedriftseierne.**

Bransjer	Registrert omsetning (1000 kr)	Anslått andel fra de besøkende	Beregnet forbruk fra de besøkende (1000 kr)
50.5 Drivstoff	59 328	69%	40 936
52.1 Bredt vareutvalg + 52.2 Nærings- og nytelsesmiddel	177 137	33%	58 455
52.4 Andre varer (ekskl. byggevarer)	15 885	12%	1 906
Sum	252 350	40%	101 297

### 5.4. Beregning basert på normalmånedsmetoden

De opplysningene vi har samlet inn fra varehandelsbedriftene (ekskl. bensinstasjonene) viser at det er store forskjeller mellom de tre stedene Haukeli, Rauland og Åmot når det gjelder fordelingen av omsetningen på måneder. Derfor er det naturlig å dele omsetningen på disse tre områdene når vi skal bruke normalmånedsmetoden. Denne metoden går ut på å finne en normalperiode dvs. måned der det er minimal omsetning fra besøkende. Fra tilsvarende undersøkelser andre steder finner man ofte ut at januar, mai og oktober kan være slike måneder. Men dette vil variere med stedenes trafikkstruktur mht. vinter og sommerturisme, gjennomfartstrafikk og private hytter.

I figurene på neste side har vi vist den beregnede månedlige omsetningen innen varehandelen i Haukeli, Rauland og Åmot. Beregningene er gjort med bakgrunn i regnskapstall fra de største bedriftene (72% av totalomsetning i 52.1, 52.2 og 52.4).



**Figur 5. Varehandelsomsetning pr. måned i 2006 i Haukeli, Rauland og Åmot. 1000 kr.**

Disse figurene viser følgende:

- Haukeli har meget høy omsetning i juli og er sterkt preget av gjennomfartstrafikken i sommersesongen. Hyttefolket gir positive utslag i mars. Normalmåned: november. Dette gir en besøksbasert omsetning på 40%.
- Rauland har mindre omsetning enn Haukeli og er preget av både en sterk vinter og sommersesong. Dette gir ikke samme utslag som for Haukeli. Begrenset effekter av gjennomfartstrafikken. Stort antall hytter fører til relativ stabil omsetning. Normalmåned: mai. Dette gir en besøksbasert omsetning på 35%.
- Åmot har den klart største varehandelsomsetningen og er i mindre grad påvirket av ferie sesongene. Fremstår som et typisk handelssenter for kommunen med en del omsetning fra gjennomfartsturister i juli og hyttefolk o.l. i påsken. Normalmåned: januar. Dette gir en besøksbasert omsetning på 20%.

Med utgangspunkt i beregnet omsetning for de tre stedene på 37,7 mill. kroner, 34,8 mill. kroner og 120,5 mill. kroner for henholdsvis Haukeli, Rauland og Åmot, har vi

beregnet den besøksbaserte omsetningen til butikkene ekskl. bensinstasjonene til 51,4 mill. kroner. Vi har dessverre ikke tall for bensinstasjonene med denne metoden (pr. måned). Denne omsetningen ville kommet i tillegg til disse 51,4 mill. kroner.

## **5.5. Vurdering av de ulike metodene for å beregne de besøkendes kjøp**

Foran har vi beregnet de besøkendes vareforbruk ekskl. kjøp til reparasjon og vedlikehold av fritidshus. Beregningene omfatter forbruk knyttet til salget av dagligvarer, tobakk, alkohol, møbler, husholdningsartikler, klær, sko, AV-utstyr, andre varer og drivstoff fra bedrifter lokalisert i Vinje kommune. Utgangspunktet er registrert omsetning i disse bedriftene og vi har benyttet tre ulike metoder for å beregne omsetningsvolumet fra de besøkende/tilreisende.

Ved å bruke beregninger av lokalbefolkningens forbruk og trekke dette fra den registrert omsetningen får vi et anslag på de besøkendes forbruk som kjøpes lokalt. Beregningene med denne metoden viser at de besøkendes lokale kjøp minst utgjorde 88,6 mill. kroner i 2006 eller 35,1% av totalomsetningen. Kjøpene ekskl. drivstoff utgjorde minst 53,0 mill. kroner.

Dette omfatter lokalt kjøp både fra overnattingsgjester, brukere av private fritidshus og gjennomfartsreisende samt fra beboere i nabokommunene. Vi antar med stor sannsynlighet at deler av det beregnede forbruket til lokalbefolkningen skjer utenfor kommunegrensen – handelslekkasjer til steder utenfor kommunen. Beregningene av den besøksbaserte omsetning vil øke tilsvarende det beløpet lokalbefolkningen kjøper av varer utenfor kommunen. Dette kan indikere at den besøksbaserte omsetningen sannsynligvis ligger høyere enn 90 mill. kroner eller 36% av den totale varehandelsomsetningen i 2006.

Basert på et utvalg bedriftslederes egne anslag på omsetning til de besøkende, viser beregningene en besøksbasert omsetning på 101,3 mill. kroner eller 40% av totalomsetningen. Kjøpene ekskl. drivstoff utgjorde 60,4 mill. kroner.

Disse vurderingene resulterer i en høyere besøksbasert omsetning enn metoden brukt foran. Dette er naturlig da man her får en justering av handelslekkasjen ut av kommunen. Dersom disse anslagene er tilnærmet riktig kan anslå at handelslekkasjen utgjør ca. 7 mill. kroner (60,4 – 53,0).

Normalmånedsmetoden beregnet den besøksbaserte omsetningen innen handel ekskl. drivstoff til 51,4 mill. kroner mot henholdsvis 53,0 og 60,4 mill. kroner for de andre metodene. Dette indikerer at normalmånedsmetoden viser for liten omsetning fordi man har omsetning til besøkende alle månedene i året.

Tar vi hensyn til handelslekkasjen kan vi med relativt stor sikkerhet si at den besøksbaserte omsetningen (ekskl. drivstoff) minimum er ca. 60 mill. kroner. I tillegg kommer kjøp av drivstoff på minimum 40 mill. kroner. Samlet kjøp fra de besøkende er dermed med stor sannsynlighet minimum 100 mill. kroner.

Vi har dessverre ikke opplysninger som gjør det mulig å fordele disse kjøpene på de ulike besøksgruppene.

## 6. De besøkendes kjøp av byggevarer og håndverks-tjenester

Varehandelsstatistikken viser at omsetningen av byggevarer fra bedriftene i Vinje kommune utgjorde 29,2 mill. kroner i 2006. Vi har dessverre ikke tilsvarende omsetningstall for håndverkere lokalisert i Vinje kommune. Terminoppgavene for merverdiavgiften for bygg- og anleggsektoren viste en omsetning for virksomhetene i Vinje på 224,4 mill. kroner i 2006. Dette omfatter også håndverkerne. Noen av de lokale produsentene av hytter og hus er definert som industri – Produksjon av monteringsferdige hus og hytter. Disse hadde en samlet omsetning på 16,4 mill. kroner. I tabellen under har vi vist disse tallene. Vi mangler dessverre sysselsettingstall for bygge- og anleggsvirksomheten.

**Tabell 7. Omsetningen av byggevarer og bygge- og anleggtjenester i Vinje kommune 2006 (Kilde SSB)**

Bransje	Omsetning (1000 kroner)	%-vis fordeling	Antall sysselsatte
52.46 Butikkhandel med byggevarer o.l.	29 226	11	13
45 Bygge og anleggsvirksomhet	224 400	83	..
20.301 Produksjon av monteringsferdig hus og hytter	16 358	6	15
Sum	269 984	100	..

Bedriftene som inngår i tabellen over leverer i denne sammenheng varer og tjenester til eierne av fritidshus – enten ved nyinvesteringer, utvidelser, reparasjoner og vedlikehold. Det er vanligvis to metoder å kartlegge omfanget av denne omsetningen på - få bedriftenes anslag og/eller spørre eierne av fritidshusene.

I denne sammenheng har vi forsøkt å skaffe tilveie data ved å spørre bedriftene om deres andel av leveransene som går til fritidshus i kommunen. Når det gjelder butikkhandel med byggevarer, har vi fått et representativt anslag på andelen til fritidshus. Av den totale omsetningen på 29,2 mill. kroner er andelen til fritidshus anslått til 18,7 mill. kroner eller 64%. En av leverandørene har anslått at ca 80% gjelder reparasjoner, vedlikehold og utbedringer av hytter og fritidshus, dvs. 15 mill. kroner.

Utvalget fra bygge- og anleggsvirksomheten som har svart er så liten at de ikke er representative for sektoren. Det som preger denne næringen er at noen utfører arbeid utenfor kommunens grenser. Samtidig er det flere virksomheter utenfor kommunen som har oppdrag i Vinje og som sysselsetter lokal arbeidskraft.

Når det gjelder produsentene av monteringsferdige hus og hytter, vil også disse produsentene kunne levere bygg utenfor kommunen.

Basert på innsamling av regnskap fra Brønnøysund og opplysninger fra et utvalg av bedriftene kan vi anslå at det i Vinje kommune er en såkalt næringsklynge bestående av byggevareleverandører, hytteprodusenter, håndverkere og installatører, maskinentreprenører som i 2006 leverte varer og tjenester til nyinvesteringer, utvidelser, reparasjoner og vedlikehold i feriehus innen Vinje kommune for en verdi på minimum 95 mill. kroner. Andelen som leveres til reparasjoner, vedlikehold og utbedringer antas å utgjøre ca. 23 mill. kroner (stor usikkerhet).

## 7. Den totale reiselivsbaserte omsetningen og verdiskapingen i Vinje kommune

En av de sentrale målsettingene med dette prosjektet er å beregne dagens verdiskaping i Vinje kommune basert på de besøkendes forbruk både i de tradisjonelle reiselivsbedriftene - overnatting, servering og opplevelser – og innen de såkalte overrisslingsbedriftene – varehandel og service samt byggerelatert virksomhet<sup>14</sup>.

Foran har vi beregnet omsetningseffektene fra de besøkende fordelt på de ulike bransjer som mottar dette forbruket. I dette kapittelet skal vi analysere dette nærmere.

### 7.1. Den reiselivsbaserte omsetningen

De sektorene eller bransjene vi har gjennomgått foran hadde en samlet reiselivsbasert eller besøksbasert omsetning i 2006 på 294 mill. kroner. Av denne omsetningen skjedde 34% i de tradisjonelle reiselivsbedriftene. Hele 66% eller nesten 2/3 skjedde i de såkalte overrisslende bransjene. Fordelingen er vist i tabellen nedenfor. Vi vet dessverre ikke hvor stor del av omsetningen som kommer fra ulike besøksgrupper som f.eks. overnattingsgjester på hotell og utleiehytter, de som bor i private hytter og feriehus samt de som er på dagstur eller stopper på gjennomfart til/fra steder utenfor kommunen.

**Tabell 8. Den reiselivsbaserte omsetningen fordelt på bransjer i Vinje kommune i 2006. Mill. kroner.**

Bransje	Omsetning (mill. kr.)	%-vis
Overnattings- og serveringsbedrifter	82	28
Alpinanlegg	15	5
Aktiviteter/attraksjoner	2	1
Overrisslingseffekter		
- Varehandel o.l.	60	20
- Bensinstasjoner	40	14
Bygg- og anleggsvirksomhet	95	32
Sum	294	100

Dette betyr at når man snakker om effektene av reiselivstiltakene i Vinje kommune, er det nødvendig å bruke et bredere perspektiv enn kun de tradisjonelle reiselivsbedriftene<sup>15</sup>.

Et viktig forhold i denne sammenheng er at de tradisjonelle reiselivsbedriftene skaper grunnlaget for feriemiljøene i kommunen som gjør at kommunen også er en attraktiv hytte og feriehus kommune. Disse tradisjonelle reiselivsbedriftene har markedsført stedene i kommunen og bidratt til drift av alpinanlegg og turløyper vinter og sommer. Turløypenettet blir av eierne av hytter og fritidshus ofte sett på som et gratis fellesgode som finansieres av de tradisjonelle reiselivsbedriftene og kommunen.

<sup>14</sup> Reiselivsbasert omsetning er det som de besøkende eller turistene kjøper av lokale varer og tjenester innen Vinje kommune. Reiselivsbasert verdiskaping er bedriftenes omsetningen minus forbruket av varer og tjenester. Verdiskapingen skal dekke alle personalkostnader og kapitalkostnader inkl. overskudd.

<sup>15</sup> I tillegg kommer effektene av de lokale bedriftenes kjøp av lokale varer og tjenester. Dette er ikke med i disse beregningene i denne rapporten

Konklusjonen på dette er at både de såkalte overrislingsbedriftene og bygg- og anleggbedriftene mottar større omsetning fra de besøkende enn de tradisjonelle reiselivsbedriftene.

En av årsakene til dette er effektene fra bruk av og investeringer i et stort volum private hytter og feriehus. Dette henger klart sammen med den høye kvaliteten Vinje har fått som ”hytte/fritidhus”-kommune som følge av markedsføringen og opplevelsestilbud som er utviklet av de tradisjonelle reiselivsbedriftene.

## 7.2. Fra reiselivsbasert omsetning til verdiskaping

Dessverre er det mange som bruker begrepene reiselivsbasert omsetning og verdiskaping litt om hverandre. Den store forskjellen er at definisjonen på verdiskaping er omsetning minus vare- og tjenesteinnsats. Skal vi ha fram netto verdiskaping må vi også trekke fra kapitalslitet eller avskrivningene. Vi bruker i denne sammenheng brutto verdiskaping, dvs. før avskrivninger. Brutto verdiskaping skal dekke alle personal-kostnader, skatter og avgifter samt kapitalkostnader (inkl. overskudd).

For å beregne den reiselivsbaserte verdiskapingen må vi derfor trekke fra vare- og tjenesteinnsatsen i de aktuelle bransjene. Tabellen nedenfor viser beregnet verdiskapingen eller bearbeidingsverdien for de ulike bransjene basert på regnskapene.

**Tabell 9. Den reiselivsbaserte omsetningen og verdiskaping fordelt på bransjer i Vinje kommune i 2006. Mill. kroner.**

Bransje	Omsetning (mill. kr.)	Verdiskaping eller bearbeidings- verdi <sup>16</sup> (mill. kr.)	Verdi- skapings- andel %	%-vis fordeling
Overnattings- og serveringsbedrifter	82	<b>34</b>	41	37
Alpinanlegg	15	<b>8</b>	53	9
Aktiviteter/attraksjoner	2	<b>1</b>	50	1
Overrislingseffekter				
- Varehandel o.l.	60	<b>11</b>	18	12
- Bensinstasjoner	40	<b>4</b>	10	4
Bygg- og anleggsvirksomhet	95	<b>35</b>	37	38
Sum	294	<b>93</b>	32	100

Den totale verdiskapingen fra disse bedriftene i Vinje kommune i 2006 utgjorde 93 mill. kroner med utgangspunkt i en reiselivsbasert omsetning på 294 mill. kroner. Dette gir en total verdiskapingsandel på 32%. Videre viser tabellen at den største verdiskapingsandelen i forhold til omsetningen, var blant alpinanleggene, aktivitets- og attraksjonsbedriftene, overnattings og serveringsbedriftene samt bygg- og anleggbedriftene. Den relativt lave verdiskapingsandelen i handelsbedriftene og bensinstasjonene skyldes at disse har relativt store varekostnader i forhold til omsetningen.

Tar man hensyn til disse bearbeidingsandelene viser det seg at de tradisjonell reiselivsbedriftene faktisk står for 47% av reiselivsbaserte verdiskapingen, mens de sto for kun 33% av omsetningen.

<sup>16</sup> Kilde: Overnattings- og serveringsbedrifter SSB sin strukturstatistikk. De øvrige: Beregninger basert på regnskap for aksjeselskap i Brønnøysundregisteret

Konklusjonen på dette er at det er meget viktig å vite forskjellen på verdiskaping og omsetning når man skal vurdere de økonomiske effektene fra de besøkende. For bedriftene i Vinje kommune utgjør verdiskapingsandelen 32% av den reiselivsbaserte omsetningen i 2006.

### 7.3. Fra reiselivsbasert verdiskaping til sysselsetting

Verdiskapingen er grunnlaget for virksomhetens lønnsevne. De bokførte personal-kostnadene i regnskapene viser hva bedriftene har brukt til avlønning inkl. alle sosiale kostnadene. Ut fra regnskapene til de lokale bedriftene og nasjonale tall for gjennomsnittlig lønnsnivå<sup>17</sup> i de ulike bransjene har vi beregnet gjennomsnittlig lønnsnivå pr. årsverk for de ulike bransjene i Vinje kommune. Disse nøkkeltallene har vi benyttet for å beregne antall årsverk som er blitt utført for å levere de varer og tjenester de besøkende har kjøpt. Resultatet av beregningene er vist i tabellen nedenfor.

**Tabell 10. Den reiselivsbaserte verdiskaping, lønnskostnader og arbeidskraftsbruk fordelt på bransjer i Vinje kommune i 2006.**

Bransje	Verdiskaping eller bearbeidingsverdi (mill. kr.)	Lønnskostnader (mill. kr.)	Gjennomsnittlig lønnskostnad pr. årsverk	Antall årsverk	%-vis
Overnattings- og serveringsbedrifter	34	25,4	280 000	90,7	40
Alpinanlegg	8	5,5	300 000	18,3	8
Aktiviteter/attraksjoner	1	1,0	303 000	3,3	2
Overrislingseffekter					
- Varehandel o.l.	11	8,8	253 000	34,8	16
- Bensinstasjoner	4	3,2	290 000	11,0	5
Bygg- og anleggsvirksomhet	35	22,9	345 000	66,4	30
Sum	93	66,8	298 000	224,5	100

Totalt skapte de besøkendes kjøp av varer og tjenester et behov for 224,5 årsverk i 2006. Overnattings- og serveringsbedriftene hadde en sysselsetting i 2006 som tilsvarte 90,7 årsverk. Disse virksomhetene benytter i stor grad deltid- og sesongansatte. Totalt var det 135 personer som var engasjert i disse bedriftene i 2006<sup>18</sup>. Dette betyr at det var knapt 1,5 arbeidstaker bak vært hvert årsverk.

Handels- og serviceleveranser til de besøkende krever arbeidskraftsbehov som er beregnet til knapt 49 årsverk (34,8+11). Investeringer i hytter og leiligheter hadde på sin side et beregnet arbeidskraftsbehov på 66,4 årsverk.

Sysselsettingseffekten av den reiselivsbaserte verdiskapingen viser at 50% skjedde i de tradisjonelle reiselivsbedriftene, 30% i bygg- og anleggbedriftene og vel 20% i handelsbedriftene.

<sup>17</sup> SSB sin lønnsstatistikk

<sup>18</sup> Kilde SSB sin strukturstatistikk

## 7.4. Oppsummering og konklusjoner om den reiselivsbaserte verdiskaping i Vinje kommune

Disse beregningene av den reiselivsbaserte verdiskapingen i Vinje kommune viser at varehandel-, service- og byggrelaterte bedrifter står for mer enn en 50% av verdiskapingen. Dette betyr at disse bedriftene i meget stor grad er avhengig av de ulike gruppene besøkende som kunder. Det høye investeringsnivået i nye private hytter og fritidshus har gjort at de byggrelaterte virksomhetene i kommunen står for den største verdiskapingsandelen med hele 38%. Dette betyr at man i større grad også må fokusere på disse bransjene når man skal vurdere effekter av ulike tiltak for å videreutvikle områdene i kommunen som besøks- eller reisemål.

Overnattings- og serveringsbedriftene sto for 37% av verdiskapingen, mens 10% av verdiskapingen skjedde i aktivitets- og attraksjonsbedriftene. Dette viser at de tradisjonelle reiselivsbedriftene har nesten samme andel av den totale reiselivsbaserte verdiskaping.

Videre har beregningene vist at verdiskapingen er noe annet en omsetning. Høy omsetning gir ikke automatisk høy verdiskaping. Størrelsen på verdiskapingen er også avhengig av verdiskapings- eller bearbeidingsgraden i de ulike bransjene. I forhold til omsetningen var det de tradisjonelle reiselivsbedriftene som hadde den høyeste verdiskapings- eller bearbeidingsgraden. Bensinstasjonene hadde den laveste bl.a. som følge av lav verdiskaping på salg av drivstoff.

Som en oppsummering av disse ulike beregningene viser tabell 11 omsetningen, verdiskapingen og sysselsetting pr. bransje. Nøkkeltallet omsetning pr. årsverk er beregnet for å vise hvor stor omsetning som må til i de ulike bransjene for å sysselsette et årsverk.

**Tabell 11. Omsetning, verdiskaping og sysselsetting i Vinje kommune i 2006.**

Bransje	Omsetning (mill. kr.)	Verdiskaping (mill. kr.)	Sysselsetting (årsverk)	Omsetning pr. årsverk
Overnattings- og serveringsbedrifter	82	34	91	901 100
Alpinanlegg	15	8	18	833 300
Aktiviteter/attraksjoner	2	1	3	666 700
Overrisslingseffekter				
- Varehandel o.l.	60	11	35	1 714 300
- Bensinstasjoner	40	4	11	3 636 300
Bygg- og anleggsvirksomhet	95	35	66	1 439 300
Sum	294	93	225	1 306 700

Målet for Vinje kommune er å øke sysselsettingen i det lokale næringslivet gjennom økt lokal verdiskaping. Hva kan bidra til å øke denne verdiskapingen fra de ulike gruppene av besøkende? Følgende vil kunne gi økt verdiskaping i kommunen:

- Flere overnattingsgjester i de kommersielle overnattingsbedriftene
- Økt bruk av de private hyttene og fritidshusene
- Økt gjennomfartstrafikk som stopper for lokal handel og veiservice
- Økt lokal handel fra brukerne/eierne av private hytter og feriehus
- Fortsatt investeringer i private hytter og fritidshus – nybygg, påbygg, modernisering og vedlikehold
- Øke andelen lokale leveranser til disse investeringene.

Dette betyr at det kan være et potensial for økt verdiskaping ved å satse på flere alternative strategier.

Det virker som om de kommersielle overnattingsbedriftene sliter med å øke trafikken eller besøket. De har mer enn nok med å konkurrere om å beholde dagens volum. Men man bør ha et ambisjonsnivå om vekst i framtiden da det er en forutsetning for bedre lønnsomhet på driften. Dette ikke er umulig med den rette satsingen for å øke attraksjonsverdien. Andre tiltak for å bedre driftsøkonomien bør også vurderes.

Det å befeste og helst øke gjennomfartstrafikken på E134 bør være en strategi for både de lokale offentlig myndighetene og næringslivet. Her er det helt nødvendig med samarbeid med reiselivsnæringen i andre kommunen langs E134.

Det kan virke som om en strategi for å øke verdiskapingen fra bruk og investeringer i private hytter og feriehus har størst potensial. Fokuset må settes på å øke de lokale bedriftenes konkurransevne og påvirke brukerne/eierne med positive tiltak slik at man øker bruksfrekvensen på hyttene/fritidshusene og velger lokale vare- og tjenestetilbud.

For å velge de rette strategiene og de operative tiltakene er det nødvendig med noe mer kunnskap om verdiskapingen. Vi har her beregnet dagens reiselivsbaserte omsetning, verdiskaping og sysselsetting. Hvor stor er denne i forhold til sammenlignbare områder? Hvor stor bør omsetningen være med dagens volum på overnattinger og private hytter og feriehus? I det neste kapittelet skal vi beregne eventuelle gap mellom potensiell omsetning og faktisk omsetning.

## 8. Beregninger av potensiell lokal omsetning basert på forbruk fra besøkende og investeringer i nye feriehus

### 8.1. Beregnet forbruk i 2006 utenfor de tradisjonelle reiselivsbedriftene

I kapitlene foran har vi beregnet hva besøkende og brukere/eiere av fritidshus kjøper lokalt i Vinje kommune både i og utenfor de tradisjonelle reiselivsbedriftene. Disse beregningene av kjøp utenfor de tradisjonelle bedriftene kan oppsummeres i tabellen under. Det totale kjøpet fra besøkende utgjorde 195 mill. kroner. Dette tilsvarte 37% av den totale omsetningen i disse bransjene i Vinje kommune. Er dette normalt nivå med utgangspunkt Vinje sine tilbud og beliggenhet? Dette skal vi analysere nærmere i dette kapittelet.

**Tabell 12. Omsetningen på bensinstasjoner, handel og bygge og anleggvirksomheten i Vinje 2006 – totalt og beregnet andel til de besøkende basert på tall fra SSB og Brønnøysundregisteret. (mill. kroner ekskl. mva).**

Bransje	Besøksbasert omsetning (mill. kr.)	Andel av totalomsetning	Total omsetning (mill. kr.)
Bensinstasjoner	40	68%	59
Andre butikker	60	31%	193
Bygge og anleggvirksomhet	95	35%	270
Sum	195	37%	522

### 8.2. Beregning av potensielt lokalt forbruk i bensinstasjoner og handel

Det er gjort undersøkelser blant både turister og hyttefolk når det gjelder forbruk knyttet til reiser og besøk utenfor hjemmet. Østlandsforskning har gjennomført flere hytteundersøkelser for å kartlegge forbruk knyttet til bruk og investeringer. De siste undersøkelsene gjelder for hytter i Rendalen, Nord-Aurdal og Gausdal<sup>19</sup>. I forhold til disse kommunene er det Gausdal som er mest lik Vinje. Bruksbetinget forbruk (ekskl. byggevarer) prisjustert pr. hytte var kr. 21 810 (ekskl. mva). Av dette utgjør kostnadene til drivstoff o.l. kr. 1 858 (ekskl. mva). Det er registrert 3 980 feriehus i Vinje kommune. Med forbrukstallene fra Gausdal skulle dette indikere et forbruk på 86,8 mill. kroner hvorav 7,4 mill. kroner er drivstoff o.l.

Gjesteundersøkelser foretatt av Transportøkonomisk Institutt<sup>20</sup> viser gjennomsnittsforkbruk pr. gjestedøgn for camping, hyttegrender og hotell. Forbruk (ekskl. mva. og prisjustert) innen handel utgjorde kr. 173 pr. hotellgjester og kr. 96 pr. camping/hyttedøgn. Forbruk i bensinstasjonene utgjorde tilsvarende kr. 67 for hotellgjester og kr. 55 for camping/hyttedøgn. Basert på 65 874 hotellgjestedøgn og 77 198 camping/hyttedøgn skulle dette indikere et forbruk i butikker på 18,3 mill. kroner og i bensinstasjoner på 8,7 mill. kroner.

<sup>19</sup> "Fritidshus i innlandet, bruk og lokaløkonomiske effekter", Østlandsforskning rapport 06/2006

<sup>20</sup> "Økonomiske ringvirkninger av reiseliv i Buskerud, Telemark og Vestfold". TØI-rapport 780/2005

Dette indikerer et potensielt kjøp fra bruken av de private feriehusene (kalde senger) og overnattingsturistene (varme senger) på ca. 114 mill. kroner som er vist i tabellen nedenfor. Her ser vi at hele 76% av omsetningen kommer fra eierne/brukerne av feriehus (86,8/113,8).

**Tabell 13. Potensiell omsetningen i bensinstasjoner og handel basert på Gausdal-undersøkelsen og antall hytter og gjestedøgn i Vinje (2006 priser)**

Bransje	Feriehus (Mill. kr.)	Hotell/ camping/hyttegrender (Mill. kr.)	Sum (Mill. kr.)
Bensinstasjoner	7,4	8,7	16,1
Handel	79,4	18,3	97,7
Sum	86,8	27,0	113,8

Vi har dessverre ikke tilsvarende tall for gjennomfartstrafikken - kun en indikasjon på ca. 2/3 av den besøksbaserte omsetningen i bensinstasjonene går til gjennomfartstrafikken, dvs. ca. 27 mill. kroner. Vi vet også at denne omsetningen fra gjennomfartstrafikken betyr mye spesielt i Åmot og Haukeli. Ut fra dette kan vi anslå at omsetningen fra overnattingsgjester i kommersielle bedrifter og private hytter og feriehus utgjør ca. 13 mill. kroner. Dvs. ca. 3 mill. kroner eller 19% mindre enn potensialet på 16 mill. kroner. Her er dog tallene usikre.

For de andre handels- og servicebedriftene beregnet vi dagens forbruk eller lokale kjøp til 60 mill. kroner. Det teoretiske potensialet basert på Gausdal-undersøkelsen viser et beregnet potensial på knapt 98 mill. kroner. Dvs. at dagens forbruk er ca. 38 mill. kroner eller 39% mindre enn potensialet fra de besøkende i kommersielle bedrifter og private hytter og feriehus.

Dette betyr at det er et gap mellom det teoretiske potensialet på 114 mill. kroner (ekskl. gjennomfartstrafikken) og det faktiske forbruket på 73 mill. kroner (60+13). Dette gapet på 41 mill. kroner fordeler seg slik:

- Bensinstasjoner 3 mill. kroner
- Dagligvarer, møbler og utstyr 38 mill. kroner

Dette teoretiske potensialet fra bruken av hytter og feriehus forutsetter at all varer og tjenester kjøpes lokalt. Dette skjer i praksis aldri. Noen gjør innkjøp enten før man reiser hjemmefra eller underveis.

I Gausdal-undersøkelsen fant man at det lokale kjøpet av dagligvarer, møbler og utstyr utgjorde 63% av totalen (potensialet). Med tilsvarende andel lokale kjøp for Vinje ville omsetningen vært 50 mill. kroner (79,4 x 0,63). Dagens omsetning er 60 mill. kroner minus forbruket til de som bor i kommersielle bedrifter. Dette forbruket kan vi dessverre ikke beregne. Dersom dette f.eks. ligger på 15 mill. kroner (teoretisk potensial på 18 mill.), vil forbruket fra "hyttefolket" være 45 mill. kroner. Dvs. kr. 5 mill. lavere enn Gausdal-undersøkelsen skulle tilsi og at den lokale andelen dermed utgjør 57%.

Undersøkelsen fra Nord-Aurdal viste at det lokale innkjøpet utgjorde 70% på disse varegruppene. Dersom man legger en slik andel til grunn burde den lokale omsetningen i Vinje være knapt 56 mill. kroner (79,4 x 0,7). Dette burde være et realistisk mål for bedriftene i Vinje kommune.

I tillegg kommer potensialet i butikkene fra de som bor i de kommersielle bedriftene på 18 mill. kroner pluss til sammen 16 mill. kroner i bensinstasjonene.

Konklusjonen på dette er at den lokale omsetningen i overrislingsbedriftene (butikker og bensinstasjoner) har et realistisk potensial basert på dagens besøk (ekskl. gjennomfartstrafikk) og antall hytter på 90 mill. kroner (54 + 18 + 16). Ut fra beregningene av dagens omsetningsnivå på 73 mill. kroner (60 + (40 – 27)) tilsier dette et vekstpotensial på 17 mill. kroner – 3 mill. kroner i bensinstasjonene og 14 mill. kroner i handelsbedriftene.

Gjennomfartstrafikkens kjøp på bensinstasjonene er anslått til 27 mill. kroner i året. Her antar vi at potensialet fra dagens trafikkvolum er fullt utnyttet.

### 8.3. Beregninger av potensielt forbruk/kjøp i bygge- og anleggsvirksomheter

Når det gjelder reparasjoner og vedlikehold av feriehusene viser prisjusterte tall fra Gausdal-undersøkelsen et årlig forbruk (ekskl. mva) pr. hytte på kr. 6 319 til materialer o.l. og kr. 3 383 til håndverkstjenester. Med 3 980 hytter skulle dette indikere et årlig materialkjøp på 25,2 mill. kroner og håndverkskjøp på 13,5 mill. kroner. Til sammen blir dette kjøp for 38,7 mill. kroner pr. år.

Den nevnte Gausdal-undersøkelsen har også tall for investeringskostnadene pr. nybygde fritidshus. Prisjustert og uten merverdiavgift var den gjennomsnittlige kostnaden pr. fritidshus på 80 kvm. 1,7 mill. kroner ekskl. råtomt. Dersom det ble investert i 300 slike nye feriehus i 2006 i Vinje, vil dette gi et investeringsnivå på ca. 510 mill. kroner. Sannsynligvis er gjennomsnittsstørrelsen mer enn 80 kvm. i Vinje og dette investeringsnivået kan sees som et lavt nivå på beregningene.

Legger vi til potensialet for kjøp knyttet til reparasjoner og vedlikehold på 38,7 mill. kroner hadde man et teoretisk potensielt volum for etterspørselen etter varer og tjenester knyttet til bygge- og anleggsvirksomheten på ca. 549 mill. kroner i 2006.

**Tabell 13. Potensiell omsetning i byggevarehandel, bygg og anleggsvirksomhet samt produksjon av monteringsferdige hytter og fritidshus i Vinje kommune (Mill. kroner i 2006-priser)**

	Mill. kr.	%-vis
Forbruk basert på 3 980 fritidshus	38,7	7
Forbruk basert på 300 nye fritidshus	510,0	93
Sum	548,7	100

Antar vi at denne næringsklyngen i Vinje leverte for ca. 95 mill. kroner, snakker vi om en andel på ca. 17%. Den lave andelen lokale leveranser har bl.a. sammenheng med at det er en begrenset kapasiteten i de lokale bedriftene til denne typen oppdrag – spesielt på totalentrepriser o.l. Det virker som om de lokale leverandørene har hatt et meget høyt aktivitetsnivå de siste årene, dvs. tilnærmet full kapasitetsutnyttelse. Innenfor leveranser av byggevarer har det dog vært muligheter for høyere aktivitetsnivå. Hvor stor bør den lokale andelen være i forhold til det teoretiske potensialet?

Det teoretiske potensialet vil endre seg mye med endringer i investeringer i nye hytter og feriehus. Dagens markedssituasjon tilsier at etterspørselen vil kunne synke mht. nyinvesteringer. Etterspørselen etter byggevarer og byggetjenester til reparasjoner og vedlikehold vil sannsynligvis ikke svinge på samme måten. Dette volumet vil være relativt stabilt i forhold til antall hytter. Derfor bør det være en sentral strategi for lokale leverandører å ta meget høye markedsandeler innen dette segmentet.

Gausdal-undersøkelsen viste at andelen i dette segmentet som ble kjøpt lokalt var på hele 83%. Denne høye andelen kan forklares ut fra meget godt lokalt tilbud og god markedsføring. Potensialet innenfor dette produkt/markedssegmentet med dagens hytter blir med dette **32 mill. kroner** (38,7 x 0,83). De lokale bedriftene bør ha kapasitet og konkurransekraft til dette volumet.

Volumet på omsetningen fra de lokale byggevareleverandørene og håndverkerne til reparasjoner og vedlikehold på hyttene er anslått til knapt 23 mill. kroner i 2006 (jfr. pkt. 6, side 26). Dette er meget usikre tall. Med denne usikkerheten kan vi anslå at det er et potensial for økt omsetning basert på dagens antall hytter og fritidshus på ca. 9 mill. kroner (32-23) innen reparasjoner, vedlikehold og utbedringer.

Vil investeringsnivå i framtiden ligge like høyt som i dag med ca. 300 nye enheter pr. år? Det fremtidige investeringsnivået vil sterkt påvirkes av konjunktorene og rentenivå. Det hevdes også at mange usolgte tomter og leilighetsprosjekt o.l. i høyfjellet i dag eies av eiendomsutviklere som vil være helt avhengig at de selges i markedet. Dette kan etter hvert føre til økt usikkerhet og press på prisene. På den andre siden vil investeringene også påvirkes av tilgangen på nye tomter.

Hvor mange fritidstomter i Vinje kommune vil være tilgjengelig i neste 10-års periode? Svaret på dette vil kunne si noe om investeringspotensialet. Det har vært meget vanskelig å få oversikt over antall tomter – spesielt ikke solgte tomter på regulert areal. Dette tallet har vi derfor måttet anslå til mellom 400 og 500. I tabellen nedenfor har vi vist oversikten som vi antar kan bli tilgjengelig i løpet av neste 10-års periode.

**Tabell 14. Tilgang på hyttetomter, planlagte leiligheter o.l. i Vinje kommune pr. høsten 2007 (Kilde: Vinje kommune)**

	Antall enheter (hyttetomter og leiligheter)
<u>På regulert areal:</u>	
Solgte ikke bebyggede hyttetomter	470
Ikke solgte tomter (anslag)	400 - 500
Sum tilgang tomter på regulert areal	870 - 970
Planlagte leiligheter på regulert areal	400 - 450
Sum enheter på regulert areal (1)	1 270 – 1 420
<u>På ikke regulert areal (beregnet):</u>	
Rukkemo-Torvetjønn	300
Raulandsgrend	580
Vågslid	240
Øyfjell	200 – 500
Andre steder	210
Sum enheter på ikke regulert areal (2)	1 530 – 1 830
Totalt tilgang (antall enheter) (1) + (2)	2 800- 3 250

Med den betydelige usikkerheten som ligger i disse tallene (beregninger og anslag), vil man kunne disponere mellom 2 800 og 3 200 enheter for investeringer i framtiden. Deler vi dette på en 10-års periode vil dette kunne bli gjennomsnittlig mellom 280 og 320 enheter vært år. Dette er på nivå med de siste årene. Fordeler man dette på 20 år vil det i gjennomsnitt bli mellom 140 og 160 enheter pr. år. Investeringshastigheten vil kunne fungere som et styringsparameter dersom politikerne ønsker å styre tilgangen på tomter. Dette er vanligvis kun aktuelt dersom etterspørselen blir for stor slik at det kan ha uheldige lokale virkninger.

Dersom man reduserer nivået og tilrettelegger for investering i gjennomsnittlig 150 hytter pr. år, vil dette gi et årlig investeringsnivå på 255 mill. kroner (2006-priser) i 20 år. Øker man investeringstakten til 200 hytter, blir investeringsnivået 340 mill. kroner pr. år i 15 år.

Her blir det store spørsmålet: Hvor stor bør den lokale andelen av leveransene til nye hytter og leiligheter være? Gausdal-undersøkelsen viser at andelen lokale leveranser på totalentrepriser o.l. var 41%. Med et årlig investeringsnivå på 150 nye hytter til 255 mill. kroner skulle dette gi lokale leveranser for knapt **105 mill. kroner** på investeringer i nybygg. Dette omfatter arbeid som f.eks. planering og grunnmur, materialer til bygg, oppsetting av hytte og innredning, rørleggerarbeid inkl. bad samt elektriske arbeider. For å kunne levere på dette nivået må kapasiteten økes enten i eksisterende bedrifter eller ved nyetableringer. I forhold til dagens nivå med tilsvarende leveranser på 72 mill. kroner (95-23)<sup>21</sup> betyr dette et økt potensial på 33 mill. kroner (105-72).

Med 150 nye hytter pr. år vil etterspørselen etter reparasjoner og vedlikehold også øke med ca. 1,5 mill. kroner pr. år, hvorav **1,2 mill. kroner** er målet for lokale leveranser (kr. 9 702 x 150 x 0,83). Etter 10 år vil dette volumet ha steget fra 32 mill. kroner med 12 mill. kroner til årlige lokale leveranser på 44 mill. kroner.

**Tabell 15. Potensielle leveranser av byggrelaterte varer og tjenester ved årlig nyinvesteringer på 150 hytter/enheter i Vinje kommune.**

	<b>Investeringer og vedlikehold o.l. (mill. kroner)</b>	<b>Andelen lokale</b>	<b>Potensial lokale leveranser (mill. kroner)</b>
Investeringer i nybygg	255	41%	105
Reparasjoner og vedlikehold	1,5	83%	1,2
Sum	256,5 - 270		106,2 - 117

Konklusjonen på disse vurderingene og beregningene er at med investeringer i gjennomsnittlig 150 nye hytter/enheter pr. år i den kommende 10-års periode vil de lokale leveransene kunne ha et potensial på vel 106 mill. og stige årlig med 1,2 mill. til 117 mill. kroner. Totalt betyr dette et potensial som om 10 år kan ligge 45 mill. kroner over dagens nivå på antatt ca. 72 mill. kroner til nybygging.

<sup>21</sup> 95 mill. kroner er totalleveransene i dag og 23 mill. kroner er andelen til reparasjoner og vedlikehold jfr. pkt 6 side 26.

## 8.4. Potensialet for økt verdiskaping og sysselsetting

Foran har vi beregnet potensialet for økt reiselivsbasert omsetning med utgangspunkt i en satsing på investering i nye private hytter og fritidshus. I dette avsnittet skal vi beregne effektene på verdiskaping og sysselsetting.

Vi beregnet effektene for reparasjoner og vedlikehold ved at det blir 150 nye hytter pr. år. Dette vil også gi effekter for etterspørselen etter dagligvarer, møbler og utstyr samt drivstoff. Basert på forbruket pr. hytte på kr. 21 810 (ekskl. mva.) skulle effektene kunne bli en økt årlig omsetning på 3,3 mill. kroner hvorav 2,1 mill. kroner eller 63% skjer lokalt i Vinje kommune.

Etter 10 år vil det samlede potensielle omsetningsvolumet på 90 mill. kroner for handel og bensinstasjonene ha steget med 21 mill. kroner til 111 mill. kroner. Av denne potensielle veksten på 21 mill. kroner, vil potensialet for bensinstasjoner være på 2 mill. kroner og for handelsbedriftene 19 mill. kroner.

Potensialet for økt reiselivsbasert omsetning som er beregnet foran og i tidligere avsnitt, kan oppsummeres i følgende punkter:

- Bensinstasjonene har utnyttet potensialet fra dagens volum på gjennomfartstrafikken. Vi har ikke beregnet noen vekst i gjennomfartstrafikken og dermed ikke noe potensiell vekst før eventuelt gjennomfartstrafikken øker.
- Bensinstasjonene har en potensiell vekst fra besøkende som i dag overnatter i kommersielle bedrifter og private hytter/feriehus på 3 mill. kroner.
- Handelsbedriftene har på sin side et potensiell vekst på 14 mill. kroner fra besøkende som i dag overnatter i kommersielle bedrifter og private hytter/feriehus.
- Byggevarerhandelen og håndverkere har et potensial for økte leveranser ut fra dagens antall hytter og feriehus på ca. 9 mill. kroner. Dette er usikre tall.
- Dersom det i framtiden i gjennomsnitt bygges 150 nye hytter pr. år i Vinje kommune, kan potensialet for den lokale bygge- og anleggsvirksomheten bli leveranser med et potensial på 33 mill. kroner (105-72) årlig til nybyggingsprosjekt.
- Ved bygging av 150 nye hytter pr. år øker også potensialet for leveranser til reparasjoner og vedlikehold. Den årlige veksten i dette potensialet er beregnet til 1,2 mill. kroner (10 år => **12 mill.**).
- Dersom det i gjennomsnitt bygges 150 nye hytter pr. år vil potensialet for bensinstasjonene øke med ytterligere 0,2 mill. kroner pr. år (10 år => **2 mill.**) og for handelsbedriftene ytterligere 1,9 mill. kroner pr. år (10 år => **19 mill.**)

Disse beregningene viser at omsetningspotensialet basert på dagens trafikk og antall hytter kan økes med 26 mill. kroner (3+14 + 9). Dette forutsetter bl.a. et forbruksmønster som i Gausdal-undersøkelsen, økt kapasitet hos de lokale tilbyderne (spesielt bygg og anlegg) og aktiv markedsføring av tilbudene.

Et framtidig investeringsnivå på gjennomsnittlig 150 nye hytter gir et potensialet for entrepriser o.l. til de lokale bedriftene på 105 mill. kroner årlig. Dette krever et vekst på 33 mill. kroner fra dagens nivå på 72 mill. kroner.

En økning i trafikken som følge av at det gjennomsnittlig bygges 150 nye hytter pr. år, vil i en 10-års periode øke det lokale forbrukspotensialet med ytterligere 33 mill. kroner (12 + 2 + 19).

Vi har ikke tatt med elektrisitetsforbruket i de private hyttene i noen av beregningene i analysen så langt. Gausdal-undersøkelsen viser et gjennomsnittlig elkraftforbruk på kr. 4.291 (prisjustert) pr. hytte. Dette skulle indikere en brutto inntekt for de lokale elektrisitets leverandørene på til sammen 17,1 mill. kroner fra de private hyttene/fritids-husene. Dette forutsetter bl.a. at dagens bruksmønster på hyttene i Vinje allerede er som i Gausdal. Potensialet for økt forbruk ligger derfor primært i flere nye hytter. Dette gir imidlertid minimale økte inntekter til leverandørene, da forbruksveksten skal komme eksisterende abonnenter til gode. Dette tilsvarer omlag verdien på det økte forbruket.

Den samlede veksten i potensiell omsetningen på 92 mill. kroner er vist i tabellen under fordelt på bransje. Dette inkluderer forbrukseffektene på 33 mill. kroner av nybygging av 150 nye hytter pr. år i en 10-års periode, investeringseffekten på 33 mill. kroner og effekten på 26 mill. kroner av å utnytte dagens turisttrafikk og antall hytter på nivå med Gausdal-undersøkelsen. I tillegg vises potensiell verdiskaping og sysselsetting om 10 år basert på det totale omsetningspotensialet.

**Tabell 16. Potensiell framtidig vekst i omsetning, verdiskaping og sysselsetting i Vinje kommune etter 10 år med investeringer i 150 nye hytter pr. år.**

	Vekst i omsetning med dagens trafikk og hytter (mill. kroner)	Vekst i omsetning med 150 nye hytter pr. år etter 10 år (mill. kroner)	Total vekst i omsetning (mill. kroner)	Verdiskapings- og arbeids-grad	Vekst i verdiskapingen (mill. kroner)	Vekst i sysselsettingen (årsverk)
Bensinstasjoner	3	2	5	11%	0,6	1,6
Andre butikker	14	19	33	18%	5,9	18,6
El-kraft	0	0	0	-	0	--
Bygg og anleggsvirksomhet						
- vedlikehold	9	12	21	37%	7,8	14,8
- nye hytter		33	33	37%	12,2	23,2
Sum	26	66	92		26,5	58,2

Disse beregningene viser at verdiskapingspotensialet basert dagens trafikk pluss effektene av 150 nye hytter pr. år, utgjør 26,5 mill. kroner. Av denne vil hele 68% (20 av 26,5 mill.) kunne skje innen bygg- og anleggbedriftene.

Sysselsettingspotensialet basert på de samme forutsetningene er beregnet til vel 58 nye årsverk. Dette forutsetter at dagens situasjon er preget av relativ full kapasitetsutnyttelse. Er det ledig kapasitet, vil sysselsettingseffekten bli tilsvarende mindre. Tar vi hensyn til at det er noe ledig kapasitet innen handelsvirksomhetene, kan vi anta at det reelle potensialet er ca. 50 nye årsverk. I forhold til dagens sysselsettingen i disse bransjene utgjør dette vekstpotensialet hele 30%.

Der sysselsettingseffekten blir noe mindre som følge av bedre kapasitetsutnyttelse, vil sannsynligvis lønnsomheten bli vesentlig bedre.

Derfor vil det være en sentral strategisk utfordring å tilrettelegge for å kunne realisere dette potensialet. Dette vil kreve at spesielt brukerne og eierne av nåværende og nye private hytter og feriehus øker sine lokale kjøp av varer og tjenester.

Derfor må Vinje kommune framstå som en meget attraktiv hyttekommune. Dette krever at sentrale deler av dagens infrastruktur ikke reduseres kvalitetsmessig. Helst bør den heves. Her er det viktig med tilrettelagte turløyper både sommer og vinter, alpinanlegg og andre natur- og kulturbaserte opplevelser. God tilgjengeligheten i forhold til omverden – f.eks. Haugesund, Grenland, Vestfold og Oslo – er også et sentralt konkurransefaktor. En forbedring av veistandarden er viktig i denne sammenheng.

Dette må også følges opp av markedsføringstiltak som også fokuserer på tilgjengeligheten slik at utbyggingsområdene i kommunen framstår som ”nære”.

En forbedring av denne ”infrastrukturen” vil også øke attraktiviteten i forhold til det tradisjonelle turistmarkedet både i Norge og utlandet. Dette indikerer også et økt verdiskapingspotensial for de tradisjonelle reiselivsbedriftene i kommunen.

## **8.5. Skatteeffekter for Vinje kommune fra tomtosalg**

I tillegg til verdiene som skapes av de besøkendes kjøp av lokale varer og tjenester kommer kjøpet av ca. 300 råtomter av grunneierne e.l. i 2006. Med 300 tomter med en gjennomsnittlig tomtepris på kr. 500 000 vil dette bety en tomteomsetning på minimum 150 mill. kroner. Dette er hele 77% av den totale besøksmessige omsetningen i kommunen dette året.

Alle grunneierne enten de bor i kommunen eller ikke, må betale skatt til Vinje kommune av netto overskudd fra tomtosalget. Vi har dessverre ikke konkrete tall for dette, men i gjennomsnitt kan vi anslå at Vinje kommune har hatt et skatteinntekt på minst 25 mill kroner i året som følge av grunneiernes tomtosalg. Dette er basert på netto overskudd på 60% av tomteprisen og en skattesats på 28%.

Med et framtidig utbyggingsvolum på 150 hytter pr. år vil dette kunne gi kommunen årlige skatteinntekter på ca. 12 mill. kroner pr. år dersom de øvrige forutsetningene mht. pris, kostnader og skattesats er de samme.

Disse effektene gir gode grunner for at kommunen skal fortsette med deltakelse i finansiering av ulike fellesgoder som både besøkende og egne innbyggere kan bruke.

## 9. Strategiske utfordringer for Vinje kommune

I kapittelene foran har vi vist at:

- Det er problemer med å øke den tradisjonelle reiselivstrafikken
- Lønnsomheten blant de tradisjonelle reiselivsbedriftene er ikke god nok og en økning i overnattingskapasiteten kan forverre dette ytterligere
- Verdiskapingen basert på lokalt forbruk fra eierne/brukerne av private feriehus er i dag meget stor og det er potensial for å øke denne ytterligere

Dette betyr f.eks. ikke at de private feriehusene på sikt kan erstatte de tradisjonelle reiselivsbedriftene. Disse bedriftene er faktisk en forutsetning for å opprettholde et attraktivt ”feriemiljø og beholde den reiselivsmessige kompetansen i kommunen.

De sentrale strategiske utfordringene for Vinje kommune i forhold til å videreutvikle seg som ”besøkskommune” og dermed kunne realisere det verdiskapingspotensialet som er beregnet foran er følgende:

- => Beholde en sterk kommersiell reiselivsnæring minst på dagens kapasitetsnivå for å beholde den lokale reiselivskompetansen og sikre et minimum av reiselivsmessig infrastruktur og fellesgoder
- => Videreutvikle seg som en attraktive ”hytte og fritidshus” kommune med fokus på reiselivsmessig infrastruktur og fellesgoder
- => Utvikle lokale leverandører med spesiell fokus på handel, service og bygg/anlegg slik at de får nødvendig kapasitet og kvalitet for å konkurrere

Disse to forholdene er som nevnt også forutsetninger for hverandre. En sterk kommersiell reiselivsnæring vil kunne bidra med ulike tilbud og aktiviteter samt bidra til finansiering av ulike fellesgoder som igjen øker attraktiviteten for hytteområdene. Dette sikrer dermed gode tomtepriser for grunneierne og bidrar til høy annenhånds verdi på hyttene/feriehusene.

Brukerne av hyttene og feriehusene vil utgjøre potensielle kunder til aktiviteter og serveringsbedriftene. Samtidig er det mulig å få eierne av hytter og feriehus til å bidra til finansieringen av fellesgodene alle er avhengig av.

### 9.1. Finansiering av infrastruktur og fellesgoder

En av konklusjonene man kan trekke etter analysene foran, er at det er større behov for å sikre og videreutvikle det vi kaller den reiselivsmessige infrastrukturen enn å investere i økt overnattingskapasitet (varme senger).

Fellesgodene som f.eks. turskiløyper (inkl. Skiarenaen), er helt sentrale tilbud som gjør at f.eks. Rauland og Vågsli fremstår som attraktive områder både for turistene og ”hyttefolket”. Videre alpinutbygging i disse områdene er også viktig for å opprettholde og helst øke konkurransekraften. Sommertilbud som f.eks. vandringsløyper, sykkelstier og tilrettelagte fiskemuligheter, kommer i samme kategori. Finansieringen av disse aktivitetene eller tilbudene er derimot et stort problem. I dag betales dette av reiselivsbedriftene og kommunen. En ytterligere nødvendig forbedring av disse tilbudene krever økte ressurser.

Den største strategiske utfordringen i Vinje kommune blir å finansiere dette i framtiden. Et system som sikrer finansieringen av denne infrastrukturen og fellesgodene fra flere kilder vil derfor være et suksesskriterium for Vinje kommune som besøksmål.

Foran har vi sett hvem som tjener på de besøkende. Det er helt naturlig at disse deltar i finansieringen. Samtidig er det vist at bruken av private hytter og feriehus – såkalte kalde senger – bidrar med like stor del av verdiskaping som de tradisjonelle reiselivsbedriftene. Verdiskapingspotensialet ved å bygge flere nye hytter er også dokumentert som stort.

I tillegg må de tradisjonelle reiselivsbedriftene og kommunen fortsette med finansieringen av fellesgodene samtidig som handelsbedriftene og de lokale bygg- og anleggbedriftene også bidra til finansieringen. Dette er helt nødvendig, men ikke tilstrekkelig. Grunneierne bør også bidra i finansieringen da de også tjener godt på et attraktivt ”ferie- og hyttemiljø”.

Dagens etterspørsel etter nye feriehus er fremdeles høy. Flere eksperter antyder dog at det er stor usikkerhet knyttet til den framtidige etterspørselen – veksten vil sikkert stoppe opp, men volumet vil fremdeles være høyt. Dette betyr igjen at attraktiviteten må ligge på et høyt nivå for å tiltrekke seg investorer/kjøpere. Attraktiviteten har igjen sammenheng med infrastruktur og fellesgoder.

Dagens gjeldende kommunedelplaner og deretter reguleringsplaner har krav om andel såkalte varme senger. Det er også bestemmelser om rekkefølge som har stanset utbyggingen av kalde senger for enkelte grunneiere. For enkelte leilighetsprosjekt er det innført bestemmelser om tvungen tilbakeleie til kommersiell drift.

Hva ville kunne skje dersom man fjernet kravet om varme senger, rekkefølge bestemmelser og tvungen tilbakeleie? Sannsynligvis hadde man kunnet lett fått solgt ledige tomter i markedet. Grunneierne kan dermed realisere potensialet for økte tomteinntekter som i dag er stoppet pga. kravet til å investere i ulønnsomme utleiehytter. Denne økte kapasiteten vil også kunne ødelegge for de som i dag allerede sliter med stor ledig kapasitet på sine utleieenheter.

Vi foreslår derfor at Vinje kommune utreder konsekvensene av å etablere infrastrukturfond for de 3 ulike kommunedelplanområdene. Fondet finansieres ved at grunneiere som vil ”kjøpe” seg fri fra kravet om varme senger kan betale til dette fondet. Her må det f.eks. settes et beløp pr. tomt. Dette vil kunne utløse investeringer i nye hytter. De som i dag har såkalte ”salg og tilbakeleie” avtaler kan på samme måte kjøpe seg fri fra avtalene.

Bruken av midlene i fondet til ulike tiltak bør f.eks. styres av kommunen og grunneierne i fellesskap.

Et slikt fond vil både bidra til å sikre finansieringen av infrastrukturtiltak og skape grunnlaget for at grunneierne får solgt flere tomter som igjen fører til høyere verdiskaping i næringslivet og økte skatteinntekter for Vinje kommune.

Det er behov for å utrede nærmere prinsippene for et slikt fond og effektene det vil kunne ha på infrastrukturen. Her vil anslag på fondets størrelse i kroner og prisen for å kjøpe seg fri fra krav om varme senger og tvungen tilbakeleie være viktig å avklare.

## 9.2. Hvordan bidra til en sterk kommersiell reiselivsnæring?

Dagens tiltak mht. til finansiering av:

- Turistinformasjon og vertskapsfunksjoner
- Turløyper og skibuss
- Fellesmarkedsføring
- Prosjektutvikling og produktkoordinering

vil også i framtiden være viktige og helt nødvendige bidrag for å videreutvikle de kommersielle bedriftene. Her er det meget viktig at Vinje kommune fortsetter å ta det finansielle ansvaret for vertskapsfunksjoner og basismarkedsføring gjennom Telemarkreiser AL. Samarbeid for å videreutvikle Haukeliveiens (E134) som trafikkåre øst-vest er også viktig i denne sammenhengen.

Videre må kommunen være aktiv pådriver for tilrettelegging av innovasjonsprosesser og nyskaping i reiselivet. Næringsfondet og prosjektf finansiering kan her være et viktig virkemiddel. Kommunens næringskontor sitt vellykkede arbeid med å skaffe fylkeskommunal og statlig finansiering til ulike prosjekt må prioriteres og videreføres.

De siste årene har vist at det har vært langt mer lønnsomt å drive med eiendomsutvikling enn å drive kommersielle reiselivsbedrifter. Eksemplene med ulike former for seksjonering og salg av areal innen hoteller og hyttegrender har vist god lønnsomhet.

Dette har så langt også bidratt til en gunstig refinansiering for noen av de kommersielle bedriftene slik at de i dag har fått en riktigere kapasitet i forhold til markedet. Trekkes gevinstene ut av all drift, er dette ikke noe bidrag til å styrke de kommersielle virksomhetene.

Overnattingskapasiteten bør derfor ikke reduseres vesentlig fra dagens nivå før man mister en kritisk masse i forhold til det å opprettholde et interessant volum for turoperatører o.l. Nye seksjoneringsprosjekt o.l. bør ikke aksepteres.

I tillegg bør man vurdere fritak eller vesentlige lettelser i forhold til en del kommunale avgifter (vann, avløp o.l.) for å styrke driftsøkonomien i denne typen bedrifter.

## 9.3. Kommunale virkemidler

Kommunens generelle virkemidler som f.eks. infrastrukturinvesteringer, arealplanlegging og næringsfondet, vil være helt sentrale i forhold til disse utfordringene nevnt foran. Derfor bør kommunen sørge for at det er tilstrekkelig med attraktive areal for etablering av nye kommersielle virksomheter og tilrettelegge med eventuelle infrastrukturinvesteringer. Støtte innen for Næringsfondets regler til nyetableringer o.l. vil alltid være viktig for å stimulere gründere.

Disse virkemidlene bør også brukes i forhold til å hindre ytterligere nedbygging av den kommersielle overnattingskapasiteten.