



Rapport 2020/42 | Mossregionen



Handel og næring – utfordringer og muligheter

Underlag til strategisk næringsplan Mossregionen

Hanne Toftdahl

Dokumentdetaljer

Tittel	Handel og næring – utfordringer og muligheter
Rapportnummer	2020/42
ISBN	978-82-8126-500-4
Forfattere	Hanne Toftdahl
Oppdragsgiver	Mosseregionens næringsutvikling
Dato for ferdigstilling	20.12.2020

Om Vista Analyse

Vista Analyse AS er et samfunnsfaglig analyseselskap med hovedvekt på økonomisk utredning, evaluering, rådgivning og forskning. Vi utfører oppdrag med høy faglig kvalitet, uavhengighet og integritet. Våre sentrale temaområder omfatter klima, energi, samferdsel, næringsutvikling, byutvikling og velferd.

Våre medarbeidere har meget høy akademisk kompetanse og bred erfaring innenfor konsulentvirksomhet. Ved behov benytter vi et velutviklet nettverk med selskaper og ressurspersoner nasjonalt og internasjonalt. Selskapet er i sin helhet eiet av medarbeiderne.

Forord

På oppdrag fra Mossregionens næringsutvikling har Vista Analyse analysert muligheter og utfordringer i videre næringsutviklingsarbeid. Kontaktperson hos oppdragsgiver har vært Yngvar Trandem.

Børre Bergkund fra 2469 Reiseilvsutvikling har bidratt i kapittel 4.

Hanne Toftdahl hos Vista Analyse har vært prosjektleder.

20.12.2020

Hanne Toftdahl

Partner

Vista Analyse AS

Innhold

Sammendrag og konklusjoner	7
1 Innledning	9
1.1 Faktaunderlag	9
1.2 Status 2015	9
2 Planstatus	12
3 Regionale utviklingstrekk.....	14
3.1 Utviklingstrekk befolkning	14
3.2 Handel og tjenester	17
4 Reiseliv og opplevelser	25
5 Andre næringer	30
5.1 Helse	30
5.2 Produksjon, lager og logistikk	30
5.3 Andel pendlere	36
6 Oppsummering i SWOT-analyse.....	38
6.1 SWOT og PESTEL	38
6.2 Styrker	38
6.3 Svakheter	38
6.4 Muligheter	40
6.5 Utfordringer	40
7 Ti anbefalinger	42

Figurer

Figur 3-1	Gjennomsnittlig inntektsnivå. Prisjustert 2016. 2008-2016.....	14
Figur 3-2	Andel av befolkning med lang høyere utdanning. 2008-2018.....	15
Figur 3-3	Andel av befolkningen med kort høyere utdanning. 2008-2018.....	15
Figur 3-4	Andel av befolkningen med fagskoleutdannelse. 2016-2018	16
Figur 3-5	Antall nyetableringer. 2008- 2018.....	16
Figur 3-6	Andel ikke sysselsatte. 2008-2018.	17
Figur 3-7	Omsetning i varehandelen i kommuner i Moss BA-region og landet. Kroner per innbygger. 2008-2018. Prisjustert (2018). Eks mva.....	18
Figur 3-8	Utviklingen i antall sysselsatte i kundeintensiv handel og service. Etter region. 2008-2018.	18
Figur 3-9	Andel sysselsatte i kundeintensiv handel og service Etter kommune. 2008-2018.	19
Figur 3-10	Utviklingen i antall sysselsatte i arealkrevende handel og service. Etter region. 2008-2018.	19
Figur 3-11	Omsetning av utvalgsvare i sentrum. Etter kommune. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2018	21
Figur 3-12	Omsetning tjenesteyting i sentrum. Etter kommune. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2018	21
Figur 3-13	Definert sentrumssone Moss. Etter arealplanens sentrumsavgrensing.....	22

Figur 3-14	Omsetning av varer og tjenesteyting i og utenfor sentrum. Kroner per innbygger. 2008-2018. Prisjustert (2018). Moss.	22
Figur 3-15	Sysselsatte innen varehandel og tjenesteyting i og utenfor sentrum. 2008-2018.	23
Figur 5-1	Utvikling i antall sysselsatte innen kategorien flyttbar produksjon. Enkeltmannsforetak og bedrifter med kun en ansatt er unntatt. 2008-2018.	31
Figur 5-2	Utvikling i andel sysselsatte i kategorien flyttbar produksjon. Andel av totalt antall sysselsatte. 2008-2018.	31
Figur 5-3	Utvikling i antall sysselsatte i kategorien flyttbar produksjon. Regioner rundt hovedstaden. 2008-2018.	32
Figur 5-4	Antall sysselsatte i ressursbasert produksjon. 2008-2018.	32
Figur 5-5	Andel av sysselsatte i ressursbasert produksjon. 2008-2018.	33
Figur 5-6	Antall sysselsatte i ressursbasert produksjon. Regioner. 2008-2018.	33
Figur 5-7	Antall sysselsatte i offentlig administrasjon og offentlig virksomhet. (Barneskoler og barnehager unntatt) 2008-2018.	34
Figur 5-8	Andel sysselsatte i offentlig administrasjon og offentlig virksomhet. (Barneskoler og barnehager unntatt) 2008-2018.	34
Figur 5-9	Antall kunnskapsarbeidsplasser (offentlige og enkeltmannsforetak unntatt). 2008-2018.	35
Figur 5-10	Antall kunnskapsarbeidsplasser (offentlige og enkeltmannsforetak unntatt). 2008-2018.	35
Figur 5-11	Antall kunnskapsarbeidsplasser etter region. 2008-2018.	36
Figur 5-12	Andeler som pendler til Oslo og Akershus av antall arbeidstakere etter delområder i regionen.	37
Figur 5-13	Andeler som pendler til Oslo og Akershus av antall arbeidstakere etter delområder i regionen.	37
Tabeller		
Tabell 3-1:	Fakta om gamle Moss kommune og Moss by. Prisjustert etter KPI.	20

Sammendrag og konklusjoner

Rapporten starter med et uthevet kondensert sammendrag på fem-ti linjer som kort gjengir problemstilling, hovedkonklusjon og eventuelt anbefaling. Målgruppa er en person med dårlig tid, ofte en leder, som raskt skal finne ut hva rapporten handler om. Stryk ledetekstene når du er ferdig. If you write in English you adapt these recommendations to English. The English name of Sammendrag og konklusjoner is Executive Summary.

Overskrift 2 (uten nummer)

Overskrift 3 (uten nummer)

Overskrift 4 (uten nummer)

Merk at innledning (neste side) skal begynne på en oddetallsside.

1 Innledning

1.1 Faktaunderlag

Strategisk næringsplanlegging handler om å tilrettelegge for gode rammebetingelser for eksisterende næringsliv, for innovatører og for alle aktører som kan vurdere etablering i Mosseregionen. Regionen legger til grunn følgende strategiske hovedretninger i arbeidet med næringsvekst og næringsliv:

- Handel, service, tjenesteytende næringer og helse
- Industri, vareproduksjon, logistikk og maritim virksomhet
- Landbruk og lokalmat
- Opplevelsesnæringer, reiseliv og kulturnæringer

Denne rapporten skal være et underlag til strategisk næringsplan og inneholder enkelte supplerende statistiske fakta, men legger samtidig til grunn sekundærkilder; analyser, plandokumenter, utredninger og statistikk utført av andre. Disse er blant annet:

- Gjeldende kommuneplaner for kommunene i Mosseregionen. Samfunnsdel.
- Strategiske dokumenter fra Viken fylke
- NIBR-rapport 2019:17; Viken og delregionene – samfunnsutvikling og bærekraft, utfordringer og muligheter
- Virkes handelsrapport 2019/2020
- Diverse rapporter fra Vista Analyse gjennomført for andre kommuner, fylkeskommuner og departement.
- Telemarksforskning. Regional analyse Mosseregionen 2019
- NHOs Kommune NM

Rapporten er bygget opp med en sammenstilling ved bruk av strukturen i en SWOT. Avslutningsvis har vi konkludert i en ti punkts liste over mulige strategiske valg/retninger.

Siste statistikk tilgjengelig fra SSB er fra 2018, slik at Moss og Rygge er to kommuner.

1.2 Status 2015

Det ble gjennomført en analyse av næringslivsutviklingen i Mosseregionen i 2015 (Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk Analyse, 2015). Rapporten oppsummerte følgende hovedtrekk:

- ✓ Svak utvikling i næring som kan gi vekst
- ✓ Svak utvikling i tradisjonell næring
- ✓ Svake vekstimpulser fra næring som er koplet mot befolkning
- ✓ Regionen tar i mot næring som presses ut av Oslo – særlig logistikkavhengig næring
- ✓ Stor geografisk spredning i næringslokalisering i regionen
- ✓ Samlokalisering av likeartet næring eksisterer i liten grad, unntatt for handel

- ✓ Moss sentrum nord har mange bedrifter og fremstår som et CBD – Central Business District
- ✓ Kultur og kompetanse har en viss grad av samlokalisering i Møllebyen
- ✓ Moss sentrum taper i konkurranse med omlandet mht næringsaktivitet
- ✓ Stort omfang av småbedrifter er spredt over hele regionen
- ✓ Regionen tar ikke befolkningsvekst i samme grad som andre regioner rundt Oslo

Rapportens hovedkonklusjoner var følgende:

Potensial for å utnytte boligmarkedet. Mosseregionen vil kunne oppnå næringsmessige synergier innen *hjemmeorienterte næringer* gjennom felles satsing mot utvikling av regionen som et attraktivt *boligmarked*. Desto flere unge utdannete mennesker til regionen, desto større kan den næringsmessige effekten forventes å bli. Sjønær og vestvendt beliggenhet er et regionalt fortrinn som kan trekke denne kategorien boligkjøperne til regionen. Samlokalisering av få og kompakte boligområder for kvalitetsboliger gir større effekt enn spredt boligbygging.

Potensial for tilrettelegging for et kontor- og kompetansesenter i Moss sentrum. En videre utvikling og styrking av sentrum nord, kan styrke Mosseregionen som arbeidsmarked innen *kompetansenæringer*.

Videreutvikling av havna blir viktig for å sikre *konkurranseutsatt virksomhet* til en større omkringliggende region (blant annet med Vestby) slik at det opprettholdes arbeidsplasser i regionen.

Utvikling for plasskrevende virksomhet med produksjon, logistikk, lager og transport tilrettelegges i ulike områder langs E6 slik det er definert i arealplanene. Samlokalisering av likeartet næring i hvert enkelt næringsområde kan gjøre virksomhetene bedre rustet mot en framtid med mer automatisering og effektivisering i alle ledd.

Rygge flyplass kan vurderes for videre utvikling innen *besøksindustri* (både eksport og import).

Helsenæringer. Utvikling innen *helse og omsorg* blir viktige for fremtidig sysselsetting. Strategiske grep for å styrke forutsetninger for disse næringene blir viktig og samlokalisering er viktig. Høgda kan eksempelvis videreutvikles innen helse og omsorg. Spesifikk fokus på klyngedannelser i Råde for å utvikle ulike leverandørvirksomheter til Østfoldsykehuset er et potensial. Utvikling av Råde/Karlshus til et tettsted som kan ivareta funksjoner for sysselsatte ved sykehuset herunder togforbindelse til Råde stasjon gir potensial for området som boligmarked og service/tjenesteyting.

IT-kluster. Det knytter seg et potensial til å stimulere *IT-miljøene* i Moss til å samlokalisere seg nærmere sentrum og ikke videreutvikle virksomhet i sentrums randsone slik vi ser i dag. Igjen vil fokus på klyngedannelser gi et komparativt fortrinn på lang sikt.

Klynge med plasskrevende varer. Varnavegen m.v. kan videreutvikles som et klyngepreget *handelsområde* for varetilbud som ikke er egnet å lokalisere i sentrum (big-box-strukturer).

Besøksnæringer. En styrking og videreutvikling av besøksnæringer med tilbud innen service, kultur og aktivitet for sommergjester kan samtidig gi lokal stolthet og økt boattraktivitet.

Det bør tilstrebes å trekke **Moss nye jernbanestasjon** lengst mulig inn mot eksisterende sentrum, for å stimulere til videre utvikling av sentrum nord, som er byens næringsmessige nerve i dag. Moss sentrum bør ikke utvikles lenger sørover i overskuelig framtid. All aktivitet bør trekkes inn mot dagens sentrum med gågata, Møllebyen og sentrumsnære deler av Petterson-området.

Campus Moss bør endre til et navn som beskriver faktisk aktivitet og konseptet bør vurderes videreutviklet ikke bare som et kurssenter men også som et konferanse- og kultursenter i Møllebyen/Petterson.

Mange *små foretak* representerer et kompetansepotensial, og det kan vurderes å utrede deres behov og muligheter for tilbud i det samme kurs- og konferansesenteret. Office-for-hire kan være et alternativ.

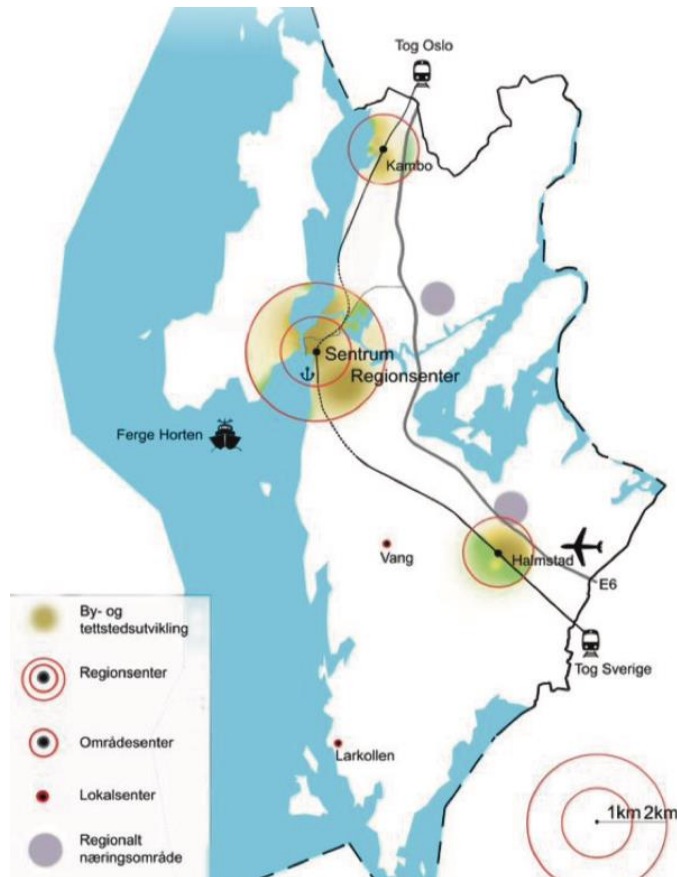
2 Planstatus

Regional plan for Østfold beskriver utfordringene mange av kommunene i Østfold har hatt med omstilling fra industri som har vært bærebjelken i næringslivet gjennom flere hundre år. Nytt dobbeltspor på jernbanen har åpnet for kortere avstand til arbeidsmarkedet i Osloregionen og har knyttet hele regionen tettere sammen. Det pekes i regional plan på utfordringer knyttet til regionens mangel på kunnskapsarbeidsplasser og en betydelig utpendling. Potensialet med grense mot Europa, arealressurser og et aktivt landbruk er også pekt på som regionale styrker. Som viktige mål er det pekt på samarbeid mellom offentlig og privat sektor med mål om næringsutvikling, satsing på teknologi og grønt skifte, utvikle kompakte byer og arbeide for integrering i arbeidsmarkedet. En generell heving av innbyggernes kompetanse er et viktig strategisk mål.

Delmål: Klynger og næringsnettverk med utvikling av kunnskapsmiljøer. Etablering, nyskaping, innovasjon sammen med kompetanseheving er viktig delmål. Videre delmål er grønn omstilling og matproduksjon.

Kommuneplan for Moss beskriver en forventet befolkningsvekst på en prosent per år. Det skal planlegges for flere boliger og arbeidsplasser i sentrum sammen med gode møteplasser i sentrum. Det forventes at Moss vil videreutvikles som en del av Osloregionens funksjonelle bolig- og arbeidsmarkedsregion. Etter en periode med omstilling fra industri er det positivt at store arealressurser er frigitt for transformasjon og kompetanse er flyttet inn. Næringsarealer langs E6 og havn gir grunnlag for logistikk næringer.

Strategier: tilrettelegging for næringsareal med hensiktsmessig lokalisering, relevant arbeidskraft, offensivt arbeid for næringsutvikling, klyngeutvikling, grønt skifte, samarbeid mellom offentlig og privat sektor, kompetanseheving. Strategisk arealplan skal følge ATP-strategi med tre knutepunkt langs jernbanenettet med utvikling ved Halmstad og Kambo. Areal som frigis ved stasjonen skal brukes til utvikling av en kompakt bydel med boliger og arbeidsplasser. Høyda utvikles for boliger, mens den arealkrevende handelen skal avgrenses slik at det ikke forringer stedsutvikling og boligutvikling. Halmstad videreutvikles som områdesenter, mens Kambo utvikles som områdesenter.



Kjøpesenter tillates bare anlagt innenfor bysentrum. Plasskrevende varer kan etableres på Høyda og Varnaveien. Dett alt vesentlige av areal avsatt næringsvirksomhet har god tilgjengelighet fra E6, primært via avkjøring ved Mosseporten.

Kommuneplan for Våler peker på utfordringen med lavt utdanningsnivå, stor utpendling og mangelfullt kollektivtilbud. Positive trekk er befolkningsvekst og nær tilgang til E6. Blant hovedmålene er grønt skifte, sirkulærøkonomi og næringsliv basert på lokale ressurser nevnt spesielt. Det er et mål å idra til synergier gjennom klynger og skape verdier ved grønt reiseliv og lokalmat.

Kommuneplan for Råde peker på potensialet for å utnytte nærhet til bymiljøer og store arbeidsplasser til å utvikle nytt næringsliv og tjenestetilbud. Vekst i Råde kan komme av vekst i byene. Østfolds matfat danner grunnlag for næringsutvikling, naturopplevelser og turisme. Kommunen har hatt god befolkningsvekst. Arbeidsplassene er i stor grad lokalisert i Karlshus og langs E6. Det er også langs E6 det er satt av næringsareal i arealplan. Et strategisk mål er å utnytte næringspotensialet langs kysten.

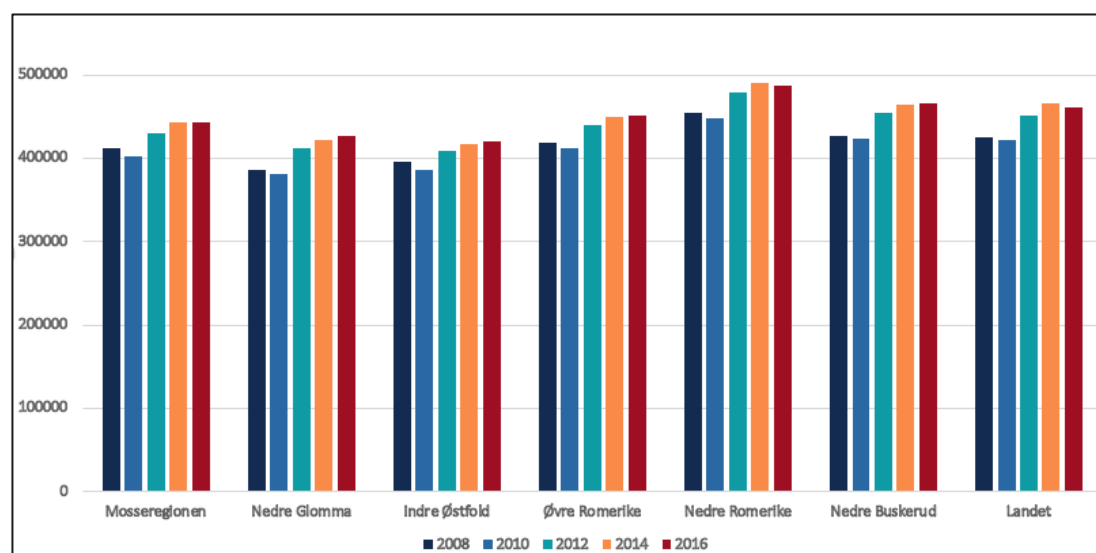
3 Regionale utviklingstrekk

Drive for næringsutvikling er befolkningens sammensetning, herunder blant andre kompetanse, tetthet, andel unge, etableringsaktivitet og inntektsnivå.

3.1 Utviklingstrekk befolkning

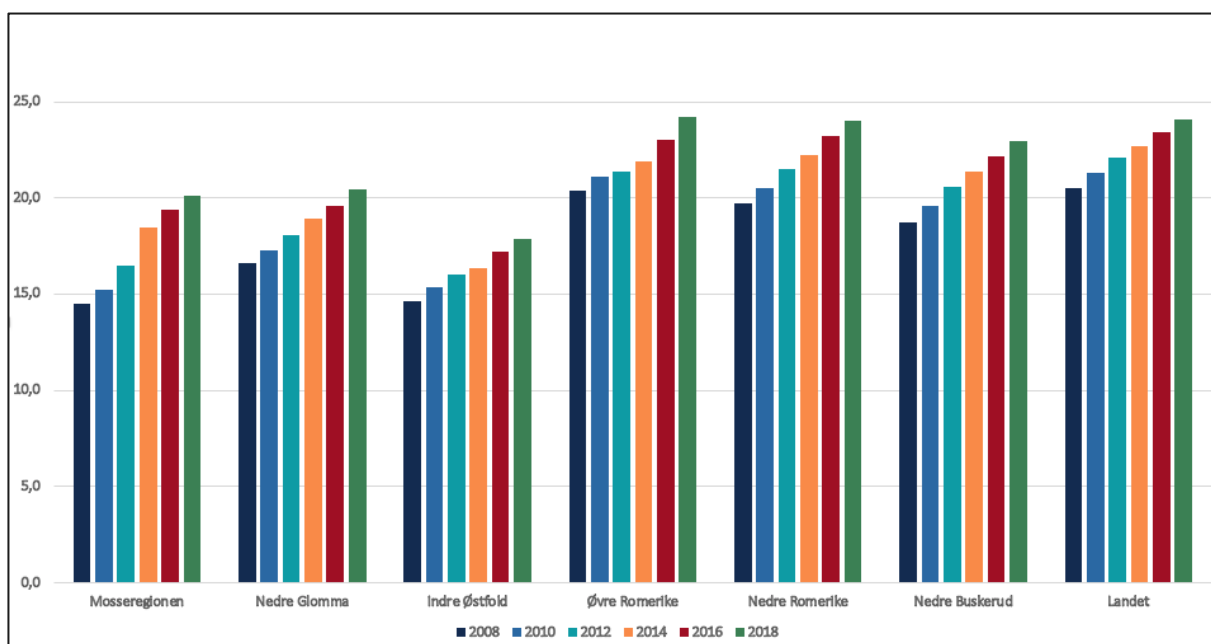
Inntektsnivået ligger likt snitt for landet, noe lavere enn Nedre Romerike. Andelen innbyggere med lang høyere utdanning har økt jevnt de ti siste årene i tråd med utviklingen for landet. Utdanningsnivået er høyere i Mosseregionen enn Nedre Glomma, Indre Østfold og Øvre Romerike, men lavere enn Nedre Romerike, Nedre Buskerud og landssnittet. Andelen med fagskole er høy i Mosseregionen og høyere enn snitt for landet, men noe lavere enn Nedre Buskerud. Antall nyetableringer er lav i Mosseregionen sammenliknet med de øvrige regionene rundt Oslo, men høyere enn i Indre Østfold. Det er likevel positivt at det har vært en jevn økning i antall nyetableringer. (Figur 3-1 til Figur 3-6).

Figur 3-1 Gjennomsnittlig inntektsnivå. Prisjustert 2016. 2008-2016



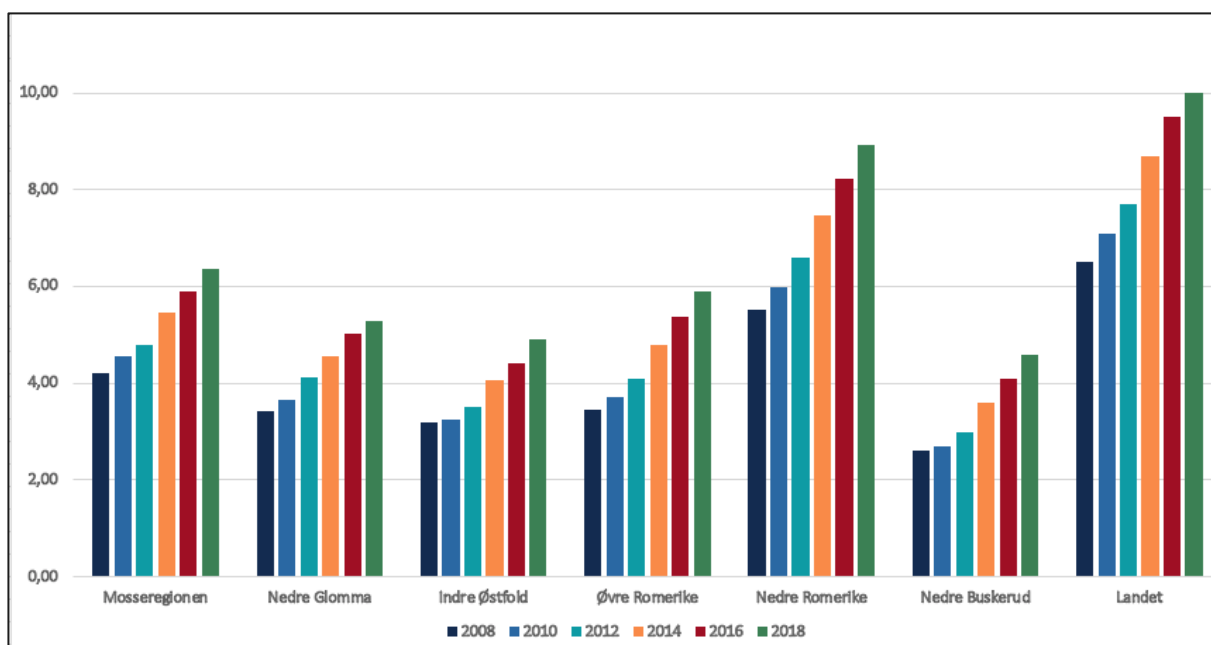
Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 3-2 Andel av befolkning med lang høyere utdanning. 2008-2018



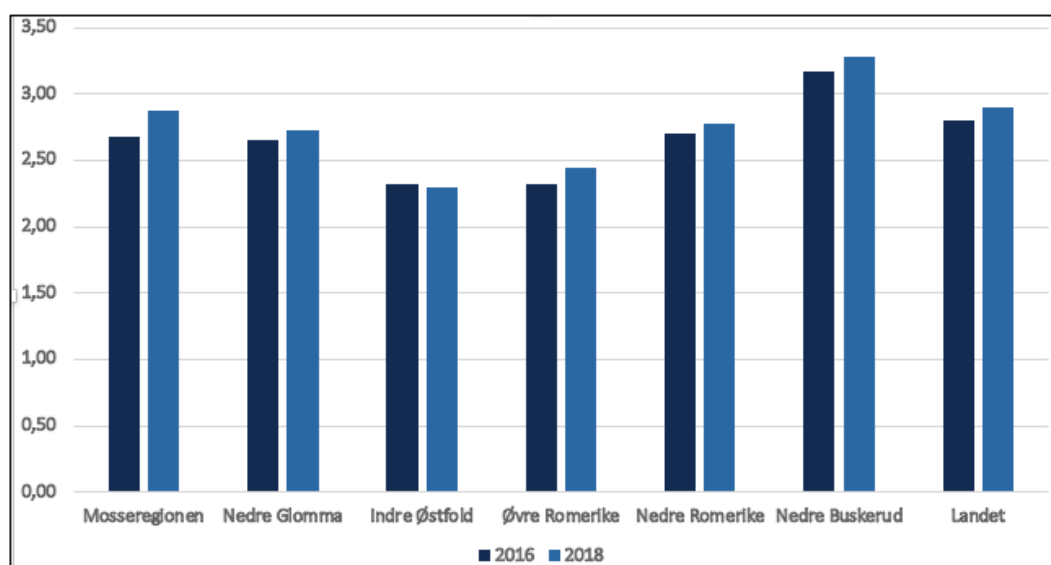
Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 3-3 Andel av befolkningen med kort høyere utdanning. 2008-2018



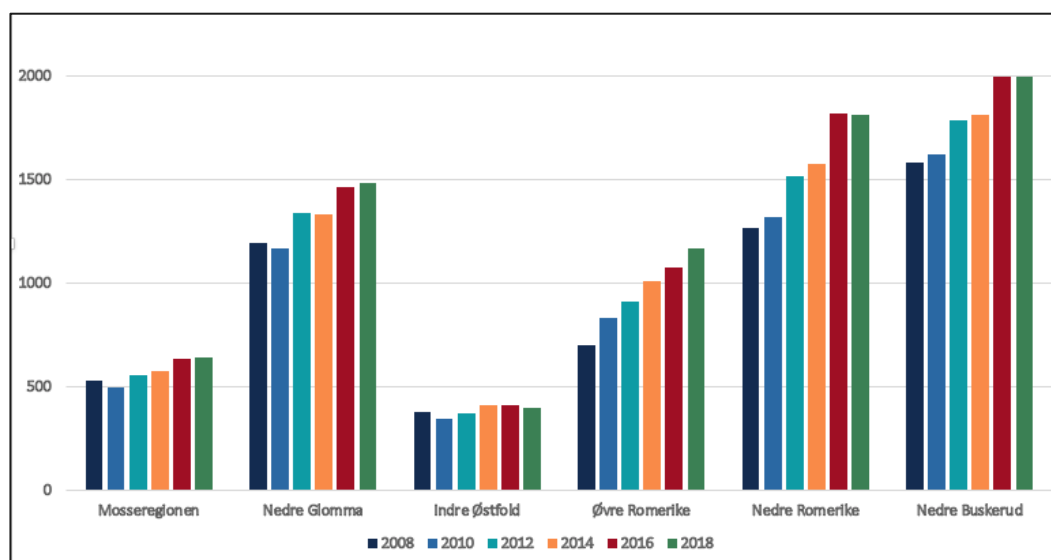
Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 3-4 Andel av befolkningen med fagskoleutdanning. 2016-2018 ¹



Kilde SSB/Vista Analyse

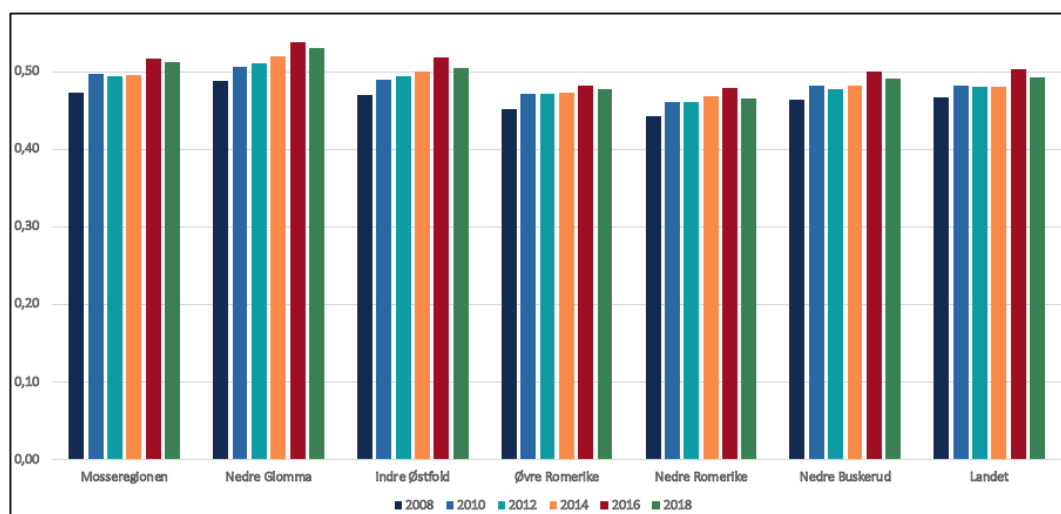
Figur 3-5 Antall nyetableringer. 2008- 2018



Kilde SSB/Vista Analyse

¹ Statistikk for tidligere år ikke tilgjengelig hos SSB

Figur 3-6 Andel ikke sysselsatte. 2008-2018.



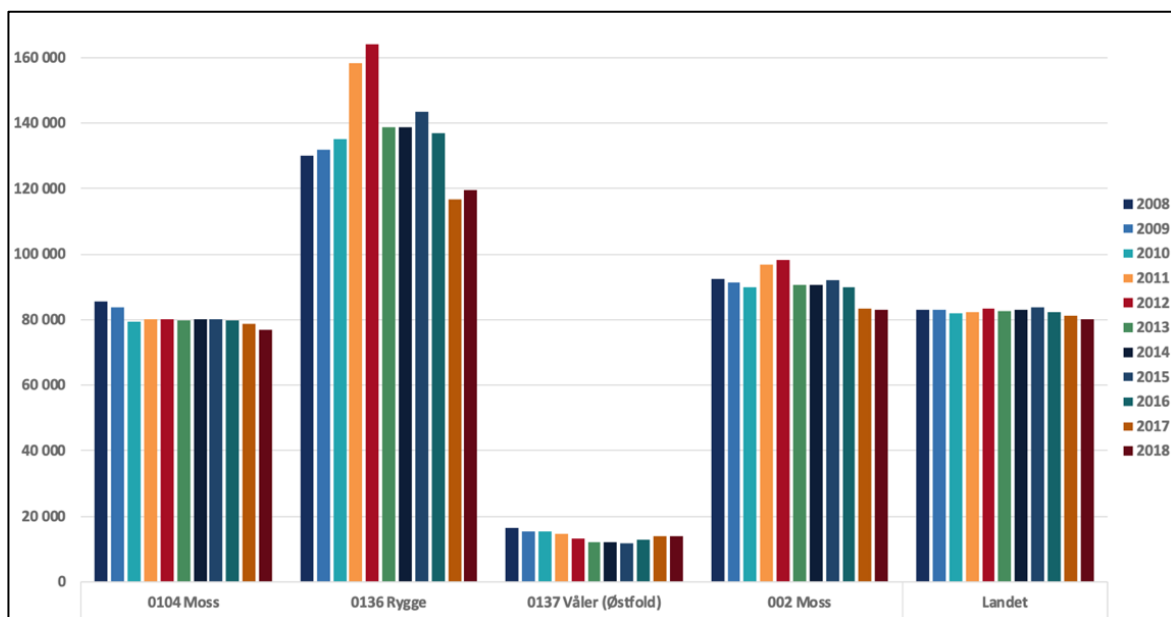
Kilde SSB/Vista Analyse

3.2 Handel og tjenester

Omsetning i varehandel i Moss og Rygge, samt i Moss BA region sammenliknet med landet målt i snitt per innbygger perioden 2008-2018 viser at det er Rygge som har den høyeste omsetningen og at tilbudet i Rygge trekker kunder fra omkringliggende kommuner. Snittet for hele Mosseregionen ligger på landssnittet, noe som betyr at det er begrenset import av kjøpekraft og at handelstilbudet i all hovedsak er rettet mot egen befolkning.

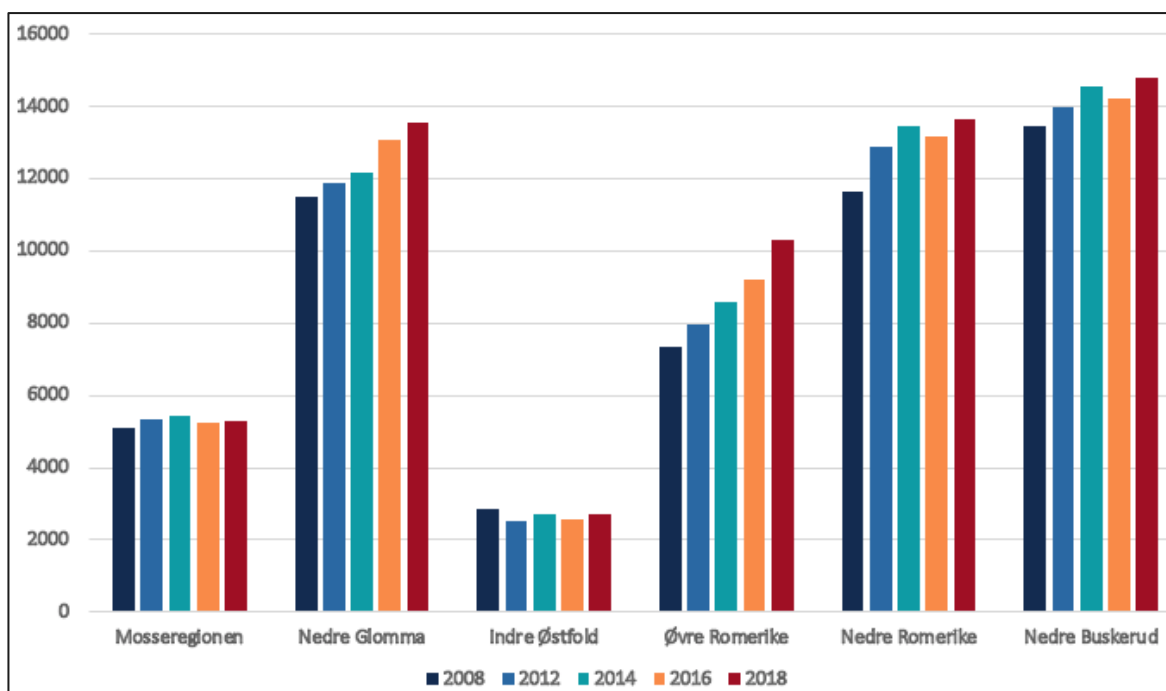
Mosseregionen har ikke tatt ut vekst i antall sysselsatte i verken kundeintensiv eller arealkrevende varehandel og service til tross for vekst i befolkningen. Sett ut fra andel av totalt antall sysselsatte ligger den høyere enn landssnittet.

Figur 3-7 Omsetning i varehandelen i kommuner i Moss BA-region og landet. Kroner per innbygger. 2008-2018. Prisjustert (2018). Eks mva.



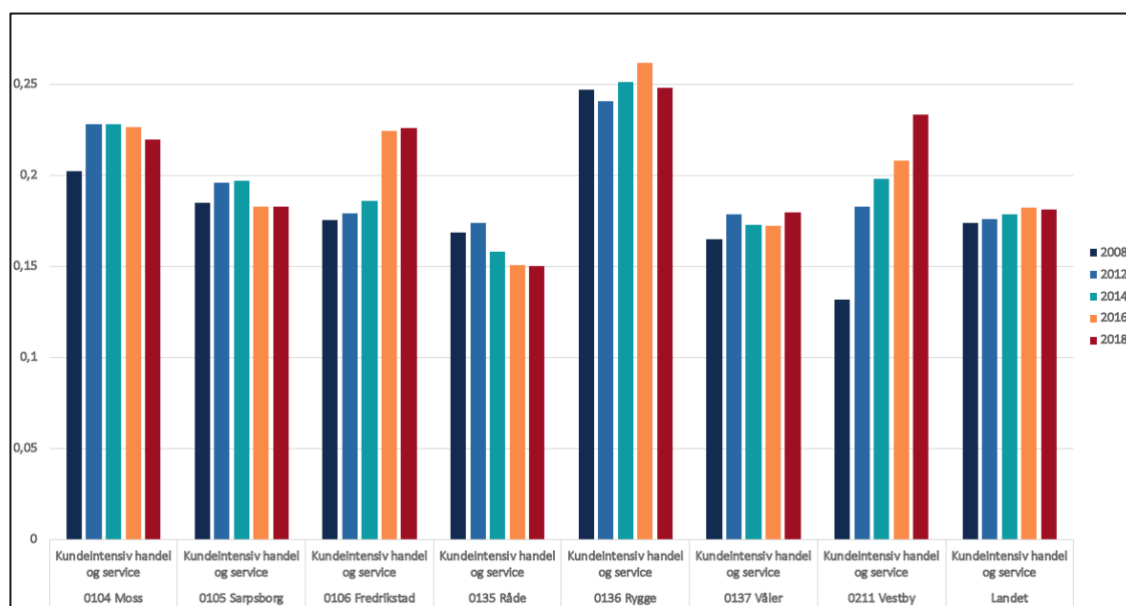
Kilde: SSB/Vista Analyse

Figur 3-8 Utviklingen i antall sysselsatte i kundeintensiv handel og service. Etter region. 2008-2018.



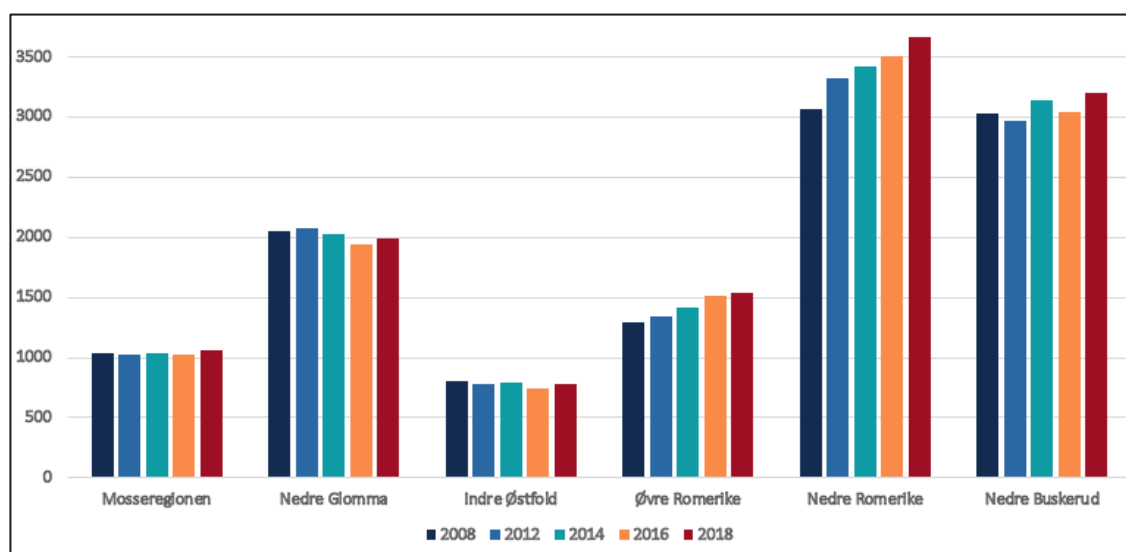
Kilde: SSB/Vista Analyse

Figur 3-9 Andel sysselsatte i kundeintensiv handel og service Etter kommune. 2008-2018.



Kilde: SSB/Vista Analyse

Figur 3-10 Utviklingen i antall sysselsatte i arealkrevende handel og service. Etter region. 2008-2018.



Kilde: SSB/Vista Analyse

I tabellen under har vi sammenstilt utviklingen i omsetning i varehandel i byen Moss (relatert til gamle Moss kommune). Den viser en omsetningsnedgang i varehandelen i Moss sentrum. Moss har heller ikke tatt markedsandeler i tjenesteyting i sentrum, noe som skiller Moss fra mange andre norske byer. Omsetningen i norske byers sentrum er endret fra kjøp av varer til kjøp av tjenester.

Tabell 3-1: Fakta om gamle Moss kommune og Moss by. Prisjustert etter KPI.

Kommunefakta	2018
Innbyggere i kommunen	32 588
Innbyggere i sentrumssonen	2 716
Innbyggere i tettstedet (inkluderer nabokommuner)	47 008
Sysselsatte (lønnstakere etter bosted – kommunen)	14 084
Arbeidsplasser (lønnstakere etter arbeidssted)	13 098
Omsetning i varehandel*) – totalt i kommunen (eks mva.)	2,502 mrd
Omsetning i varehandel*) – per innbygger i kommunen (eks mva.)	76 766
Omsetning per innbygger relatert til landssnittet (landssnitt = 100)	96
Prosentvis endring i omsetning per innbygger 2008-2018/2012-2018	-10/-4
Prosentvis endring i omsetning av utvalgsvarer i sentrumssonen 2008-2018/2012-2018	-34/-21
Prosentvis endring i omsetning av tjenesteyting i sentrumssonen 2008-2018/2012-2018	-1/-5
Omsetning i kjøpesentre i kommunen (inkl. mva.) 2018	1,196
Prosentvis endring i omsetning i kommunen i kjøpesentre 2012-2018	-13

*) Drivstoff, postordre, netthandel unntatt.

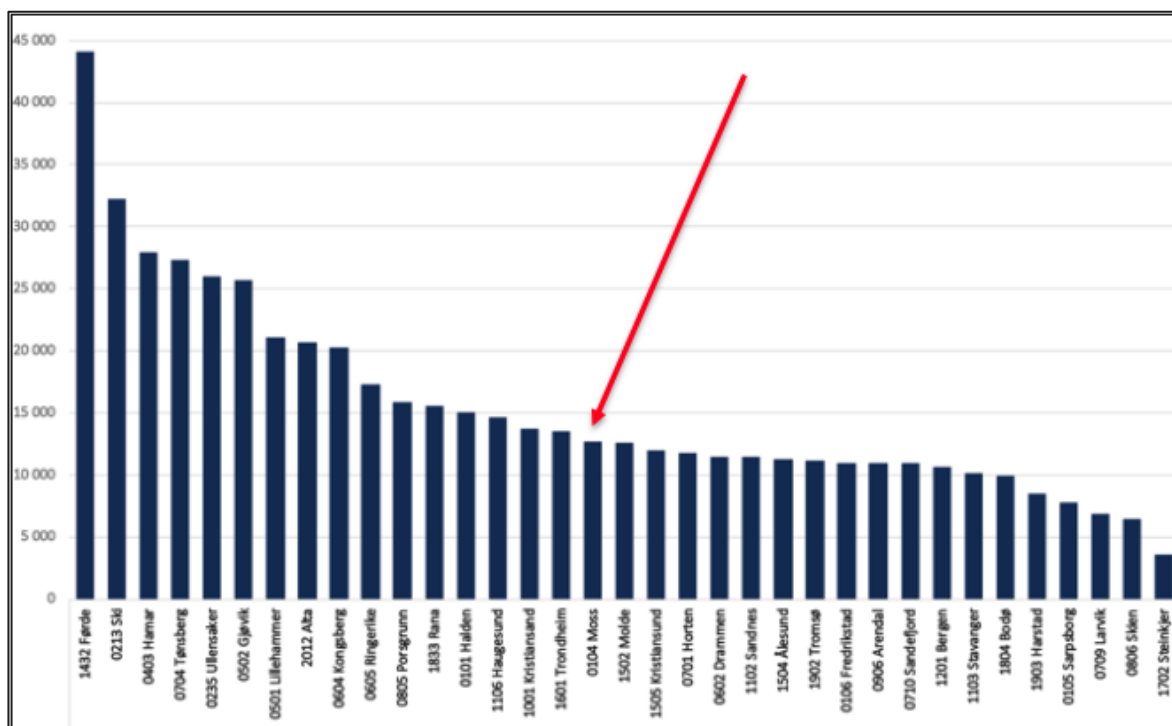
Kilde: SSB, Araplan, Vista Analyse

Tettstedet Moss har vokst seg inn i Rygge kommune og de sto kommunene står foran sammenslåing i 2020. Rygge har lokalisert sitt handelstilbud ved kommunegrensen til Moss, noe som har bidratt til sterk handelskonkurranse mellom de to kommunene. Moss holder et stabilt omsetningsnivå, mens Rygge har hatt noe nedgang siste år. Bosatte i Våler dekker det meste av sitt behov i Moss og Rygge.

Detaljvareomsetningen i Moss sentrum har hatt en nedgang gjennom hele perioden fra 2008, samtidig som den sentrumseksterne omsetningen har holdt seg stabilt. Moss tettsted strekker seg nordover til Son i Vestby og sørover inn i Rygge kommune som har sitt kjøpesenter nær kommunegrensen. Både Rygge Storsenter og Mosseporten utenfor Moss sentrum har hatt en liten vekst i omsetning, mens Amfi Moss i sentrum har hatt en tilsvarende nedgang. Omsetningen av tjenesteyting har holdt seg på et relativt stabilt, men på et lavt nivå. Omsetningen av plasskrevende varer holder seg stabilt, men for et fullstendig bilde bør omsetningen i Rygge sees i sammenheng med omsetningen i Moss. Moss har en lav omsetning av plasskrevende varer, noe som skyldes tilbud både i Vestby (langs E8), Ås (langs E18) og Rygge (Varnaveien).

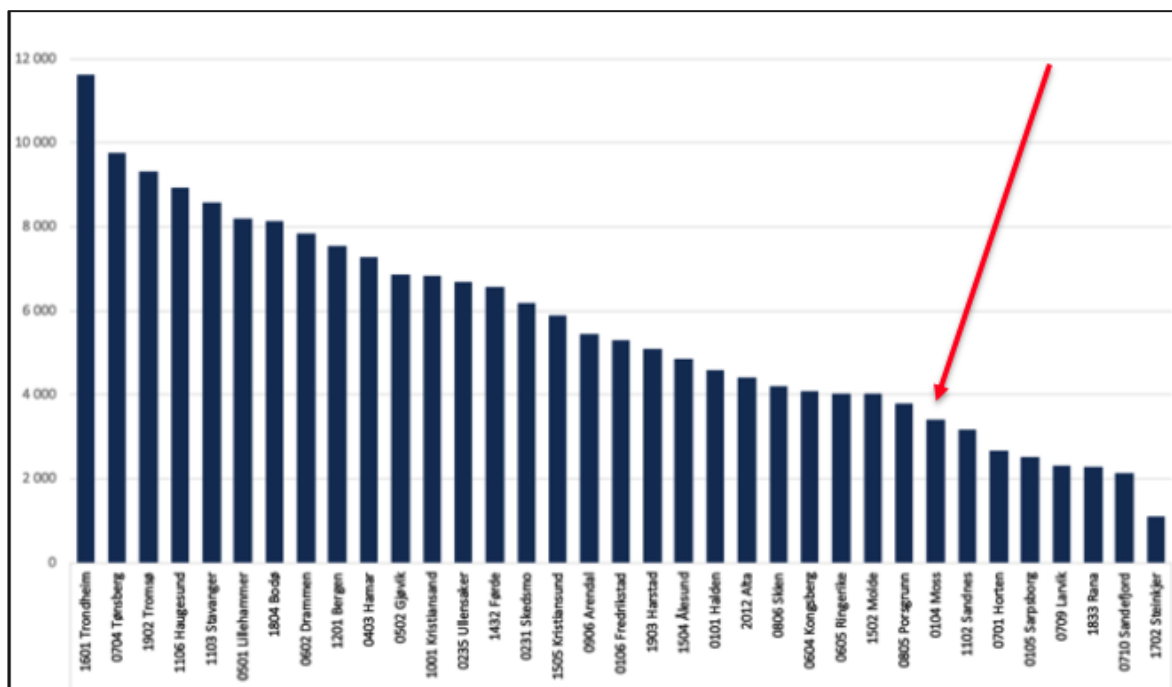
Sammenliknet med omsetningen av utvalgsvarer målt per innbygger i andre norske byer, ligger Moss relativt langt under de beste, men enda dårligere er omsetningen innen tjenesteyting.

Figur 3-11 Omsetning av utvalgsvarer i sentrum. Etter kommune. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2018



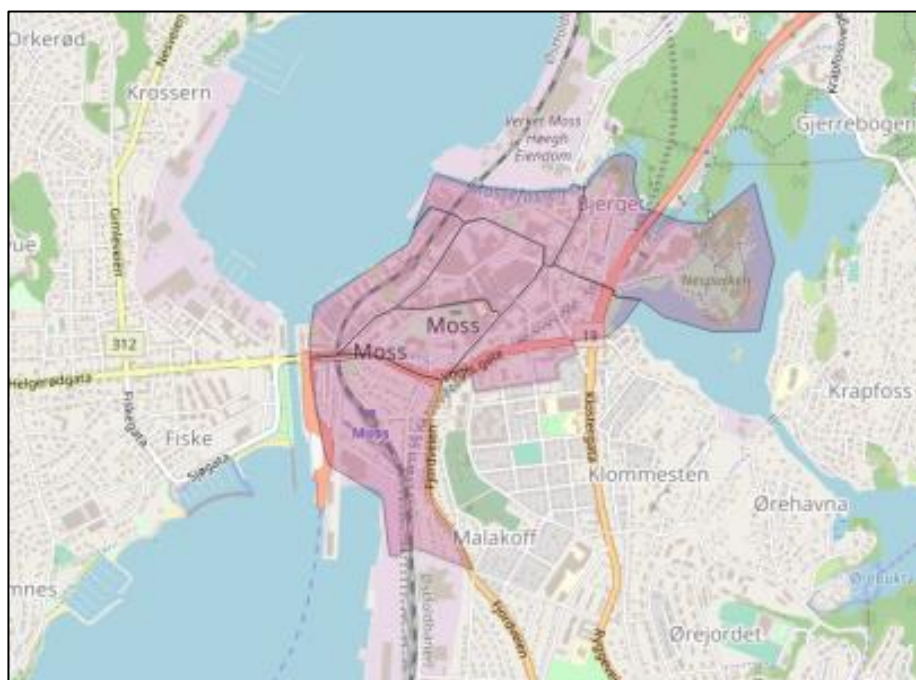
Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 3-12 Omsetning tjenesteyting i sentrum. Etter kommune. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2018



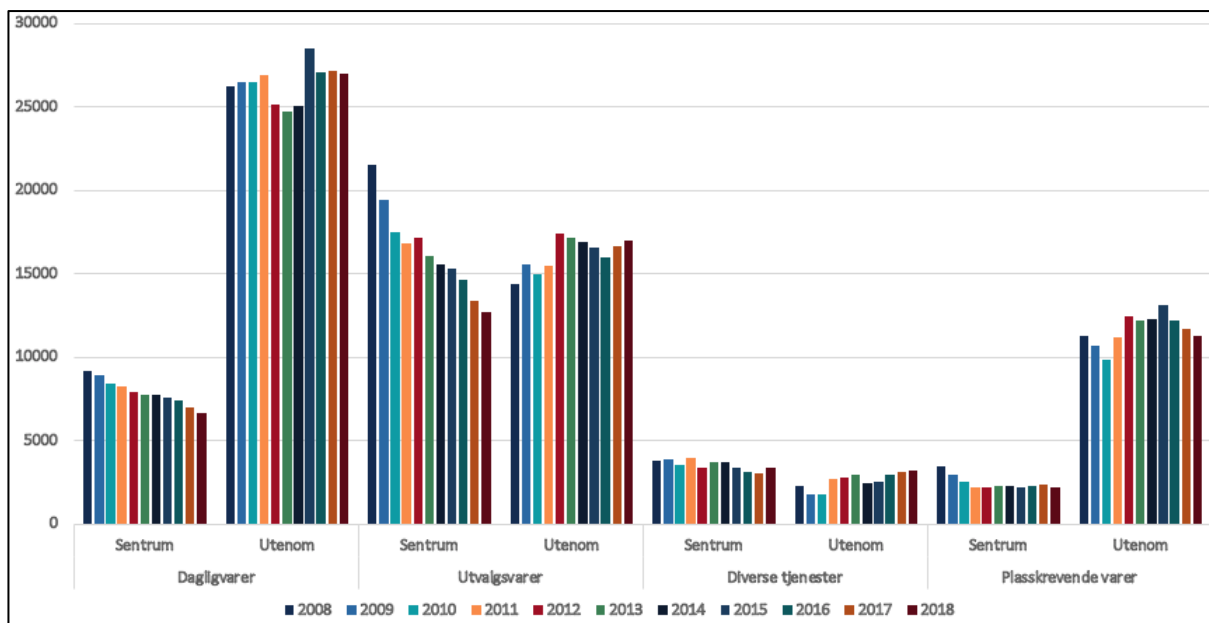
Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 3-13 Definert sentrumssone Moss. Etter arealplanens sentrumsavgrensing.



Kilde: OpenStreetMap QGIS

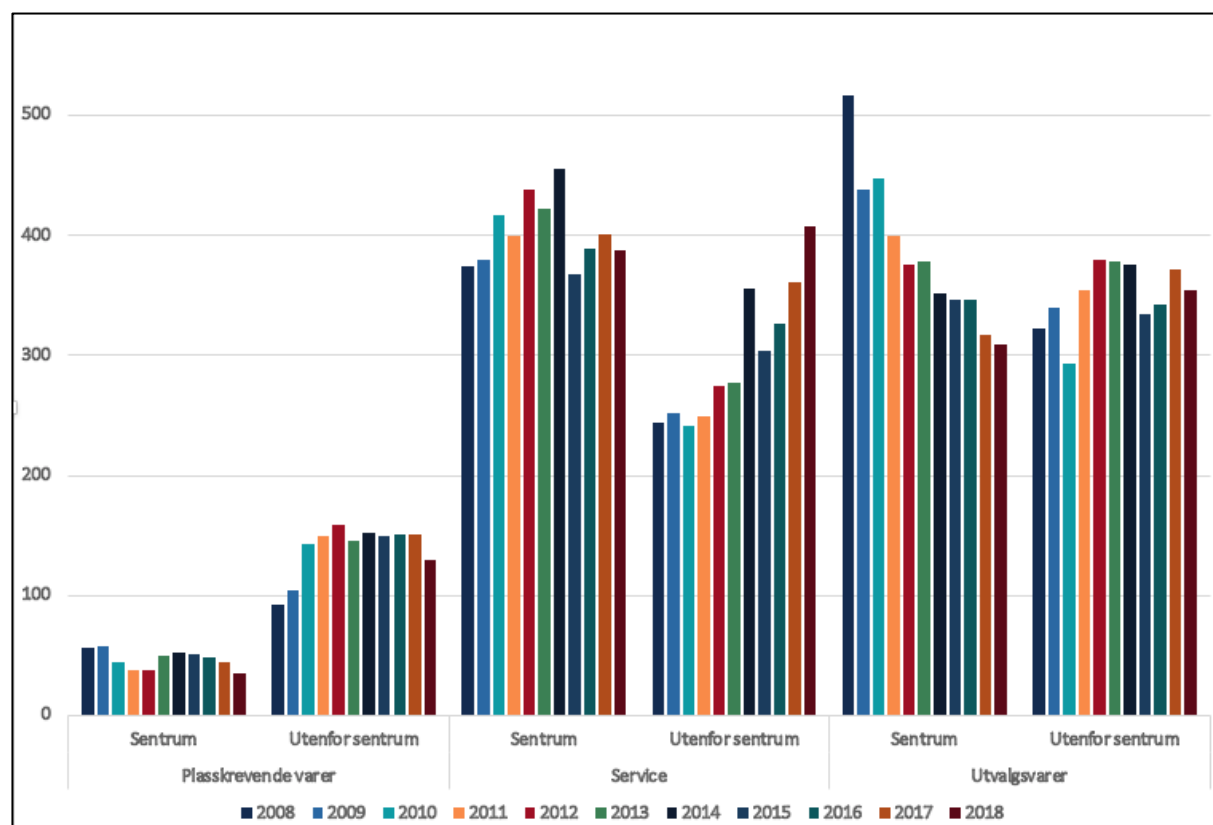
Figur 3-14 Omsetning av varer og tjenesteyting i og utenfor sentrum. Kroner per innbygger. 2008-2018. Prisjustert (2018). Moss.



Kilde: SSB/Vista Analyse AS

Figur 3-15

Sysselsatte innen varehandel og tjenesteyting i og utenfor sentrum. 2008-2018.



Kilde: SSB/Vista Analyse AS

Det knytter seg store utfordringer til utviklingen i varehandelen som påvirkes av den generelle økonomien og ulike trender og utviklingstrekk. Både Thunberg-effekten og E-coli-pandemien har gitt store utslag på varehandelsomsetningen. I det følgende noen hovedtrekk i utviklingen:

➤ *Forbruket av varer går ned og omsetningen av utvalgsvarer stagnerer*

Det private forbruket av varer økte mye i perioden fra 2000 til finanskrisen inntraff i 2008. Fra 2008 har det skjedd endringer, både knyttet til hvor varehandelen foregår og knyttet til hvilke varer som handles hvor. I perioden fra 2013 til 2018 har omsetningen i varehandelen gått noe ned fra 82 885 kroner per innbygger til 80 211 i 2018 (prisjustert ihht KPI 2018).

➤ *Høyere forbruk av tjenester og mindre forbruk av varer*

I perioden fra 2013 har det skjedd en overgang i forbruket fra kjøp av varer til kjøp av tjenester. Vi får et høyere velstandsnivå men velger å bruke mindre penger på varer og mer penger på opplevelser, kultur, helsetjenester, aktiviteter og service av ulike slag. Bysentrum har godt potensial for å utvikle tilbud av tjenester innen bespisning, kultur, helse, aktivitet og opplevelse.

➤ *Ny teknologi påvirker handlemønstret*

Fysisk butikkhandel utgjør 86 prosent av all handel. Grensehandel og nordmenns handel i utlandet utgjør syv prosent. Netthandel – både fra inn- og utlandet - har det samme beskjedne omfanget, selv om den prosentvis øker mest. Elektroniske betalingsformer, kassaløse butikker og automatisert logistikk bidrar også til å endre handleatferd og butikkens lokaliseringsmønster og konsepter.

➤ *Prispress utfordrer sentrumshandelen*

Presset på pris har påvirket hvor varer tilbys og omsettes. Nye forretningskonsepter med bredt vareutvalg har gitt småbutikkene sterk konkurranse. Netthandel presser prisene ytterligere og dette gir butikker i sentrum store utfordringer med å betjene leiepriser som er høyere i enn utenfor sentrum. For butikker uten tilstrekkelig kundegrunnlag kan leieprisene bli for høye og butikken må legges ned. Tilbyderne må konkurrere med prisene i netthandelen.

➤ *Bransjegliding og oppkjøp utfordrer sentrumsaktørene*

Utvalgsvarer omsettes ofte i småbutikker i sentrum og disse er særlig sårbare for det økende omfanget av samme typer varer i forretninger med bredt vareutvalg, som hypermarked og forretninger som selger plasskrevende varer. Veksten i etterspørselen etter utvalgsvarer har stagnert samtidig som tilbudet i de nye forretningskonseptene har ekspandert.

➤ *Overetablering gir tapere og vinnere i markedet*

De store kjedene kjøper opp små forretninger og presset på pris øker. Samtidig har det vært en overetablering ut fra antatt forventning om økt forventet forbruk av varer. Denne forventningen er ikke innfridd og det pågår en markedstilpasning gjennom konkurser. Dette er en del av presset på småbutikker i sentrum.

➤ *Forbruk av varer styres av convenience*

Høye leiepriser i bysentrum skal kunne kompenseres ved at de store byene har store kundeomland. Men det forutsetter at de potensielle kundene faktisk er i sentrum. Dersom de både bor og jobber utenfor sentrum, og begge foreldre jobber, oppstår knapphet på tid. Forbruket av varer styres av «convenience» og forbrukeren velger det tilbudet som er enklest tilgjengelig i en hektisk hverdag. Bysentrum kan bli taperen. Nettet vil være vinneren.

➤ *Kontorer og boliger i sentrum bidrar til økt bruk av byen*

Analyser fra England viser at tilrettelegging av arbeidsplasser i sentrum har hatt større betydning for bysentrum enn tilrettelegging for handel. Når folk nå handler mindre og søker flere opplevelser, kan det være grunnlag for å vurdere om det er handel som skal redde byene eller om det er andre målsettinger bør styre byplanleggingen. Tilrettelegging for et godt kundegrunnlag gjennom økt konsentrasjon av kontorarbeidsplasser (mange kunder) ved de kollektive knutepunktene, høy romlig attraktivitet og funksjonelle bygg er faktorer som kan være sentrale for å nå mål om et vitalt bysentrum med handel som en fortsatt viktig funksjon. Handelstilbud oppstår der det er et tilstrekkelig antall kunder. God sirkulasjon og friksjon er sentralt. Kontorer gir høyere tetthet av kunder enn boliger.

4 Reiseliv og opplevelser

Det er 984 sysselsatte i reiselivsnæringen (2018) i Moss og Rygge.

Vi definerer reiselivsnæringen lik de fem bransjene som tilsammen utgjør reiselivsnæringen, transport, overnatting, servering, opplevelser og formidling. Når vi omtaler reiseliv- og opplevelsesnæring tar vi i tillegg med kulturnæring.

Før koronakrisen var reiselivs- og kulturnæringene i vekst. Både i internasjonale, nasjonale og regionale markeder var prognosene positive, også for Mossregionen. Økt forbruk på oppmøtebaserte opplevelser var gjennomgående økende, og marginene i næringene var i positiv utvikling. Etter koronakrisen er det uvisst hvilke aktører som er tilbake og om etterspørselen er tilsvarende som før krisen, eller sterkt endret, og når etterspørselen er tilbake. Opplevelsesnæringen i Mossregionen er i stor grad orientert mot det regionale og nasjonale markedet. Disse markedene vil sannsynligvis være de som raskest etablerer seg etter koronapandemien, og en vil ikke i samme grad som regioner med en mer eksportrettet opplevelsesnæring, lide under strenge reiserestriksjoner over tid.

Reiseliv- og kulturnæringene i Mossregionen består foruten noen større overnattings- og transportbedrifter, for det meste av små og enkeltstående bedrifter. Fellestiltak som områdemarkedsføring, profilering og andre utviklingstiltak, løses på ad-hoc basis. Fellesorganisasjonen «Moss i Sentrum» gjennomfører felles utviklingstiltak for handel- og opplevelsesnæring i Moss sentrum.

Det er mange eksterne drivkrefter som vil påvirke kundene for reiselivs- og kulturaktører i Mossregionen fremover, og foruten konsekvenser etter koronakrisen, trekker vi frem følgende.

➤ Individualisering

Opplevelser skaper argumenter for å reise, samtidig som opplevelser er individuelle. Vi må med andre ord forstå kundebehovene innen vi kan skape de riktige opplevelsene for våre kunder. Å være kundeorientert handler i praksis om å kunne levere optimale kundeopplevelser til hver enkelt kunde, eller kundetype. For å muliggjøre det, må vi også forstå de ulike kundetyper vi henvender oss til eller får på besøk. Hva er deres motivasjon? Deres behov og drømmer? Reiser de sammen med noen som påvirker behov og ønsker? Hva er deres egentlige motiv for å reise på ferie? En opplevelse er subjektiv, og det som passer for ett menneske i en bestemt kontekst, passer ikke for andre. I dag og i årene fremover er dypere kundeinnsikt derfor helt nødvendig for å lykkes i konkurransen om å levere de beste kundeopplevelsene.

➤ Digitalisering

Digitaliseringen av samfunnet har endret store deler av den tradisjonelle reiselivsnæringen. Digitalisering har en stor endringskraft på forbrukeratferd, produktivitet og nye forretningsmodeller. Digital kommunikasjon, automatisering og instrumentering tillater samhandling på helt nye måter. Den digitale informasjonsmengden øker eksponentielt og endringstakten deretter. De reisendes forventninger til hvordan en reise skal oppleves er endret med tilstedeværelsen av nye verktøy som internett, smarttelefoner, stordata, elektroniske betalingsløsninger og sosiale medier. Disse hjelpemidlene har endret måten vi oppdager nye reisemål, hvordan vi bestiller reiser, hvordan vi finner frem på nye reisemål, hvordan vi bor mens vi er på reise, hvordan vi velger ut opplevelser og hvordan vi deler minnene fra reisene vi fortsatt er på. Økt digitalisering har også påvirket merkevarebyggingen av

produkter og reisemål – nå er det relasjoner som er det nye kundeløftet. Økt digitalisering av reiselivet har ført til at verdikjeden har endret seg, markedet har blitt mer gjennomsiktig og forbrukerne har fått betydelig mer makt. Forbrukerne er bedre informert, har flere valgalternativer og kan bestille reisen på egen hånd. Dette kan utfordre eksisterende bransjer og aktørers forretningsmodeller, og kreve nye samarbeidskonstellasjoner i nye verdikjeder for å kunne møte nye kundeforventninger.

➤ *Urbanisering*

Sterke globale trender som er tydelig i dag er populasjonsvekst og urbanisering. I dag bor nesten 70 % av verdens befolkning i urbane områder, og det er forventet at dette tallet vil stige (FN, 2014). Dette vil føre til et større behov for områder som kan by på ro og stillhet, og mindre trengsel. En økende befolkningsvekst vil kunne føre til at det blir en større trengsel i og rundt rekreasjonsområdene. Dette kan bidra til å gi en svekket naturopplevelse. Folk i bynære strøk har behov for å oppleve naturen. Dermed kan man anta at behovet for nettopp naturbasert reiseliv vil fortsette å vokse i årene som kommer. Bosettingsmønstret i Norge antas å endres gradvis de neste tiårene. Som med resten av verden vil flere bo i byer og tettsteder og færre i distriktene. Urbaniseringen i Norge og i andre land kan påvirke ønskene til potensielle reisende, men om det vil øke eller redusere etterspørselen etter naturbaserte opplevelser er usikkert. Tilbudet av kultur og opplevelser vil i alle tilfelle kunne vokse som følge av tettere befolkning i norske byer.

➤ *Delingsøkonomien*

Nye digitale plattformer har gjort at omfanget av deling av varer og tjenester har vokst betydelig og til en rekke nye områder, også reiselivsrelaterte. Privatpersoner og bedrifter kan selge eller dele sine ressurser på en enklere måte enn tidligere. Nye forretningsmodeller har fått økt oppmerksomhet som følge av at blant annet transaksjonskostnadene har blitt betydelig lavere. Utviklingen innenfor delingsøkonomien kommer i etterkant av en økende bruk av internett, avansert mobiltefonteknologi og brukervennlige applikasjoner, og har et betydelig potensial til å endre måten markedene opererer på i fremtiden.

➤ *Klimaendringer og bærekraftig utvikling*

Klimaendringer ventes å gjøre Norge til et våtere og mildere land, med hyppigere forekomster av ekstremvær som flom og sterk vind. Det kan blant annet gjøre det vanskeligere å gjennomføre naturbaserte aktiviteter og det vil stilles større krav til leverandørene av slike produkter. Den naturbaserte reiselivsnæringen må derfor tilpasse tilbudene og aktivitetene sine til mer ekstreme og skiftende værforhold. Mer mildvær kan påvirke vinterturismen og snø-situasjonen ved reisemål for skiturisme og skisport. Samtidig vil det forlenge sommersesongen i norsk reiseliv. Det er vanskelig å spå utfallet for norsk reiselivsnæring, men tas det hensyn til disse forholdene vil Norge også i framtiden være et attraktivt reisemål for turister.

I tillegg til klimaendringer, er forandringer i arealbruk og landskap en utfordring når det kommer til reiseliv. Kraftproduksjon i form av vindkraft og vannkraft, vil også kunne påvirke turismen negativt. Turistene kommer gjerne til naturskjønne områder for å oppleve villmark og natur. Slike opplevelser vil fort bli svekket ved såpass store inngrep som det blir av kraftproduksjon.

En næring i vekst setter krav til en besøksforvaltning som ivaretar naturområder, lokalsamfunn og andre ressurser. Økte besøkstill gir behov for god tilrettelegging, også med tanke på sikkerhet for de besøkende. Behov for transparens og forbrukerinformasjon øker i tråd med interessen for bærekraft. Sertifiseringer og merker som har et tydelig og kommunisert innhold, er en effektiv måte å vise innsats

og engasjement på. Turisme står i dag for 8 % av verdens klimautslipp. Omlag 75 % av klimaavtrykket fra turisme kommer fra transport til og fra reisemål.

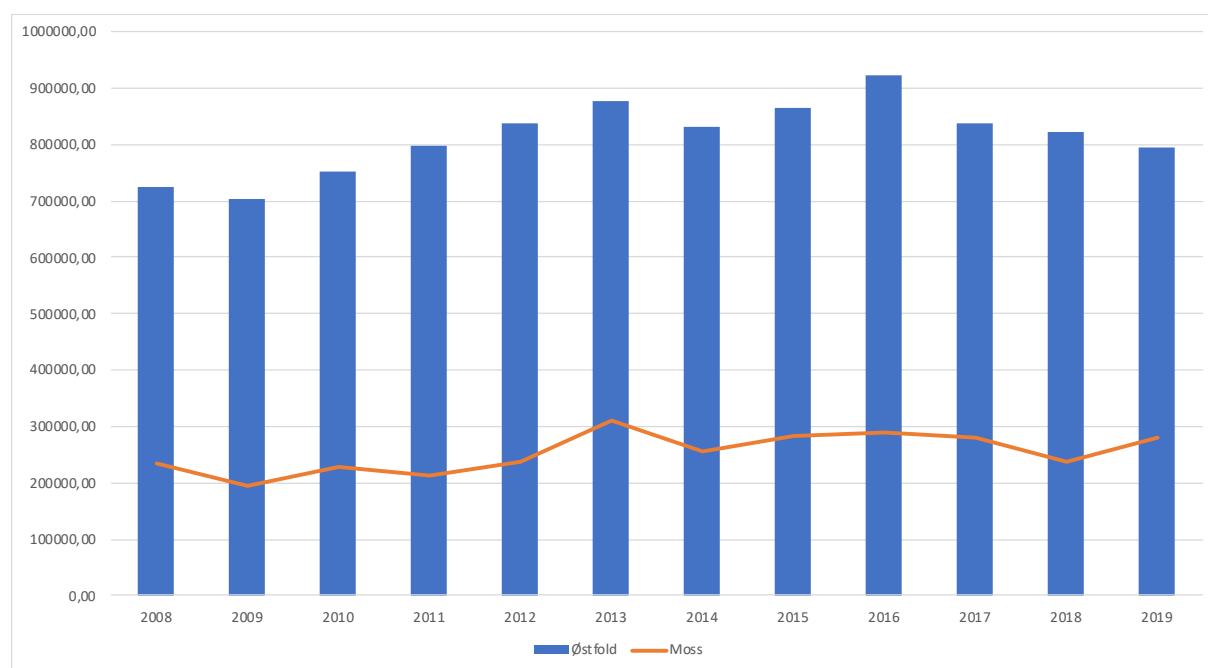
Økt **globalisering og mer åpne grenser**, har stimulert til større reisevirksomhet og annen samhandling på tvers av landegrensene. Flyten av både varer, mennesker og elektronisk informasjon har økt betydelig, og reiselivet er en av næringene som har fått merke dette godt. Denne utviklingen er likevel skjør og kan stagnere, noe vi vil se konsekvensene av etter koronakrisen. De siste årene har flere land styrket både sine grensekontroller og krav til visum, noe som kan ha konsekvenser for reiselivsaktiviteten. Hvor **trygt et reisemål** er vurdert å være, kan få større betydning for et reisemåls besøkstall fremover. Det avhenger av utviklingen i politiske spenninger og omfanget av terrorhandlinger.

Det er flere og **flere unge par i dag som har god inntekt** kombinert med at de er barnløse. Dette gjør at mange unge har større mulighet for å reise. Samtidig blir levealderen lengre, og i kombinasjon med fallende fruktbarhetsrate, får vi en stadig eldre befolkning. I løpet av 2020 vil en av åtte mennesker være **60 år eller eldre** (FN, 2015; Dwyer). I tillegg til en høyere alder, vil vi også kunne se at medisinske fremskritt gjør at de eldre er i bedre helse enn tidligere, samt at andelen aktive eldre vil øke.

Mange har stillesittende arbeidshverdager. Dette fører til at endel folk **benytter fritiden til å bedrive fysisk aktivitet**. Ny teknologi gjør også at mange får muligheten til å ha en mer fleksibel hverdag når det kommer til hvor de arbeider og arbeidsform. Dette bidrar til at det **tradisjonelle skiller mellom fritid og arbeid**, samt jobb og hjemme, blir visket sakte men sikkert ut. Slike endringer vil fort kunne føre til forandringer i resemønstre og mer fleksible reisemuligheter. **Teknologiske endringer** preger også det naturbaserte reiselivet. Transporttilbud i form av veier og flyruter gjør at tilgjengeligheten til både nær- og fjerntliggende naturområder øker. Turistene selv har bedre utstyr, noe som gir dem en følelse av komfort og høyere grad av sikkerhet. Når så mobilteknologi bygges ut og dekker tidligere avsidesliggende områder, blir de reisende stimulert til å oppsøke nye, ukjente naturområder. Her formidler turistene iscenesatte bilder, selfies, noe som igjen stimulerer ny søken etter spektakulære naturopplevelser. De nye kommunikasjonsverktøyene benyttes også av næringen selv som en effektiv markedsføringskanal. I tillegg vil informasjons- og kommunikasjonsteknologi bli tatt i bruk i besøksforvaltningen av naturområder og i overvåkningen av økosystemer som er sårbare for ulike former for ferdsel.

Vi benytter SSB's Gjestedøgns statistikk for å vise utviklingen for Moss de siste årene. I statistikkgrunnlaget omfatter Moss fra 2019 kommunene Moss, Rygge, Råde og Våler. Til og med 2018 omfattet tall for hoteller Moss kommune alene.

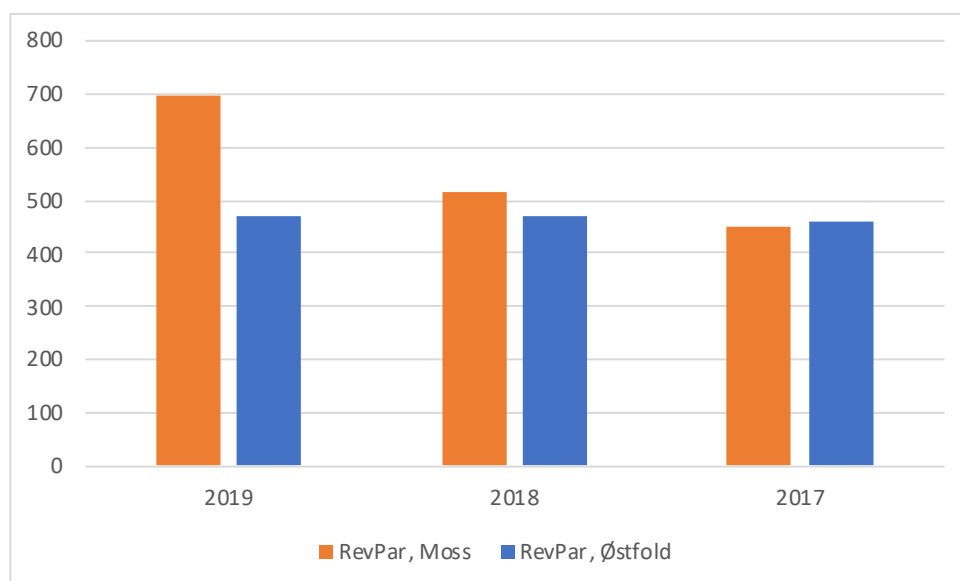
Figur 4-15 Kommersielle overnattinger, lange linjer Østfold sammenlignet med Moss



Kilde: SSB

Som det fremgår av figur 2-15 er utviklingen for Moss hva angår overnattinger på hoteller, campingplasser og hytter, gjennom årene lik som før Østfold. Sett bort fra at Moss har en positiv utvikling fra 2018 til 2019 på 17,1 % mens tallene for Østfold som helhet viser en nedgang på 3,4 %. Økningen for Moss kan delvis forklares ved at 88 nye hotellrom er tatt inn i statistikken for 2019.

Figur 4-16 Inntekt per disponible hotellrom, Moss sammenlignet med Østfold



Kilde: SSB

Tallene i figur 2-16 gir ikke bare inntrykk av volum, men også prisen som ble tatt for tilgjengelige hotellrom i Moss og samlet sett for Østfold. Vi legger her merke til at inntekten per disponible hotellrom i Moss er 32 % høyere enn gjennomsnittet for alle hoteller i Østfold. Den 21 % høyere enn landsgjennomsnittet.

Hotellene i Moss tar ut en høyere pris per solgte rom, kr 1 115 sammenlignet med Østfold kr 912, og har et høyere belegg/kapasitetsutnyttning. Den er 62,3 % for Moss og 51,8 % for Østfold.

5 Andre næringer

5.1 Helse

Helserelaterte næringer er i vekst. Det gjelder både privat og offentlig helsetjeneste. Utviklingen styres av befolkningsvekst og økt andel eldre. En helseklynge i Mosseregionen gir et godt grunnlag for utvikling innen helsetjenester.

5.2 Produksjon, lager og logistikk

Næringslivet har ulike arealbrukspreferanser. Vista Analyse har bygget en database bestående av seks kategorier virksomheter med sysselsetting i perioden 2008 til 2018. Vi beskriver de ulike kategoriene og presenterer tall for Moss og kommunene rundt.

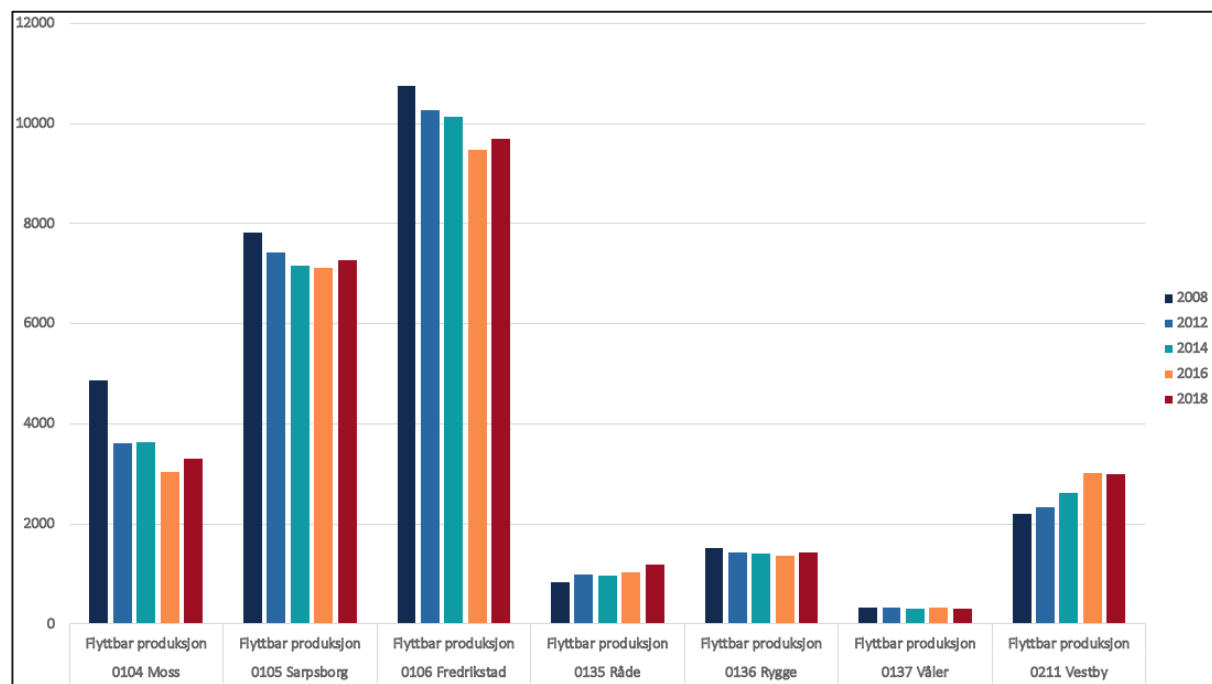
5.2.1 Arealkrevende næringsliv

Flyttbar produksjon.

Noen virksomheter etablerer seg på rimelig areal med høy grad av fleksibilitet, og gjerne tett på sentrale transportårer utenfor sentrum. Vi har sammenstilt antall sysselsatte i en kategori vi har kalt flyttbar produksjon. Disse omfatter produksjon, lager, logistikk. Flere av disse ønsker også god profilering for å bygge sin merkevare. Asko og Bauhaus er slike eksempler langs E6. Fordi denne type virksomhet presses ut av sentrum når arealprisene øker og fordi de er arealkrevende og etablerer seg der det er god tilgang på rimelig areal, ser vi ofte at de flytter til nye mer attraktive områder. Ving er et eksempel. Svært mange kommuner i storbyenes randzone har en høy andel sysselsatte innen flyttbar produksjon. Kommuner med tilgjengelig areal langs hovedveinettet har et komparativt fortrinn for slik virksomhet. Ringsaker kommune i Innlandet fylke, Ålgård i Rogaland og Vestby er slike eksempler.

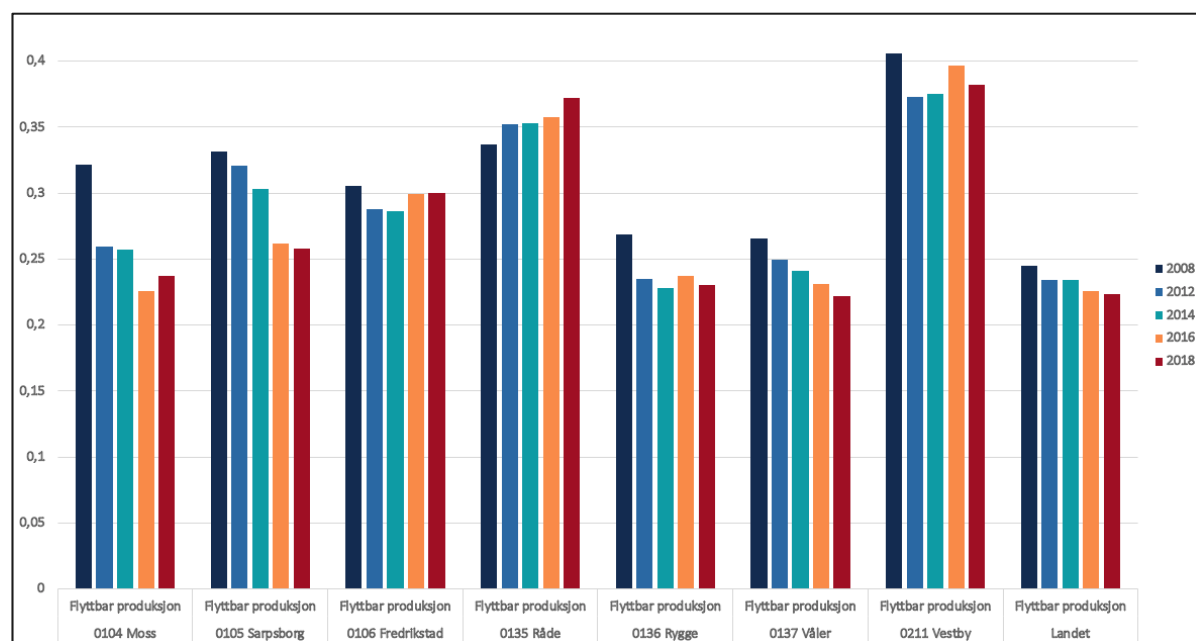
Moss har hatt en nedgang i antall sysselsatte i perioden 2008 til 2018 i det vi har definert som flyttbar produksjon, mens Rygge har ligget stabilt. Motsatt har Vestby hatt en vekst. Om dette henger sammen med at lite areal er frigitt for næringsvirksomhet langs E6 eller om de virksomhetene som er lokalisert i kommunen har få sysselsatte, har vi ikke grunnlag for å beskrive. Ser vi på andelen sysselsatte innen denne typen virksomheter i forhold til totalt antall sysselsatte, ligger Moss, Rygge og Våler omtrent rundt landssnittet.

Figur 5-1 Utvikling i antall sysselsatte innen kategorien flyttbar produksjon. Enkeltmannsforetak og bedrifter med kun en ansatt er unntatt. 2008-2018.



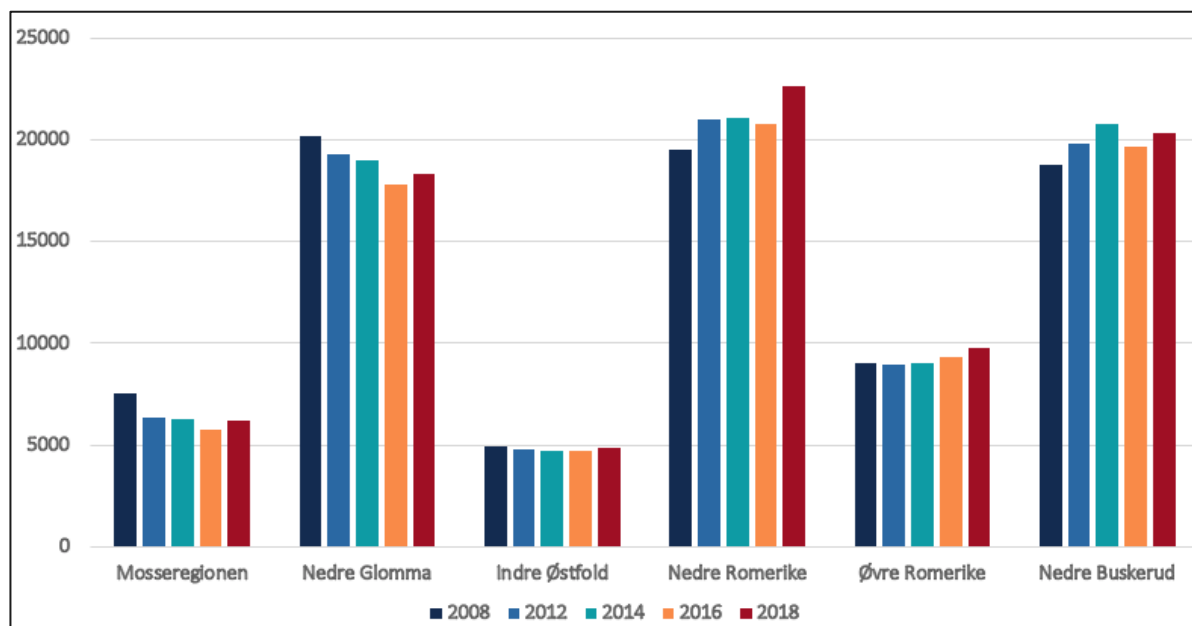
KildeVista Analyse /SSB

Figur 5-2 Utvikling i andel sysselsatte i kategorien flyttbar produksjon. Andel av totalt antall sysselsatte. 2008-2018.



KildeVista Analyse /SSB

Figur 5-3 Utvikling i antall sysselsatte i kategorien flyttbar produksjon. Regioner rundt hovedstaden. 2008-2018.

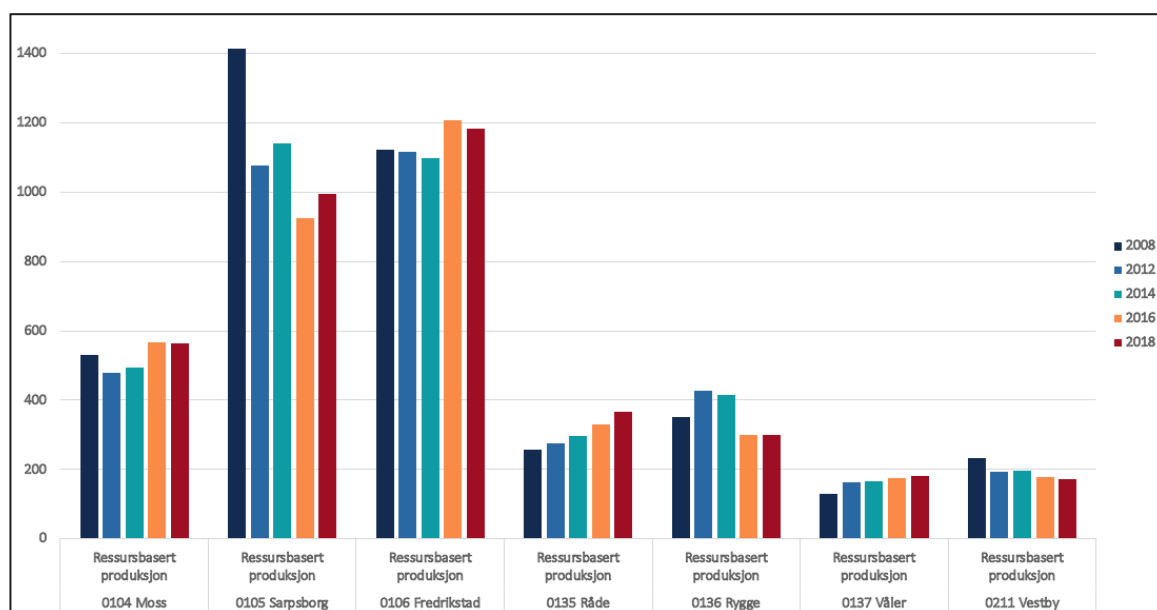


Kilde: Vista Analyse /SSB

Ressursbasert produksjon

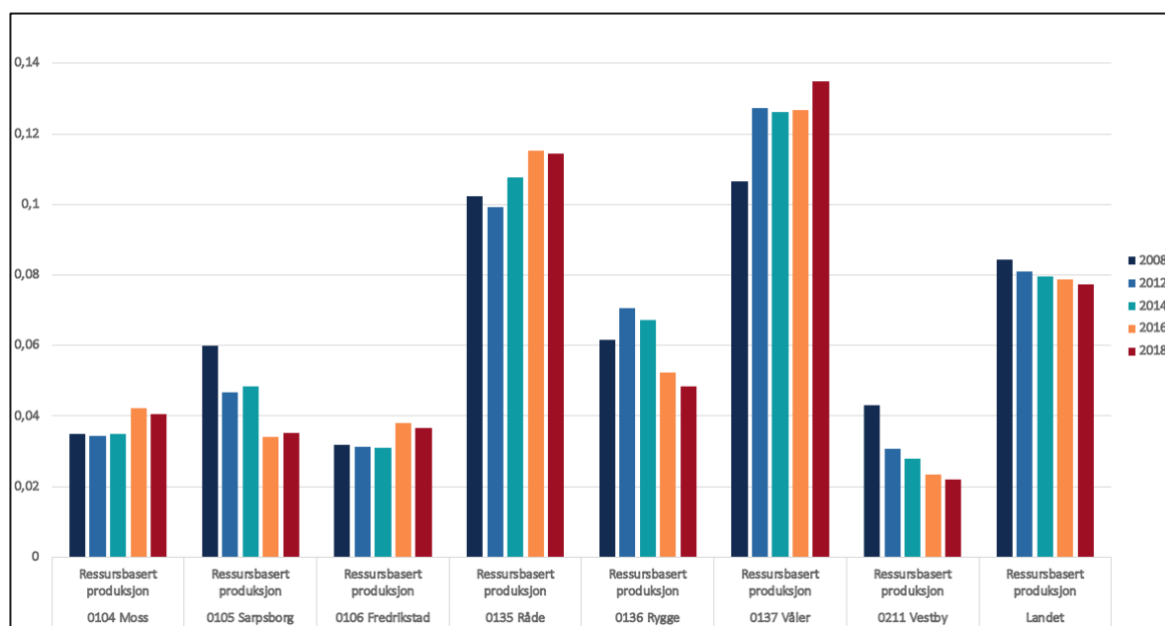
Ressursbasert produksjon er virksomheter som er lokalisert nær innsatsfaktorer (landbruk, mineraler) eller ved flyplass/havn. Det har vært en nedgang i disse næringene i Rygge som følge av nedleggelse av flyplassen. Andelen av sysselsatte i ressursbasert produksjon er høy i landbrukskommunene.

Figur 5-4 Antall sysselsatte i ressursbasert produksjon. 2008-2018.



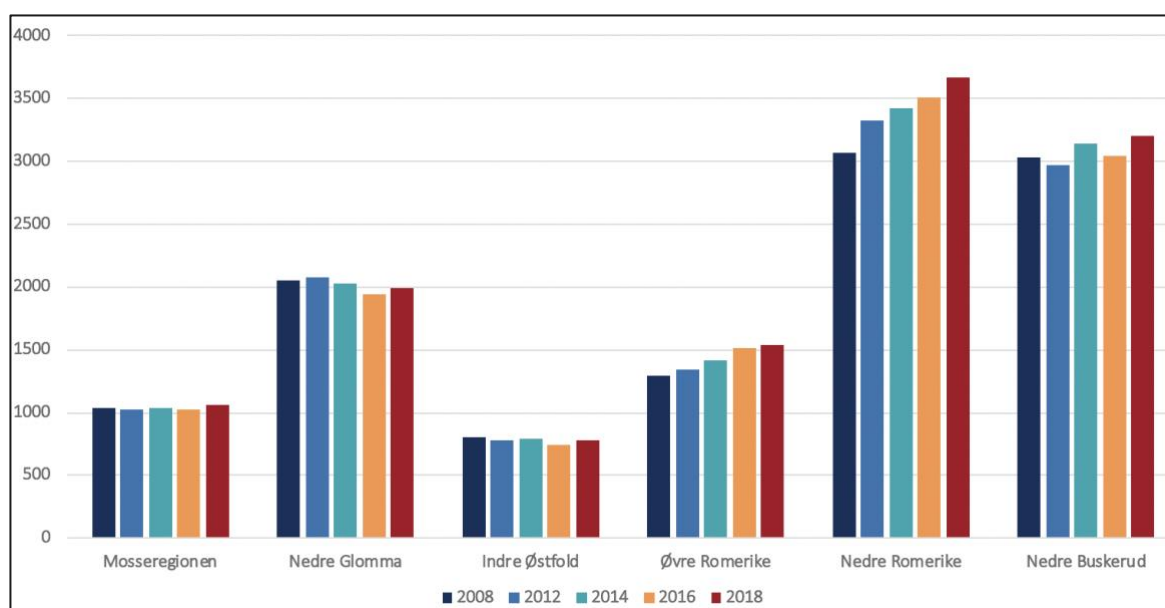
Kilde Vista Analyse /SSB

Figur 5-5 Andel av sysselsatte i ressursbasert produksjon. 2008-2018.



Kilde Vista Analyse /SSB

Figur 5-6 Antall sysselsatte i ressursbasert produksjon. Regioner. 2008-2018.



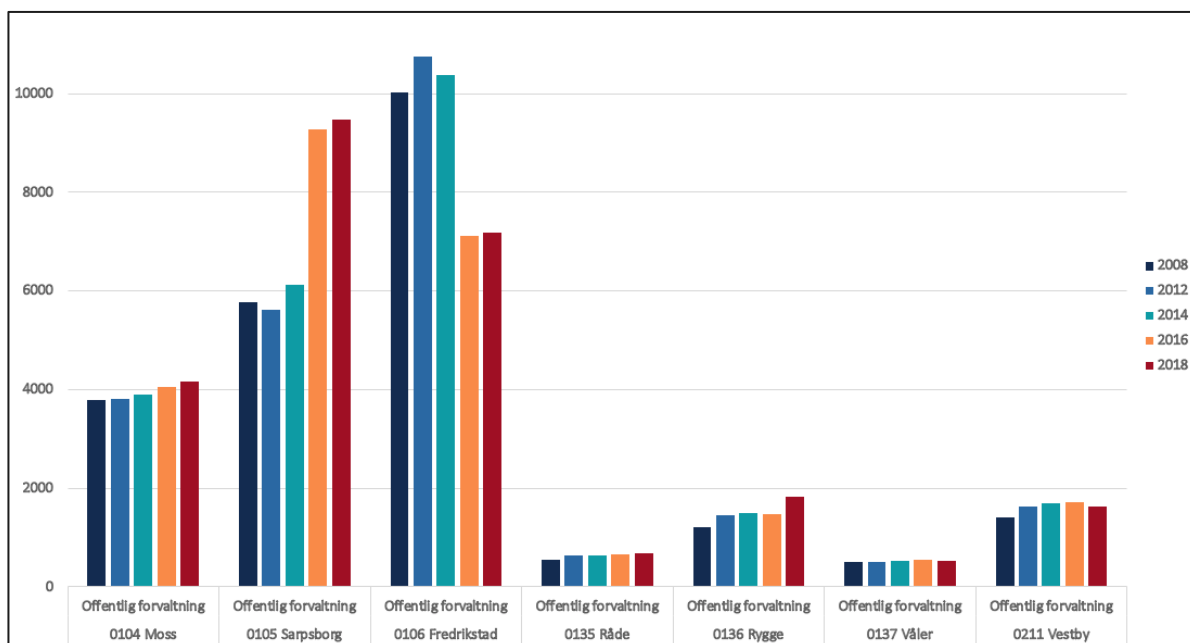
Kilde Vista Analyse /SSB

Offentlige virksomheter

Offentlig sektor skal i prinsippet følge statlige planretningslinjer og lokaliseres nær kollektive knutepunkt. Det skjer ikke bestandig og nytt sykehus på Kalnes er et eksempel på at staten ikke alltid følger den areal- og transportplan som samme myndigheter pålegger privat virksomhet. Moss og Rygge ligger rundt landsnittet på andel sysselsatt i offentlig sektor, mens andelen offentlig ansatte i Våler ligger betydelig høyere, selv om antallet er få. Det er også vanlig i mindre kommuner. Nedgang/økning

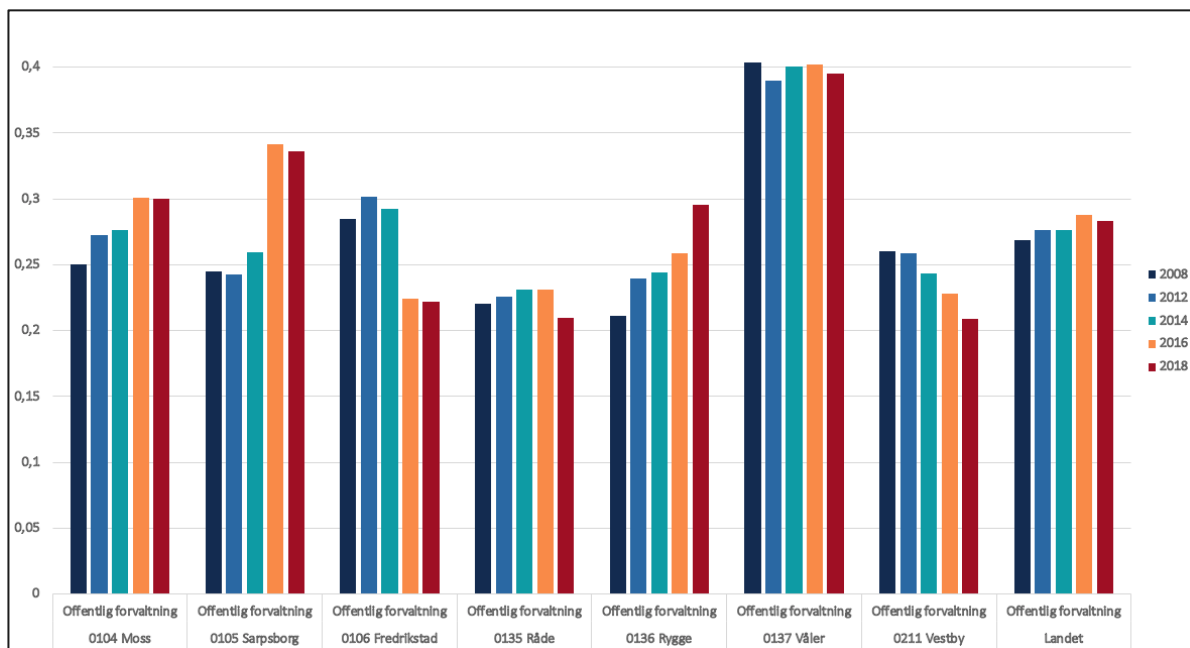
Når offentlige virksomheter med kunnskapsarbeidsplasser er lokalisert i sentrumskjernen vil det bidra til aktivitet og sirkulasjon av mennesker i sentrum og samtidig stimulere andre kunnskapsbedrifter til samlokalisering.

Figur 5-7 Antall sysselsatte i offentlig administrasjon og offentlig virksomhet. (Barneskoler og barnehager unntatt) 2008-2018.



KildeVista Analyse /SSB

Figur 5-8 Andel sysselsatte i offentlig administrasjon og offentlig virksomhet. (Barneskoler og barnehager unntatt) 2008-2018.

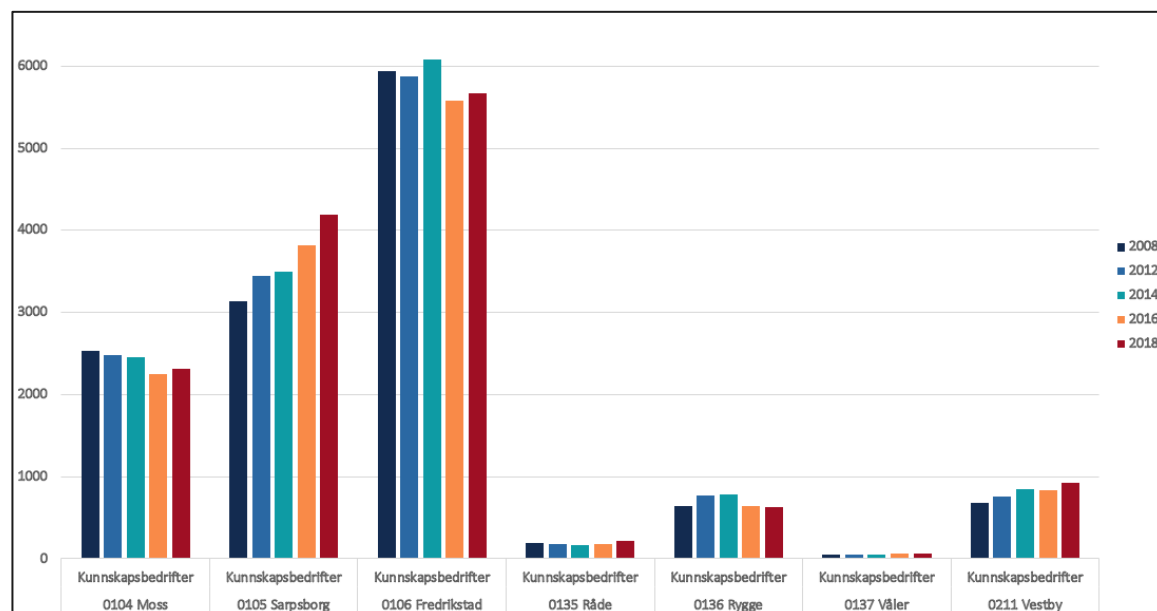


Kilde Vista Analyse /SSB

Kunnskapsbedrifter

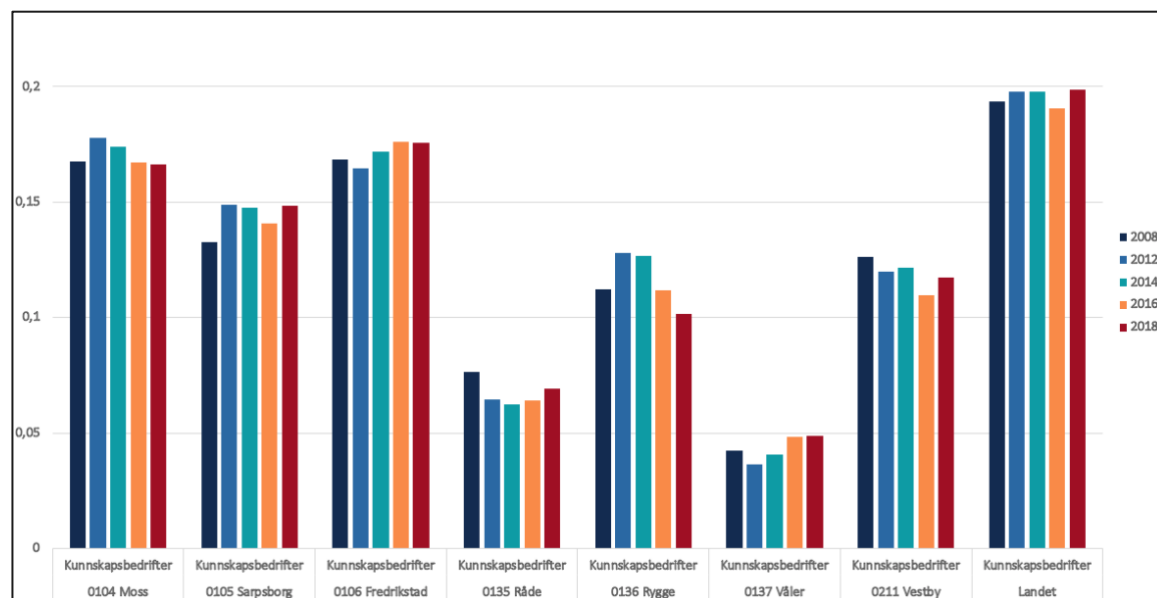
Kunnskapsbedrifter er viktig for innovasjon og næringsvekst. Moss og Rygge har hatt en nedgang i antall kunnskapsarbeidsplasser, mens Råde har tatt ut noe vekst. Mosseregionen har ikke tatt ut vekst i kunnskapsarbeidsplasser i motsetning til de øvrige regionene rundt hovedstaden.

Figur 5-9 Antall kunnskapsarbeidsplasser (offentlige og enkeltmannsforetak unntatt). 2008-2018.



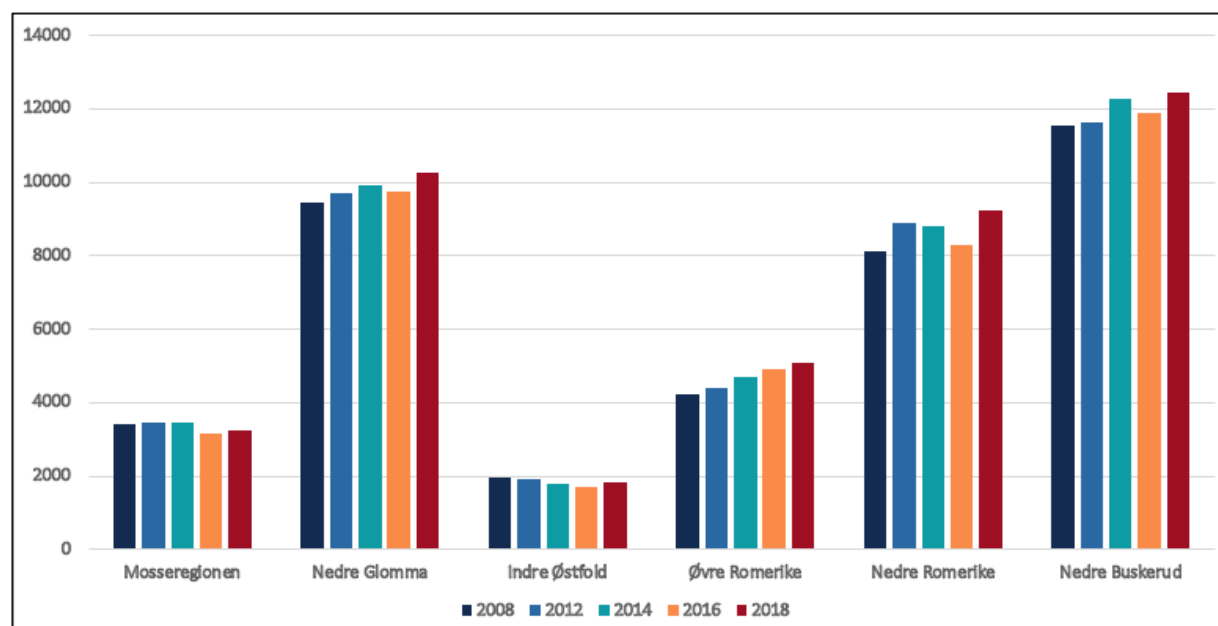
KildeVista Analyse /SSB

Figur 5-10 Antall kunnskapsarbeidsplasser (offentlige og enkeltmannsforetak unntatt). 2008-2018.



KildeVista Analyse /SSB

Figur 5-11 Antall kunnskapsarbeidsplasser etter region. 2008-2018.



KildeVista Analyse /SSB

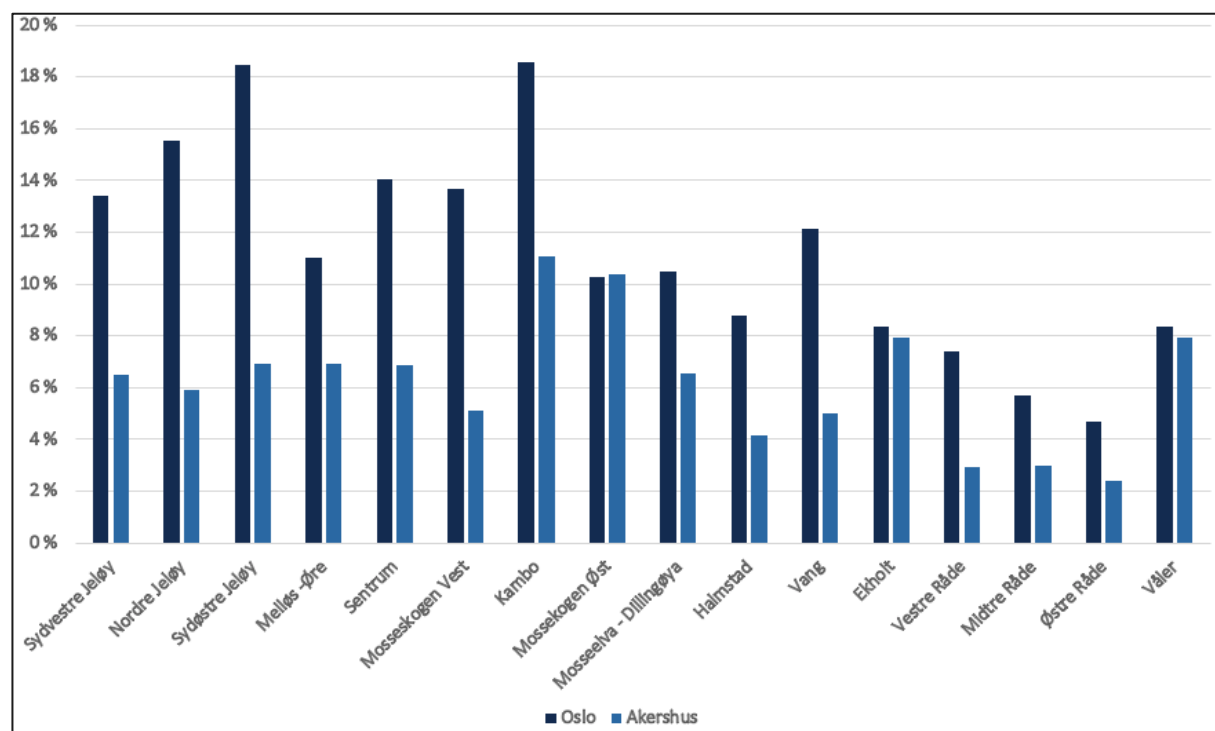
5.3 Andel pendlere

Andelen som pendler er høy i deler av regionen. 25 prosent av arbeidstakerne bosatt på Sydøstre Jeløy pendler til Oslo og Akershus. 30 prosent av arbeidstakerne bosatt i Kambo pendler til Oslo og Akershus. Fra Moss sentrum pendler 21 prosent nordover. Andelen som pendler avtar med avstand fra sentrum. Dette indikerer at utbygging av boliger i sentrum synes å være særlig attraktivt for de som skal på jobb i Oslo/Akershus.

En generell tendens, når vi sammenlikner med pendleromfanget fra andre kommuner rundt Oslo, er at andelen pendlere øker desto kortere reisetiden totalt sett blir. Mår reisetiden går ned til 30 minutter er det grunn til å anta at etterspørselen etter boliger i Moss og Kambo vil øke, og at andelen pendlere ut av kommunen vil øke tilsvarende. Og det er grunn til å anta at pendlerne søker boliger nær togstasjon, altså i og nær sentrum.

Figur 5-12

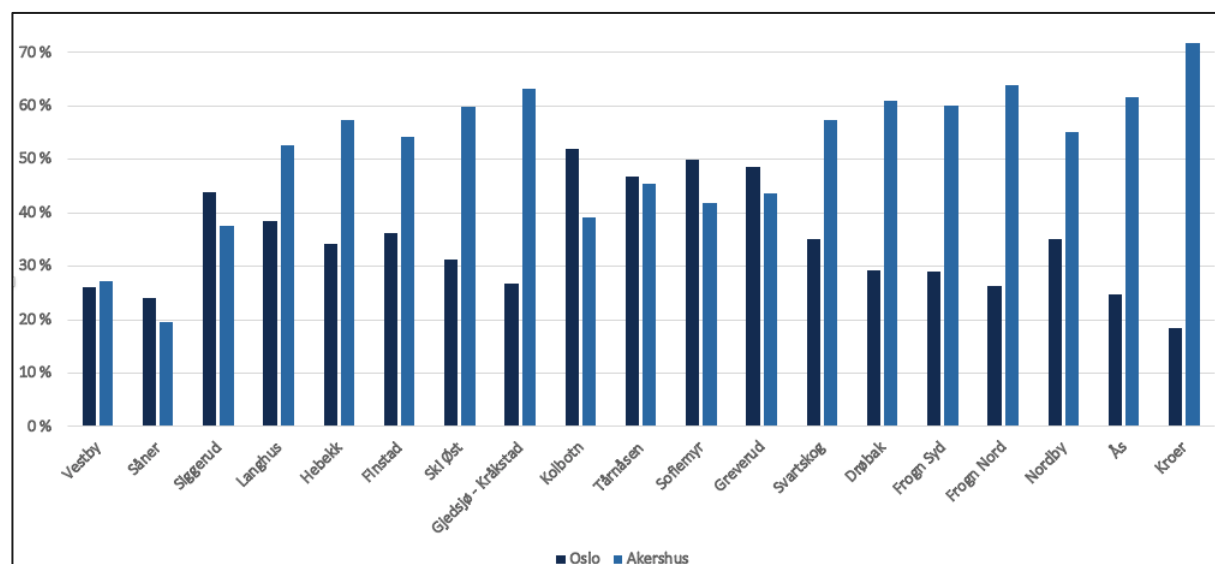
Andeler som pendler til Oslo og Akershus av antall arbeidstakere etter delområder i regionen.



Kilde Vista Analyse

Figur 5-13

Andeler som pendler til Oslo og Akershus av antall arbeidstakere etter delområder i regionen.



Kilde Vista Analyse

6 Oppsummering i SWOT-analyse

6.1 SWOT og PESTEL

SWOT brukes ofte som oppsummering og sammenfatning av ulike analyser. Hensikten er å trekke ut de styrker (S) og svakheter (W) som er synliggjort i ulike analyser og statistisk underlag. Mer utfordrende er det å avlede de muligheter (O) og trusler (T) som knytter seg til eksterne forhold som kan påvirke situasjonen positivt eller negativt. Siden denne SWOT-analysen er for en region og analysen skal være et underlag og redskap for kommunene, tillater vi at analysen også omhandler interne forhold i regionen.

For å strukturere eksterne forhold vil vi drøfte styrker og svakheter mot utfordringer og muligheter som knyttes opp mot eventuelle politiske, økonomiske, sosiale, teknologiske, miljømessige eller juridiske forhold etter strukturen i PESTEL.

6.2 Styrker

Økning i andel med høyere utdanning. Andel av befolkningen med lang høyere utdanning øker i takt med utviklingen i landet og andel av befolkning med fagskoleutdanning er høyere enn andre regioner rundt hovedstaden.

Selvforsynt i varehandel. Omsetningen i varehandelen i Mosseregionen ligger rundt landssnittet og indikerer at det er begrenset import og eksport av kjøpekraft i regionen som i stor grad er selvforsynt.

Et eksisterende helse-cluster i Mosseregionen kan være et godt utgangspunkt for ytterligere vekst i helsetjenester forutsatt en økt befolkningsvekst.

Mosseregionen har hatt en vekst i antall arbeidsplasser innen IKT, tele og Teknisk, mens den husholdningsrettede tjenesteytingen (varehandel, servering, bygg, anlegg, transport m fl) har holdt seg stabil de siste ti årene, ifølge Telemarksforskning. Det er en relativt jevn næringsstruktur uten noen dominerende bransjer i regionen. Det har imidlertid vært en god vekst i Mosseregionen siste år, med en størst prosentvis vekst i Råde. Veksten skyldes særlig befolkningsveksten, ifølge Telemarksforskning.

Positivt i reiselivet. Innen reiselivsnæringen har utviklingen vært positiv de siste årene. Spesielt hotellene har hatt en god vekst, ikke bare i volum av gjester, de har også tatt ut en relativ høy pris per overnatting.

Antall sysselsatte i offentlig administrasjon øker i takt med befolkningsveksten og kan fungere som katalysator i kunnskapsklynger i bysentrum.

Det har vært en økning i pendling både inn og ut av regionen, noe som viser en økt arbeidsmarkedsintegrasjon. Telemarksforskning peker på det som positivt.

6.3 Svakheter

Lavt kunnskapsnivå. Til tross for at andelen av befolkning med lang og kort høy utdannelse øker i takt med utviklingen i landet, slik vi beskrev under regionens *styrker* over, ligger andelen langt under snittet for landet. Mens snittet for landet nå ligger på hhv 24/10prosent for kort/lang høyere utdanning, er

andelen 20/6,5 prosent i Mosseregionen. Lavt utdanningsnivå er påpekt i kommuneplanen for Moss og innbyggernes kunnskapsheving er et uttalt strategisk mål i alle kommuneplanene

Inntektsnivået ligger på samme nivå som landssnittet og det gjør også andelen som ikke er sysselsatt (per 2018). Med kort avstand til arbeidsmarkedet i Oslo er dette en regional svakhet, samtidig som det nettopp i de store byenes randsoner er normalt med en opphoping av lavinntektsgrupper.

Få nyetableringer og høy andel ikke sysselsatte. Mosseregionen har hatt få nyetableringer siste tiåret sammenliknet med andre regioner rundt hovedstaden, men har også færre innbyggere. Men vekstraten har også vært relativt lav. Andelen ikke sysselsatte ligger over snitt for landet. Mosseregionen har ifølge rapporten til Telemarksforskning hatt en arbeidsplassutvikling som er svakere enn mange regioner i Osloregionen. Nedgangen har vært særlig stor i prosessindustrien og verkstedindustrien.

Telemarksforskning beskriver Mosseregionen med svært **lav næringsattraktivitet**, særlig påvirket av nedleggelsen av flyplassen på Rygge. I 2017 var næringsattraktiviteten igjen målt som positiv.

Omsetningen i varehandel og tjenesteyting (servering mm) i Moss sentrum målt per innbygger er lav sammenliknet med andre norske byer. Rygge har det største handelstilbudet i regionen, men det har vært en omsetningsnedgang de siste årene: Det henger sammen med redusert etterspørsel av varer og de siste to årene har de prisgunstige forretningskonseptene møtt mange utfordringer. Flere av de mest kjente reduserer både antall butikker og handelsflate.

Begrenset uteliv. Utelivet i Moss gjennom en lang sommersesong burde vært løftet til et høyere nivå. Det kan se ut som om fortrinnet til de byene som har høy omsetning innen servering har utnyttet sine komparative fortrinn med hyggelig utemiljø i sjø nære omgivelser langs kanalen og ofte med historisk bygningsmasse. Kvalitet i et urbant miljø er viktig.

For reiselivs og opplevelsesnæringen i Moss er mangel på tydelighet rundt hva en kan oppleve i regionen den største svakheten. Påvirkbare kunder i reiselivsmarkedene leter etter reisemål med et rikt innhold. Mosseregionen har så langt ikke definert tydelig hvilke opplevelser aktørene samlet er best på og regionen fremstår i dag med en utydelig profil.

Innen reiseliv og opplevelser er en helhetlig opplevelse viktig for kundene. I Mosseregionen er en annen svakhet et noe manglende forpliktende samarbeid mellom aktørene. Kommunens rolle som utviklingspartner for reiseliv- og opplevelsesnæring, er heller ikke tydelig definert.

Sysselsettingen i bedrifter som lokaliserer seg på rimelige tomter, ofte langs hovedveinettet, er viktige næringer for kommuner i storbyenes randsoner. Andelen sysselsatte i flyttbar produksjon var høy i Moss og Rygge for ti år siden, men både antall og andel av totalt antall sysselsatte er betydelig redusert i perioden fra 2008 og ligger nå som landssnittet. Tidligere lå andelen langt over landssnittet.

Høy andel utpendling. Utpendlingen er på 42 prosent. I 2018 var det 12 323 personer som bodde i Mosseregionen og som pendlet ut av regionen, mens 7 816 pendlet inn.

Lav vekst i kunnskapsarbeidsplasser. Veksten i kunnskapsarbeidsplasser i Mosseregionen har uteblitt og gjør at Mosseregionen skiller seg fra de øvrige regionene rundt hovedstaden.

6.4 Muligheter

Opplevelsesøkonomien er i vekst. Arealmessige prioriteringer i sjønære områder av sentrum for utvikling av servering og sjøbaserte aktiviteter kan være et svært viktig politiske grep for at Moss sentrum kan utvikle en opplevelsesøkonomi på lik linje med andre norske byer. I denne sammenhengen vil utvikling av en felles profil og en felles plan for opplevelsesnæringene representere en mulighet.

Handelen søker samlokalisering. Det blir viktig å gjøre strategiske grep for å samle all den arealkrevende handelen i ett felles handelsområde i Varnaveien og ikke spre handelen ut over dette området. Dette gjenspeiles også i Moss kommuneplan. Det er et grep i tråd med markedet.

Areal ved E6 gir store muligheter. Betydelige areal langs E6 i alle kommunene er avsatt for næring. Dette gir store muligheter for utvikling av virksomheter innen lager, logistikk mv. Mosseregionen ta andeler som regionen i dag har mistet en posisjon på. Beliggenhet langs E6 mellom grensen til Europa og hovedstaden utgjør et stort potensial for slik virksomhet. Samlokalisering i næringsklynger vil gi økt attraktivitet. Næringsklynger er det pekt spesifikt på i alle kommunenes planer, men det er mindre tydelig hvilke næringer som bør samlokaliseres i klynger.

Befolkningsvekst gir muligheter. Næringsveksten i regionen er stimulert av befolkningsveksten. Det betyr at det blir viktig å tilrettelegge for fortsatt boligutvikling i regionen. Det vil generere flere tilbud/produkter innen husholdningsrettet tjenesteyting (service og tjenester).

Boligmarked vs sovebyer. Med nytt dobbeltspor vil reisetiden til Oslo reduseres med over ti minutter og ligger på 30 minutters reisetid. Det kan øke etterspørselen etter boliger i regionen. Vekst i boligmarkedet basert på pendling vil gi økt etterspørsel etter husholdningsrettet tjenesteyting og dermed vekst i næringer som helse, transport, kultur, fritidstilbud, håndverkere og annet fagarbeid.

Det ligger utviklingsmuligheter i en mer systematisk utnyttelse av de komparative fortrinn opplevelsesaktørene i Mosseregionen har. Vi tenker her på alle fortrinn som tilgang til fjord og vann, historie og matkultur.

En økning i antall sysselsatte i offentlig sektor, åpner en mulighet for politisk styring mot lokalisering av slik virksomhet inn i sentrumskjernen. Det vil gi en miljømessig gevinst i tillegg til en utvikling av kunnskapsklynge i sentrum.

6.5 Utfordringer

Varehandel i krise. Det knytter seg utfordringer til ytterligere nedgang i varehandelsomsetningen i årene som kommer. Fortsatt konsolidering kan forventes og antall butikker forventes å avta i årene som kommer. Dette gjelder særlig i gateplan der arealprisene er høye. I sentrum erstattes imidlertid handelen av service og tjenester, mens tilbudene i randsonen kan forventes å stagnere eller å stabilisere seg på nåværende nivå. Det knytter seg store utfordringer til hva lokalene i gateplan skal inneholde når handelen forsvinner. Alternativ bruk av første etasje i bysentrum er viet liten oppmerksomhet i kommuneplanene. Det er fortsatt tillitt til at handel skal bidra i gateplan.

Servering og tjenesteyting er arbeidsintensive næringer godt egnet for sentrum. Mens varehandelen forsvinner fra gatebildet, øker antall tilbud innen servering og tjenesteyting. Dette er næringer som er godt egnet i sentrum, og som har mange arbeidsplasser, men det forutsetter at det er her de lokaliseres. Kommuneplanene peker på gode boligområder og oppvekstmiljøer, men peker i mindre grad på

hvordan rekreasjon for lokalbefolkning kan kombineres med tilbud innen opplevelsesnæringene og at slike kan utvikles i sentrum.

Boligutbygging i sentrum gir ikke nødvendigvis liv eller omsetning i sentrum. Det knytter seg store utfordringer til den store utbyggingen av boliger i mindre byers sentrum. Boligprisene er høye og utbyggere velger å bygge boliger fremfor kontorer i sentrum. Boliger i sentrum har lenge vært vurdert som positivt fordi det kan gi liv i sentrum på ettermiddagene. Men det er som regel rolige par på vei inn i pensjonsalderen som flytter inn i leiligheter i sentrum. I Moss ser vi også at det er en stor andel pendlere blant de som bor sentralt. 60+ skal ikke på jobb og bruker i begrenset grad kollektivtilbudet og skaper heller ikke mye liv i sentrum. Pendlerne bruker i mindre grad handelstilbudet i sentrum ettersom de har et bedre tilbud i Oslo der de er daglig på jobb.

Kontorarbeidsplasser gir best effekt på etterspørsel av varer og tjenester i sentrum. Analyser fra England har vist at kontorarbeidsplasser er svært viktig for å øke kjøpekraften i sentrum og for å holde omsetningen i handel og service på et høyt nivå. Omsetningstall fra kjøpesentre ved kollektive knutepunkt i Norge har vist det samme.

Virksomheter som søker ut av byene til rimelig areal langs hovedtransportårene er et viktig mulighet for regioner med lavt utdanningsnivå. Det er stor konkurranse om å tilrettelegge for flyttbar produksjon mellom kommunene rundt Oslo. Vestby, Ullensaker, Skedsmo, Lørenskog, Bærum og Asker har utviklet betydelige areal for denne typen virksomhet. Gardermoen næringspark er et godt eksempel på hvor viktig det er å tilrettelegge sammenhengende areal for arealkrevende næringsvirksomhet. Det har gitt synergier innen hotell, konferanse og utvikling av underleverandører. Ingen av kommunene i Mosseregionen har etablert næringsparker på samme måte.

7 Ti anbefalinger

Vi anbefaler å prioritere, differensiere og konsentrere slik at likeartet virksomhet samlokaliseres og får like rammebetingelser. Vi anbefaler at det rettes større fokus på utfordringene i sentrum når handelen forsvinner fra gateplan og boliger øker i antall i sentrum. Mulighetene for Mosseregionen knytter seg til et stort potensial for utvikling av Moss bysentrum med varierte funksjoner, for arealkrevende virksomhet langs E6 og gode muligheter for opplevelsesnæringer med sjønær tilknytning. Stor arealmessig spredning, lav urban kvalitet og lav innovasjonslyst er viktige utfordringer.

1. Etablering av en større næringspark ved E6 vil kunne gi Mosseregionen et komparativt fortrinn i konkurransen med alle øvrige regioner rundt Oslo med god tilgang til hovedveinettet. Referanse Gardermoen Næringspark der COOP har etablert seg.
2. Gjøre arealplanmessige grep for å forhindre privatisering av areal langs fjord/kanal med mål om å tilrettelegge gode rammebetingelser for opplevelsesnæringene, herunder servering og tjenesteyting.
3. Definere områder for kunnskapsklynger i sentrum for å unngå at boliger overtar viktige områder i sentrum og fortrenge kontorarbeidsplasser. Utbyggere har i dag større inntjening på salg av boliger enn kontorarbeidsplasser. Det kan resultere i at kontorarbeidsplassene legger seg i sentrums randsone.
4. Første etasje i sentrumskjernen er definert som handelsareal. Økt konkurranse på pris i varehandelen svekker sentrumshandelen i forhold til sentrumsekstern handel. Det blir viktig å holde husleieprisene lave i sentrum. Dialog med gårdeiere kan være en løsning. Alternativt innhold i første etasje blir viktig å drøfte.
5. Effektivisering av arealbruk i big-box-parken i Varnaveien blir viktig frem i tid når mange av de arealkrevende handelskonseptene reduserer arealomfang og antall slik vi har sett de siste par årene. Handelstilbudet bør samlokaliseres og ikke spres ytterligere. Det er viktig at ikke handelsboxene får nytt innhold knyttet til tjenester som med fordel kunne ligge i sentrum.
6. Handel oppstår i dag i nye former. Det fordrer nye løsninger og rammebetingelser. Show-rooms, kombinasjoner av varer og tjenester samt pick-up-punkt er på vei inn i markedet.
7. Samle opplevelsesaktørene til en felles satsing basert på konsepter som «Historie, kunst og kultur», «Lokalmat og drikke» og «Vann, velvære og vannsport». Konseptene skal styre hva Mosseregionen skal bli kjent for og representerer de opplevelsene vi kan produsere bedre enn andre



Vista Analyse AS
Meltzersgate 4
0257 Oslo

post@vista-analyse.no
www.vista-analyse.no