

Helse- og omsorgsdepartementet

(Sendes kun elektronisk)

Dato:24.06.2026

Høring - forslag om endringer i alkoholloven og alkoholforskriften - utvidet ordning for begrenset salg av alkoholholdig drikk direkte fra produsent

Fra Næringsforeningen i Tromsøregionen (NFTR)

Det vises til forslag om å åpne for direktesalg fra produsenter av alkoholholdig drikk.

Næringsforeningen i Tromsøregionen (NFTR) støtter forslaget om utvidet direktesalg fra produsent. Vi mener ordningen kan bli et viktig virkemiddel for å styrke opplevelsesnæringer, reiseliv og lokal verdiskaping, særlig i distriktene.

Samtidig mener vi at forslaget ikke treffer riktig. Produksjonsgrensen på 50 000 liter gjør at de bedriftene som har investert mest og skaper mest verdier, faller utenfor ordningen. Dermed svekkes effekten av tiltaket betydelig.

Verdiskaping skjer i virksomheter som investerer og utvikler seg

Destillerinæringen har over tid utviklet seg fra små nisjeaktører til en viktig del av norsk opplevelses- og reiselivsnæring. I Tromsøregionen og Nord-Norge ser vi tydelig hvordan slike virksomheter bidrar til å tiltrekke besøkende, bygge sterke merkevarer og skape helårige arbeidsplasser.

Flere av virksomhetene har investert betydelige ressurser i produksjonsanlegg, besøksfasiliteter, eksportarbeid og utvikling av opplevelseskonsepter. Dette er investeringer som bidrar til lokal verdiskaping langt utover selve produksjonen.

NFTR mener det er avgjørende at rammevilkårene understøtter denne utviklingen. Dersom regelverket utformes slik at virksomheter faller utenfor ordningen når de vokser, vil det kunne svekke både investeringsvilje og videre utvikling i næringen.

Produksjonsgrensen fremstår som en vekstbegrensning

Direktesalg fra produsent er allerede foreslått med flere tydelige begrensninger:

- Salget skal kun gjelde egne produkter
- Det skal være knyttet til betalt omvisning
- Det er begrensninger på mengde per kunde
- Det er et samlet årlig salgstak på 5 000 liter

NFTR mener disse rammebetingelsene i seg selv sikrer en kontrollert ordning.

På denne bakgrunn kan vi ikke se at en produksjonsgrense på 50 000 liter ivaretar en tydelig alkoholpolitisk funksjon. Etter vårt syn vil grensen i praksis fungere som en begrensning på virksomheters mulighet til å utvikle seg, snarere enn som et målrettet reguleringsverktøy.

En slik avgrensning innebærer at virksomheter som investerer i vekst og utvikling, risikerer å falle utenfor ordningen, uavhengig av om deres aktiviteter ellers er i tråd med formålet.

Behov for sammenheng mellom næringspolitiske ambisjoner og regelverk

Regjeringen har gjennom flere strategier pekt på behovet for økt eksport, flere helårige arbeidsplasser og sterkere opplevelsesnæringer.

For å nå disse målene er det en forutsetning at regelverket legger til rette for at bedrifter kan vokse.

NFTR mener at det er en svakhet ved forslaget at det ikke i tilstrekkelig grad tar hensyn til denne sammenhengen. Et regelverk som avskjærer virksomheter fra deler av markedet når de passerer en viss størrelse, vil kunne stå i motstrid til de overordnede næringspolitiske ambisjonene.

Dette er særlig relevant i distriktene, hvor enkeltbedrifter ofte har stor betydning for lokal sysselsetting, reiselivstilbud og ringvirkninger. I tillegg til å spre turismen og verdiskaping til distriktene.

Direktesalg som del av en helhetlig reiselivsopplevelse

NFTR mener det er viktig å forstå direktesalg fra produsenter i en reiselivskontekst.

For besøkende er ikke dette først og fremst et spørsmål om tilgang til alkohol, men en naturlig del av opplevelsen. Besøkende kommer til Nord-Norge for natur, kultur og opplevelser.

Muligheten til å kjøpe med seg et lokalt produsert produkt etter en omvisning, er en integrert del av denne verdikjeden.

Denne typen aktivitet bidrar til økt verdiskaping lokalt, styrker merkevarer og gir økt attraktivitet for både norske og internasjonale besøkende.

NFTR mener derfor at reguleringen bør utformes slik at den understøtter denne typen opplevelsesbasert næringsutvikling.

Erfaringer fra andre land

NFTR vil også peke på erfaringer fra våre naboland.

I Sverige har volumbegrensninger i ordninger for direktesalg skapt utfordringer for deler av næringen. Samtidig viser utviklingen i Finland at det finnes alternative modeller med høyere grenser.

Dette illustrerer at utformingen av regelverket har stor betydning for hvordan ordningen fungerer i praksis, og at det er mulig å regulere direktesalg på en måte som i større grad støtter næringsutvikling.

Vår vurdering

NFTR støtter innføringen av direktesalg fra produsenter som et virkemiddel for å styrke reiseliv og lokal verdiskaping.

Samtidig mener vi at den foreslåtte produksjonsgrensen på 50 000 liter vil kunne begrense ordningens effekt, ved å ekskludere virksomheter som har størst potensial for verdiskaping og utvikling.

NFTR anbefaler derfor følgende:

For at ordningen skal bidra til å nå mål om økt verdiskaping, eksport og næringsutvikling, anbefaler NFTR:

- at produksjonsgrensen på 50 000 liter fjernes

Et regelverk bør utformes slik at det stimulerer til investering, utvikling og vekst, ikke slik at det etablerer nye terskler for virksomheter som lykkes.

Med vennlig hilsen



Sigrid Mogård-Jansen

Direktør

Næringsforeningen i Tromsøregionen



Fredrik Olsen

Næringspolitisk rådgiver

Næringsforeningen i Tromsøregionen