

Strategier og virkemidler for å tiltrekke industri

En kartlegging av seks land og regioner



Strategier og virkemidler for å tiltrekke industri

Oppdragsgiver

Invest in Norway, Innovasjon Norge

Prosjektleder

Tor Borgar Hansen

Prosjektmedlem

Marte Tobro

Dato

5. mars 2017

Om Oxford Research

Knowledge for a better society

Oxford Research er et nordisk analyseselskap. Vi dokumenterer og utvikler kunnskap gjennom analyser, evalueringer og utredninger slik at politiske og strategiske aktører kan få et bedre grunnlag for sine beslutninger.

Vi kombinerer vitenskapelige arbeidsmetoder med kreativ idéutvikling for å tilføre våre kunder ny kunnskap. Vårt spesialfelt er analyser og evalueringer innen nærings- og regionalutvikling, forskning og utdanning samt velferds- og utdanningspolitikk.

Oxford Research ble grunnlagt i 1995 og har selskaper i Norge, Danmark, Sverige, Finland og Latvia. Oxford

Research er en del av Oxfordgruppen og retter sitt arbeid mot det nordiske og det europeiske markedet.

Oxford Research AS
Østre Strandgate 1
4623 Kristiansand
Norge
(+47) 40 00 57 93
post@oxford.no
www.oxford.no

Forord

Denne rapporten viser resultater fra en komparativ studie av et utvalg lands strategier og virkemidler for å tiltrekke og beholde industribedrifter.

Oppdraget innebar en kartlegging av offentlige ordninger og virkemidler for å tiltrekke industri i utvalgte land og regioner. Hovedfokus har vært på strategier og virkemidler som er rettet mot energiintensiv industri.


Kartleggingen gir økt kunnskap om andre land og regioners strategier og tiltak for å tiltrekke utenlandske industriinvesteringer. Den komparative studien skal gi innsikt i hvorvidt Norge og norske virkemidler er konkurransedyktig når det gjelder å beholde industri og tiltrekke utenlandske industriinvesteringer, og vil også utgjøre et kunnskapsgrunnlag for mulige strategiske beslutninger for justering av Norges strategier og tiltak.

Gjennom våre samarbeidspartnere i de aktuelle landene har vi samlet data om hvordan disse landene/regionene håndterer dette arbeidet. Oxford Research vil takke våre samarbeidspartnere i Oxford Research Sverige AB, Oxford Research Finland OY, CSES, VDI/VDE Innovation + Technik GmbH, NorBiz Asia og RTI International Inc.

Evalueringssteamet i Oxford Research har bestått av prosjektleder og senioranalytiker Tor Borgar Hansen samt analytiker Marte Tobro. Vi vil også takke for bistand fra analytiker Marthe Rosenvinge Ervik og praktikant Hamed Hassan.

Oxford Research takker for god hjelp og nyttige innspill fra Invest in Norway hos Innovasjon Norge, og da særlig Per Christian Stensland, Finn Kristian Aamodt, Dag Brekke og Kjetil Dager. Vi har også hatt stor nytte av innspillene fra representantene fra industrien, virkemiddelapparatet og Norsk Industri som deltok på workshop 2. februar, en stor takk til dere.

På vegne av prosjektteamet



Tor Borgar Hansen, prosjektleder

Innhold

1.	Kontekst for kartleggingen	3
2.	Metode	5
2.1	Samarbeidspartnere	5
2.2	Datainnsamling	5
2.3	Workshop	6
3.	Om promotering av landet/regionen	7
3.1	Sverige	9
3.2	Finland	9
3.3	Skottland	10
3.4	Fristaten Bayern	11
3.5	Canada – Ontario og Québec	12
3.6	Singapore	14
4.	Forankring av promotering i lovverk, strategier og institusjoner	15
4.1	Strategier direkte knyttet til industri generelt og tiltrekking av industri	15
5.	Offentlige aktører	18
5.1	Business Sweden	18
5.1.1	Andre aktører i Sverige	19
5.2	Invest in Finland	19
5.2.1	Andre aktører i Finland	20
5.3	Scottish Development International (SDI)	20
5.3.1	Andre aktører i Storbritannia	20
5.4	Invest in Bavaria	21
5.4.1	Tyskland – Bayern	21
5.5	Invest in Canada	22
5.5.1	Andre føderale aktører i Canada	22
5.5.2	Invest in Ontario	22
5.5.3	Investissement Québec	22
5.6	Singapore Economic Development Board (EDB)	23
6.	Ikke-økonomiske virkemidler	24
6.1	Rådgivning	24
6.2	Testsenter for teknologi	24
6.3	Klynger	25
6.4	Andre tjenester	25

7.	Økonomiske virkemidler	27
7.1	Virkemidler knyttet til energibruk	27
7.2	Investeringsvirkemidler	30
7.3	Lån og tilskudd for teknologiutvikling, spesielt miljøteknologi	31
7.4	Virkemidler tilknyttet regionalutvikling	33
7.5	Bedriftsskatt og eiendomsskatt	34
7.6	Skattefradrag på FoU	36
8.	Statsstøttereguleringen i EU	39
9.	Diskusjon og anbefalinger	40
1.	VEDLEGG	43
1.1	Objective	43
1.2	About the template	43
2.	“Name of country/region”	44
2.1	Strategy and policy for retaining and/or attracting (energy intensive) industrial businesses	44
2.1.1	Explicit strategy/policy	44
2.1.2	Indirect strategy/policy	44
2.2	Stakeholders	45
2.3	Instruments and schemes	45
2.3.1	Economic incentives	46
2.3.2	Non-economic incentives	47
2.4	Country/region overview	48
2.5	List of interviewees (if applicable)	48

Tabelliste

Tabell 1: Rangsgering i konkurransekraftindeksen, World Economic Forum (2016-2017)	4
Tabell 2: Samarbeidspartnere i prosjektet	5
Tabell 3: Egenskaper myndighetene velger å fremheve	8
Tabell 4: Strategier direkte knyttet til industri generelt og tiltrekking av industri i de ulike landene.....	15
Tabell 5: Oversikt over nasjonale og regionale aktører	18
Tabell 6: Eiendomsskatt i de ulike landene.....	34
Tabell 7: Bedriftsskatt i de ulike landene	35
Tabell 8: Eksempler på indikatorer i ulike internasjonale kåringer hvor Norge skårer høyt	42

Sammendrag

Når myndigheter ønsker å tiltrekke seg industri, har de overordnet to innganger til denne prosessen:

- Tilby goder
- Senke barrierer

Vår kartlegging viser at de fleste land stiller ganske jevnt når det gjelder å tilby goder. Tiltakene som tilbys inngår i ulike kontekster og aktørenes porteføljer er svært ulike med hensyn til tyngdepunkt. Tiltakene er ofte rettet inn mot ulike målgrupper som gjør at en sammenligning mellom landene og ikke minst deres virkemidler blir meget vanskelig og egentlig lite relevant.

Goder som tilbys bedrifter er alltid rettet mot alle i målgruppen som opererer i det aktuelle landet. Vi har ikke avdekket finansielle særgoder som tilbys bare utenlandske nyetableringer. Det er usikkerhet knyttet til effektene av slike finansielle goder, og virkningene er vanskelig å måle.

Når det gjelder å senke barrierer, er ikke-økonomiske tjenester kanskje de viktigste. Det handler mye om å senke «red-tape»-barrierer, og navigere i byråkratiske prosesser som kan være fremmede for en nyankommen bedrift. Det norske innovasjonssystemet blir ofte beskrevet som komplekst, og det vil derfor være spesielt viktig med kontinuerlig oppfølging her.

Oxford Research mener at i de fleste tilfeller vil senkning av barrierer være den mest effektive metoden for å tiltrekke bedrifter på sikt. Det er betydelig rimeligere å senke barriere enn å dele ut store økonomiske gavepakker. På sikt kan slike økonomiske goder akkumulere store utgifter for myndighetene, mens mer effektive systemer også kan komme eksisterende bedrifter til gode.

Oxford Research anbefaler følgende tiltak:

- 1) Opprette en database for eiendoms- og lokasjonssertifisering som industribedrifter kan benytte for å finne nye passende lokasjoner til nysatsning/nyetablering.
- 2) Forsterke og spisse promotering mot ønskede målgrupper ved bruk av nettsider
- 3) Tydelige retningslinjer for å håndtere henvendelser fra utenlandske bedrifter ved utenlandskontorene til Innovasjon Norge
- 4) Sikre at enhver henvendelse får en dedikert kontaktperson gjennom hele prosessen, fra initiell kontakt til eventuell etablering

Executive summary

In general, governments apply two approaches in their efforts to attract foreign direct investments (FDI):

- Offer benefits
- Reducing barriers

Our benchmark study shows that most countries provide similar benefits. Such benefits are applied in different contexts and depending on the actors' portfolios. The incentives are often aimed at different target groups which make a comparison between countries and their incentives difficult and less relevant.

Benefits offered businesses are non-discriminatory between any in the target group. We have not discovered any financial benefits offered to FDI's only. The effects of financial benefits are difficult to measure and uncertain.

Non-financial services are perhaps the most important tool to reduce barriers. Most countries strive to reduce red-tape barriers, and aid in navigating bureaucratic processes that may be alien to new entrants. The Norwegian innovation system is often described as complex, hence continuous follow-up is important.

Oxford Research argue that reducing barriers is the most effective approach to attract FDI. Reducing barriers is significantly less expensive than distributing large financial schemes. Over time, such economic benefits accumulate large public expenses, while more efficient systems also benefit incumbent businesses.

Oxford Research recommends the following actions:

- 1) Create a database of real estate and location-certification which industrial companies may search to find new suitable locations.
- 2) Strengthened and targeted promotion through multilingual webpage
- 3) Clear guidelines for handling requests from foreign businesses at Innovation Norway's offices abroad
- 4) All businesses should be allocated one main contact person for discussions and questions throughout the process, from initial contact to potential establishment

1. Kontekst for kartleggingen

Utenlandske direkte investeringer (FDI) er en sentral pådriver for internasjonal økonomisk integrasjon og globalisering. Med riktig politisk rammeverk, kan FDI gi økonomisk stabilitet, fremme økonomisk utvikling og styrke velferden. Utenlandske investeringer kan også være et viktig redskap for lokal næringsutvikling, og det kan bidra til å forbedre konkurranseevnen både i landet hvor investeringen gjøres, og i landet hvor bedriften kommer fra. Spesielt gir FDI økte overføringer av teknologi og know-how mellom økonomier. (OECD, 2008)¹. FDI er en hjørnestein i økonomisk globalisering, det gir multinasjonale bedrifter mulighet til å flytte eller opprette produksjon der det er mest lønnsomt. De fleste land er interessert i at utenlandske bedrifter etablerer produksjon eller avdelinger, for å sikre både arbeidsplasser og skatteinntekter for landet. Når dette er sagt, har vi i nyere tid sett en økning i proteksjonisme i flere land. Eksempelvis i USA, hvor føderale myndigheter har truet med tollbarrierer dersom bedrifter starter produksjon utenfor landets grenser. Som en reaksjon på denne økte proteksjonismen har andre land valgt å svare med å åpne grensene mer, slik Canada har gjort.

Fordi de fleste land har interesse av å tiltrekke seg industri, har det blitt høy konkurranse mellom landene for å gjøre seg attraktive for interesserte bedriftene. Myndighetene arbeider både med å tilrettelegge for å tiltrekke utenlandsk industri og for å etablere gode ordninger for å beholde eksisterende industri i hjemlandet. De ulike landene tar stadig grep for å bedre sin konkurranseposisjon, og det finnes en rekke virkemidler som bidrar til dette. Eksempler på slike virkemidler kan være skatteinsentiver støtteordninger, tilgang til kapital, infrastruktur, arbeidskraft og kompetanse. De siste årene er det for eksempel mange land som har valgt å sette ned satsen på bedriftsskatt.

I dette prosjektet har vi samlet inn informasjon om strategier, retningslinjer og virkemidler som benyttes for å beholde og tiltrekke industrielle virksomheter i ulike land. Hovedfokuset er energiintensive industribedrifter, og virkemidler som berører disse. Energiintensiv industri er, som navnet tilsier, industribedrifter som bruker store mengder energi i sin produksjon. Dette kan være både produksjonsindustri- eller prosessindustrivirksomheter. I Norge er et av våre sterkeste fortrinn, sammenlignet med andre OECD land, at vi har både rimelig og miljøvennlig elektrisitet, og det er derfor spesielt interessant å se hvordan andre land tilnærmer seg denne gruppen bedrifter.

¹ <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>

Landene/regionene vi har undersøkt er bestemt i samråd med oppdragsgiver, og landene/regionene er:

- Sverige
- Finland
- Skottland, Storbritannia
- Bayern, Tyskland
- Ontario, Québec og føderale Canada
- Singapore

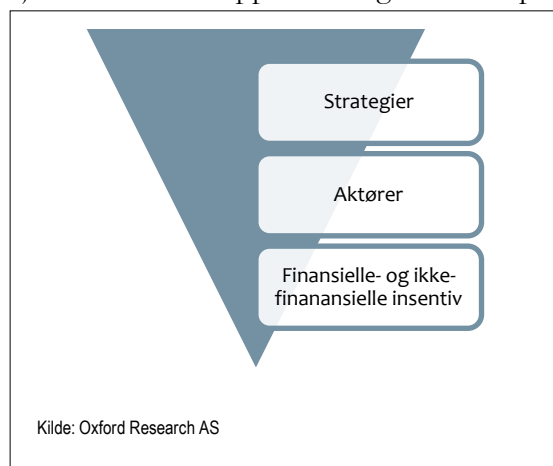
Tabell 1 viser de første femten landene i rangeringen av konkurransekraftindeksen fra World Economic Forum, hvor Norge innehar en ellefte plass. Vi har også markert de ulike landene/regionene som har vært gjenstand for denne kartleggingen. For Tysklands vedkommende er delstaten Bayern valgt ut, mens vi for Canada ser både på det føderale nivået og provinsene Ontario og Quebec. For Storbritannia er Skottland valgt ut som den mest interessante kandidaten til en sammenlikning med Norge.

Tabell 1: Rangering i konkurransekraftindeksen, World Economic Forum (2016-2017)

LAND	Rangering
Sveits	1
Singapore	2
USA	3
Nederland	4
Tyskland	5
Sverige	6
Storbritannia	7
Japan	8
Hong Kong	9
Finland	10
Norge	11
Danmark	12
New Zealand	13
Taiwan	14
Canada	15

Kilde: World Economic Forum (2016-2017)

Vi begynner rapporten med en rask gjennomgang av metoden brukt for datainnsamling i dette prosjektet. Videre i rapporten følger vi en top-down tilnærming, som vist i figuren under. I kapittel 3 vil



vi gå igjennom hvilke egenskaper myndighetene i enkelte land promoterer for å tiltrekke seg investorer og bedrifter. I kapittel 4 diskuterer vi aktørene som har forankret innsatsen med å tiltrekke seg industri i strategidokumenter og lovverk. I kapittel 5 gir vi en oversikt over institusjonene som har ansvaret for å attrahere utenlandsk industri i det enkelte land, samt andre aktører som er relevante for internasjonale bedrifter. Disse aktørene kan være fra ulike forvaltningsnivåer eller offentlige institusjoner. Aktørene jobber direkte eller indirekte mot å oppfylle strategiene som er nevnt ovenfor. Kapittel 6 går igjennom de viktigste ikke-økonomiske virkemidlene, og kapittel 7 diskuterer de viktigste økonomiske virkemidlene vi finner. I kapittel 8

diskuterer vi kort hvordan noen virkemidler har vært gjenstand for debatt i lys av statsstøtteregulverket.

Til slutt følger en diskusjon av funnene og anbefalinger fra Oxford Research.

2. Metode

Denne studien er en kvalitativ kartlegging som hovedsakelig tar utgangspunkt i dokumentstudier. Dokumentstudiene er gjennomført av Oxford Research AS og våre samarbeidspartnere.

2.1 Samarbeidspartnere

For å samle informasjon om de ulike landene, har vi benyttet vårt internasjonale nettverk av samarbeidspartnere. Oxford Research har gode erfaringer med samarbeid med disse aktørene fra tidligere prosjekter. For de nordiske landene har vi benyttet fageksperter fra våre søsterselskaper, mens vi for de øvrige landene har alliert oss med aktører vi kjenner godt fra andre prosjektsamarbeid. De fleste av aktørene var blant annet underleverandører eller nøkkelinformanter i prosjektet «Study on ex post economic impact assessment of programmes to support business R&D and innovation», som Oxford Research gjennomførte for EU-kommisjonen i 2015-2016.

Tabell 2: Samarbeidspartnere i prosjektet

LAND	UNDERLEVERANDØR
Norge	Oxford Research AS
Sverige	Oxford Research AB
Finland	Oxford Research OY
Storbritannia – Skottland	CSSES – Centre for Strategy and Evaluation services
Tyskland – Bayern	VDI/VDE Innovation + Technik GmbH
Canada – Føderalt, Ontario og Québec	RTI International Inc.
Singapore	NorBiz Asia

2.2 Datainnsamling

Vi utarbeidet en rapportmal for utfylling, som ble sendt våre samarbeidspartnere. Malen var delt inn i fem deler (se rapportvedlegg 1):

- Strategier og lovverk
- Aktører
- Økonomiske virkemidler
- Ikke-økonomiske virkemidler
- Helhetlig oversikt over konkurransefortrinn for det aktuelle landet

Våre samarbeidspartnere fylte ut de viktigste elementene i hver av de 5 delene med fokus på å tiltrekke seg industri. Omfanget i leveransene varierte noe med hensyn til kompleksitet i de enkelte landenes innovasjonssystem og tolkning av viktigheten av de ulike elementene.

Oxford Research har sammenstilt rapportmalene og presenterer resultatet i denne rapporten. Vi har også gjort ytterligere dokumentstudier av de mest interessante elementene. Mange av de elementene vi tar opp i rapporten er ikke direkte sammenlignbare landene imellom og vil derfor bli presentert enkeltvis.

I en del av kapitlene finnes bokser med mer detaljert informasjon om tiltak og virkemidler som er spesielt interessante for dette prosjektet.

2.3 Workshop

Halvveis i prosjektperioden presenterte vi foreløpige funn i en workshop med Innovasjon Norge og Norsk industri. I denne workshopen ble det diskutert hvilke av tiltakene som var mest interessante å følge opp nærmere, og hva industrien selv anså som spesielt nyttig.

3. Om promotering av landet/regionen

Som et virkemiddel for å tiltrekke investeringer til et land eller region kan myndighetene promotere ulike egenskaper som de mener utgjør fortrinn for den aktuelle regionen. Ved å trekke fram sine styrker, argumenterer myndighetene for hvorfor selskaper burde etablere seg akkurat her. Noen land har en lengre vei å gå enn andre i denne sammenhengen, for eksempel er flere kjent med forholdene i Tyskland, enn i Finland.

I alle landene finnes det en ansvarlig instans som tar imot henvendelser fra interesserte bedrifter eller investorer. Vi vil i dette kapitlet gå nærmere inn på hvilket budskap disse aktørene har om sine respektive land eller regioner. En nærmere beskrivelse av de ulike aktørene er temaet i kapittel 5.

Innledende informasjon om muligheter for investeringer finnes på de ulike investeringsaktørenes nettsider. Omfanget av beskrivelsene varierer veldig mellom hver enkelte aktørs nettside. Noen velger å liste opp punkter, men andre har dedikerte sider som nærmere beskriver hvert fortrinn.

I dette kapitlet tar vi en kort gjennomgang av hvilke egenskaper og fortrinn de ulike aktørene fremhever selv, først i en samlet tabell, og deretter går vi nærmere inn på hvert enkelt land/region. Vi har konsentrert oss om de fortrinnene som i størst grad fremheves av aktørene selv. Det betyr ikke at denne egenskapen er bedre i dette landet/regionen enn i de andre, men at det enkelte land/region selv vurderer det som en styrke. De fleste punktene vi studerer er relative i forhold til utgangspunkt og kontekst, og derfor vanskelig å sammenligne direkte.

Tabell 3: Egenskaper myndighetene velger å fremheve

Egenskaper som fremheves	Sverige	Finland	Skottland	Bayern	Canada	Ontario	Québec	Singapore
Skatteordning		X			X	X	X	X
Tilgang på miljøvennlig energi							X	
Høy utdannet arbeidsstyrke	X	X	X	X	X	X	X	
Infrastruktur		X	X	X		X	X	X
Gode forhold for FoU	X	X	X	X	X	X		
Tilgang til markeder	X	X	X		X	X	X	X
Økonomisk vekst					X		X	X
Økonomisk stabilitet		X		X	X			X
Åpenhet og liberal tilnærming til handel	X							
Nettverk				X				X
Lav korrupsjon		X						
Lokasjonsoversikt	X*	X*				X		
Velferdsordninger		X				X		
Diversifisert industri			X	X		X		
Høy skår på en business-ranking	X				X			X
Natur		X						
Språkkunnskaper i befolkningen	X	X					X	X
Multikulturelt					X	X		

*Sverige og Finland har bare lokasjonsoversikt for datasentere

Kilde: Oxford Research AS

I det videre vil vi i mer detalj se på hvordan det enkelte land/region presenterer sine fortrinn.

3.1 Sverige

Modernitet, stabilitet og kvalitet

Business Sweden har ansvaret for å promotere investeringer i Sverige. Business Sweden trekker frem landets moderne og bedriftsvennlige forhold, samt at Sverige har verdier som åpenhet og liberal tilnærming til handel, noe som styrker bedrifters konkurransevne.

Business Sweden fremhever også at landet nyter godt av den gode koblingen mellom akademia, myndigheter og privat sektor. Selskaper kan få tilgang til en av verdens høyest utdannede arbeidsstyrker. Kvalitet og effektivitet er sentrale nøkkelord som understrekes.

Business Sweden trekker også frem internasjonale rangerings omtale av Sverige. Blant annet har Financial Times kåret Stockholm til verdens nest mest profilerte tech-hub etter Silicon Valley og Forbes har listet Sverige som verdens beste land å gjøre forretninger i.

Sveriges nærhet og tilgang til store markeder, som f. eks det europeiske markedet, er av stor betydning og dette vektlegges. Videre fremheves de nordiske landenes tette handelsmessige integrasjon, som gir tilgang til et marked med stor kjøpekraft.

Sektorer som fremheves:

- Produksjonsindustri
- Bioøkonomi
- Datasentre
- Bilindustri
- Clean-tech
- IKT
- Bygg industri
- Biovitenskap
- Logistikk og verdikjeder
- Metall og gruvedrift
- Varehandel
- Turisme

3.2 Finland

Gunstige skatteforhold, stor forpliktelse til forskning og utviklingsarbeid og gode forbindelser til Russland

De finske myndighetene, gjennom Invest in Finland, er opptatt av å formidle Finlands konkurranse-dyktighet, og belyser dette med tall og kåringer fra blant annet OECD, The Economist, World Economic Forum og UNICEF. Sammenlignet med de andre nordiske landene har Finland lav bedriftsskatt. Videre trekkes det frem at landet har stor respekt for bedrifters immaterielle eiendom, i samarbeidsprosjekter med akademia er det bedriften som eier patentene. Innovasjon anses som meget viktig for den finske økonomien, og dette formildes tydelig på nettsidene. Det vises også til et godt miljø for entreprenører. Med lav korrupsjon kan selskaper forvente forutsigbarhet og trygge rammer for forretninger.

Invest in Finland fremhever at Finland er et høyt teknologisk land, med stor kompetanse innenfor teknologisektoren, og viser til ulike tech-hubs for næringer som spill, software og elektronikk. I tillegg er finske konsumenter raske til å teste ut nye ting, noe som indikerer et marked med kjøpekraft.

Det legges betydelig vekt på privat og offentlig sektors utstrakte evne til å bruke store ressurser på FOU. Nærmere 3 prosent av arbeidsstyrken jobber innen FoU, og dette er den høyeste prosentandelen i verden. Invest in Finland formidler videre at arbeidsmarkedet er preget av høy kompetanse og humankapital, det poengteres at landet skårer svært høyt på ulike verdensskåringer.

Når det gjelder humankapital, vises det også til at 90 prosent av befolkningen under 30 år snakker engelsk. Den nære tilknytningen til Russland vektlegges, og det poengteres det at en stor andel av befolkningen behersker russisk, i tillegg til finsk, svensk og engelsk..

Næringslivet verdsetter god infrastruktur, både fysisk og digital, Invest in Finland trekker frem at selskaper vil nyte av den gode logistikk- og transportinfrastrukturen, med blant annet gode forbindelser til Russland. Finland har også nylig lansert 5G nettverk.

Invest in Finland formidler at nye fiberkabler til og fra Finland skaper mange næringsmuligheter.

Sektorer som fremheves:

- IKT og digitalisering
- Clean-tech
- Reise og turisme
- Helse og velvære
- Bioøkonomi
- Detaljhandel
- Gruvedrift

3.3 Skottland

Høyt utdannet befolkning og rimelige driftskostnader

Fem overordnede punkter vektlegges:

- Høy kompetanse
- Et innovativt land
- Lave oppstartskostnader
- Tilgang til ulike markeder
- Rask oppstart (tar 24 timer å registrere en bedrift, og omtrent to uker før den er operativ)

Scottish Development International (SDI) har ansvaret for å promotere investeringer i Skottland. Det vies mye plass til å fremheve det høye kompetanse- og utdanningsnivået blant befolkningen. SDI poengterer at 77 prosent av forskningen fra skotske institusjoner har blitt gradert som verdensledende eller internasjonalt fremragende.

De skotske sidene informerer at det allerede er etablert 4000 utenlandske selskaper i Skottland. Videre poengteres det at Skottland har 40 prosent lavere driftskostnader sammenlignet med London. Sammenlignet med de andre regionene i Storbritannia, nevnes det at Skottland i større grad tiltrekker seg direkteinvesteringer fra utenlandske aktører.

Informasjonen til Scottish Development International (SDI) henvender seg i stor grad til bedrifter allerede etablert i London.

Videre trekkes det frem at etablerte selskaper vil ha tilgang til et globalt marked og med gode internasjonale forbindelser. Helt konkret peker SDI på den nære tilknytningen til resten av Storbritannia, og ikke minst EU-markedet med dets 500 millioner innbyggere.

Fem internasjonale flyplasser og gode togforbindelser til resten av Storbritannia, gjør det enkelt å transportere varer og mennesker.

Sektorer som fremheves:

- Luftfart, forsvar og marine
- Kjemiske fag
- Kreative næringer
- Finanstjenester
- Globale forretningstjenester
- Biovitenskap og biotech
- Olje og gass
- Fornybar
- Teknologi og ingeniørfag
- Tekstil
- Turisme

3.4 Fristaten Bayern

En økonomisk innovativ region med sterke klynger

Invest in Bavaria trekker frem at Bayern er en forutsigbar delstat med næringsvennlige forhold. Det blir også nevnt at politikere i samarbeid med næringslivet i stor grad baner vei for den videre utviklingen. Bayern har en rekke sterke nettverk av internasjonalt anerkjente utdanningsinstitusjoner, blant dem ni statlige universiteter og 24 universiteter innen anvendt forskning. Samtidig vektlegger Invest in Bavaria delstatens mange klynger bestående av et nettverk av bedrifter, forsknings- og utdanningsinstitusjoner og andre interessenter som arbeider for gode næringsvilkår og økt vekst i delstaten. Forholdet mellom bedriftene karakteriseres som stabile, med fokus på samarbeid og gjensidig utveksling av kunnskap.

Invest in Bavaria redegjør for en rekke viktige sektorer i delstaten, men det legges spesielt fokus på digitalisering, og Bayerns viktige posisjon i denne utviklingen blir tydelig fremhevet. Det opplyses at 40 prosent av tyske IT-selskaper er lokalisert i Bayern og nærmere 35 000 IKT-selskaper holder til i München. Videre vises det til gode omtaler fra

Sektorer som fremheves:

- Bilindustri
- Bioteknologi
- Kjemiskindustri
- Elektronikk og ingeniør
- Energiteknologi
- Finanstjenester
- Informasjonsteknologi
- Logistikk
- Luftfart og satellittnavigasjon
- Mekaniskingeniør
- Mekatronikk
- Media
- Medisinskteknologi
- Nanoteknologi
- New Materials
- Fotonikk
- Miljøteknologi

Bill Gates, og EU-kommisjonen som blant annet kåret München til Europas beste IKT-by foran både London og Paris.

3.5 Canada – Ontario og Québec

Handelsavtaler med EU, NAFTA og flere, gunstige skatteforhold og høyt utdannet befolkning

De overordnede nettsidene til Invest in Canada gir mye informasjon om muligheter og virkemidler under føderal kontroll, og gir også oversikt over de ulike provinsene.

Ontario

Ontario er Canadas nest største provins med en populasjon på 13,7 millioner mennesker og er base for noen av de største industriene i Nord-Amerika. Dette gjør provinsen til en av de økonomisk ledende i kontinentet, ifølge Invest in Ontario.

Canadas deltakelse i NAFTA gir selskaper en strategisk tilgang til en av de mest velstående økonomiene i verden. Det illustreres at Ontario har et sterkt næringsliv med en BNP på \$599 milliarder, større enn Sverige, Sveits og Belgia. Invest in Ontario argumenterer at den høyt utdannede befolkningen i kombinasjon med det flerkulturelle samfunnet har positive innvirkninger på den mangfoldige økonomien som blant annet omfatter avansert industri (blant annet luftfart, bilindustrier og medisinsk utstyr) forretningstjenester, fornybar energi, biovitenskap, naturressurser, forskning og utvikling. Ontario har også gode velferdsordninger, spesielt sammenlignet med USA.

Sektorer som fremheves:

Ontario:

- Luftfartøy
- Automotive
- Kjemisk og biokjemisk industri
- Cleantech
- Finanssektor
- Produksjon av mat og drikke
- Automasjon og robotisering
- Biovitenskap og andre livsvitenskaper
- Informasjon og kommunikasjons teknologi.
- Gruvedrift
- Turisme

Halvparten av Canadas forsknings- og utviklingspersonell holder til i Ontario, og det investeres rundt \$14 milliarder årlig i FoU. Videre vises det til at Ontario har en internasjonal anerkjent teknologi hub, med over 1000 teknologiselskaper i Waterloo-området alene, som omsetter for \$30 milliarder.

Quebec

Investissement Québec vektlegger på sin side Québecs evne til å navigere seg trygt gjennom finanskrisen, samt deres økning i BNP per capita. Ved første øyekast promoterer Investissement Québec informasjonsteknologi og biovitenskap.

Det vies noe plass til positive omtaler av Canada og Québec. Investissement Québec viser blant annet til at både Forbes og Bloomberg har omtalt Canada som det beste G20-landet å drive forretninger i. I tillegg poengteres det at Canadas banksystem ble ansett som verdens mest solide, ifølge World Economic Forum i 2014.

Omtale av de mange handelsavtaler Canada har inngått med ulike land vies også plass i nettsidene til Investissement Québec. Blant annet poengteres det at Canada er et av de første industrialiserte landene i verden som innen kort tid vil ha tilgang til to av verdens største markeder, det amerikanske, som består av 319 millioner konsumenter, samt det europeiske markedet med over 500 millioner konsumenter.

Investissement Québec appellerer også til selskaper ved å vise til at Québec har et svært gunstig skatteregime, med hensikt å redusere selskapers operative kostnader.

Det nevnes i tillegg at Canada har en rekke skattemessige fordeler over land som USA, Italia, Frankrike, og Tyskland. Sammenlignet med disse landene har Canada lave skattebyrder på nyinvesteringer i tillegg til at selskapsskatten er lavere enn i alle de nevnte landene. I følge Investissement Québec har Québec også rimelige arbeidskostnader, energipriser og leieutgifter.

Investissement Québec legger betydelig mer vekt på forholdene generelt i Canada, sammenlignet med Ontario. Videre foretar de også i større grad sammenligninger med resten av G7-landene.

Sektorer som fremheves:

Québec:

- Luftfartøy
- Biovitenskap og andre livsvitenskaper
- Gruvedrift
- Multimedia
- Bakketransport
- Informasjon og kommunikasjons teknologi.
- Mikroelektronikk
- Jordbruks- og matprodukter

3.6 Singapore

Regionalt handelspunkt og teknologisk velutviklet

Singapore Economic Development Board (EDB) formidler Singapores fortrinn, gjennom å vise til landets økonomiske vekst de seneste tiår. Argumentene for å drive handel og næringsvirksomhet i Singapore knyttes i stor grad opp mot det som EDB kaller «Singapore Fundamentals», nemlig «Trust», «Knowledge», «Connected» og «Life».

Under «Trust» poengteres det at Singapore har sterke eiendomsrettigheter, konkurransedyktig skatt og en næringsvennlig politikk fra regjeringen. Det refereres til Verdensbanken, som ved en anledning kåret Singapore til det enkleste stedet å drive forretninger. Under «Knowledge» vektlegger EDB at landet fører en kunnskapsbasert politikk, samt at befolkningen er høyt utdannet, flerkulturell og flytende i engelsk. Det poengteres at Singapore fungerer som et knutepunkt for europeere og amerikanere som driver handel i Asia, i tillegg til at landet er en plattform for å internasjonalisere virksomheter for kinesiske og indiske bedrifter.

Videre promoterer EDB, Singapore som verdens transportknutepunkt, med et omfattende nettverk av handelsavtaler i Asia. Verdens største containerhavn, med forbindelser til 600 ulike havner i 123 land, er også å finne i Singapore. Dette, sammen med en velutbygget offentlig kommunikasjon, fremheves under «Connected».

Singapores internasjonale befolkningssammensetning kommer vel til syne under «Life», der det refereres til at en av tre er fra utlandet. EDB viser også til at Singapore er ansett som en av de tryggeste, grønneste og reneste byene i Asia.

Myndighetene presenterer Singapore som et moderne, velutviklet land med gode forutsetninger for å drive handel og næringsvirksomhet. EDB legger også betydelig vekt på landets tilknytning til ASEAN, hvor medlemslandene utgjør til sammen 600 millioner mennesker. Videre argumenteres det for at regionens utfordringer skaper muligheter for innovative selskaper.

På nettsidene til EDB finnes en systematisk trinnvis guide for hvordan etablere et selskap i Singapore. Informasjon, nøkkeltall og fakta om folket, språk, religion, styreform, økonomiske og finansielle forhold (GDP, produktivitet og inflasjon), arbeidsledighet, transport, utdanning presenteres også på en lettfattelig måte.

Sektorer som fremheves:

- Luftfartsteknologi
- Kjemiskindustri
- Infrastruktur og industrielle løsninger
- Fornybarenergi
- Forbrukervirksomheter
- Media
- Elektronikk
- Energi
- Miljø og vann
- Helsetjenester
- Ideelle organisasjoner
- Informasjonsteknologi produkter og service
- Logistikk og forsyningskjedeledelse
- Marine og offshoreindustri
- Medisinteknologi
- Legemidler og bioteknologi
- Precision Engineering
-

Emerging business:

- Bilindustri
- Profesjonstjenester
- Livsstilprodukter og tjenester
- Naturressurser
- Robotikk
- Trygghet og sikkerhet
- Romteknologi

4. Forankring av promotering i lovverk, strategier og institusjoner

Strategier er en plan for måloppnåelse, og handler mer om hva som ønskes oppnådd, enn hvordan. For departementer viser strategier retningen det politiske systemet ønsker at landet skal ta. Det er ikke alle land som har strategier direkte knyttet til å tiltrekke seg industri. Noen velger en slik eksplisitt tilnærming, mens andre bare nevner det i sine overordnede strategier for industri generelt. Vi har i dette kapitlet inkludert de strategier og satsninger som er direkte knyttet til å tiltrekke seg industri.

4.1 Strategier direkte knyttet til industri generelt og tiltrekking av industri

Tabell 4: Strategier direkte knyttet til industri generelt og tiltrekking av industri i de ulike landene

LAND	Strategi direkte knyttet til industribedrifter	Eier av strategi
Norge	Industrien – grønnere, smartere og mer nyskapende (2017)	Nærings- og fiskeridepartementet
Sverige	Smart industry – a strategy for new industrialization of Sweden, (2016)	Ministry of Enterprise, Energy and Communications
Finland	Team Finland Strategy to promote FDI's (2012)	Team Finland (en rekke statlige aktører)
UK – Skottland	Scotland's Economic Strategy (2015)	Myndighetene i Skottland
Tyskland – Bayern	<i>Vi har ikke funnet en strategi som tar opp tiltrekking av industri</i>	
Canada – føderal	Invest in Canada Hub	Statsministerens kontor
Singapore	<i>Vi har ikke funnet en strategi som tar opp tiltrekking av industri</i>	

Sverige

Sveriges industristrategi, «Smart industri – en nyindustrialiseringsstrategi för Sverige» er fra 2016. Allerede i forordet nevnes viktigheten av gode vilkår for utenlandske industrier som et viktig punkt hvor Sverige har hengt etter. En del av strategien omhandler attraktive miljøer for industrisektoren.

Finland

Det eneste landet hvor vi har funnet en strategi knyttet direkte til tiltrekking av FDI fra myndighetene er Finland. Team Finland er et samarbeidsorgan som består av flere virkemiddelaktører og departementer (blant annet organisasjoner tilsvarende Innovasjon Norge, Forskningsrådet og GIEK). Denne strategien inneholder flere konkrete tiltak for å tiltrekke seg industri, ett av dem er en «fast track» for nye bedrifter. Formålet med tiltaket er å gi nye bedrifter rask behandling i byråkratiet.

Canada

Canada har ikke en enkeltstående føderal politikk knyttet til industri, men en blanding av mer indirekte strategier, provinsielle strategier og virkemidler som indikerer proaktivitet knyttet til industrinæringen. Canada har en lov som omhandler investeringer i landet, «Investment Canada Act». I 2017 har statsministerens kontor startet «Invest in Canada Hub» som over de neste fem årene skal arbeide med å tiltrekke investeringer til Canada. Denne instansen vil inkorporere og utvide funksjonen med handelskommisjonærer. Canada har også nylig satt opp den øvre grensen for utenlandske oppkjøp fra 600 millioner USD til 1 milliard USD. Canada jobber nå på mange politiske fronter for å være talsmann for åpenhet, i en mer proteksjonistisk politisk verden.

Canada har ikke en frittstående nasjonal strategi knyttet til energiintensiv industrivirksomhet, men landets politikk på nasjonalt og provinsielle nivåer indikerer at FDI er en prioritet. Statsminister Justin Trudeaus lansering av Invest i Canada Hub i 2017 og landets økte fokus på å tiltrekke seg FDI og global handel, er bevis for at landet fortsetter å offensivt rekruttere og tiltrekke seg industri. De nasjonale retningslinjene signaliserer åpenhet til globalisering og handel, i motsetning til politiske trendene mot isolasjonisme i USA.

Ontario (Canada)

Ontario lanserte i 2016 en strategi for vekst, «Business Growth Initiative». Dette initiativet skal blant annet modernisere regelverket for bedrifter, og bygge smarte enkle løsninger («Red Tape Challenge»).

Québec (Canada)

Québec har mer industrispesifikke strategier for tiltrekking av utenlandske investeringer i spesifikke sektorer, her er det spesielt romfart som trekkes frem. Dette er en sektor som allerede sysselsetter 40 000 personer i provinsen. Detaljene i strategien har ikke blitt sluppet, men en oversikt over hovedpunktene finnes. En av hovedsatsningene er at Québec skal gi finansiell støtte for å tiltrekke utenlandske bedrifter i romfartsindustrien.

En annen bransjespesifikk strategi i Québec, er strategi for utvikling av aluminium. Québec har en ambisiøs målsetting om å doble aktiviteten av prosessering av aluminium i løpet av strategiperioden (2015-2025). I den anledning skal de blant annet utvikle en investeringsmulighetsplan for aluminiumsektoren for utenlandske investorer og fremme hvordan staten kan gjennomføre dette med lave karbonavtrykk.

Storbritannia

Storbritannia skal komme med ny industristrategi i løpet av 2017. Strategien er ikke lansert, men det har kommet tentative meldinger om retningen til strategien. Brexit står selvsagt som et bakteppe for prioriteringene i den nye strategien, og det er vektlagt at Storbritannia legger opp til et skifte i samarbeidspartnere til land utenfor Europa. Dette inkluderer Canada, Kina, India, Mexico, Singapore og Sør-Korea. De har også lansert fem områder som kan vente seg ekstra støtte fra myndighetene; biovitenskap, miljøvennlige fartøy, digitalisering av industrien, kreative næringer og atomindustri.

Bayern

Bayern har ingen eksplisitt strategi for å tiltrekke seg industribedrifter, men har flere ulike strategier som inneholder elementer av dette. Som eksempel kan nevnes delstatens forsknings, utviklings- og innovasjonsstrategi (Gesamtkonzept für die Forschungs-, Technologie- und Innovationspolitik der Bayerischen Staatsregierung)² og digitaliseringsstrategi (Zukunftsstrategie Bayern Digital).³

Singapore

Singapore har ett stort fortrinn i konkurransen med andre land, og det er gode vilkår for bedrifter. Singapore har ingen naturressurser, og så vidt tomteplass. Men de har bygget opp gode vilkår for bedrifter helt siden de fikk sin egen uavhengighet. Det finnes spesielt gode skatteordninger for bedrifter som ønsker å etablere seg på den lille halvøya.

Alle landene vi har kartlagt har flere strategier knyttet til FoU, både sektorspesifikke og landsdekkende. Disse velger vi å ikke gå inn på i detalj, både fordi støtte til FoU og innovasjon er svært utbredt i de fleste av landene og således ikke nødvendigvis utgjør noe konkurransefortrinn i seg selv, men også fordi slike strategier i mindre grad inneholder elementer for tiltrekking av FDI.

2015-2025 Québec Aluminium Development Strategy

De fleste land har strategier knyttet til sine hovednæringer, vi har i denne rapporten valgt å fremheve ett eksempel på en slik strategi.

Québec Aluminium Development Strategi er en offensiv strategi for å utvide aluminiumindustrien i Québec. Vi har valgt denne som eksempel fordi den er svært konkret i sin tilnærming og har et internasjonalt tilsnitt. I denne strategien er det planlagt at deler av utvidelsen skal skje nettopp gjennom å tiltrekke seg utenlandsk industri.

Strategien har ambisiøse målsettinger, blant annet å doble størrelsen på industrien innen 2025.

Sammen med interesseorganisasjoner i aluminiumsindustrien skal Investissement Québec utvikle en plan for å tiltrekke seg industri, spesielt tilpasset aluminiumprosessering. Deretter skal Investissement Québec benytte sitt internasjonale nettverk for å iverksette planen. Aktører i aluminiumsindustrien og Investissement Québec skal samarbeide om å planlegge, imøtekomme og veilede utenlandske investorer, og tanken er at denne tilnærmingen vil øke sannsynligheten for å tiltrekke nye prosjekter til Québec.

Hele strategien kan leses her: https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/administratives/strategies/strategie_aluminium_en.pdf

²

https://www.stmwi.bayern.de/fileadmin/user_upload/stmwivt/Publikationen/Forschungs_und_Technologiestrategie.pdf

³ <https://www.bayern.de/wp-content/uploads/2014/09/2015-07-27-Zukunftsstrategie-BAYERN-DIGITAL.pdf>

5. Offentlige aktører

I dette kapittelet går vi igjennom de aktører som våre land-eksperter mener er mest relevant. Vi går spesielt inn på de aktørene som er kontaktpunkt for interesserte bedrifter og investorer, og vi vil se nærmere på hvilke tjenester disse aktørene tilbyr.

Tabell 5: Oversikt over nasjonale og regionale aktører

LAND	AKTØR	NETTSIDE
Sverige	Business Sweden	http://www.business-sweden.se/en/Invest/
Finland	Invest in Finland	http://www.investinfinland.fi/home
Skottland	Scottish Development International (SDI)	https://www.sdi.co.uk/invest
Bayern	Invest in Bavaria	https://www.invest-in-bavaria.com/en.html
Canada, Føderalt	Invest in Canada	http://www.international.gc.ca/investorsn-vestisseurs/index.aspx?lang=eng
Canada, Ontario	Invest in Ontario	https://www.investinontario.com/
Canada, Québec	Investissement Québec	http://www.investquebec.com/quebec/en/
Singapore	Economic Development Board (EDB)	https://www.edb.gov.sg/content/edb/en.html

5.1 Business Sweden

Business Sweden er eid av den svenske regjeringen sammen med industrien, dette er et samarbeid som gir tilgang til kontakter og nettverk på alle nivåer. Business Sweden hjelper svenske selskaper nå sitt fulle internasjonale potensial, og hjelper utenlandske selskaper å investere og ekspandere i Sverige, gjennom strategisk rådgivning og praktisk støtte. De driver altså både med investeringer i Sverige og eksport fra Sverige. Totalt hadde Business Sweden en omsetning på 593 millioner SEK i 2015, hvorav 61 millioner SEK gikk til å promotere investeringer. Business Sweden kan bistå potensielle investorer med:

- Markedskartlegging - Business Sweden vil bistå med informasjon om markeder, sektorer, operasjonskostnader, juridisk rammeverk med mer.
- Industrispesialister vil indentifisere og presentere muligheter for din bedrift, som vekstområder, nøkkelaktører og etableringsstrategier.
- Finne samarbeidspartnere - Business Sweden vil bistå med å finne samarbeidspartnere i eksisterende industri og vil introdusere muligheter for samarbeid om FoU og annet
- Etableringsstøtte - Vil informere om hvordan man setter opp og driver en bedrift i Sverige, inkludert lover og regelverk, juridiske enheter, ansettelses forhold og skatt med mer.
- Nettverk - Introduksjon til nødvendige nettverk, myndigheter og organisasjoner
- Eiendom - Bistå med å finne riktig beliggenhet og sted, her kommer de regionale kontorene inn

Business Swedens nettsider er svært informative og enkle. Informasjon og annet materiale er også nokså enkelt å finne på nettsidene. Deler av nettsidene er også tilgjengelig på japansk.

5.1.1 Andre aktører i Sverige

De viktigste aktørene i Sverige er på statlig nivå. Aktørene benytter virkemidler knyttet til finansiering, rådgiving og nettverk. Den mest sentrale aktøren er det svenske Næringsdepartementet. Departementet har det overordnede ansvaret for de fleste relevante virkemidlene, og er det statlige overhodet for de andre aktørene. En annen viktig svensk aktør er det svenske Energimyndigheten. Energimyndigheten er en offentlig etat under Næringsdepartementet. Etaten utvikler og deler kunnskap om energi-effektivitet og andre energirelaterte spørsmål, og retter seg mot bedrifter.

Vinnova er en annen viktig svensk etat tilknyttet Næringsdepartementet. Vinnova har den nasjonale kontakten med EUs rammeprogram. Vinnovas aktiviteter består av å finansiere forskning og utvikling, samt tilrettelegge for og utvikle nasjonalt og internasjonalt samarbeid mellom ulike aktører.

Sist må også Tilvekstverket nevnes – en statlig etat som søker å promotere økonomisk vekst gjennom å øke konkurransevnen i virksomheter. Tilvekstverket fokuserer på bedrifter og potensielle entreprenører. Aktiviteter inkluderer tilrettelegging for entreprenørskap og attraktive virksomheter gjennom finansiering, nettverk og rådgivning.

5.2 Invest in Finland

Invest in Finland er en del av det finske innovasjonsselskapet Finpro, og har som oppgave å promotere utenlandske direkte investeringer i Finland. Invest in Finland bistår internasjonale selskaper i å finne forretningsmuligheter i Finland, og gi all relevant informasjon og veiledning som er nødvendig for å etablere bedrift i Finland. De bruker sektorspesialister, og har valgt å prioritere syv ulike sektorer. Invest in Finland bistår blant annet med

- Datainnsamling for å gi relevant informasjon til beslutningsprosesser
- Mulighetsanalyser og markedskunnskap
- Søk etter samarbeidspartnere, både andre bedrifter, offentlig sektor og utdanningsinstitusjoner
- Svare på spørsmål om kravene for ulike typer forretningsenheter, registrering og hvordan det finske skattesystemet fungerer
- Bistand til å finne riktig plassering både med hensyn til eiendom, ansatte, finne internasjonale skoler for barn av innflyttede ansatte, og så videre.
- Etablere virksomhet, bistå med å sette bedriften i kontakt med riktige aktører

Nettsidene til Invest in Finland finnes på engelsk, russisk og kinesisk. Det er også noen artikler spesielt rettet mot svenske investorer.

5.2.1 Andre aktører i Finland

I Finland er også de tre finske departementene Ministry of Labour, Economic Affairs and Employment, Ministry of Agriculture and Environment og Ministry of the Environment viktige aktører i policyarbeidet.

Videre tilbyr Tekes (Finnish Technology Agency) subsidier gjennom lån og tilskudd til innovasjon, FoU og vekst. Finpro retter seg mer mot eksportselskaper, og forsøker å lokke internasjonale investorer til å investere i Finland. Finpro gir ikke finansiell, men rådgivende støtte. Finnvera er også et senter som tilbyr lånebasert finansiering for selskaper og gir garantier for eksportselskaper. Centres for Economic Development, Transport and the Environment implementerer myndighetenes politikk på regionalt nivå, og tilbyr offentlig finansiering, monitorerer ulike prosjekter og støtter miljømessige tillatelser. Finnfund er en nasjonal etat som tilbyr finansiell støtte til finske selskaper som opererer i utviklingsland. Finansieringen er en del av det finske utviklingsbudsjettet, men er rettet mot selskaper som driver bærekraftige forretning i utviklingsland. Finansieringen er hovedsakelig lånebasert.

5.3 Scottish Development International (SDI)

Scottish Development International (SDI) hjelper bedrifter å lykkes i næringslivet i Skottland. SDI er den internasjonale armen av Scotland Enterprise. SDI tilbyr økonomiske insentiver og annen bistand for å bidra til å etablere og utvide virksomheter i Skottland og på verdensbasis. Dette kan inkludere støtte til:

- Identifisere og sikre kompetanse og talent
- Opplæring og utvikling av medarbeidere
- Finansielle investeringer, innovasjon og FoU
- Bedre produksjon- og energieffektivisering
- Utvikle lederegenskaper

SDI og Scottish Enterprise tilbyr også langsiktig støtte til bedrifter

Nettsidene er bare tilgjengelig på engelsk.

5.3.1 Andre aktører i Storbritannia

En viktig aktør i Storbritannia er Department for Business, Energy and Industrial Strategy (BEIS). BEIS har som formål å utføre policy og implementering av strategier og finansielle virkemidler som skal støtte Storbritannias industrier og bedrifter. BEIS har virksomheter i hele Storbritannia som målgruppe, mye indirekte gjennom innovasjonsselskapet Innovate UK. Departementet har også noen direkte finansieringsløsninger. Innovate UK er Storbritannias innovasjonsorganisasjon. Denne organisasjonen har et årlig budsjett på £561 millioner (2016) for innovasjonsutvikling. I sin budsjettplan

øremerker de 24 prosent av dette budsjettet til produksjonsindustri og, som er ett av deres satsningsområder. Et annet relevant satsningsområde for industrien er systemer for infrastruktur, som har fått øremerket 27 prosent av midlene. Alle satsningsområdene omfatter en rekke ulike programmer.

Riksdelene i Storbritannia har hver sine departementet og underliggende organisasjoner. Nord-Irland har Department for the Economy, som arbeider med økonomisk strategi, regulering innovasjon, sosial økonomi med mer. Departementet styrer ikke virkemidler direkte, men gjennom innovasjonsselskapet Invest NI. I Skottland driver myndighetene regional støtte til bedrifter, teknologi og innovasjon med mer gjennom innovasjonsselskapet Scottish Enterprise. I Wales støtter myndighetene et prioritert antall sektorer gjennom regionale myndigheter. Business Wales er et tilbud til nye og etablerte virksomheter i Wales, og omfatter finansiell, rådgivende og annen støtte. Tilbudet er regionalt.

I England er det også satt opp lokale «enterprise partnerships» (LEPs), som er frivillige partnerskap mellom lokale myndigheter og virksomheter initiert av Department for Business, Innovation and Skills. Formålet er å avdekke lokale økonomiske prioriteter og lede økonomisk vekst og jobbskaping i det lokale området. Det finnes totalt omkring 70 LEPs i England.

5.4 Invest in Bavaria

Invest in Bavaria ble grunnlagt i 1999. De har som hovedmål å støtte bedrifter fra Tyskland og utlandet, i et bredt spekter av sektorer, i å finne et sted i Bayern. Invest in Bavaria gir veiledning om eksisterende portefølje av virkemidler i Bayern, men har ingen egne instrument eller økonomisk insentiver for hånden. Den viktigste tjenesten er å gi råd til bedrifter i alle stadier, for å etablere sin virksomhet i staten. De rådgir i planleggingsfasen, gjennom letingen etter og valg av et sted, og til gjennomføring av etableringen. Etter selskaper er vellykket etablert, fortsetter Invest in Bavaria å støtte dem, for eksempel i en planlagt utvidelse. Et team av regionale rådgivere utfører tjenestene som tilbys av Invest i Bayern og gir utenlandske selskaper tilgang til Bayerns regioner. Den viktigste avdelingen i Invest i Bavaria er plassert i Bavarian Ministry for Economic Affairs, Media, Energy and Technology i München, mens ytterligere 26 internasjonale representanter, plassert i ulike handelskamre rundt i verden, tilbyr tilgang til rådgiving og veiledning for interesserte bedrifter på verdensbasis.

«Invest in Bavaria»-nettsidene fremstår som moderne og svært brukervennlige. Informasjonen er forenklet og er gjort lett tilgjengelig for investorer, gründere og andre brukere. Det eksisterer også en god og informativ markedsføringsvideo, hvor myndighetene henvender seg til små selskaper, start-up-selskaper og andre teknologiselskaper. Nettsidene er tilgjengelig på engelsk, tysk, fransk og japansk.

5.4.1 Tyskland – Bayern

Mange av initiativene i energisystemet i Tyskland kommer fra de nasjonale føderale myndighetene og EU-nivået. Det er derfor få aktører på regionalt og lokalt nivå. En viktig aktør i Bayern er Bavarian Ministry for Economic Affairs, Media, Energy and Technology. Departementet har produksjonsindustrien og SMB-er som målgruppe.

5.5 Invest in Canada

Invest in Canada er underlagt The Canadian Trade Commissioner Service. Deres portal gir oversikt over både nasjonale og provinsielle virkemidler som er interessante for en bedrift som ønsker å etablere seg. Det finnes også egne kontorer for hver enkelt provins, som tar henvendelser videre.

Nettsidene er enkle å navigere i, og finnes i sin helhet tilgjengelig på Canadas nasjonalspråk, fransk og engelsk. I tillegg er det tilgjengelig informasjon om investeringsmuligheter på spansk, tysk, portugisisk, kinesisk, japansk og koreansk.

5.5.1 Andre føderale aktører i Canada

På statlig nivå finnes The Trade Commissioner Service og The Office of Innovation, Science, and Economic Development Canada, som administrer programmer som skal oppmuntre til utenlandske investeringer i landet. Innovation, Science, and Economic Development arbeider for at kanadiske virksomheter skal vokse, gi innovasjon og eksportere slik at de kan skape gode arbeidsplasser og velstand i Canada. The Trade Commissioner Service fokuserer på nasjonale eksportører og utenlandske investorer, og tilbyr finansiell og rådgivende støtte.

En annen viktig aktør i Canada er Business Development Bank of Canada (BDC). BDC tilbyr startkapital og lån til bedrifter i vekstsektorer. Disse har også en egen enhet som fokuserer på å hjelpe virksomheter å skalere opp og ekspandere internasjonalt.

På føderalt nivå tilbyr også enkelte myndigheter insentiver for produsenter, som for eksempel omfattende utviklingsprogram.

5.5.2 Invest in Ontario

Invest in Ontario er kontaktpunktet for interesserte investorer som ønsker seg til provinsen Ontario. Invest in Ontario bruker mye plass på sine nettsider til å promotere fordeler ved en rekke sektorer, og hvorfor staten eger seg for industri. Det er litt mer utydelig hvilke bistand Invest in Ontario kan tilby, men de fremhever spesielt sitt «Certified Site Program» som vil bli diskutert nærmere senere i denne rapporten.

5.5.3 Investissement Québec

Investissement Québec er organisasjonen som tar imot de som er interessert i å investere i Quebec. Investissement Québec har en bred portefølje av virkemidler for å hjelpe både interesserte investorer, og bedrifter som allerede er etablert i Québec. For investorer kan de bidra med å finne lokasjoner, organisere besøk, finne samarbeidspartnere og finansiering. Investissement Québec er også Quebecs finansieringsorganisasjon og har tilgang til en rekke finansielle virkemidler både for etablerte bedrifter og nye investorer. De tilbyr et bredt spekter av finansielle løsninger, inkludert lån, egenkapitalfinansiering, skattefradrag og mer.

Nettsidene er til dels brukervennlige, med omfattende informasjon tilgjengelig om blant annet de ulike sektorene, forretningsmiljø, arbeidskraft og infrastruktur.

5.6 Singapore Economic Development Board (EDB)

Den viktigste aktøren i Singapore er Economic Development Board (EDB). EDB er den ledende aktøren som skal tiltrekke seg multinasjonale interesser og koordinere forhandlinger med disse for å etablere en større tilstedeværelse av energiintensive industrier i Singapore. EDB har et vidt mandat, og koordinerer virkemidler med andre relevante etater slik at de enkelte selskapene kun trenger forholde seg til EDB. EDB tilbyr både finansiering og rådgivning. Nettsidene er tilgjengelige på engelsk, japansk, kinesisk og tysk. Et interessant moment er også at nettsidene er direkte underlagt regjeringen i Singapore.

SPRING Singapore er en annen offentlig aktør under the Ministry of Trade and Industry, og er ansvarlig for å hjelpe virksomheter med vekst og å bygge tillit til produkter og tjenester fra Singapore. SPRING koordinerer også initiativet Agency for Science, Technology and Research (A-STAR).

Andre viktige aktører er Energy Market Authority, National Agency for Environment, Jurong Town Corporation, Public Utilities Board, Urban Development Authority og Ministry of Trade and Industry.

6. Ikke-økonomiske virkemidler

Ikke-økonomiske virkemidler er tjenester og leveranser som tilbys, men som ikke inneholder monetær overføring.

6.1 Rådgivning

Av de ikke-økonomiske virkemidlene er det rådgivningstjenester for interesserte bedrifter som er mest vanlig i alle de utvalgte landene. Disse administreres stort sett av dem som er ansvarlig for FDI i den aktuelle region eller land. Rådgivningen kan være i form av analyser av markedssituasjonen, eller hjelp til å finne samarbeidspartnere. Mange av landene trekker i tillegg frem at rådgiveren også kan være behjelpelig med å booke relevante møter og ta bedriftene med på omvisning til potensielle lokasjoner. Innovasjonsselskaper i de ulike landene tilbyr også sektorspesifikk rådgivning i ulike prosjekter.

Agency for Science, Technology and Research (A-STAR) i Singapore har en litt annen type rådgivning. De jobber med å samordne og fremme samspill mellom forskning og industri. Dette oppnår de gjennom oversettelse av forskningsresultater til konkrete fordeler for økonomien og bedrifter, og slik akselerere prosessen fra forskning til kommersialisering. Dog, det skal nevnes at dette ikke alltid er like vellykket.

6.2 Testsenter for teknologi

Innovate UK er administrator av katapultprogrammet i Storbritannia, og går på tvers av alle prioriterte områder. Katapultsentrene er et nettverk av verdensledende sentre som skal arbeide med Storbritannias evne til innovasjon på bestemte områder og bidra til å drive fremtidig økonomisk vekst. De er en rekke fysiske sentre, der bedrifter, forskere og ingeniører arbeider side om side på et sent stadium av forskning og utvikling - som skaper potensielle ideer til nye produkter og tjenester for økonomisk vekst. Katapult er non-profit, uavhengige sentre som kobler bedrifter med Storbritannias forskning og akademiske miljøer. Hvert katapultsenter spesialisere seg på ett område av teknologi, men alle har et sted med fasiliteter og kompetanse som gjøre det mulig for bedrifter og forskere samarbeide om å løse viktige problemer og utvikle nye produkter og tjenester i en kommersiell skala. Katapultsenterne opererer med en «triple helix»-finansieringsmodell dvs. finansieringen er delt mellom Innovate UK, lokal finansiering og privat finansiering. Omtrent 1/3 av Innovate UK sitt budsjett går til katapultprogrammet.

6.3 Klynger

Vår samarbeidspartner i Singapore er den eneste som spesielt fremhever klynger som et viktig virkemiddel for å tiltrekke industri. Jurong Island er Singapores klynge for energi og kjemisk industri og har mer enn 100 ledende globale petroleums-, petrokjemiske og kjemiske bedrifter som medlemmer. Klyngen omfatter integrerte infrastrukturløsninger for logistikk og lager, samt en rekke delte tredjeparts verktøy og tjenester. Dette integrerte systemet er verdifullt for bedrifter, og bidrar til å senke barrierer i verdikjeden. Jurong Island har en egen infrastruktur og eiendom der selskaper kan etableres. Slik er de i stand til å nyte kostnadsbesparelser og samtidig bygge synergi gjennom produktintegrering. Denne klyngen er altså både geografisk og sektorspesifikk. Jurong Island rapporterer at de har lyktes med å tiltrekke investeringer for i overkant av 35 milliarder SGD (23 milliarder euro).

6.4 Andre tjenester

Et av de mest interessante ikke-økonomiske virkemidlene vi har funnet, er det vi kan kalle lokasjonsporteføljer. Det første eksempelet er en eiendomsoversikt for interesserte industribedrifter i Ontario (se tekstboks under). De to andre eksemplene er lokasjonsporteføljer direkte knyttet mot datasentre i Sverige og Finland. Disse beskrives nærmere i avsnitt 7.1.

Ontarios database og sertifiseringsordning for ferdigregulert næringsseiendom

An Investment Ready: Certified Site er en betegnelse utstedt til eiendommer som har fullført et sett av programkrav for å bekrefte at eiendommen er utviklet og klar for investering.

Eiendommer som oppnår sertifisering vil motta finansiell støtte (opptil 50 prosent av godkjente kostnader) og investeringsstøtte. Den finansielle støtten har en øvre grense på \$50 000 per søknad. Eiendommen beholder sertifiseringsstatus i fire år, med mindre eiendommen blir solgt eller leid ut i løpet denne perioden. Alle sertifiserte eiendommer vil bli markedsført gjennom ordningen.

Eieren(e) av eiendommer søker først om å bli tatt opp i programmet, deretter har de to år på seg til å oppfylle kravene til sertifisering. Det er én søknadsfrist i året.

Krav til eiendommen

- Må være regulert som industrieiendom i den aktuelle kommunens reguleringsplan
- Det er krav til størrelse for eiendommen, men flere tomter kan gå sammen om en søknad.
- Både private og offentlige eiendommer kan søke
- Eiendommen må ha tilgang til det offentlige veinettet
- Eiendommen må være koblet til vann- og kloakknett
- Eiendommen må ha tilgang til gass
- Eiendommen må ha tilgang til elektrisitet
- Eiendommen må ha tilgang til telekommunikasjon
- Eiendommen kan ikke være underlagt utviklingsbegrensninger som kan påvirke benyttelsen av eiendommen til industriformål (dette kan være flomsoner, regulert for veiutbygging eller liknende)
- Søknaden må også godkjennes av kommunen



Ontario er den eneste provinsen i Canada som har et slikt sertifiseringsprogram. Dette styrker provinsens evne til å konkurrere med USA, som har mer enn 35 sertifiseringsprogrammer.

I 2016 hadde Ontario flest store anleggsinvesteringer blant de ulike provinsene i Canada, med totalt 93 investeringsprosjekter. Til sammenligning var topplassering året før, Quebec, med 25 investeringsprosjekter. Ontario har også skapt flest arbeidsplasser med investeringene.

Kilde: <http://www.investinontario.com/ontarios-investment-ready-certified-site-program>

7. Økonomiske virkemidler

Økonomiske virkemidler er virkemidler som enten direkte gir bedriften midler, som for eksempel et tilskudd, eller indirekte gjennom reduserte satser på skatter og avgifter. For EU-land skal økonomiske virkemidler, i henhold til statsstøtteregelverket, korrigerer for markedssvikt som begrenser bedriftens muligheter.

I dette kapitlet går vi igjennom ulike typer økonomiske virkemidler. Vi har kategorisert noen i forhold til markedssvikten de skal håndtere, og andre etter middelet som brukes. Dette er ikke gjensidig utelukkende og uttømmende kategorier, snarere vil flere virkemidler ha karakteristika som kan plasseres i flere kategorier.

7.1 Virkemidler knyttet til energibruk

Som et svært direkte virkemiddel for å tiltrekke seg datasentre, har Sverige en redusert skatt på elektrisitetsbruk for denne gruppen. Fra 1. januar 2017 ble skatt på forbruket av elektrisitet for datasentre i Sverige redusert med 97 prosent, til 5 SEK per MWh. Formålet med det nye virkemiddelet er å øke konkurranseevnen for å tiltrekke datasentre, som er en gruppe spesielt energiintensive bedrifter⁴. For Sverige er det estimert at skattelettelsen til datasentre utgjør totalt 250 millioner SEK i tapt skatteinntekt. Skattelettelsen gjør at avgiften i Sverige blir omtrent på størrelse med el-avgiften i Norge.

Etter at *Energy Tax Directive* fra EU trådte i kraft i 2004, ble skatten på industriell prosessrelatert strøm hevet fra SEK 0 til SEK 5 per MWh i Sverige. Fra 2005 til 2012 tilbød Sverige energiintensive bedrifter i industrien, som er gjenstand for denne skatten, muligheten til skattefritak på strømforbruket sitt i bytte for å gjøre tiltak for økt energieffektivitet. Dette programmet for energieffektivisering var ment å forbedre konkurranseevnen til selskapene, samt å redusere miljøeffekter. Deltakelse i programmet var frivillig og løp i femårsperioder, de siste selskapene som kom inn i ordningen vil avslutte sin femårsperiode i 2017. En ekstern evaluering konkluderte med at tiltaket var vellykket⁵, men den svenske riksrevisjonen mente at effekten var overestimert.

Finland har også lavere skatt på elektrisitetsforbruk blant energiintensive industrier. Alle bedrifter må betale en energiskatt, men det er satt et øvre tak på 0,5 prosent av bedriftens verdiskaping. Dersom energiforbruket er høyere enn dette, får bedriften fradrag på 85 prosent av det høyere beløpet på inntektsskatten. Tiltaket har vært evaluert og ifølge studien av VATT Institute of Economic Research (statlig forskningsinstitutt) har skattereduksjonen vært ineffektiv. De konkluderte med at regjeringen har tapt skatteinntekter i størrelsesorden 200 millioner EURO med liten eller ingen effekt.

⁴ <http://www.business-sweden.se/globalassets/invest-new/data-center/fact-sheets/010225-fact-sheet-application-for-data-center-tax-reduction.pdf>

⁵ <http://www.energimyndigheten.se/energieffektivisering/program-och-uppdrag/avslutade-program/pfe/>

Datasenter i Sverige og Finland

Både Sverige og Finland har svært spesifikke og offensive strategier og tiltak rettet mot å tiltrekke seg datasentre. På sine nettsider har både Business Sweden og Invest in Finland sider som beskriver mulighetene i dette feltet i de respektive landene. Begge land fremhever lave strømpriser og høy leveringsikkerhet. De har også begge lavere skatt på elektrisitet for datasentre.

Nettsidene til Business Sweden tilbyr en oversikt over kraftinfrastruktur og -priser, oversikt over klima i ulike deler av Sverige, fiberinfrastruktur og informasjon om skatteforhold for bedrifter. Sverige er rangert høyt blant lokasjoner med stabilt, forutsigbart og attraktivt miljø for storskala digital infrastruktur.

Invest in Finland trekker frem at landet allerede er et populært mål for datasentre. Det er godt klima for datasentre og at det er bevist at datasenter lokalisert i Finland kan spare opptil 50 prosent av kostnadene, i forhold til en lokasjon på kontinentet. Det har nylig kommet på plass en ny fiberkabel som knytter Finland til kontinentet. De fremhever også den nye fiberlinjen som planlegges gjennom Nordvestpassasjen, og slik skal koble sammen Asia og Europa gjennom en ny link. Denne skal trekkes gjennom Finland (og muligens Finnmark).

Både Sverige og Finland har også lokasjonsportefølje tilrettelagt for datasentre på sine nettsider:

- Finland: Oversikten over lokasjoner viser detaljer om de ulike eiendommene: sted, landeier (både offentlige og private), størrelse, forholdene ved tomten (bygning eller ikke), type underlag, byggetillatelse, krafttilgang, om det er fornybar eller ikkefornybar elektrisitet, risiko, infrastruktur og logistikk, transporttilgang, kjølingsmuligheter og eventuelle andre fordeler. (<http://datacenters.investinfinland.fi/datacenter/search-sites/5?action=list>)
- Sverige viser omtrent de samme egenskapene for eiendommer der, men med mer begrenset mulighet for filtrerte søk. (<http://www.business-sweden.se/en/Invest/industries/Data-Centers-By-Sweden/Available-Data-Center-sites/>)

Fra 2018 vil staten Ontario i Canada fjerne avgift på energiforbruk. Avgiften er allerede fjernet for husholdninger, og vil også utgå for alle andre forbrukere 1. april 2018. Bedrifter kan spare cents 0,7 per brukte kWh. Store industriforbrukere som bruker 3000 MWh kan derfor spare \$21 000. Inntektene av avgiften har vært brukt til å betale ned gjeld hos Ontario Hydro. Det finnes også noen områder i provinsen som har reduserte rater, disse varierer mellom ulike områder.

Ontario har også et program knyttet til energieffektivisering. Programmet er rettet mot transmisjonstilkoblede selskaper som ønsker raske investeringer i store ENØK prosjekter. Industrial Accelerator Program (IAP) vil gi økonomiske insentiver for å oppmuntre til investeringer i innovative prosessendringer og utstyrsrehabilitering for å redusere strømforbruket i det provinsielle systemet, og for å hjelpe bedrifter å bli mer konkurransedyktig ved en positiv effekt på bunnlinjen. Programmet kan dekke opptil 70 prosent av prosjektets kostnader eller inntil 230 C\$/MWh energibesparelse.

Ontario har også et program for mindre enheter som produserer energi selv. The Ontario Feed-in Tariff (FIT) Programmet tillater huseiere, lokalsamfunn, bedrifter og private utbyggere til å generere fornybar energi og selge den til provinsen til en garantert pris for en fast kontraktperiode. Du kan søke FIT programmet hvis du bruker en eller flere former for fornybar energi, herunder vindkraft, vannkraft, biomasse og biogass, solenergi og deponigass.

FIT Programmet er det første omfattende feed-in tariff programmet i Nord-Amerika. Her får deltakere støtte, avhengig av antall kilowatt elektrisk kraft som kan bli generert av et prosjekt. Québec, Canada, har allerede noen av de laveste prisene på elektrisitet i Nord-Amerika, og har på lik linje med Norge, nesten all elektrisitetsproduksjonen fra fornybar energi. Energiselskapet Hydro Québec deltar aktivt i arbeidet for å tiltrekke energiintensive industri og datasentre. Selv med sin store vannkraftsektor, og allerede lave pris på elektrisitet, tilbyr Québec reduserte elektrisitetspriser for energiintensive industrier.

Storbritannia har noen av de høyeste strømprisene i Europa. Det finnes en ordning for reduksjon av skatter og avgifter som er tilknyttet elektrisitet for energiintensive bedrifter, denne reduksjonen er likevel ikke veldig betydelig. Det finnes et sett av miljøskatter (Climate Change Levy rate) som legges på ulike former for energibruk. Det er en fast sats på 5 £ per MWh på elektrisitet, mens skatten på naturgass og LPG varierer med beliggenhet og sted. Energiintensive bedrifter får reduserte satser på denne skatten dersom de inngår en avtale med myndighetene om å redusere energibruk og utslipp. Ved inngåelse av en slik avtale, betaler energiintensive bedrifter 10 prosent av elektrisitetsskatten, og 65 prosent av skatten på de to gassstypene. Alle bedrifter kan også få full godtgjørelse gjennom bedriftsskatten for kostnader knyttet til innkjøp av energieffektiv, lav- eller null-karbon teknologi. Dette vil si at bedrifter som betaler skatt, får penger gjennom et fradrag på skatten, mens bedrifter som ikke betaler skatt får penger tilbakeført som et tilskudd. Kvalifisert utstyr inkluderer:

- noen typer biler med lavt CO2-utslipp
- energisparingsutstyr (f.eks visse motorer)
- vannbesparende utstyr som er på listen over produkter med effektiv spareteknologi for vann (f.eks målere, effektive toaletter og kraner)
- anlegg og maskiner for gassfylllestasjoner (f.eks lagertanker, pumper)
- gass-, biogass- og hydrogentankingsutstyr
- nye nullutslippslastebiler

For å stimulere til økt produksjon av fornybar energi har Scottish Enterprise et eget fond som støtter dette. *Renewable Energy Investment Fund* (REIF) gir økonomisk støtte til prosjekter som vil levere energi fra en fornybar kilde, redusere kostnadene for fornybar energi eller komme opp med viktige løsninger for fornybar energiproduksjon. Prosjektet må gi en økonomisk fordel for Skottland og vise at de mangler finansiering. Eksempler på områder som REIF kan støtte inkluderer: marin energi, offentlig eid fornybar energi, og fornybar fjernvarme. Fondet støtter både innovasjonsprosjekter og kapitalinvesteringer. Fondet er på 103 millioner £ og kan gi lån, garantier og aksjeinvesteringer, alt på fullt kommersielle vilkår.

Tyskland har ambisiøse målsettinger for fornybar energi. Men siden Tyskland også har en sterk industrisektor, må myndighetene hele tiden veie «energirevolusjon» opp mot konkurranseforholdene til industrien. Det har derfor blitt innført flere tiltak som retter seg mot energiintensive bedrifter.

I Tyskland ilegges en tilleggsavgift på energiforbruk, og for tiden er denne avgiften på omtrent 6 eurocent per KWh. Et viktig tiltak for å bevare konkurransevnen er en reduksjon i tilleggsavgiften på energi. De energiintensive bedriftene betaler vanlig avgift for den første forbrukte GWh, men får

deretter 15 prosent reduksjon på totalbeløpet. For en bedrift som forbruker 1 GWh, kan de spare omtrent 60 000 Euro. Det er satt et tak for avgiftsreduksjonen på inntil fire prosent av bedriftens verdiskaping. Grunnlaget for om en bedrift er kvalifisert til avgiftsreduksjonen blir beregnet ut fra de gjennomsnittlige strømprisene, bedriften kan også få reduksjon for egenprodusert strøm.

Et annet virkemiddel som tar sikte på å redusere byrden for energiintensive bedrifter, som aluminiums-, stål-, papir- og kjemiske produsenter, er den såkalte "CO2-Strompreiskompensation (SPK)" (CO2 elektrisitet priskompensasjon). Dette politiske tiltaket tar sikte på å kompensere industrien for indirekte CO2-kostnader knyttet til det europeiske CO2-kvotestystemet. Foreløpig er dette tiltaket begrenset til årene 2013 - 2020. Det er beslektede retningslinjer fra EU-kommisjonen, som tillater land å iverksette politiske tiltak for å hindre karbonlekkasje til ikke-europeiske land ved å minimere konkurransevridninger. Erstatningen utbetales som en subsidie. Totalt er det rundt 400 selskaper i Tyskland som er kvalifisert for ordningen.

En tredje kompensasjonsordning er den såkalte "Spitzenausgleich-Effizienzsystemverordnung - SpaEfv" (Utjevning - Effektivitetssystemforskrift). Dette tiltaket tillater bedrifter refusjon for inntil 90 prosent av en viss del av energi- eller elektrisitetsavgiften. Beregningen fungerer slik: Hvis et selskap betaler mer energi- og elektrisitetsavgift enn selskapet bruker på arbeidsgivers andel av aksjer i den sosiale pensjonsforsikring for sine ansatte, får selskapet refundert opptil 90 prosent av skatten av forskjellen. Denne loven har som mål å redusere skjevheter på kostnadene ved energiintensiv industri.

7.2 Investeringsvirkemidler

Québec startet i 2016 et virkemiddel, Innovative Manufacturing Initiative, som gir støtte til moderniseringsprosjekter i produksjonsindustri. Virkemiddelet er ganske nytt, og det er dermed vanskelig å vurdere suksessen. Men vi vet allerede at virkemiddelet bidro til at Siemens gjør investeringer for 132 millioner CAD i Québec.

Québec har også et skatteinsentiv til investeringer i produksjonsindustri. Ved investeringer kan en bedrift få fradrag på skattebeløp for opptil 32 prosent av kostnadene ved investeringer i nytt produksjons- og prosessutstyr. Størrelsen på fradraget avhenger av geografisk beliggenhet, med større fradrag i rurale områder.

I Singapore kan bedrifter få godtgjørelser for en rekke investeringer. Det er mulig å søke om 100 prosent fradrag gjennom inntektsskatten for investeringen. Målgruppen for ordningen er ganske bred, og omfatter flere sektorer. Vedtatte prosjekter under virkemiddelet kan inneholde følgende aktiviteter: Produksjon eller økt volum av ethvert produkt, spesialiserte ingeniør- eller tekniske tjenester, forskning og utvikling, entreprenørvirksomhet, reduksjon i forbruket av vann. Det finnes også en godtgjørelsesordning for investeringer gjort på industribygg. Det er mulig å få fradrag for disse kostandene på inntektsskatten i flere år.

Skottland Enterprises har også et fond med mulighet for kapitalinvesteringer og FoU investeringer i spesielt offshore vindbransjen. Denne støtten gis til prosjekter som velger å bygge prototyper og produksjon av vindmøller i Skottland. Prosjektene kan være i flere deler av verdikjeden, både utvikling, testing og innovasjon av offshore vindenergi.

7.3 Lån og tilskudd for teknologiutvikling, spesielt miljøteknologi

Svært mange land har ordninger for teknologiutvikling, og da spesielt utvikling som skal bidra til større energieffektivitet. I Norge er det hovedsakelig Enova som tilbyr ordninger knyttet til energieffektivisering, men det er også muligheter å få midler gjennom Miljøteknologiordningen til Innovasjon Norge, samt forskningsprosjekter på feltet fra Forskningsrådet.

British Green Investment Bank (GIB)⁶ ble opprettet av den britiske regjeringen. Banken investerer i grønne prosjekter, på forretningsmessige vilkår, og mobiliserer også annen privat kapital inn i Storbritannias grønne økonomi. Investeringene bidrar til å finansiere etablering av ny, moderne, grønn infrastruktur over hele Storbritannia. GIB investerer på tvers av alle satsingssektorer – stikkord for satsningen er energieffektivitet, avfall og bioenergi, offshore vind, og fornybar energi på land. Fondet kan låne penger til store prosjekter med en ramme på mer enn 1 milliard £ og små prosjekter på 2 millioner £. Fondet skal nå privatiseres.

Fremragende forskning og utvikling kan betraktes som en nøkkelfaktor for Bayerns økonomiske utvikling. En del av det nasjonale innovasjonssystemet er et bredt spekter av forsknings- og utviklings-tjenester. Det finnes også ulike politiske tiltak i Bayern som er relatert til den store satsningen på fornybar energi, "Energiewende". De fleste av disse prosjektene fokuserer på infrastruktur. Bare noen få prosjekter har et direkte fokus på det private næringslivet. Vi vil trekke frem tre programmer som kan betraktes som deler av en energirelatert politikk, som indirekte kan påvirke investeringsbeslutninger i bransjen.

Bayerns energiforskningsprogram ble etablert i 2015 av Bavarian Ministry for Economic Affairs, Media, Energy and Technology. Programmet har som målsetning å muliggjøre forskning, utvikling og anvendelse av ny energi og energibesparende teknologier gjennom tilskudd. Dette skal også forbedre effektivitet og miljøvennlighet, redusere avhengigheten av ikke-fornybare energikilder, bidra til økt energisikkerhet og skape og opprettholde arbeidsplasser. Programmet skal bidra til å nå nasjonale og internasjonale mål for forbedring av energieffektivitet, energisparing, økt bruk av fornybar energi og reduksjon av energirelaterte CO₂-utslipp.

Bavarian Ministry for Economic Affairs, Media, Energy and Technology lanserte i 2016 «Funding of the establishment and operation of energy agencies in Bavaria». Midlene skal bidra til etablering av regionale energirådgivningskontor i Bayern, som i hovedsak støttes av kommunale myndigheter. Målet er å sikre at opptil to energirådgivningskontor er tilgjengelig som kontaktpunkter for i energispørsmål for borgere, bedrifter og kommuner i hver av de 18 planregionene i Bayern. Målet med tiltaket er å

⁶ <http://www.greeninvestmentbank.com/>

fremme formidling av kunnskap om konvertering av energiforsyningen i Bayern, samt mulige tiltak for energisparing og energieffektivisering.

Samme departement lanserte i 2016 spesialprogrammet “Energy efficiency and renewable energies in enterprises”. Hensikten med programmet er å støtte små og mellomstore bedrifter med spesielt energieffektive investeringstiltak for å bidra til energisparing, for å øke bruken av fornybar energi og for å redusere CO2-utslipp.

Canadas har et fond, Sustainable Development Technology Fund, for SMBer engasjert i rene teknologiutviklings- og demonstrasjonsprosjekter. Prosjektene skal bidra til reduksjon i drivhusgasser, økt vann-, jord- eller luftkvalitet, eller redusert vannforbruk. SD-Tech Fondet gir støtte til selskaper som ønsker å flytte original forskning forbi proof-of-concept fasen til et produkt som er klart for markedet.

Skottlands satsning på vindenergi – en pakkeordning

Skottland har en svært målrettet satsning på utbygging av vindenergi. Her er tre ulike tilskuddsordninger rettet mot næringen:

- Scottish Innovative Foundation Technologies fund (total ramme på 15 millioner £)
- National Renewables Infrastructure Fund (total ramme på 70 millioner £)
- Prototyping for Offshore Wind Energy Renewables Scotland (POWERS) (opptil 45 prosent av kostnadene kan bli dekket, med et maksimalt beløp på 7,5 millioner € per prosjekt)

Scottish Enterprise, Highlands and Islands Enterprise og de skotske myndighetene står sammen bak disse tre tilskuddene. Det første tilskuddet er for å støtte utvikling, installasjon og testing av innovative offshore vind-fundamenter. SIFT fond er for prosjekter som bygger sin prototype i Skottland og som vil forplikte seg til fullskalaproduksjon av neste generasjon offshore vind-fundamenter i Skottland.

Det andre tilskuddet, National Renewables Infrastructure Fund, arbeider for å stimulere en offshore vind-verdikjede i Skottland. Fondet er rettet mot produksjonssteder i havneområder nær-havneområde og for offshore vindturbiner og tilhørende prosjekter - inkludert test- og demonstrasjonsaktivitet. Søkere til NRIF kan også motta lån og driftsinvesteringer.

POWERS er en ordning for offshore vindmølleprodusenter. Målet er å støtte kapitalkostnader knyttet til produksjon i full skala (ikke individuelle komponenter) av neste generasjons vindturbin prototyper. POWERS ble etablert for å støtte prosjekter som kan vise til realøkonomisk effekt i Skottland (målt ved brutto verdiskaping) og sysselsetting.

Det er også presisert i beskrivelsen av virkemidlene at de følger statsstøtteregelverket.

Scottish Enterprise har også etablert ekspertstøtte til bedrifter som driver med vindenergi. Bedriftene har tilbud om gratis ekspertveiledning i to dager, og 50 prosent finansiert støtte til ytterlige fire dager med veiledning. Begge faser inkluderer støtte til markedsanalyser og due diligence. De gjennomgår bedriftens konkurranseposisjon i forhold til det eksisterende markedet, hvorvidt et spesielt produkt er egnet for markedet og posisjonering i verdikjeden. Den tekniske hjelpen innebærer rådgivning om nivået av innovasjon, hvilken innvirkning prosjektet til bedriften vil ha og veiledning om teknologi og lokasjoner. Det vil også bli diskutert risikoer og utfordringer med prosjektet, samt det kommersielle potensialet.

Bedriftene kan søke om 1/3 av kostnadene dekket, opptil 15 millioner CAD. Fondet ble opprettet i 2016 og har en total verdi på nesten 1 milliard CAD.

7.4 Virkemidler tilknyttet regionalutvikling

Det distriktpolitiske virkeområdet i Norge er utformet utfra hvilke kommuner og områder som har særskilte utfordringer og behov for ekstra statlig støtte. Dette gjelder utfordringer relatert til:

- reduksjon eller ingen økning i folketallet
- store avstander
- sysselsetting, arbeidsmarked og levekår.

Norge kan deles inn i tre ulike soner med ulike muligheter for regional- og distriktpolitisk støtte (for eksempel investeringsstøtte, støtte til grunnlagsinvesteringer, stedsutvikling, kompetanse og internasjonal satsing gjennom Interreg). Hovedtyngden av regional- og distriktpolitiske virkemidler skal brukes sone 2 og 3. Bare i sone 3 kan det gis investeringsstøtte til bedrifter i samsvar med ESA sitt regionalstøtteregelverk.⁷

Investeringer i et regionalt utviklingsområde i Sverige kan bli godkjent for investeringstilskudd på inntil 35 prosent av investeringens verdi. Tilskuddet avhenger av størrelsen på investeringen, området der investeringen er gjort, og størrelsen på selskapet som foretar investeringen. Alternativt kan nye bedrifter som starter opp virksomhet i et regionalt utviklingsområde søke et regionalt sysselsettningstilskudd for å finansiere rekruttering av nye medarbeidere. Sverige har, som Norge, tre soner for regional utvikling. Nivået på støtten varierer mellom disse tre sonene.

Canada har også regionale utviklingsmidler. The Eastern Ontario Development Fund gir penger til bedrifter, kommuner og non-profit-organisasjoner for økonomisk utvikling i østre Ontario. Utviklingsfondet i sørvestre Ontario gir penger til bedrifter, kommuner og non-profit organisasjoner for økonomisk utvikling i sørvestre Ontario. Begge fondene har en lignende finansieringsstruktur, men har et regionalt fokus og opererer uavhengig. De kan ikke legges til eller kombineres med andre regionale fond. Det er mulig å søke om å få dekket opptil 15 prosent av kostnadene til prosjektet gjennom tilskudd (maksbeløp 1,5 millioner CAD) eller lån (maksbeløp 5 millioner CAD). Pengene kan brukes til både kapitalinvesteringer og driftsinvesteringer. Kombinert har fondene investert omtrent 125 millioner CAD over 8 år, og utløst over 1,3 milliarder CAD i private investeringer (over 10:1 ratio). Sammen er de ansvarlige for å skape mer enn 5750 nye årsverk.

Canada har også en tilskuddsordning, Invest Canada-Community Initiatives (ICCI), hvor lokalsamfunn og non-profitorganisasjoner kan søke om støtte til felles anstrengelser for å tiltrekke, beholde og utvide utenlandske direkte investeringer (FDI). Målsetningen med ordningen er å øke sysselsetting og bedre Canadas evne til å konkurrere i den globale økonomien. Støtten kan brukes til opplæring om

⁷ Kommunal og moderniseringsdepartementet (2014) <https://www.regjeringen.no/no/tema/kommuner-og-regioner/regional--og-distriktpolitikk/det-distriktpolitiske-virkeomradet/id2350764/>

FDI, strategisk planlegging og analyser om FDI, utvikle verktøy for FDI (nettsider, case-studier, områdeprofil, lokasjonskriterier osv.) og møter med potensielle investorer. Tilskuddet er ikke begrenset til regionale områder.

7.5 Bedriftsskatt og eiendomsskatt

I dette delkapittelet går vi igjennom overordnede skatteregler for bedrifter i de ulike landene. Skattesystemer er komplekse systemer, og alle land har fradragsordninger og særskatter som kan påvirke det totale betalte beløp. Denne oversikten skal gi et innblikk i hvordan skattesystemet fungerer overordnet, og vil derfor mangle disse nyansene.⁸

Tabell 6: Eiendomsskatt i de ulike landene

LAND	EIENDOMSSKATT	KOMMENTAR	NIVÅ
Norge	Satsen varierer mellom 0,2 % og 0,7 %	Ikke alle kommuner har innført eiendomsskatt. Skatten gjelder for den takserte verdien av fast eiendom.	Kommunal
Sverige	Eiendomsskatt er nasjonalt satt, 1 % av ligningsverdien, og 0,5 % for industri ⁹	Ligningsverdien er ment å tilsvare 75 % av markedsverdien av eiendommen, og er satt av Skatteverket. Ligningsverdien er grunnlaget for beregning av eiendomsskatt.	Nasjonal
Finland	Eiendomsskatt blir satt årlig av kommunene, og varierer mellom ulike typer eiendom. Permanent opphold (0,37-0,8 %), ikke-permanent opphold (0,8-1,55 %) og underutviklede lokasjoner (1-4 %)	Eiendomsskatten er fradragsberettiget dersom eiendommen brukes til næringsformål	Kommunal
Storbritannia	Satsen for eiendomsskatt (kalt Business Rates) blir satt nasjonalt, men samlet inn av kommunene.	Frdrag på denne skatten blir satt av kommunen som samler den inn.	Nasjonal og kommunal
Tyskland	<i>Har ikke eiendomsskatt</i>		
Canada	Blir satt av kommunene (eller provinsene dersom landområdet ikke tilhører en kommune)	Eiendomsskatten er tillagt eieren av eiendommen og regnes ut fra markedsverdien. Men noen kommuner skattlegger også leietaker dersom eiendommen blir brukt til næringsformål, i disse tilfellene er skatten beregnet fra leieprisen.	Kommunal
Singapore	Eiendomsskatt på 10 % av verdien til bygningen/tomten	Satsen kan variere med hensyn til hva bygningen/tomten brukes til, og kan sannsynligvis forhandles til en viss grad	Nasjonal

⁸ I hovedsak er informasjonen i dette kapittelet hentet fra en oversikt over skattesystemer laget av PWC, «Worldwide Tax summaries, Corporate Taxes 2014/2015 (2014)», og Deloittes rapportserie «Taxation and investment in [country] 2016» (2016). Noe detaljinformasjon er også hentet fra det aktuelle lands skattemyndigheter.

⁹ Business Sweden, <http://www.business-sweden.se/en/Invest/industries/Data-Centers-By-Sweden/Business-Environment/>

Tabell 7: Bedriftsskatt i de ulike landene

LAND	BEDRIFTSSKATT	KOMMENTAR	NIVÅ
Norge	24 %		Nasjonal
Sverige	22 %		Nasjonal
Finland	20 %	Lavest blant de nordiske landene	Nasjonal
Storbritannia	20 %	Nylig satt ned	Nasjonal
Tyskland	15,8 + (7-17 %)	Den kommunale satsen er stort sett i det øvre sjiktet i byene	Nasjonal og kommunal
Canada	15 % føderalt + 11,5 % i Ontario, eller + 11,9 % i Québec		Nasjonal og provinsiell
Singapore	17 %	Kan forhandles	Nasjonal

I Sverige blir alle skatter relevante for bedrifter håndtert nasjonalt, og det er derfor ingen skatt for bedrifter som varierer mellom de ulike regionene og kommunene. Eiendomsskatten er flat, 0,5 prosent for industrieiendom. Bedriftsskatten i Sverige er 22 prosent. Sverige har også et skattefradrag på inntektskatt for utenlandsk nøkkelpersonell, samt lavere arbeidsgiveravgift for bedriften som ansetter dem.

I Finland blir eiendomsskatten satt av kommunene, og varierer derfor. Den varierer også med hensyn til hvilken type eiendom det gjelder. Men eiendomsskatten er fradragsberettiget dersom eiendommen blir brukt som næringsseiendom. Finland trekker også fram at de har lavere bedriftsskatt enn de andre nordiske landene, denne ble satt ned fra 24,5 prosent til 20 prosent i 2014. Det blir understreket at internasjonale selskaper må følge samme skattereglement som finske selskaper.

Storbritannia har en bedriftsskatt på 20 prosent (reduisert flere ganger, fra 28 prosent i 2010). Storbritannia har også en eiendomsskatt, kalt Business Rates, som settes nasjonalt, men kreves inn av kommunene. Denne skatten er fradragsberettiget i inntektskatten til bedriftene.

Storbritannia har definert 24 soner med økonomisk nedgang, hvor bedrifter kan få inntil 275 000 £ skatteferie over fem år. I tillegg kan bedrifter som investerer i realkapital i disse sonene få 100 prosent av kostnadene tilbakeført gjennom kapitalgodtgjørelse. Det er noen næringer som er unntatt disse fordelene, blant annet stålindustri.

I Tyskland betaler bedriftene i hovedsak to skatter. Først nasjonal bedriftsskatt på 15 prosent, som igjen blir pålagt en 5,5 prosent «solidaritets»-tilleggsavgift (som skal finansiere sammenslåingen av Tyskland). Den nasjonale bedriftsskatten blir derfor sammenlagt på omtrent 15,8 prosent. Deretter følger en kommunal handelsskatt på mellom 7 og 17 prosent. I byene er den stort sett over 14 prosent, og høyest er satsen i München, med 17,1 prosent. Satsen blir lavere lenger ut i distriktet. Totalt er skattesatsen betalt av bedrifter derfor rundt 30 prosent i gjennomsnitt. Tyskland har ikke eiendomsskatt.

Canada har både føderal bedriftsskatt og provinsiell bedriftsskatt. Netto er den føderale skattesatsen 15 prosent, og så følger provinsielle satser i tillegg. For de to provinsene som er kartlagt i denne

rapporten er skattesatsen henholdsvis, 11,5 prosent i Ontario¹⁰ og 11,9 prosent i Québec. Totalt er derfor skattesatsen for bedrifter i de to provinsene rett under 27 prosent. Eiendomsskatten i Canada settes kommunalt.

Noen provinser tilbyr skatteferier for inntekt tjent gjennom patenter. Dette gjelder både for Ontario og Québec. Québec har også skatteferier for utenlandske forskere og eksperter.

I **Singapore** er den ordinære skattesatsen for bedrifter 17 prosent av inntekt. Men for større bedrifter som ønsker å etablere seg i Singapore er det også mulig å forhandle denne satsen. Singapore har til gjengjeld en svært høy eiendomsskatt på 10 prosent av verdien til huset, tomten eller bygningen. Dette har nok en sammenheng med knappheten på land.

7.6 Skattefradrag på FoU

Det finnes en rekke ulike ordninger for skattefradrag på FoU i ulike land, og noen land har valgt å ikke ha denne type ordning. Det er forskjellige satser og begrensninger i ordningene, og ulike krav til bedriftene som søker om fradrag. Et punkt vi ønsker å trekke frem, er at det er varierende i hvilken grad det er krav om at FoU som er fradragsberettiget, må være gjennomført i sin helhet i det aktuelle landet. Dette er et viktig poeng siden skattefradrag på FoU kan sees på som et fradrag knyttet til arbeidstimer brukt på FoU i bedriften og kjøpte arbeidstimer fra en FoU-institusjon. Prisene på FoU-tjenester vil variere mellom ulike land, og hvor mye FoU en bedrift kan kjøpe for fradragsmidlene vil derfor også variere. Dersom bedriftene har mulighet til å kjøpe FoU-tjenester fra utlandet kan det bidra til økt konkurranse mellom forskningsinstitusjoner. Noen land har også det som kalles superfradrag i tilknytning FoU. Dette er fradrag som overstiger 100 prosent, altså får bedriften mer igjen på fradraget enn de investerte i utgangspunktet.

LAND	FRADRAG
Norge	SMB: 20 % Store bedrifter: 18 %
Sverige	<i>Har ikke skattefradrag på FoU</i>
Finland	<i>Har ikke skattefradrag på FoU</i>
Storbritannia	SMB: 230 % Store bedrifter: 11 %
Tyskland	<i>Har ikke skattefradrag på FoU</i>
Canada	15 % føderalt SMBer kan få 35 % inntil 3 millioner CAD + 3,5 % i Ontario, eller + 30 % i Québec
Singapore	SMB: 400 % inntil SGD 600 000 Store bedrifter: 400 % inntil SGD 400 000 Etter disse takene blir det lavere satser

¹⁰ Utvalgte industrier har en sats på 10 prosent, dette gjelder landbruk, gruvedrift, skogsbruk og fiskeri.

Sverige har et fradrag på arbeidsgiveravgiften for ansatte som driver med FoU i Sverige. Reduksjonen tilsvarer 10 prosent av lønnen til den ansatte. Ordningen har et tak på 230 000 SEK per måned.

Finland har per i dag ikke et system for skattefradrag på FoU. Det ble gjennomført skattefradrag i en prøveperiode på to år, men ordningen ble ikke videreført.

Storbritannia har både superfradrag og fradrag som kan omgjøres til støtte. Fradraget blir beregnet ut fra kostnadene knyttet til FoU. Skattefradraget varierer med størrelsen på bedriften, kategoriseringen av de ulike størrelsene følger det dobbelte av EU-standarden. SMBer kan få et superfradrag på 230 prosent og kassekreditt på opptil 33,3 prosent av kostnadene dersom selskapet går med tap. Store selskaper har etter 1. april 2016 bare en ordning som gir tilgang til en skattelettelse på 11 prosent av kostnadene til FoU, det nye er at de også kan velge å få dette beløpet som et tilskudd og kan dermed inntektsføre det. På denne måten blir utgifter relatert til FoU mer synliggjort for bedriftene. Tidligere kunne ikke bedrifter som gjennomførte forskningen i Storbritannia, men inntektsførte salg andre steder, dra nytte av ordningen. Nå har de mulighet til å føre fradraget som en inntekt, som igjen kan oppfordre til å investere i forskning i Storbritannia. Det er ikke noe tak på fradragbeløpet for store bedrifter, men SMBer har et tak på 7,5 millioner Euro per prosjekt. SMBer kan få tilbake 65 prosent av kostnadene knyttet til FoU aktiviteter gjennomført av en underleverandør, denne underleverandøren kan være en annen bedrift, forskningsinstitusjon eller et individ. Underleverandøren behøver ikke være i Storbritannia. For store bedrifter er det strengere krav til samarbeidspartnere, og partneren må være godkjent i ordningen. Det er mulig å søke om å få lagt til godkjente enheter, og det blir vektlagt at lokale og utenlandske institusjoner behandles likt.

Tyskland har ikke skatteinsentiver for FoU, men tilbyr heller tilskudd for kvalifiserte prosjekter. Tilskuddene er stort sett på 50 prosent av kostnadene knyttet til FoU, for små og mellomstore bedrifter kan tilskuddsandelen være høyere. Det er et vanlig krav at forskningen og pilotering må gjennomføres i Tyskland.

Canada har både føderale og provinsielle ordninger for skattefradrag på FoU. Regjeringen i Canada gir skatteinsentiver for å oppmuntre kanadiske selskaper av alle størrelser og i alle bransjer til å drive vitenskapelig forskning og utviklingsarbeid (SR & ED). Disse skatteinsentivene kommer i tre former: et inntektsskattefradrag, et investeringskattefradrag (ITC), og i visse tilfeller, en tilbakebetaling. Den føderale satsen for skattefradrag er 15 prosent av kostnadene for prosjektet, og kan bli benyttet av bedrifter eller individer som gjennomfører skatteberettiget aktivitet i Canada. Eventuelle ubrukte fradrag det gjeldene skatteåret kan brukes 20 år fram i tid, eller tre år tilbake i tid. Små bedrifter kan få opptil 35 prosent fradrag, inntil et tak på 3 millioner CAD, etter dette taket blir satsen redusert til ordinære 15 prosent. Provinsene har også egne ordninger for skattefradrag på FoU. Disse satsene varierer mellom ytterpunktene (som tilfeldigvis er provinsene vi ser på i denne studien) Ontario (3,5 prosent) og Québec (30 prosent). Mange provinser tilbyr også fradrag som kan bli til støtte dersom bedriften ikke betaler skatt, i motsetning til det føderale fradraget, som bare reduserer skatt. Noen industrier har egne ordninger, som for eksempel industrier som driver utvikling av ny miljøteknologi. Forskningen må stort sett foregå i Canada for at en bedrift skal være kvalifisert til ordningen, med

noen få unntak. Dersom bedriften bruker en underleverandør, må 80 prosent av forskningen foregå i Canada for at ordningen skal gjelde.

SR-ED Program gir mer enn 3 milliarder CAD i skatteinsentiver til over 20 000 fordringshavere årlig, og er det største føderale enkeltprogrammet som støtter virksomheters forskning og utvikling (FoU) i Canada. Programmet administreres av Canada Revenue Agency (CRA). Programmet har pågått i ulike variasjoner siden 1944.

Singapore tilbyr superfradrag for FoU både innen- og utenlands, men det er noe større fradrag for innenlands forskning. De har et nokså komplisert nivåsystem, hvor flere variabler inngår for å bestemme satsen. Kort fortalt kan en SMB få opptil 400 prosent fradrag på de første 600 000 SGD (ca. 3,5 millioner NOK), og en større bedrift kan få 400 prosent fradrag på de første 400 000 SGD (ca. 2,3 millioner NOK). Deretter blir det lavere satser, men fremdeles kategorisert som superfradrag. Fradraget blir ikke omgjort til støtte dersom det overgår total skatt, men det er mulig å flytte inntil 100 000 SGD ett år frem.

Produksjonsindustri som har produkter med høyt teknologisk innhold eller som tilbyr kvalifiserte tjenester kan søke om skattefritak for fem til 15 år for hvert kvalifiserende prosjekt eller aktivitet under det som kalles pioner skatte-incident. Bedrifter kan også søke om at deres fortjeneste fra disse pionerprosjektene kan beskattes med redusert sats. Denne satsen kan ikke være mindre enn 5 prosent, og er begrenset til en periode på 40 år. En bransje kan bli erklært som en pionerbransje eller et produkt erklært som et pionerprodukt hvis det er i offentlighetens interesse, at det i den nåværende industrien ikke finnes i tilstrekkelig omfang, og det er gode muligheter for utvikling av næringen.

8. Statsstøtteregelverket i EU

Våre data tyder på at det i landene vi har samlet inn informasjon fra, i liten grad har forekommet debatt eller diskusjon om hvorvidt virkemidlene er i tråd med statsstøtteregelverket. Dette kan skyldes at vi finner svært få virkemidler som er eksklusivt rettet mot utenlandske bedrifter. Virkemidlene gjelder snarere for alle bedrifter, noe som er en grunnforutsetning i statsstøtteregelverket. Vi finner imidlertid enkelte eksempler på virkemidler som synes å ha vært gjenstand for debatt i tilknytning til regelverket.

Et eksempel finner vi i Sverige, der forslaget om å senke skatten på elektrisitet for datasentre til samme nivå som gjaldt for enkelte produksjonsbedrifter (se avsnitt 7.1) først ble belyst i en rapport bestilt av det svenske finansministeriet.¹¹ Forslaget ble vedtatt og innført med virkning fra 1. januar 2017. Vi finner også eksempler fra Tyskland, også disse knyttet til priser og skatter på energiforbruk, som har vært gjenstand for debatt i statsstøttesammenheng. De tre ordningene beskrevet i avsnitt 7.1, Special Equalisation Scheme fra 2004, CO2 electricity price compensation (CO2-Strompreiskompensation (SPK)) og Peak Equalisation-Efficiency System Regulation (Spitzenausgleich-Effizienzsystemverordnung – SpaEfV), begge fra 2013, har alle vært oppe til diskusjon. Når det gjelder Special Equalisation Scheme, var denne ordningen diskutert mellom den tyske regjeringen og EU-kommisjonen. Debatten gikk på hvorvidt de (delvise) unntakene for strømintensive bedrifter er i tråd med EUs statsstøtteregler for avgiften under Renewable Energy Sources Act (EEG avgift). Det ble oppnådd en avtale mellom den tyske føderale regjeringen og EU som tillater stater å gi rabatt på grønn elektrisitet til bedrifter i utvalgte næringer.

Når det gjelder CO2 electricity price compensation, har EU-kommisjonen identifisert en rekke sektorer og undersektorer som anses for å være utsatt for risiko for indirekte karbonlekkasje, fordi de involverer spesielt strømkrevende produksjonsprosesser og er utsatt for sterk internasjonal konkurranse. Disse inkluderer for eksempel produksjon av råjern, stål og liknende. Som et resultat av dette har EU-kommisjonen utarbeidet retningslinjer som setter medlemsstatene i stand til å vedta nasjonale regler for kompensasjon av indirekte CO2-kostnader. Den tyske regjeringen har benyttet seg av denne muligheten og innførte tiltaket i 2013.

Bortsett fra disse eksemplene, ser det ut til at det meste av støtten som Norges konkurrentland innenfor EU kan yte til utenlandske bedrifter faller innenfor statsstøtteregelverket, enten gjennom notifikasjon av insentivene eller gjennom det generelle gruppeunntaket (GBER).¹² Det synes imidlertid trygt å hevde at enkelte av insentivene til konkurrentland utenfor EU, slik som for eksempel Singapore og deres fleksible beskatningsmodell, ville vært i strid med statsstøtteregelverket.

¹¹ 'Energiskatt på el: En översyn av det nuvarande systemet'. Betänkande av Utredningen om sektorsneutral och konkurrenskraftig energiskatt på el. SOU 2015:87. <http://www.regeringen.se/rattsdokument/statens-offentliga-utredningar/2015/10/sou-201587/>

¹² Det alminnelige gruppeunntaket inneholder en liste over visse tiltak som er forhåndsgodkjent av ESA, og som derfor anses som forenlig støtte. Støtte som oppfyller vilkårene i gruppeunntaket kan dermed tildeles uten notifikasjon på forhånd, se: <https://www.regjeringen.no/no/tema/naringsliv/konkurransopolitikk/regler-om-offentlig-stotte-listeside/offentlig-stotte-gruppeunntak/id430132/>

9. Diskusjon og anbefalinger

Når myndigheter ønsker å tiltrekke seg industri, har de overordnet to innganger til denne prosessen:

- Tilby goder
- Senke barrierer

Vår kartlegging viser at de fleste land stiller ganske jevnt når det gjelder å tilby goder. Selv om landene satser noe ulikt er det mange av de samme tiltakene som går igjen. Likevel er det slik at tiltakene som tilbys inngår i ulike kontekster, og aktørenes porteføljer er svært ulike med hensyn til tyngdepunkt. I tillegg er tiltakene ofte rettet inn mot ulike målgrupper som gjør at en sammenligning mellom landene og ikke minst deres virkemidler blir meget vanskelig og egentlig lite relevant. Det er også større usikkerhet knyttet til effektene av slike finansielle goder, og virkningene er vanskelig å måle.

Goder som tilbys bedrifter er alltid rettet mot alle i målgruppen som opererer i det aktuelle landet. Vi har ikke avdekket finansielle særgoder som tilbys bare utenlandske nyetableringer. Dette er ikke spesielt overraskende siden en segregering fort ville blitt upopulær blant bedrifter som allerede er etablerte.

Når det gjelder å senke barrierer, er ikke-økonomiske tjenester kanskje de viktigste. Det handler om å senke «red-tape»barrierer, og navigere i byråkratiske prosesser som kan være fremmede for en nyankommen bedrift. Det norske innovasjonssystemet blir ofte beskrevet som komplekst, og det vil derfor være spesielt viktig med kontinuerlig oppfølging her. Som utenlandsk bedrift må man forholde seg til en rekke ulike nasjonale og regionale aktører og deres tjenesteporteføljer. En sømløs og effektiv prosess vil være av stor betydning for bedriftene. En rådgiver vil kunne gi interessenten veiledning i prosessen og gjøre det enklere å manøvrere i det enkelte lands virkemiddelapparat.

Det er mindre tydelig hvor mye som skiller rådgivningstjenestene som tilbys av de ulike myndighetene. Sannsynligvis kan de, til en viss grad, selv bestemme mengden service de yter til enkeltbedrifter som tar kontakt.

Oxford Research mener at i de fleste tilfeller vil senkning av barrierer være den mest effektive metoden for å tiltrekke bedrifter på sikt. For de fleste bedrifter er tid et kostbart gode, og det er viktig med full informasjon i beslutningsprosesser.

En annen sterk fordel med denne inngangen, er at den er betydelig rimeligere enn store økonomiske gavepakker. På sikt kan slike økonomiske goder akkumulere store utgifter for myndighetene, mens mer effektive systemer også kan komme eksisterende bedrifter til gode. Et annet element i denne diskusjonen er den overordnede betydning av forutsigbarhet i det statlige systemet. Det er mulig at enkelte land gjør unntaksbestemmelser for enkeltbedrifter, men til slutt vil alltid forutsigbarhet være en viktig indikator i beslutninger om investering. Det er kjent økonomisk teori at usikkerhet senker investeringer.

I tillegg til solide rådgivningstjenester overfor interesserte bedrifter, anbefaler Oxford Research å vurdere en liknende ordning for eiendoms- og lokasjonssertifisering som i Ontario. Denne tilnærmingen vil senke barrierer for å finne lokasjoner, en prosess som kan være ganske omfattende. Et slikt tiltak er en tredelt vinn-situasjon:

- Bedriften får lettere oversikt over mulighetene som finnes, etter deres behov
- Eierne av eiendom (både offentlige og private) får markedsført tilgjengeligheten
- Kommuner som ønsker mer industri får synliggjort denne satsningen

Dersom Norge også vil være seriøs i satsningen på å tiltrekke seg datasentre, bør sertifiseringen inneholde indikatorer som er spesielt viktige for denne næringen. Slik kan vi sikre jevnere konkurranse med Sverige og Finland på dette området. Et annet tiltak som kan være en mulighet for å tiltrekke datasentre spesielt er å gjøre som Danmark. Danmark får en digital ambassadør, som bare skal pleie relasjonen til store teknologiselskaper som Apple, Facebook og Google¹³.

Det er mange læringstrekk å hente fra de ulike landene både i porteføljen av virkemidler og i hvordan de velger å promotere sine styrker. Det er også svært viktig å ha riktig informasjon tilgjengelig alle steder som er første kontaktpunkt for bedriftene. Dette betyr spesielt:

- Nettside, fortrinnsvis på flere språk
- Rådgivere ved utenlandskontorene til Innovasjon Norge og eventuelle ambassader

Oxford Research har ikke kjennskap til instruksene ved utenlandskontorene, men vi ønsker likevel å understreke viktigheten av gode retningslinjer her.

I alle innsalgprosesser er det viktig å avklare hvem som er målgruppen for salget, og deretter tilpasse markedsføringen til denne målgruppen. I Norges sammenheng kan det være flere målgrupper som er interessante, men her vil vi fokusere på energintensiv bedrifter.

Vi har sett mange eksempler på aktivt bruk av internasjonale kåringer når de ulike landene promoterer seg selv. Slike kåringer er ofte det nærmeste land kommer i sammenligninger på tvers, og gir en benchmark som de fleste kan relatere seg til. For nettsidene vil vi anbefale Invest in Norway og (fortsatt) bruk av internasjonale kåringer/målinger som verktøy for promotering. En av de viktigste indikatorene i Norges favør i denne sammenhengen er OECDs måling av produktivitet per arbeider. Hvor Norge er listet som nummer to, etter Luxemburg. Men Norge gjør det veldig bra i mange slike kåringer, så det er mye å hente her. Vi har listet opp noen eksempler i en tabell under.

¹³ <http://politiken.dk/udland/art5806849/Danmark-f%C3%A5r-som-det-f%C3%B8rste-land-i-verden-en-digital-ambassad%C3%B8r>

Tabell 8: Eksempler på indikatorer i ulike internasjonale kåringer hvor Norge skårer høyt

INDIKATOR	AKTØR	NETTSIDE
Produktivitet (Norge nr. 2)	OECD	http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_LV
Internett infrastruktur (Norge nr. 4)	Network Readiness Index	https://widgets.weforum.org/gitr2016/
Better Life Index (Norge har flere topplasseringer)	OECD	
Engelsk kunnskaper (Norge nr. 4)		http://www.ef.no/epi/

Anbefalte tiltak, oppsummert

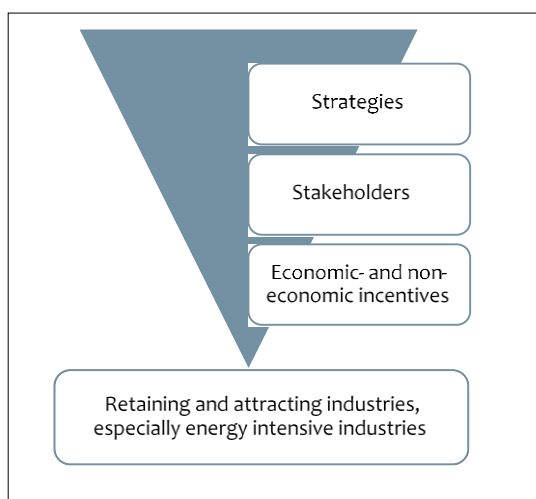
- Opprette en digital ordning for eiendoms- og lokasjonssertifisering til industriformål, som kan synliggjøres i en portefølje. På denne måten får eiendomseiere muligheten til å promotere sine tilgjengelige eiendommer, og interesserte bedrifter får raskt overblikk over mulighetene. Eiendomsportefølje er også spesielt viktig med hensyn til en satsning på å tiltrekke datasentre.
- Videreutvikle og spisse nettsider mot mest aktuelle målgrupper. Gjerne utvide nettsidene til flere språk.
- Sikre gode retningslinjer for alle kontaktpunkt for interesserte bedrifter. Om et av Innovasjon Norges utenlandskontor får en henvendelse, må det være tydelig retningslinjer for hvordan denne henvendelsen skal behandles.
- Sikre at enhver henvendelse får en dedikert kontaktperson gjennom hele prosessen, fra initiell kontakt til eventuell etablering

1. VEDLEGG

1.1 Objective

In this project, we are collecting information on strategies, policies and instruments implemented for retaining and attracting industrial businesses in different countries. Our client, Invest in Norway, a small department in Innovation Norway, is mainly interested in energy intensive industrial businesses. Energy intensive industries are industries that use large quantities of energy in their production. This could be production, manufacturing or process industrial businesses.

We will follow a top-down approach, starting with mapping national strategies and policies, then follow up with the stakeholders responsible for implementing the strategies/policies and lastly map the instruments these stakeholders use for the implementation. These can be either be economic or non-economic incentives.



We are primarily interested in explicit **strategies or policies** for retaining and attracting (energy intensive) industrial businesses.

If there is no such explicit strategy or policy in your country/region, draw examples from strategies or policies that indirectly works towards retaining or attracting (energy intensive) industrial businesses. This could be an initiative directed towards a specific sector or more generic measures, as e.g. tax schemes for promoting innovation and R&D.

The **stakeholders** can be from different levels of government or public institutions. These stakeholders are working directly or indirectly toward fulfilling the strategies mentioned above through promoting e.g. R&D or environmental technologies.

We have divided the instruments into two different categories; **economic incentives** and **non-economic incentives**.

A few words on the temporal dimension: We are mainly interested in current strategies, policies and instruments implemented for retaining and attracting industrial businesses. However, if there are any interesting previous strategies, policies and instruments to report on, please do so. Major shifts are also interesting.

You are free to choose method of data collection. As for Norway, we will start with desk research and supply/validate by interviewing some key stakeholders.

1.2 About the template

We have made a general template to use as a guide in this project. But the template will not be a good fit for all cases, if you have important information regarding the different topics, please add this to the template.

There are probably several strategies, stakeholders and instruments relevant to this project. Please copy the template boxes in 1.4-1.6 for each topic as many times as needed. However, quality trumps quantity, so please concentrate on the most important ones.

2. “Name of country/region”

2.1 Strategy and policy for retaining and/or attracting (energy intensive) industrial businesses

We are aware that some countries/regions do not have any explicit strategies or policies for retaining and/or attracting (energy intensive) industrial businesses, as e.g. Norway. In such cases, we need to look for more indirect strategies or policies (e.g. initiatives directed towards a specific sector or more generic measures, as e.g. tax schemes for promoting innovation and R&D), i.e. skip 2.1.1. and go to 2.1.2.

2.1.1 Explicit strategy/policy

Explicit strategy/policy on retaining and/or attracting (energy intensive) industrial businesses	
Publisher/owner of the strategy (institutions/governmental departments/etc:	
Stakeholders	
Name of strategy	
Launch year	
The strategy's impact industry (s)	
Web link/source	
Short summary of the most important aspects of the strategy	<i>(Maximum 400 words)</i>

2.1.2 Indirect strategy/policy

Indirect strategy/policy on retaining and/or attracting (energy intensive) industrial businesses	
Publisher/owner of the strategy (institutions/governmental departments/etc:	
Stakeholders	
Name of strategy	
Launch year	
The strategy's impact industry(ies)	
Web link/source	
Main elements of the strategy/policy	1
	2
	3
	4
	5

2.2 Stakeholders

This topic is about the stakeholders responsible for implementing the strateg(y)ies/polic(y)ies in the chapter above. There might be several different stakeholders involved, with responsibility for different strategies or policies. The stakeholder may be in different levels of government, or governmental institutions.

Stakeholders		
Name		
Web link/source (Main page, relevant programmes, studies, analysis and/or evaluations, interviewee)		
Scope and extent		
Level of government (national, state, regional, municipal)		
Target group		
Overall budget of stakeholder		
Share of overall budget dedicated to instruments relevant for our project		
Instruments	Financial	
	Advisory	
	Other	
Short description of stakeholder		

2.3 Instruments and schemes

We have divided the instruments into two different categories; **economic incentives** and **non-economic incentives**. This topic should give insight in what measures and instruments stakeholders use to implement the strategy/policy discussed in the first box(es).

2.3.1 Economic incentives

Economic incentive	
Economic incentive/programme	
Operator/owner of the incentive/programme	
Relevant stakeholder (from previous chapter)	
Launch year (approx.)	
Nature of the incentive	Direct incentive
	Indirect incentive
Budget scope	
Maximum grant/subsidy size	
Target group	
Category	Tax incentive
	Subsidy
	Credit
	Grants
	Other
Is the objective to retain or attract industries?	(Weighting between attracting and retaining)
Objective	R&D
	Innovation
	Capital investment
	Operational investment
Description of the incentive	
Web link/source (Main page, relevant programmes, studies, analysis and/or evaluations, interviewee)	
Rate the success	(please assess the success of the incentive, why is it a success or not?)
For EU countries: Has the incentive been subject to debate with respect to the State Aid Rules? If yes, please elaborate	

2.3.2 Non-economic incentives

Non-economic incentive	
Operator/owner of the incentive/programme	
Relevant stakeholder (from previous chapter)	
Launch year	
Category of the incentive/instrument	Advisory
	Competence
	Technology
	If technology; environmental technology
	Other (please describe)
Is the objective to retain or attract industries?	(Weighting between attracting and retaining)
Description of the incentive	
Web link (Main page, relevant programmes, studies, analysis and/or evaluations)	
Rate the success	(please assess the success of the incentive, why is it a success or not?)
For EU countries: Has the incentive been subject to debate with respect to the State Aid Rules? If yes, please elaborate	

2.4 Country/region overview

The table below serves as a summary of the other tables and should be filled in after completing the rest.

Country/region overview		
Main stakeholders		
Main strategies		
Highlighted comparative advantages of country/region	Low cost energy/electricity	
	An adequate supply of raw materials	
	Good access to technology	
	Skilled labour	
	Low taxes	
	Networks/industry clusters	
	Stable wage determination	
	Favourable physical infrastructure	
	Favourable high-tech infrastructure	
	R&D access	
	Sound spatial planning/land availability	
	Other (please specify)	
Short summary of the strategies and policies in the country/region	<i>(Maximum 400 words)</i>	

2.5 List of interviewees (if applicable)

[Person, position, organization]



DANMARK

Oxford Research A/S
 Falkoner Allé 20
 2000 Frederiksberg
 Danmark
 Tel: (+45) 3369 1369
office@oxfordresearch.dk

NORGE

Oxford Research AS
 Østre Strandgate 1
 4610 Kristiansand
 Norge
 Tel: (+47) 4000 5793
post@oxford.no

SVERIGE

Oxford Research AB
 Norrlandsgatan 11
 103 93 Stockholm
 Sverige
 Tel: (+46) 08 240 700
office@oxfordresearch.se

FINLAND

Oxford Research Oy
 Fredrikinkatu 61a
 00100 Helsinki
 Finland
www.oxfordresearch.fi
office@oxfordresearch.fi

BRUXELLES

Oxford Research
 C/o ENSR
 5. Rue Archimède
 Box 4, 1000 Brussels
www.oxfordresearch.eu
office@oxfordresearch.eu

LATVIJA

Oxford Research SIA
 Vīlandes iela 6-1
 LV-1010, Rīga, Latvija
 Tel.: (+371) 67142503
<http://oxfordresearch.lv>
info@oxfordresearch.lv