



Konsekvenser av covid-19 for norsk-svensk handel og samarbeid i tre sektorer

Rapport utarbeidet for Kgl. norsk ambassade, Stockholm og Innovasjon Norge i Stockholm

Om Oslo Economics

Oslo Economics utreder økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, myndigheter og organisasjoner. Våre analyser kan være et beslutningsgrunnlag for myndighetene, et informasjonsgrunnlag i rettslige prosesser, eller et grunnlag for interesseorganisasjoner som ønsker å påvirke sine rammebetingelser. Vi forstår problemstillingene som oppstår i skjæringspunktet mellom marked og politikk.

Oslo Economics er et samfunnsøkonomisk rådgivningsmiljø med erfarne konsulenter med bakgrunn fra offentlig forvaltning og ulike forsknings- og analysemiljøer. Vi tilbyr innsikt og analyse basert på bransjeerfaring, sterk fagkompetanse og et omfattende nettverk av samarbeidspartnere.

Kartlegginger og evalueringer

Oslo Economics tilbyr kartlegginger og evalueringer til offentlige virksomheter og bedrifter basert på vår omfattende kvalitative og kvantitative verktøykasse. Vi tilbyr virksomhetsanalyser, kartlegginger av verdistrømmer og evalueringer av prosesser og programmer, tiltak og, virkemidler og organisasjoner.

Vi legger vekt på en helhetlig vurdering av komplekse sammenhenger, og forsøker alltid å fremstille disse på en pedagogisk og lettfattelig måte.

Konsekvenser av covid-19 for norsk-svensk handel og samarbeid i tre sektorer

© Oslo Economics, 18. desember 2020

Kontaktperson:

Magne K. Asphjell / Partner

mka@osloeconomics.no, Tel. 938 03 677

Foto/illustrasjon: Getty Images (iStockphoto.com)

Innhold

1. Sammendrag	4
2. Innledning og metode	6
2.1 Mandat	6
2.2 Metode	6
3. Bygg og anlegg	7
3.1 Norsk-svensk handel og samarbeid i bransjen	7
3.2 Konsekvenser av covid-19	8
3.3 Muligheter etter covid-19	11
4. Energi	15
4.1 Norsk-svensk handel og samarbeid i bransjen	15
4.2 Konsekvenser av covid-19	16
4.3 Muligheter etter covid-19	17
5. Helse og livsvitenskap	21
5.1 Norsk-svensk handel og samarbeid i bransjen	21
5.2 Konsekvenser av covid-19	24
5.3 Muligheter etter covid-19	25
6. Referanser	29

1. Sammendrag

Oslo Economics har på oppdrag fra Kgl. norsk ambassade i Stockholm og Innovasjon Norge i Stockholm utført en undersøkelse for å fastslå konsekvenser av covid-19 for norsk næringsliv med interesser i Sverige, næringslivssamarbeid og bilateral samhandel innen tre bransjer. Bransjene som er blitt undersøkt er utvalgt i samråd med oppdragsgiver og er bransjer som er vurdert som særlig interessante. De utvalgte bransjene er bygg og anlegg, energi, og helse og livsvitenskap.

Oslo Economics har utført totalt 13 intervjuer (4-5 per sektor) med forskjellige særlig relevante aktører innenfor de gitte bransjene hvor emner som norsk-svensk samhandel, covid-19s påvirkning og muligheter i bransjen ble undersøkt. Intervjuene er gjennomført i november og desember 2020. Innenfor rammen av oppdraget har det ikke vært mulig med et bredere utvalg informanter, og dette gjør at det er risiko for at informantene ikke er representative for bransjen som helhet.

Rapporten er en sammenstilling av intervjuobjektens svar, supplert med tilleggsvurderinger der dette har vært mulig innenfor rammen av oppdraget. Det er meningen at dette arbeidet kan benyttes som et grunnlag for videre diskusjoner mellom bransjeaktørene og myndighetene, for å kunne utforme konkrete tiltak for å øke det svensk-norske samarbeidet, til gode for virksomheter og befolkning på begge sider av grensen.




Funnene fra intervjuene indikerer at det er samarbeid på tvers av grensen i alle bransjene, og at blant annet store selskap opererer på tvers av grensen i alle de tre bransjene. Det er likevel store forskjeller i hvordan denne grensekryssende samhandlingen foregår. I energibransjen er det et fellesmarked for engros, men ikke for sluttkunder. I bygg- og anleggsmarkedet er et felles arbeidsmarked viktig, og mange aktører inngår i konsern med virksomhet på begge sider av grensen. Innen livsvitenskap finnes det internasjonale virksomheter med nordiske avdelinger, og ellers en stor grad av uformelt samarbeid om kunnskapsdeling på tvers av grensen.

Konsekvensene av covid-19 varierer i stor grad mellom de forskjellige aktørene og bransjene. Mange i bygg og anlegg rapporterer for eksempel om et kortsiktig etterspørselsfall, mens flere aktører i helse og livsvitenskap sier at en av de største utfordringene har vært en brems i muligheten til å gjennomføre kliniske studier. Informanter fra energibransjen rapporterer også om varierende, men relativt marginale, effekter av covid-19 på bransjen. Samlet sett synes det som om alle de tre bransjene har klart seg godt gjennom covid-19 så langt, og for livsvitenskapsbransjen kan det til og med se ut som om covid-19 har gitt økte fremtidige muligheter som en følge av økt fokus på bransjen og økt investeringsvilje.

Intervjuene har også avdekket muligheter for økt vekst og samarbeid på tvers av grensen innenfor de tre bransjene. Mange av disse mulighetene har ikke oppstått som konsekvens av covid-19, men pandemien har i noen tilfeller gjort dem tydeligere. Som et bidrag til å realisere disse mulighetene, ønsker informantene at det gjennomføres noen tiltak. For det første er det et ønske om en enda tettere integrering av strømmarkedene i Norge og Sverige, med styrket kapasitet for strømoverføring mellom landene. For det andre er det et ønske om enda mer harmoniserte byggeregler og -standarder. For det tredje er det et ønske om tiltak for å tilrettelegge for at helsedata og kliniske forsøk kan være mer sømløst på tvers av grensen.

Hovedfunn i hver bransje oppsummeres i figur 1-1.

Figur 0-1: Sammendrag hovedfunn

Bransje	Norsk-svensk samhandel i dag	Covid-19 påvirkning på bransjen	Muligheter og tiltak for forbedret samarbeid
<p>Bygg og anlegg</p> 	<ul style="list-style-type: none"> Norsk-svensk handel og samarbeid er omfattende og mangefasettert Felles arbeidsmarked Felles prosjektmarked 	<ul style="list-style-type: none"> Etterspørselen falt kraftig i vår Etterspørselen har tatt seg opp i løpet av året Usikkerhet om fremtiden 	<ul style="list-style-type: none"> Potensial for vekst i hjemmemarkeder – Ønsker mer harmonisering av regelverk Potensial for vekst i bortemarkedene – Følge med på markedsmuligheter
<p>Helse og livsvitenskap</p> 	<ul style="list-style-type: none"> Svært internasjonalt marked og en del uformelt samarbeid på tvers av grensen Store selskaper opererer på begge sider av grensen 	<ul style="list-style-type: none"> Kliniske studier bremsert Variabel tilgang til finansiering, men overordnet økt investorinteresse Reisebegrensninger påvirker nettverksbygging 	<ul style="list-style-type: none"> Samarbeid rundt bruk av helsedata for å tiltrekke kliniske studier – kan helsedata og kliniske studier være sømløst på tvers av grensen? Økt oppmerksomhet rundt bransjepotensial
<p>Energi</p> 	<ul style="list-style-type: none"> Mye samarbeid på myndighetsnivå innenfor kraft Felles engrosmarked for kraft og elsertifikatmarked 	<ul style="list-style-type: none"> Omsetning og lønnsomhet ikke påvirket i særlig grad Noen utfordringer med rehabilitering og installering grunnet redusert mobilitet 	<ul style="list-style-type: none"> Store muligheter knyttet til økt elektrifisering av samfunnet Potensial for samarbeid mellom norske hydrogenselskaper, svenske underleverandører og svensk industri

Illustrasjon: Oslo Economics

2. Innledning og metode

2.1 Mandat

Kgl. norsk ambassade i Stockholm og Innovasjon Norges kontor i Stockholm har invitert til et oppdrag om å vurdere konsekvensene av covid-19-pandemien for norsk næringsliv med interesser i Sverige, næringslivssamarbeid og bilateral samhandel.

Formålet med rapporten er å fremskaffe et oppdatert faktagrunnlag for beslutningstakere og næringsaktører, samt belyse potensielle muligheter som følge av koronakrisen. Rapporten skal støtte opp under Team Norways* arbeid med næringsfremme i Sverige. Det skal fokuseres på tre bransjer som er identifisert som særlige markedsmuligheter for norske bedrifter. Disse bransjene er:

- Bygg og anlegg
- Energi
- Helse og livsvitenskap

2.2 Metode

Basert på intervjuer med 13 virksomheter innenfor tre bransjer har vi kartlagt covid-19-situasjonen for norsk næringsliv med interesser i Sverige, næringslivssamarbeid og bilateral samhandel. Rapporten er en sammenstilling av hva vi er blitt fortalt i intervjuene, supplert med utdypende informasjon der dette har vært mulig innenfor rammene av oppdraget.

2.2.1 Utvalg av bransjer og informanter

De tre bransjene som er valgt er bransjer oppdragsgiver har påpekt som særlig interessante:

1. Bygg og anlegg
2. Energi
3. Helse og livsvitenskap

Sektorene som er valgt ut er interessante på grunn av deres strategiske betydning, snarere enn deres vekt i norsk-svensk handelsstatistikk. Det er særlig følgende faktorer som gjør det interessant å fokusere på disse næringene i denne utredningen:

- Høy innovasjonstakt
- Høye kompetansekrav
- Relativt høy kapitalintensitet
- Sterk internasjonal posisjon og konkurransekraft
- Stort potensial for fremtidig vekst

De nevnte faktorene gjør sektorene potensielt strategisk viktige på grunn av mulige ringvirkninger knyttet til teknologi og kompetanse, samtidig som

norsk og svensk næringsliv kan ha nytte av å posisjonere seg sammen i konkurranse med øvrige utenlandske aktører innenfor de samme sektorene.

For å danne et godt bilde av hvordan svensk-norske relasjoner i disse bransjene er påvirket av koronapandemien har vi identifisert relevante aktører, herunder bedrifter, klynger og interesseorganisasjoner, innenfor disse tre bransjene som har bidratt med interessante perspektiver på den nåværende situasjonen og fremtidige utfordringer, samt myndigheter. Utvalget aktører er gjort i samarbeid med oppdragsgiver.

Vi gjør oppmerksom på at det lave antallet intervjuobjekter gir oss få datapunkter å arbeide med. Fra et utvalg med 3-4 aktører per bransje vil det være stor usikkerhet rundt om aktørene og eksemplene som blir tatt opp er representative for bransjen som helhet. For å redusere usikkerheten ville det vært nødvendig med et større utvalg med flere intervjuer per bransje. Dette har ikke vært mulig innenfor rammene av dette oppdraget. Det ville også vært ønskelig å knytte mer analyse til funnene fra intervjuene, for å kunne vurdere hvilke innspill som er de mest representative og de viktigste, målt i potensial for økt aktivitet på tvers av den norsk-svenske grensen.

2.2.2 Intervjumetode

Vi har benyttet oss av semistrukturerte dybdeintervjuer. Dette er intervjuer hvor vi benytter en temabasert intervjuguide der det legges opp til at informantene kan snakke fritt om forhold de mener er særlig relevant innenfor de ulike temaene for intervjuet.

Vi har gjennomført intervjuer av flere aktører i hver bransje. Innenfor hver bransje finnes det ulike typer aktører. Vi opplever at gitt det begrensede antallet intervjuobjekter i utvalget så er de utvalgte aktørene vi intervjuet riktige. Det har hovedsakelig vært ledelsen i virksomhetene som er blitt intervjuet. Det har gitt oss et godt oversiktsbilde over situasjonen, selv om det er en risiko for at noen av de mer operative konsekvensene ikke har blitt fanget opp tilstrekkelig.

3. Bygg og anlegg

Bygg og anlegg er en spennende og aktuell bransje, da den er spesielt posisjonert til å bidra til å løse mange av samfunnets fremtidsutfordringer som urbanisering, klimautfordringer og bærekraftig transport. Det er en bransje hvor det er stor aktivitet på tvers av den norsk-svenske grensen, både i form av investeringer, arbeidskraft, og handel.

Gjennom intervjuer med tre selskaper og en bransjeorganisasjon har vi dannet oss et bilde av hvordan det norsk-svenske samarbeidet i bransjen er i dag, hvordan bransjen og samarbeid er blitt påvirket av koronapandemien i 2020, og hvilke muligheter som finnes for videre vekst i bransjen og økt samarbeid mellom Sverige og Norge.

3.1 Norsk-svensk handel og samarbeid i bransjen

3.1.1 Interesser på tvers av den norsk-svenske grensen

Norsk-svensk handel og samarbeid i bygg- og anleggsbransjen er både omfattende og mangefasettert. Mange norske selskaper har tilstedeværelse på begge sider av grensen, og dette gjelder i alle deler av bygg- og anleggsbransjen, herunder byggherrer, industri¹, utøvende (entreprenører, mv.) og byggvarehandel.

Det eksisterer ulike typer norsk-svenske samarbeidsrelasjoner i bransjen:

- Eierinteresser
- Felles arbeidsmarked
- Felles prosjektmarked for entreprenører
- Felles prosjektsamarbeid og bruk av underentreprenører
- Svenske underleverandører til norsk industri

Eierinteresser

Blant våre informanter ser vi at de norske selskapene har eierskapsinteresser i selskaper som opererer i Sverige. Organisatorisk skjer samhandlingen mellom den norske og svenske delen av virksomheten på konsernnivå, der ledelsen for den norske respektive svenske virksomheten sitter i konsernledelsen for selskapet.

¹ Med industri mener vi virksomheter som fabrikkmessig fremstiller varer til bygg og anlegg

Felles arbeidsmarked

Alle våre informanter sier også at man drar nytte av et felles arbeidsmarked for arbeidskraft til industri- og entreprenørvirksomheten. Et felles arbeidsmarked gjør at man både kan dra nytte av ulik kompetanse og pris på arbeidskraft i Norge og Sverige. Som følge av kapasitetsbehov på den norske siden og høyere norske lønninger, har dette gjort at et stort antall svensker arbeider i byggenæringen i Norge. Svensk arbeidskraft er særlig viktig for industri som ligger nær svenskegrensen, og for entreprenører i hele landet.

Felles prosjektmarked og prosjektsamarbeid

Vi oppfatter også at aktørene ser på prosjektmarkedet for entreprenører som et felles marked, om enn med noen forskjeller i lover og regler på hver sin side av grensen. Prosjektgjennomføringen er mange ganger avhengig av at flere aktører samarbeider.

Det at man samarbeider med andre leverandører gjør at noen prosjekter gjennomføres av både svenske og norske aktører. Når norske aktører vinner prosjekter i Sverige, kan de benytte seg av lokale underleverandører, og vice versa. Dette gjør at både små og store bedrifter kan operere på begge sider av grensen.

Det at utøvendemarkedet er prosjektbasert gjør også at norske aktører suksessivt kan etablere seg i Sverige gjennom å vinne prosjekter, uten å først ha etablert et selskap i Sverige.

Vårt inntrykk er at aktørene i bransjen i høy grad opererer på begge sider av grensen og har god kjennskap til markedene. Mange av informantene vi har snakket med oppfatter både Norge og Sverige som hjemmemarkeder.

Underleverandører til norsk industri

Svenske selskaper leverer mye av utstyret som brukes i norsk industri.

3.1.2 Særlige fortrinn og noen utfordringer ved norsk-svensk handel og samarbeid

Det er noen forhold som gjør det spesielt interessant med nære relasjoner mellom virksomheter på norsk og svensk side:

- Språk og kultur
- Reiseavstand og transport
- Lover og regler

Språk og kultur

Like kulturelle og språklige forhold gjør det enkelt å benytte seg av arbeidskraft fra begge sider av grensen. For både norske og svenske boligutviklere og entreprenører ser man på det andre landets marked som et naturlig marked å ekspandere til, blant annet fordi det er enkelt å kommunisere (man trenger for eksempel ikke å endre konsernspråk til engelsk).

Til tross for dette, nevner en informant at forskjellen i kultur noen ganger er større enn man tror, og man skal ikke overvurdere hvor like vi er i de to landene.

Geografi, reiseavstand og transport

Geografisk nærhet gjør det mulig å ha et felles arbeidsmarked og et felles prosjektmarked, fordi det er korte reiseavstander. Det er også slik at man i stor utstrekning kan bruke de samme organisatoriske strukturene og verdikjedene når man ekspanderer i Norden.

Internasjonalisering utenfor Norden er i hovedsak knyttet til byggeindustrien der geografisk nærhet ikke er like viktig. Også på eierskapsiden har store deler av norsk industri ikke-nordiske eiere, og mange av underleverandørene som leverer industriprodukter finner vi i Europa og Asia. Selv om Norge ligger i utkanten av Europa, har vi gode muligheter til å transportere varer til det globale markedet, fordi vi har kort vei til utskipningshavn. Norge er knyttet til resten av verden via havet, hvilket påvirker mulighetene for eksport og import av industriprodukter.

Her bør det også nevnes at landforbindelsene til Sverige via vei og jernbane oppleves som relativt dårlige.

Med dette sagt, så er Norge og Sverige hverandres nærmeste eksportmarkeder og kan dermed dra nytte av sin geografiske nærhet og lavere transportkostnader for å skaffe seg konkurransefordeler mot ikke-nordiske industriselskaper.

Lover og regler

Alle de skandinaviske landene har transparente og velfungerende markeder. Lover og regler er også stort sett like på tvers av landegrensene, men informantene peker også på at det er enkelte forskjeller, blant annet knyttet til byggeforskrifter og standarder.

Det kan også være store forskjeller i hvordan reguleringsplan- og byggesaksarbeidet foregår. Her er det variasjoner også mellom kommuner innenfor hvert enkelt land.

3.1.3 Viktigheten av norsk-svenske relasjoner for virksomhetenes utvikling

Samlet sett tilsier dette at det ligger godt til rette norsk-svenske relasjoner på mange områder. Aktører i både Norge og Sverige ser mange fordeler ved å operere på begge sider av grensen. Dette skaper for samfunnet et potensial for en mer effektiv bygg- og anleggsbransje.

For norske entreprenører vil det å ekspandere til svensk side av grensen gi tilgang til et større marked. Samtidig vil tilgangen til svensk arbeidskraft gjøre at veksten i bransjen på den norske siden ikke blir begrenset av tilgangen på norske fagfolk.

Den norsk-svenske relasjonen er også viktig for utveksling av kompetanse på tvers av grensen, noe som kan skape muligheter for vekst både i Norge og Sverige, men også internasjonalt.

3.2 Konsekvenser av covid-19

3.2.1 Utvikling på etterspørselssiden

Det er en sammenheng mellom økonomisk aktivitet² og investeringer i bygg og anlegg – med andre ord er etterspørselen konjunkturfølsom. Etterspørselen kommer fra både privat og offentlig sektor. Staten står for en betydelig andel av etterspørselen, og denne etterspørselen faller vanligvis ikke med den økonomiske aktiviteten.

Stadig vekst i omsetning

Det viser seg at bygg- og anleggsbransjen har opplevd vekst frem mot 2020, først og fremst drevet av investeringer i boliger og anlegg på begge sider av grensen. Alle selskaper vi har intervjuet har hatt en stadig vekst i omsetning frem mot covid-19.

En informant viser til at pilene har pekt oppover i Norge i veldig mange år og aktivitetsnivået har vært svært høyt etter finanskrisen i 2008.

Bygging av boliger og anlegg har vært motorene i næringen. Boligbyggingen fikk en liten knekk i 2016, men større investeringer i anlegg har gjort at bransjen har opplevd en fortsatt god vekst. I 2019 hadde bransjen samlet sett en vekst på 3 prosent i Norge.

To informanter sier at selskapene deres opplevde kraftig vekst både innenfor bygg og anlegg de siste årene, både på norsk og svensk side.

Effekter av covid-19 på etterspørselen

Da aktiviteten i økonomien falt under covid-19, påvirket det etterspørselen etter bygg og anleggsprosjekter. Informantene opplyser om et kraftig fall i etterspørselen fra privat sektor.

² Vanligvis målt ved BNP

Av dette har det fulgt ordrekanselleringer og fall i ordreinngangen. Imidlertid har det at bransjen er ordrebasert med lange ledetider gjort at man har kunnet arbeide med prosjekter som ble vunnet i perioden før covid-19.

En informant oppgir at selskapet tapte 20 prosent av omsetningen i perioden mars-mai. Dette gjorde at man ble tvunget til å fremskynde en allerede planlagt nedstenging av en fabrikk. Fra juni har aktiviteten tatt seg opp i både Norge og Sverige, og man forventer at tapet i omsetning sett opp mot foregående år kun vil bli 10 prosent.

En annen informant sier at alle pågående prosjekter har forløpt som vanlig, men at det private markedet for nye prosjekter har tørket helt ut.

I vanlige tider er 50 prosent av nye prosjekter for privat sektor, men denne delen er nå nede i 10 prosent.

Til tross for dette, har omsetningen for aktører holdt seg oppe, ved at offentlige byggherrer har forsert en del byggeprosjekter.

«I vanlige tider er 50 prosent av nye prosjekter for privat sektor, men denne delen er nå nede i 10 prosent. Til tross for dette, har omsetningen for aktører holdt seg oppe, ved at offentlige byggherrer har forsert en del byggeprosjekter.»

En tredje informant sier at aktiviteten har gått ned marginalt, men at ordreinngangen er noe lavere enn den var før covid-19. Informanten tror også at dette gjelder for andre store entreprenører.

Etter sommeren ser det ut til at etterspørselen har tatt seg opp mer enn forventet, og bransjen ser ut til å ha klart seg relativt bra. Bygg- og anleggsbransjen har samlet sett hatt en nedgang i omsetning på 1,5-2 prosent, sett opp mot en vekst i omsetning på 3 prosent fra året før.

Nedenfor redegjør vi nærmere for hvordan ulike deler av etterspørselen, herunder etterspørselen etter private boliger, yrkesbygg og anlegg, er blitt påvirket av covid-19.

Stabil etterspørsel etter private boliger i både Norge og Sverige

Husholdningenes etterspørsel etter boliger er en funksjon av arbeidsledighet og framtidforventninger. Alt annet likt vil etterspørselen etter boliger falle når

arbeidsledigheten går opp og/eller når fremtidsutsiktene til husholdningene blir dårligere.

Etterspørselen påvirker nyboligsalget direkte, og det påvirker prisene i andrehåndsmarkedet. Dersom prisene i andrehåndsmarkedet begynner å falle vil det ha en indirekte effekt på nyboligsalget ved at de potensielle kjøperne har et rimeligere alternativ.

Siden boligtilbudet er relativt stabilt, vil endringer i boligpriser gi en god indikasjon på endringer i boliggetterspørselen.

Boligprisene har på kvartalsnivå steget i både Norge og Sverige i perioden med covid-19 (SSB, 2020; Ekonomifakta, 2020). Dette indikerer at etterspørselen etter private boliger har holdt seg oppe.

En informant opplyser at husholdningenes etterspørsel etter boliger i Sverige falt kraftig i vår som følge av at mange industribedrifter permitterte sine ansatte. En økt usikkerhet om framtidforventninger vil sannsynligvis også ha bidratt til fallet. Men så har altså utviklingen i etterkant snudd oppover relativt raskt igjen.

Ifølge data fra Byggföretagen (2020), økte boliginvesteringene i første halvår 2020. Investeringene i nye boliger ble redusert, mens investeringer i ombygging og fritidshus økte. Ser man på ledende variabler som antall byggesaker, ventes boliginvesteringene å minske i 2021.

I Norge rapporterte ECON (2020) om et fall på 44 prosent i nyboligsalget etter 12. mars. Rett etter smitteverntiltakene ble innført ble det ikke lagt ut et eneste nytt boligprosjekt i Oslo-området (med flere enn 15 boligenheter). I den samme perioden i 2018 og 2019 ble det til sammenligning lagt ut henholdsvis 259 og 294 prosjekter i Oslo.

Smitteverntiltak i forbindelse med boligvisninger kan ha bidratt til fallet i omsetning av boliger. I tillegg fremholdes det at fallet i nyboligsalget skyldes økonomisk usikkerhet, der mulige kjøpere opplevde økt risiko for arbeidsledighet og derfor utsetter boligkjøp (Oslo Economics, 2020).

Boligetterspørselen har etter mars-april tatt seg opp til vanlige nivåer. Man har også sett et oppsving i oppussingsvirksomhet, men denne økningen kommer i første rekke fra arbeider som husholdningene utfører selv, og påvirker dermed i størst grad varehandelen (BNL, 2020).

Kraftig fall i etterspørselen etter yrkesbygg i både Norge og Sverige

Økt økonomisk usikkerhet medfører at mange bedrifter og kommuner utsetter investeringer. Den økte

usikkerheten kan i seg selv medføre at etterspørselen etter yrkesbygg faller.

Etterspørselen etter yrkesbygg bremser sannsynligvis også fordi behovet for blant annet kontorer, butikker og hoteller er blitt lavere.

En av informantene løfter frem at nedgangen innenfor disse segmentene allerede var i gang, og at den kun er blitt forsterket som følge av covid-19. Informanten legger til at det er sannsynlig at disse trendene fortsetter nedover også etter covid-19, og at det er lite som tilsier at denne etterspørselen vil snu oppover igjen.

I Sverige falt investeringene i det som kalles lokaler³. Både privat og offentlig sektor har bidratt til nedgangen, der både privat og kommunal etterspørsel etter lokaler har falt. Man ser en spesielt markant nedgang i etterspørselen i kontor-, detaljhandel- og hotellsegmentene (Byggföretagen, 2020).

Økning i etterspørselen etter anlegg i både Norge og Sverige

I både Norge og Sverige falt investeringene i anlegg fra privat sektor, mens det var en kraftig vekst i investeringene fra offentlig sektor (Byggföretagen, 2020; BNL, 2020).

Usikkerhet rundt fremtidige investeringer, særlig fra kommuner og fylkeskommuner

Flere informanter nevner at det råder stor usikkerhet rundt fremtiden i bransjen. En informant sier at bransjen er avhengig av offentlige investeringer. De er ikke så bekymret over investeringer i bygg og anlegg fra staten, men fra kommuner og fylkeskommuner.

Kommuner og fylkeskommuner står normalt for bestillinger som tilsvarer omtrent 7,5 prosent av omsetningen i sektoren i Norge. Men det er veldig mye kommunal og fylkeskommunal utbygging som skaper ringvirkninger i form av annen utbygging.

Informanten uttrykker at hvordan kommuner og fylkeskommuner blir støttet opp finansielt gjennom krisen vil påvirke bransjen i høy grad.

Prognoser fra Byggföretagen (2020) tilsier at etterspørselen vil holde seg stabil i Sverige gjennom 2021. Man forventer at investeringer i boliger vil holde seg jevn, at investeringer i lokaler vil falle, mens investeringer i anlegg vil øke.

I Norge forventer BNL (2020) en nedgang i investeringer til private boliger og yrkesbygg og en

³ Lokaler omfatter i hovedsak kontor- og forretningslokaler, samt offentlige lokaler der for eksempel skoler og sykehus inngår.

økning i investeringer til anlegg i 2021. Aktørene forventer at både den norske og den svenske staten opprettholder sin etterspørsel etter anlegg.

3.2.2 Ufordringer på tilbudssiden under covid-19

Bedriftene i bransjen har måttet tilpasse måten de driver sin virksomhet på, både på grunn av pandemien i seg selv, og som følge av smitteverntiltakene som er innført. Vi gjennomgår de viktigste utfordringene dette har skapt nedenfor.

Problemer med leveranser fra spesielt rammede områder

Internasjonale leverandørkjeder er blitt påvirket av covid-19. Informantene opplyser at mesteparten av deres leveranser kommer fra Europa. Det har vært noen problemer knyttet til leveranser fra land som har vært hardt rammet av covid-19, og da i korte perioder i mars-mai, da landene var nedstengte.

En informant sier at de forventet at det skulle bli problemer med leverandørkjeder, men at disse ikke er blitt så store som forventet. Selv da land stengte ned, kom mesteparten av leveransene frem.

En annen informant sier at de i perioden april-mai opplevde leveranseutfordringer, men at dette problemet er blitt mindre over tid.

Det fremstår som at aktører med diversifiserte leverandørkjeder, det vil si der man har flere leverandører for en innsatsfaktor, har klart seg bedre i løpet av krisen.

Soliditet i krisetider

Informantene opplyser at de har klart seg fint gjennom krisen. Solide aktører med gode finanser klarer seg generelt bedre i kriser fordi man er mindre avhengig av enkeltressurser og enkeltprosjekter og også har bedre evne til å tåle tap.

En aktør forteller at hver gang det er lavkonjunktur, så tar de store selskapene en større markedsandel, mens mindre solide selskap i større grad blir dyttet ut.

Informantene har opplevd hardere konkurranse om prosjektene under covid-19, som en følge av at det lyses ut færre prosjekter.

En informant sier at for boligutviklere innebærer det å ha penger på bok i krisetider at man kan gjøre gode investeringer når etterspørselen etter slike investeringer er lav.

Reiserestriksjoner

Arbeidskraften må være fysisk på plass når man oppfører et bygg eller anlegg. Med en stor mengde arbeidskraft som krysser grenser, vil reiserestriksjoner potensielt sett skape store problemer for bransjen.

Reiserestriksjoner inn til Norge har påvirket pendlerprosjekter, det vil si prosjekter der arbeiderne pendler inn fra andre land. En informant opplyser at de bruker arbeidskraft fra hele Europa og at omtrent 40 prosent av deres personell kommer fra land utenfor Norge. Ifølge BNL (2020) har, på det meste, 25 prosent av utenlandsbaserte bygningsarbeidere vært fraværende grunnet reiserestriksjoner og krav om karantene.

Utenlandsk arbeidskraft må i karantene ved innreise til Norge. Personer som i arbeidsforhold reiser mellom bolig og arbeidssted og i den forbindelse krysser grensene mellom Norge, Sverige og Finland, har vært unntatt fra karantene, når de reiser til og fra arbeid. Unntaksregler for arbeidsreiser over den norsk-svenske grensen har gjort det mulig å holde oppe produksjonen.

Det er særlig virksomhet på den norske siden av grensen, både innenfor bygg og industri, som er helt avhengig av svensk arbeidskraft bosatt i Sverige. Også for utenlandsk arbeidskraft fra andre land enn Sverige og Finland er effektene av reiserestriksjonene sannsynligvis blitt dempet av at mange av de som arbeider i Norge ikke har reist ut av landet under covid-19.

Samlet sett fremstår det som effekten av reiserestriksjoner på norske bygg- og anleggsprosjekter ikke har vært særlig stor. Informantene uttrykker stor glede over at Norge og Sverige har hatt unntaksbestemmelser for arbeidsreiser over grensen.

Noen industrivirksomheter har opplevd problemer knyttet til servicepersonell fra underleverandører til industrien som skulle ha kommet til Norge for å installere og vedlikeholde utstyr, men som ikke gjorde dette fordi de ville bli pålagt karantene ved innreise.

Noen informanter løfter også frem at innenlandske restriksjoner i Norge har påvirket fremdriften i prosjekter. For entreprenørvirksomheter dreier dette seg om tilfeller der lokale smitteverntiltak har gjort at man ikke har kunnet reise innad i Norge.

Kommunikasjon og kunnskapsdeling

Måten å kommunisere på er blitt mer digital under covid-19. Innenfor noen områder i bransjen var denne

utviklingen mot mer digital samhandling allerede i gang, men det fremstår som om covid-19 har akselerert utviklingen. Den største endringen under covid-19 har vært at fysiske møter er blitt erstattet med digitale møter.

Ulike informasjonskanaler passer for å overføre ulike typer informasjon, siden overført informasjonsmengde og effektivitet i kommunikasjonen er forskjellig. Kostnadene ved å benytte ulike informasjonskanaler vil også variere; det er dyrere både i tid og penger å reise Oslo-Stockholm enn å gjennomføre møtet digitalt fra Oslo. Generelt vil et fysisk møte gi mer informasjon og informasjonen overføres mer effektivt enn ved et digitalt videomøte. Det kan for eksempel være vanskelig å overføre taus kunnskap⁴ uten å fysisk møte hverandre.

Informantenes meninger om hvordan kommunikasjon og kunnskapsdeling er blitt påvirket av covid-19 varierer. Noen opplever at det er vanskeligere å samhandle når man ikke kan møtes. Andre påpeker at tiden man faktisk samhandler øker fordi man slipper unødvendig reising, og at dette kan være en positiv effekt. Dette har igjen ført til en større bevissthet om hvilke møter som bør gjennomføres fysisk og hvilke som bør gjennomføres digitalt.

Informantenes meninger om hvordan kommunikasjon og kunnskapsdeling har blitt påvirket av covid-19 varierer.

Kostnader ved smittevern

Informantene opplyser at covid-19-situasjonen har påført dem kostnader knyttet til implementering og opprettholdning av rutiner for smittevern, både knyttet til arbeidsplasser og til reiser over grensen. En informant sier at dette har ført til stor omstilling i hvordan man arbeider, og at denne omstillingen har medført kostnader.

3.3 Muligheter etter covid-19

Informantene har pekt på muligheter for enda tettere samarbeid på tvers av grensen, og tiltak som bør iverksettes for å fremme slikt samarbeid. Noen av disse mulighetene, som vi gjennomgår nedenfor, er en følge av covid-19, andre er generelle muligheter som ville ha eksistert også uten covid-19.

⁴ Med taus kunnskap mener vi erfaringsbasert kunnskap om hvordan arbeidsoppgaver løses som ikke kan uttrykkes eksplisitt

3.3.1 Potensialet for handel og samhandling som skaper vekst i Norge/ Sverige

Markedsmulighetene og den overordnede bransjens vekst avhenger av investeringsviljen i bygg og anlegg, som igjen avhenger av etterspørselen etter bygg og anlegg, som igjen avhenger av økonomiske konjunkturer og statlige investeringer.

Informantene regner med at både Norge og Sverige vil gjennomføre store statlige investeringer som et resultat av covid-19 som en måte å stimulere økonomien på. Vanligvis inngår store anleggsprosjekter i en slik stimulans. Dette vil skape vekstmuligheter for de som bygger og rehabiliterer anlegg.

Mye av potensialet for samarbeid er realisert

Når det kommer til potensialet for økt samarbeid, er vårt inntrykk at mye av potensialet for vekst gjennom handel og samarbeid er realisert. En indikator på dette er at det finnes godt etablerte selskaper som opererer på begge sider av grensen. Det at aktørene ser på både Norge og Sverige som hjemmemarkeder, tyder på at norske aktører er vel etablert og kjenner godt til det svenske markedet, og vice versa.

Samtidig har mange av disse selskapene organisert seg slik at man til en viss grad driver virksomhetene i Sverige og Norge adskilt fra hverandre. Her kan det finnes et potensial for mer effektiv samhandling ved å bryte ned disse siloene.

Risikoreduserende adferd fra kunder og konkurrenter

Informantene tror det vil finnes muligheter til å ta markedsandeler fra utenlandske entreprenører i både det norske og svenske markedet som følge av covid-19-situasjonen.

Både norske og svenske aktører har vært utsatt for tøff internasjonal konkurranse fra Europa og Asia ifm. store anleggsprosjekter i Norge og Sverige. Informantene tror det finnes muligheter til å ta markedsandeler i dette markedet fordi de utenlandske konkurrentene vil se det som mer risikofylt å drive med prosjekteksport langt fra sine hjemmemarkeder. Samtidig sier informantene at de ser en økt betalingsvilje blant kundene for å redusere leveringsrisiko gjennom å velge leverandører fra hjemmemarkedet etter krisen.

Nye risikovurderinger blant kunder og konkurrenter gjør at Norge og Sverige, grunnet geografisk nærhet og gode politiske relasjoner, fremstår for hverandre som mindre risikable når det gjelder handel og samarbeid. Dette kan gi både norske og svenske aktører muligheter for videre vekst.

Slike muligheter avhenger av at det er fortsatt god dialog mellom Norge og Sverige og at man fra politisk hold bygger videre på den tilliten som finnes for å finne felles løsninger for hvordan arbeidskraft skal kunne krysse grensen – og dermed produksjonen holdes oppe – også i krisetider.

Nye risikovurderinger blant kunder og konkurrenter gjør at Norge og Sverige, grunnet geografisk nærhet og gode politiske relasjoner, fremstår for hverandre som mindre risikable når det gjelder handel og samarbeid. Dette kan gi både norske og svenske aktører muligheter for videre vekst.

Muligheter innenfor trebygg

En informant omtaler større trebygg som et norsk spisskompetanseområde, som allerede har gjort at man har vunnet prosjekter i Sverige. I de tilfeller der entreprenøren er med i utviklingsprosessen av bygget, vil det å kunne tilby å bygge større trebygg gi en konkurransefordel, fordi kundene etterspør mer klimavennlige bygg.

3.3.2 Potensialet for handel og samhandling som skaper vekst gjennom internasjonalisering utenfor Norge/Sverige

Informantene opplyser at utbyggere og entreprenører ikke har planer om å utvide virksomheten utenfor Norden. Disse aktørene opererer steds spesifikk virksomhet, det vil si at aktørene skal sette opp et bygg eller anlegg på et spesifikt sted, og må da være til stede der. Dette legger noen geografiske restriksjoner på aktørene. Bygg- og anleggsbransjen er også arbeidskraftintensiv, noe som gjør Norge og Sverige lite konkurransedyktige sammenlignet med omverdenen.

Ifølge en informant, ligger potensialet for handel og samhandling i andre deler av bransjen. Bransjen ser for seg noen samvirkende trender som vil påvirke bransjens utvikling fremover og mulighetene til vekst gjennom internasjonalisering.

Trendene er knyttet til en mer grønn, digital og internasjonal økonomi med en økende tjenestesektor også innenfor bygg og anlegg.

Knyttet til disse trendene har bransjen løftet frem noen områder der norsk-svensk samarbeid kan gjøre at man skaffer seg konkurransefordeler i fremtidens internasjonale marked.

Vi har gjennom informasjonsinnhenting avdekket noen områder der det finnes muligheter for å utnytte norsk og svensk samhandling for å styrke konkurransekraften internasjonalt:

- Bygg og anlegg i værutsatte områder
- Bygg i tre
- Prefabrikkering
- Digital kompetanse

Vi vil poengtere at dette kun er eksempler som er kommet opp i intervjuene. For å få et mer komplett bilde av mulighetene bør det gjennomføres en kartlegging i større detalj.

Informantene påpeker at Norge har ekspertkompetanse på bygg og anlegg i værutsatte områder, noe som kan bli viktig andre steder i verden når været blir mer ekstremt som følge av klimaendringer. Her kan man se for seg at man selger industriprodukter og/eller tjenester knyttet til utforming av slike bygg.

Norge og Sverige også ekspertkompetanse på trebygg, som er mer klimavennlige enn bygg i stål og betong.

Både Norge og Sverige har høy digital kompetanse. En stor del av klimaarbeidet i bransjen vil dreie seg om å utvikle og ta i bruk digitale verktøy. Det er store klimagevinster ved å rehabilitere bygg og gjenbruke bygningsmaterialer, sammenlignet med å bygge nytt.

For å få til dette vil mange ta i bruk «digitale tvillinger»⁵, som hele tiden gir en oversikt over hva som finnes i bygget.

Mer generelt er det en økende trend i retning av digital planlegging og gjennomføring på alle nivåer i bransjen. Som i mange andre bransjer, går denne utviklingen relativt raskt i Norge og Sverige.

Eventuelle samarbeidsområder bør kartlegges ytterligere for å avdekke hvor det eksisterer komplementær kompetanse og der norsk-svensk samarbeid for å utnytte muligheter utenfor Norden kan være interessant.

3.3.3 Behov for virkemidler og endrede rammebetingelser

Bransjen nevner at de til en viss grad etterspør noen virkemidler og endrede rammebetingelser. Særlig på to områder ønsker de støtte. Disse er:

- Hjelp til å påvirke rammevilkår
- Hjelp til posisjonering ut i nye markeder

⁵ En «digital tvilling» er en virtuell representasjon av en fysisk virkelighet.

Hjelpe bedriftene å påvirke sine rammevilkår

Informantene opplever at de har god kjennskap til hvordan man driver virksomhet i både Norge og Sverige. Det man ønsker å få hjelp med er å påvirke sine rammevilkår, der det viktigste rammevilkåret for norsk-svensk handel og samarbeid er en ytterligere harmonisering av lover og regler på tvers av grensen.

Ønske om hjelp til kontakt med offentlige og private beslutningstakere

Informantene opplever at ambassaden er flink til å bidra til nettverksbygging i bransjen på tvers av riksgrensen. De etterspør at ambassaden fortsetter med det gode arbeidet med å bistå til samarbeid, kommunikasjon og brobygging i bransjen.

Informantene sier det er viktig å bli satt i kontakt med viktige beslutningstakere og politikere for å få mulighet til å påvirke rammebetingelser. De opplever det som svært viktig å kunne komme i kontakt med beslutningstakere på hver side av grensen og at dette reelt sett bidrar til å skape en felles forståelse mellom selskaper og politikere i Norge og Sverige om hvordan man kan skape vekst på begge sider av grensen. Én aktør nevner at å bidra til slikt nettverk er det viktigste arbeidet ambassaden gjør for bransjen.

Informantene oppgir at byggeregler og langsiktig boligpolitikk er svært viktig for dem.

Finansiering på tvers av grensen

Et konkret forslag som kom opp under intervjuene var å arbeide for at store finansører, for eksempel pensjonsfond, i større grad skal investere i selskaper og prosjekter på tvers av riksgrensen. Dette kan gi vekstmuligheter hvis dette fører til at kapital bli mer effektivt allokert.

Harmonisering av regelverk

Informantene ønsker likere rammevilkår, herunder lover og regler, på tvers av grensen. Hovedårsaken er at det vil gjøre det lettere å hente ut synergier på tvers av landegrensen.

Én aktør etterspør at kravene som stilles for å godkjenne hus bør være like på begge sider av grensen, blant annet for å tilrettelegge for ferdigbyggprodukter.

En annen informant trekker frem endringer i regelverk knyttet til lønn, pensjon, forsikringer, og hvordan man skal forholde seg til skatteetaten som forhold som gjør det vanskeligere å jobbe på tvers av grensen. Det krever innsats å sette seg inn i ulike regelverk.

Informanten etterspør hjelp til å arbeide for forenkling av skatte-, pensjons- og forsikringsregler for

arbeidskraft som jobber delvis i Norge og delvis i Sverige.

Høye krav til kompetanse på nasjonale regelverk for å kunne operere i både Norge og Sverige er en sannsynlig årsak til den silobaserte virksomheten som ble beskrevet tidligere.

Hjelp til posisjonering i nye markeder

En aktør etterspør bistand fra ambassaden og Innovasjon Norge til hvordan bedriftene best skal kunne posisjonere seg i fremtiden i nye markeder. Dette gjelder særlig de deler av bransjen som har mulighetene til vekst gjennom internasjonalisering utenfor Norden. Det etterspørres mer kompetanse og informasjon om ekspansjonsmarkeder for å kunne knytte sammen norsk-svensk kompetanse og kunne bidra til å utnytte muligheter i andre land.

En del av kompetansedelingen ambassaden og Innovasjon Norge kan bidra med er en bevisstgjøring rundt styrker og svakheter. Med bevisstgjøring om egne styrker kan virksomheter samarbeide på tvers av grensen og bruke dette samarbeidet til å vinne anbud internasjonalt.

4. Energi

Energi er en sammensatt bransje hvor det finnes et stort spenn i aktivitet i både Norge og Sverige. Vi fokuserer her særlig på grønn energi, og har basert rapporten på intervjuer med fire aktører i bransjen som driver med ulik virksomhet; fra kraftproduksjon og salg av strøm til mer spesialiserte former for grønn energi i form av hydrogenløsninger.

Gjennom intervjuer med virksomhetene i bransjen har vi dannet oss et bilde av hvordan det norsk-svenske samarbeidet er i dag, hvordan bransjen og samarbeidet er blitt påvirket av koronapandemien i 2020, og hvilke muligheter som finnes for videre vekst i bransjen og økt samarbeid mellom Norge og Sverige.

4.1 Norsk-svensk handel og samarbeid i bransjen

Mange av informantene peker på myndighetene som de viktigste driverne bak økt handel og samarbeid i bransjen. Det norsk-svenske myndighetssamarbeidet på energiområdet skjer blant annet gjennom det nordiske energisamarbeidet ledet av Nordisk ministerråd. Informantene opplever at nordisk samarbeid bygger på en gjensidig tillit mellom landene og at det er et godt politisk klima for å finne felles løsninger.

Også i energibransjen oppgir informantene at Norge og Sverige har et naturlig samarbeid grunnet liten geografisk, kulturell og språklig avstand. Dette gjør samarbeid, fysiske møter og kommunikasjon enklere, og fører til at det blant annet er lettere å hente ut synergier. Tilliten som resulterer fra dette er også viktig. I tillegg til å forenkle relasjoner, gjør geografisk nærhet det også enklere å fysisk koble sammen markeder, for eksempel kraftmarkeder som tillater mer samarbeid og samhandel.

Informantene opplever at nordisk samarbeid bygger på en gjensidig tillit mellom landene og at det er et godt politisk klima for å finne felles løsninger

I delkapitlene under utdypes noen drivere for samarbeid eller områder hvor det eksisterer

samarbeid og handel på tvers av den norsk-svenske grensen.

4.1.1 Felles engrosmarked for kraft

Norge inngår i et felles engrosmarked for kraft sammen med Sverige, Danmark og Finland. Leverandører kjøper kraft av produsenter i et felles nordisk marked.

Dette ble mulig som følge av en utbygging av overføringskapasitet i transmisjonsnettet mellom landene, og et tett samarbeid mellom de statlige transmisjonsnettoperatorene.

Et felles engrosmarked har vært spesielt vellykket fordi vi har komplementære energiressurser i Norden, der for eksempel norsk og svensk vannkraft fungerer som reserver for å kompensere for variasjon i dansk vindkraftproduksjon.

Markedet kommer å bli enda viktigere fremover når det grønne skiftet forventes å få produksjonsmiksen til å inneholde en større andel væravhengige energikilder.

Det felles nordiske engrosmarkedet er og har vært en stor suksess, og har blant annet inspirert arbeidet med EUs energiunion.

4.1.2 Kraftproduksjon på tvers av grensen

Kraftprodusenter investerer i produksjon der de får mest valuta for pengene. Statkraft har for eksempel en vesentlig tilstedeværelse på begge sider av den norsk-svenske grensen. Selskapet har blant annet kjøpt opp store deler av vannkraften i Sverige, og opererer fire vindparker på den svenske siden av grensen.

Behov for betydelig kapital gjør at det ofte vil være store selskaper som investerer i produksjon, både når det gjelder nye, og rehabilitering av gamle, installasjoner.

4.1.3 Felles elsertifikatmarked

Et annet eksempel på norsk-svensk samarbeid innenfor energi er det norsk-svenske elsertifikatmarkedet; et særskilt samarbeid om å fremme utbygging av grønn kraftproduksjon. Denne felles norsk-svenske støtteordningen har bidratt til å øke produksjonen av fornybar kraft både i Norge og Sverige.

Sverige innførte el-sertifikatordning i 2003, og Norge kom med i 2012. Den norsk-svenske ordningen har oppfylt de politiske målet om å bidra til 28,4 TWh økt grønn kraftproduksjon fra 2012-2020 (Norges vassdrags- og energidirektorat, 2020), og er nå i ferd med å avsluttes. Anlegg som bygges etter 2021 vil

ikke lengre godkjennes inn i ordningen (Regeringskansliet, 2020).

4.1.4 Sluttbrukermarkedet for kraft

Nordisk ministerråd har gjennom det nordiske energisamarbeidet forsøkt å etablere et felles nordisk sluttbrukermarked for kraft, men dette har vist seg å være vanskelig å få til.

Informantene opplyser at selv om sluttbrukermarkedene er nasjonale så er markedsstrukturen og spillereglene noenlunde like på begge sider av grensen. Sluttbrukerne er også noenlunde like på tvers av grensen, idet en stor del av energiforbruket deres kommer fra strøm. For eksempel bruker både Norge og Sverige strøm til oppvarming.

Det har historisk vært få kraftleverandører som opererer både i Norge og Sverige. Som en følge av at markedene fungerer ulikt på hver side av grensen opplyser informantene at det har vært krevende å ekspandere fra Norge til Sverige.

Markedet på begge sider av grensen har vært svært fragmentert, men preges nå av konsolidering gjennom oppkjøp på nasjonalt nivå og ekspansjon gjennom oppkjøp i de nordiske markedene. Vi ser at det er stordriftsfordeler som driver konsolideringen på nasjonalt nivå.

Det som driver ekspansjonen i de nordiske markeder er at vekstmulighetene i nasjonale markeder begrenses av konkurransemyndighetene. Selv om lover og regler skiller seg mellom landene, ser aktørene at man kan ta ut stordriftsfordeler også ved ekspansjon til nabolandet. Denne utviklingen vil sannsynligvis føre til enda mer aktivitet og eierskap over den norsk-svenske grensen.

4.1.5 Felles påvirkning ovenfor EU

I diskusjonen om en felles energiunion på EU-nivå har en viktig del av den nordiske samhandlingen handlet om å samarbeide overfor EU for å fremme nordiske interesser. Det nordiske energisamarbeidet gir Norge en stemme også i EU gjennom Sverige, Finland og Danmark.

4.1.6 Elektrifisering og bruk av hydrogen

Både Norge og Sverige ligger langt fremme i elektrifisering av samfunnet, og elektrisiteten kommer i stor grad fra fornybare kilder. Likevel har mange samfunnssektorer betydelige klimagassutslipp som gjenstår å elektrifisere, blant annet deler av transport og industri.

En utfordring knyttet til elektrifisering gjennom bruk av fornybare energikilder som sol- og vindkraft er lagring av energien. Dette er nødvendig slik at det også vil være strøm tilgjengelig når det ikke blåser

eller er sol, og for å kunne bruke grønn energi innenfor transportsektoren slik at kjøretøy, skip og fly vil fungere uten å hele tiden være tilkoblet strømmettet. Denne lagringen kan i dag skje gjennom bruk av batterier eller hydrogen fremstilt gjennom elektrolyse.

Hydrogen er av spesiell interesse for Norge fordi det er et område der Norge besitter spisskompetanse. Norge har erfaring med utvikling, produksjon og håndtering av hydrogen som går helt tilbake til Norsk Hydro på 1920-tallet.

Politikken knyttet til bruk av hydrogen som energikilde er i stor del drevet av el-produksjonen fra ufleksible kilder, med tilhørende behov for lagring, samt hvilken løsning man velger for lagring av energi.

Informantene opplyser at de ikke har et spesielt forhold til Sverige fordi landet hittil ikke har satset på hydrogen. Innenfor transport har Sverige satset på biogass og etanol for å erstatte bensin og diesel, samtidig som tungindustrien har gått på strøm fra fleksibel kjerne- og vannkraft.

Dette har gjort det vanskelig å skaffe hydrogenkunder på den svenske siden av grensen. Det finnes et stort potensial for hydrogen i Sverige, men det kreves politisk vilje får å få det til.

Informanten opplyser om at man på kundesiden nå har et par prosjekter i Sverige knyttet til karbonfri stålindustri, der man bytter ut kull med hydrogen i produksjonen for å eliminere CO₂-utslipp. Informanten opplyser videre at man har en svensk leverandør av komponenter til elektrolysørene.

4.2 Konsekvenser av covid-19

4.2.1 Begrenset påvirkning på omsetning og lønnsomhet

Omsetning og lønnsomhet i energibransjen er i liten grad påvirket av covid-19 pandemien. Fallet i strømprisene bransjen har opplevd, kan bare i liten grad tilskrives en lavere etterspørsel etter strøm.

I den grad etterspørselen etter strøm har falt, som følge av lavere økonomisk aktivitet knyttet til covid-19, er dette, ifølge flere av informantene, blitt kompensert av høyere strømforbruk i hjemmene.

De lave strømprisene i perioden skyldes hovedsakelig mye nedbør det siste året og overfylte vannmagasiner. Effekten covid-19 har hatt på produsenter og leverandører av kraft har vært liten.

Derimot opplevde en produsent av elektrolysører og fyllestasjoner for hydrogen en svikt i etterspørselen som følge av at industriveksten bremset opp.

Omsetningen i år har vært lavere enn anslått som resultat av krisen.

4.2.2 Leverandørkjeder er blitt påvirket av covid-19

Kraftprodusentene har merket at fremdriften i rehabiliteringsprosjekter er blitt påvirket av covid-19. Informantene opplyser at dette skyldes noen problemer knyttet til internasjonale leverandørkjeder.

Det har ført til lengre leveransetid, eller helt uteblitte leveranser av reservedeler. Dette virker først og fremst å ha vært et problem når leverandørene har vært lokalisert i områder som har vært særlig hardt rammet av covid-19.

Et eksempel var en vannkraftturbine fra Wuhan som ikke ble levert, slik at et rehabiliteringsprosjekt måtte settes på vent. Mange av leveransene til slike prosjekter er spesialbestillinger der man ikke har mulighet til å styre om bestillingen til en annen leverandør på kort varsel.

Mangelen på korttidsalternativer gjør det vanskelig for produsentene å innføre tiltak for å redusere denne risikoen. Informantene opplyser samtidig at innsatsen blant leverandører for å opprettholde produksjonen har vært høy, og at dette har minimert forstyrrelser i leveranser og ført til at nesten alle prosjekter har hatt normal fremdrift.

Mange av leveransene krever at leverandørens personell er fysisk på plass under installasjon av deler, for eksempel når man skal installere et nytt vindkraftanlegg. Informantene opplyser at det har vært noen utfordringer med å få inn nødvendig personell som kreves for vedlikehold og industrirevisjon av produksjonsanlegg, for eksempel knyttet til innreise og at arbeidere må sitte i karantene. Dette har ført til utsettelse av arbeid. Utfordringene er blitt begrenset av at arbeidere som gjennomfører nødvendig arbeid for drift av kraftanlegg er blitt vurdert som særlig kritisk arbeidskraft i Norge, og de har derfor fått lov til å komme inn i landet.

Til tross for utfordringer, har arbeidere som gjennomfører nødvendig arbeid for drift av kraftanlegg blitt vurdert som særlig kritisk arbeidskraft, og har derfor fått lov til å komme inn i Norge

Informanter forteller at de også har opplevd dette problemet i motsatt retning, ved at norske leverandører har hatt utfordringer med å reise ut i verden for å installere norske eksportprodukter. Disse utfordringene har vært knyttet til generelle

reiserestriksjoner og usikkerhet rundt restriksjoner som konsekvens av pandemien.

4.2.3 Begrenset kommunikasjon som et resultat av reiserestriksjoner

Som i samfunnet for øvrig, har det vært mindre fysisk og mer digital samhandling under covid-19 i energibransjen. Dette gjør at man har spart inn på reisekostnader (både tid og penger), samtidig som man har fått et mer bevisst forhold til nødvendige og ikke-nødvendige arbeidsreiser.

Til tross for at forskyvingen til mer digital samhandling kan ha hatt noen positive konsekvenser, har reiserestriksjonene under covid-19 også hindret nødvendige møter hvor fysisk tilstedeværelse hadde gitt større verdi i bransjen.

Én informant sier at det er vanskeligere å samarbeide på tvers av grensen når man ikke kan reise mellom landene. En annen sier at mindre reising har påvirket de som sitter på kontor i liten grad, men at det kan ha hatt en større påvirkning på de som arbeider med drift. En tredje sier at alle digitale møter blir mer fokuserte enn fysiske. Dette gjør møter med allerede godt etablerte kontakter mer tids- og kostnadseffektive, mens det blir mer utfordrende å opprette og gjennomføre møter med nye kontakter.

Mindre reising har påvirket de som sitter på kontor i liten grad, men kan ha hatt en større påvirkning på de som arbeider med drift.

4.2.4 Kapitaltilgang

Informantene opplyser at det har vært god tilgang på kapital gjennom covid-19, og at kapitaltilgangen ikke er blitt påvirket. De opplyser videre at det er mange investeringer i grønne løsninger.

4.3 Muligheter etter covid-19

4.3.1 Muligheter

Mulighetene i bransjen er knyttet til økt elektrifisering av samfunnet som krever investeringer i grønn produksjon, overførings- og lagringskapasitet. Dette skaper muligheter for handel og samarbeid.

Produksjon av grønn kraft for eksport

Mindre fleksible strømkilder øker behovet for overføringskapasitet mellom landene. Dette gjelder både mellom Norge og Sverige, i Norden og i Europa. Alle informanter er positive til en slik utbygging.

Utviklingen går mot at Norge og Sverige får en mer lik produksjonsmikse, der Sverige blir mindre avhengig av kjernekraft, slik at begge lands produksjonsmikse for

en stor del vil bestå av vann- og vindkraft. Både Norge og Sverige har gjennom vannkraften en fordel av å kunne fungere som en reserve og tilby fleksibel, grønn kraft.

Eksportere kompetanse på produksjon av grønn kraft til andre land

Økt etterspørsel etter fornybar energi vil trolig føre til en utbygging fossilfri kraftproduksjon rundt om i verden. Norge og Sverige ligger langt fremme i utnyttelse av fornybare energikilder som vann og vind. Eksportmulighetene for norsk-svensk kompetanse på drift og vedlikehold av slike produksjonsanlegg i andre land bør være gode.

Denne eksportmuligheten er kanskje best å utnytte gjennom å søke samarbeid med lokale kraftprodusenter rundt om i verden. Kraftreguleringer varierer i ulike deler av verden, og produksjonsanlegg som vann- og vindkraft krever lokal forankring for å kunne realiseres. Norske og svenske aktører kan selge inn muligheter ovenfor myndigheter i andre land som vil knytte til seg kompetanse på fornybar kraft for å stille om energiproduksjonen fra fossilt til fornybart.

Et eksempel på en slik eksport har vi sett ved utbyggingen av vindkraft i Norge og Sverige. Sverige var tidligere ute enn Norge med el-sertifikater og lå i forkant i utbygging av vindkraft. Denne kompetansen er senere benyttet ved vindkraftutbygging i Norge. Det finnes også flere eksempler på at Statkraft og SN Power har bidratt med kompetanse og kapital i utenlandske prosjekter, og Equinor er involvert vind- og solprosjekter utenlands.

Sverige var tidligere ute enn Norge med elsertifikater og lå i forkant i utbygging av vindkraft. Denne kompetansen er senere benyttet ved vindkraftutbygging i Norge.

Muligheter innenfor hydrogen

Det fremstår som at det finnes store muligheter for selskaper som selger produkter knyttet til lagring av uflexible fornybar energi. Et eksempel på et slikt produkt er elektrolysører.

Innenfor norsk-svensk handel og samarbeid løfter informanten frem at det finnes et stort potensial for samarbeid mellom norske hydrogenaktører og svensk tungindustri og bilindustri.

Tungindustrien står for en stor del av Sveriges BNP. Tungindustrien kan ikke gå på batterier, men må ha hydrogen for fossilfri lagring av energi. Mulighetene for hydrogen som et mulig alternativ i Sverige avhenger av politisk vilje og satsing, og både utvikling av produksjonsmiksen (og dermed behovet for å lagre energi) og eventuelle subsidier for å ta i bruk teknologien. Et eksempel som viser at samarbeid kan fungere i praksis, er prosjektet for å gjøre svensk stålindustri fossilfri, der norske Nel samarbeider med svenske SSAB, LKAB og Vattenfall. Løsninger som utvikles i dette prosjektet kan siden eksporteres ut i verden.

Bilindustrien i Sverige er interessant, både som en stor produsent av lastebiler og biler og som et marked for hydrogen hvis man gjennom politiske beslutninger velger å satse på hydrogen for bruk i kjøretøy. Det vil kreves subsidier til kjøretøy som går på hydrogen så vel som vesentlige investeringer i basisinfrastruktur. Man kan tenke seg at man her kan dra nytte av nordisk samarbeid og at en eventuell satsning kan involvere flere norske og svenske aktører.

Utover muligheter i Sverige, påpeker informanten at den grønne omstillingen kan bli fremskyndet som følge av grønne finanspolitiske tiltak i kjølvannet av covid-19 og som en følge av at land nå skal begynne å oppfylle målene man har forpliktet seg til i Parisavtalen.

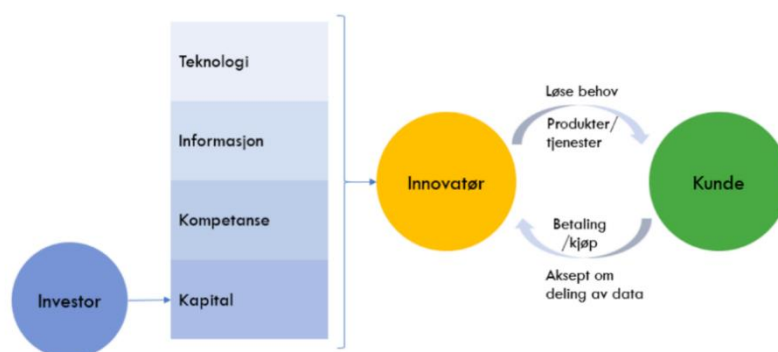
Utvikling av innovative løsninger innenfor elektrifisering

Innovasjon i energibransjen er beskrevet i en tidligere Oslo Economics-rapport (2018). Figur 4-1 er hentet fra denne rapporten og illustrerer innovasjon som en iterativ prosess mellom en innovatør eller entreprenør og en potensiell kunde som har et behov som skal løses eller en prosess som kan forbedres.

Kunden er personen eller aktøren som har et behov, et problem eller en jobb som skal løses. Innovatøren kan være en entreprenør som har en idé, samt tid, ønske og pågangsmot til å arbeide med å realisere en innovasjon som kan løse et behov.

Innsatsfaktorer er en fellesbetegnelse på ressurser som innovatøren må ha tilgang til for å kunne drive innovasjonsprosessen og omdanne en idé til konkrete innovasjoner. Innsatsfaktoren som er nødvendige vil avhenge av konkrete rammevilkår og markedsforhold, og kan være betegnende for innovasjonsmulighetene i det relevante markedet. Eksempler på innsatsfaktorer er teknologi, informasjon, kompetanse og kapital.

Figur 4-1: Innovasjonsprosessen



Illustrasjon: Oslo Economics og Systek

Det grønne skiftet innebærer en grønn elektrifisering av et økt antall sektorer i et økt antall land. Viktige sektorer for videre elektrifisering er transport og industri. Innenfor disse sektorene kan både Norge og Sverige dra nytte av at begge land ligger i forkant på området.

I Norge har staten drevet frem en elektrifisering av transportsektoren, og Norge kan ses på som et foregangsland for elektrifisering av persontransport, både innenfor bil, ferge og fly. Dette kan i neste omgang skape muligheter for å utvikle innovative løsninger innenfor transportsektoren.

Norge har gjennom kraftige subsidier fått en relativt stor elbilpark sammenlignet med andre land. Med et stort marked elbilmarked ser vi for oss at det finnes muligheter til å utvikle en industri knyttet til batterier⁶ og ladeinfrastruktur. Et eksempel knyttet til ladeinfrastruktur som er kommet opp under intervjuene er trådløs hurtiglading for el-taxibiler⁷.

Innenfor fergetrafikk og skipsfart har Norge en plan om at alle fergesamband skal betjenes av ferger som benytter lav- eller nullutslippsteknologi før 2030 (Innst. 78 S (2015-2016)). Dette betyr at ferger som går på fossilenergi skal byttes ut med ferger som går på el og/eller hydrogen når nye anbud for fergesamband lyses ut. Norsk skipsbyggerindustri ligger allerede i dag i forkant når det kommer til utvikling og bygging av el- og hydrogenferger. Dette skaper muligheter for norsk eksport av nullutslippferger når andre land skal gå over til nullutslippferger.

Innenfor fly har Avinor en strategi om at Norge skal bli det første markedet der elektriske fly tar en betydelig markedsandel, og at den norske innenriksluftfarten skal være elektrifisert innen 2040. Dette skal man få til gjennom et samarbeid med

Airbus, Rolls Royce og Siemens Norge (Avinor, 2020). Innenfor dette prosjektet vil man blant annet bygge opp norsk kompetanse på hvordan man driver flyplasser for elektrifiserte fly.

Alle disse norske elektrifiseringstiltakene kan tenkes eksportert globalt, men da er det gjerne ønskelig med en gradvis fremrykning, der Sverige kan være egnet som et første marked å ekspandere til. Da er det ønskelig med et tett samarbeid på tvers av grensen, og mest mulig lik regulering.

Konsolidering av kraftleverandørmarkedene

Konsolidering av kraftleverandørmarkedene gjennom oppkjøp i Norden krever at markedene er noenlunde like når det gjelder spilleregler og markedsstruktur. Uten dette blir det krevende å realisere stordriftsfordeler. Det felles engrosmarkedet kan tjene som eksempel for etableringen av flere markeder som er felles på tvers av de nordiske grensene.

4.3.2 Tiltak og virkemidler

Arbeide for fortsatt integrering av markedene

Informantene opplyser at virksomhetene generelt trenger hjelp med å forstå reguleringer i forskjellige land og hvordan endringer i reguleringer påvirker norske aktører. Det er særlig innenfor produksjon at endringer i nasjonale og lokale rammevilkår vil påvirke norske aktører. Dette er også relevant for det svenske markedet.

Innenfor kraftmarkedene ønsker aktørene økt integrering både i engrosmarkedet, med utbygging av overføringskapasitet, og i sluttbrukermarkedet, med harmonisering av spilleregler i Norden. Her er det behov for politiske beslutninger på tvers av landegrensene.

⁶ BATMAN-prosjektet ledes av Eyde-klyngen: <https://ife.no/batman-starten-pa-et-nytt-industrieventyr/>
⁷ Fortum bygger verdens første trådløse hurtigladedestasjon for el-taxier:

<https://www.fortum.no/media/2019/03/tradlos-hurtiglading-av-el-taxier>

Innenfor kraftmarkedene ønsker aktørene økt integrering både i engrosmarkedet, med utbygging av overføringskapasitet, og i sluttbrukermarkedet, med harmonisering av spilleregler i Norden. Her er det behov for politiske beslutninger på tvers av landegrensene.

Arbeide for norsk-svensk samarbeid om elektrifisering

Aktørene opplever et godt samarbeid mellom landene på myndighetsnivå og de ser at det er viktig at man fortsetter å bygge videre på dette. Det kan også tenkes at samarbeidet bør utvides. Man bør se på hvordan man kan finne felles løsninger på utfordringer innen energisektoren. For eksempel kan samarbeid mellom norske og svenske myndigheter og bedrifter om hvordan man skal få til økt grad av elektrifisering være nyttig.

Vi har tidligere nevnt hydrogen som et norsk spisskompetanseområde med muligheter for handel og samarbeid med Sverige. For å få til dette, kreves det at både norske og svenske myndigheter utformer en felles strategi. Ikke bare vil en felles, gjerne nordisk, strategi for en grønn omstilling gi økte muligheter for samarbeid på tvers av grensene, det vil også kunne øke sannsynligheten for at nordiske løsninger blir tatt i bruk andre steder i verden og kunne bidra til at klimaarbeidet blir en suksess.

5. Helse og livsvitenskap

Helse og livsvitenskap er en sammensatt bransje som omfatter et bredt spekter av virksomheter og aktivitet, fra celleterapi for kreftbehandling til forbedrede teknologiløsninger på sykehjem. Det er en bransje Sverige satser sterkt på, og hvor det er stort potensial for vekst også i Norge. Det finnes flere muligheter for økt norsk-svensk samarbeid fremover.

For å innhente informasjon om hva som skjer innen bransjen har vi snakket med til sammen fire klynger på begge sider av grensen. Disse har et tett samarbeid med og god oversikt over utvikling i sine medlemsbedrifter både før og under koronakrisen. Gjennom intervjuer med de fire klyngene har vi dannet oss et bilde av hvordan det norsk-svenske samarbeidet i bransjen er i dag, hvordan bransjen og samarbeid er blitt påvirket av koronapandemien i 2020, og hva som finnes av muligheter for videre vekst i bransjen og økt samarbeid mellom Sverige og Norge.

5.1 Norsk-svensk handel og samarbeid i bransjen

5.1.1 Interesser på tvers av den norsk-svenske grensen

Bransjen for helse og livsvitenskap er svært internasjonal, og internasjonalt samarbeid er viktig for bransjens utvikling i Norge.

Informanter oppgir at bransjen generelt har ganske mye samarbeid på tvers av den norsk-svenske grensen i dag, men at det finnes en god del uoppfylt potensial.

Interessene på tvers av grensen inkluderer å finne investorer, samarbeidspartnere, distributører og sluttbrukere, og samarbeid foregår på flere fronter og i flere former.

Klyngeorganisasjonene vi snakket med har en god del nettverk og samarbeid på tvers av grensen. En klynge nevner for eksempel at de jobber tett opp mot en søsterklynge på motsatt side av grensen, med mye samarbeid, kunnskapsdeling og interaksjon. De samarbeider også mye med andre nordiske klynger på internasjonale konferanser, for eksempel Bio International, for å samlet trekke oppmerksomhet mot nordisk helse og livsvitenskap generelt. I tillegg til samarbeid med andre klynger og aktører, jobber de

også med forskningsinstitusjoner på både norsk og svensk side (som for eksempel Karolinska Institutet).

På bedriftsnivå har flere større selskaper, for eksempel store legemiddelselskaper, operasjoner på begge sider av grensen. Mange av de største internasjonale legemiddelselskaperne begrenser seg til salgskontorer i Norge og Sverige, og har ikke omfattende forskning og produksjon her. Mindre bedrifter har også, i varierende grad, samhandling og samarbeid på tvers av riksgrensen.

Samarbeid eksisterer også på EU-prosjektnivå. Et eksempel som tas opp av informanter er et vitenskapsprogram knyttet til Skagerak-regionen som samkjøres på tvers av grensene, og som har stor betydning både for svenske bedrifter og for norske bedrifter (særlig i Østlandsområdet).

Til tross for at det i dag er en god del samarbeid med Norge, nevner en svensk informant at samarbeidet er skjørt og i høy grad drevet av kontakt mellom enkeltpersoner, i mangel av en sterkere samarbeidsstrategi på nasjonalt nivå.

Til tross for at det i dag er en god del samarbeid med Norge nevner en svensk informant at samarbeidet er skjørt og i stor grad drevet av kontakt med enkeltpersoner, i mangel av en sterkere samarbeidsstrategi på nasjonalt nivå.

De viktigste driverne for samarbeid beskrives i delkapitlene under:

Interesse for økt markedsstørrelse i en internasjonal bransje

En klar driver for å øke aktivitet i bransjen på tvers av grensen er at Norge og Sverige alene er for små markeder og begrenser seg veldig størrelsesmessig når de arbeider hver for seg med så globale problemstillinger.

Behovet for et større marked oppleves i mange bransjer, men er særlig tydelig innenfor helse og livsvitenskap.

Hovedårsaken er at bransjen selger svært spesialiserte produkter, og man er avhengig av større markeder for å selge tilstrekkelig. De nasjonale

markedene i Norge og Sverige er rett og slett for små til at mange bedrifter kan overleve.

I tillegg kan det være betydelige kostnader knyttet til forskning og produktutvikling, som først lønner seg dersom produktene kan selges i store volumer. Derfor er det naturlig at mange selskaper ønsker å være aktive i andre land, og bransjen utvikler seg naturlig til å bli svært internasjonal.

Samtlige klynger oppgir at opp mot hundre prosent av medlemsbedriftene har en form for internasjonal samarbeid, og de fleste har internasjonal samarbeid på flere fronter, for eksempel verdikjeder, handel, styremedlemmer eller internasjonal kapital.

Samarbeid med Sverige og resten av Norden åpner umiddelbart mange dører til et større marked for norske bedrifter, sier en av de norske informantene. Med 22 millioner innbyggere i Norden blir det umiddelbart flere muligheter. Dette resulterer i et bedre miljø for konkurranse som fører til mer effektive bedrifter og billigere løsninger.

Geografisk, språklig og kulturell nærhet driver et naturlig samarbeid

Når man ønsker et større marked er det naturlig å se til Sverige, sier informanter. Igjen gjør geografisk nærhet det enklere å møtes, og kulturell og språklig nærhet gjør Sverige til en naturlig samarbeids- og handelspartner for norske aktører innen helse og livsvitenskap. En særlig fordel er at vi kan forstå hverandres språk.

Det medfører også mange andre fordeler man kan trekke på at vi har så likt tankesett og så lik kultur. Dessuten har de to landene i høy grad likt regelverk, noe som i enkelte tilfeller gjør det enklere å teste enkelte produkter i Sverige (eller i andre nordiske land) før produktene lanseres i det globale markedet.

Samarbeid for kunnskapsdeling og partnerskap

En annen viktig driver for samarbeid på tvers av riksgrensen er behovet for kunnskapsdeling og partnerskap på tvers av forskjellige bedrifter, helsevesenet og akademier.

En informant beskriver at når bransjen har vokst i Sverige, så har aktører i større grad søkt seg til «helse-communities» for å knytte kontakter og delta i nettverk, en utvikling man også ser i Norge.

Selv om det er betydelig konkurranse mellom aktørene i bransjen, er det også kultur for kunnskapsdeling og partnerskap mellom aktører. I og med at problemstillingene i stor grad er de samme i Norge og Sverige, ligger det godt til rette for slikt samarbeid på tvers av grensen.

Samarbeid rundt produksjon og leverandørkjeder

En klar driver for internasjonalt samarbeid generelt er behov for samarbeid knyttet til leverandørkjeder og produksjon. Graden av opplevd behov her varierer mellom bedrifter. Som eksempel er til og med store legemiddelselskap helt avhengig av samarbeid med andre store farmasiselskap for å klare å levere og produsere enkelte produkter.

Et godt eksempel er vaksiner som må fraktes ved en gitt temperatur, eller radioaktive stoffer med korte halveringstider som må fraktes raskt og effektivt med spesialisert utstyr på tvers av landegrenser.

Distribusjon av slike produkter, med spesialkrav for holdbarhet, er helt avhengig av godt internasjonalt samarbeid i verdikjedene på tvers av flere aktører og ofte også konkurrenter.

Informantene opplyser at det er enklere å ha direkte samarbeid med leverandører og underleverandører i Norden enn andre steder, grunnet nærhet og likhet i kultur.

Samarbeid for å hente kapital i en kapitalintensiv bransje

Innsats internasjonalt for å hente kapital i et større marked er spesielt viktig for helse og livsvitenskap. Bransjen er særlig kapitalintensiv.

Mange av virksomhetene i klyngene vi har snakket med har ingen produkter på markedet, da bransjen preges av lange utviklingsløp.

Bedriftene trenger ofte betydelig finansiering over en lang tidsperiode før et eventuelt produkt kommer på markedet. Det kan koste flere titalls millioner kroner og utvikle et produkt for en innovasjonsbedrift innen helseteknologi.

I tillegg til kapitalkostnaden må en oppstartsbedrift også bygge relasjoner og tillit, og det kan gjøre at mindre selskaper bruker lang tid for å komme seg ut på markedet. En informant nevner at selv om et typisk livsvitenskapselskap kun har 10-20 ansatte, kan det være behov for 100 millioner kroner i kapital for å nå fase 2 i et utprøvningsprosjekt.

Derfor vil et «lite» selskap ikke nødvendigvis bli sett på som «lite» i et kapitalperspektiv.

Selv om et typisk livsvitenskapselskap kun har 10-20 ansatte, kan det være behov for 100 millioner kroner i kapital for å nå fase 2 i et utprøvningsprosjekt.

Norge og Sverige henter til en viss grad kapital fra hverandre, og én informant påpeker at svensk kapital definitivt spiller en rolle for norske bedrifter. De svenske virksomhetene er flinkere til å hente inn privat kapital enn virksomhetene i Norge. En norsk informant nevner at bedrifter prøver å utnytte dette ved å få inn svensk kapital til norske bedrifter.

I Norge er det et par selskaper som går på NASDAQ Stockholm for å hente kapital, idet kapitaltilgang i Norge for små og mellomstore bedrifter ikke oppleves som så god. Det er vanskelig å få oppstartskapital for mindre bedrifter.

Til tross for dette, er det viktig for både Norge og Sverige å hente kapital fra globale markeder. De norske og svenske markedene er også samlet små.

Ulike styrker på norsk og svensk side av grensen. Generelt vil det være slik at samarbeid er positivt dersom de potensielle samarbeidspartnere har ulike styrker og svakheter, slik at de komplementerer hverandre. Dersom virksomhetene er mer like hverandre, vil det ofte ligge mer til rette for konkurranse enn samarbeid.

Informantene vi har snakket med peker på at det er klare forskjeller i styrker og svakheter mellom norske og svenske virksomheter i bransjen, og således ligger det godt til rette for samarbeid på tvers av grensen.

Eksempler på noen områder hvor informantene nevner at Norge og Sverige har særlig kompetanse gjennomgås kort i det følgende⁸. Først områder der Norge stiller relativt sterkt:

Onkologi

Flere informanter nevner at norsk onkologi står veldig sterkt internasjonalt. Dette er også et område hvor Norge, ved Oslo Cancer Cluster, er dyktige på kommersialisering.

Norges internasjonale fortrinn innenfor onkologi kommer særlig fra tre områder - hvor det allerede er en del samarbeid med Sverige:

1. *Presisjonsmedisin*: Utvikling av presisjonsmedisin stiller høyere krav til selskaper. Her er det mye samarbeid mellom norske klynger og miljøer i Sverige om hvordan presisjonsmedisin skal håndteres og hvordan medisinene skal kommersialiseres.
2. *Celleterapi*: Forskningsgrupper jobber allerede på tvers mellom landegrensene med utvikling av celleterapi. Celleterapi er teknisk svært krevende og må være lokal, så samarbeid mellom

⁸ Dette er styrker beskrevet av et lite utvalg aktører, og ikke nødvendigvis dekkende for alle spisskompetanser Norge og Sverige har i bransjen.

geografisk tette land som Sverige og Norge er viktig her.

3. *Bruk av helsedata*: Norden har et fortrinn i store deler av bransjen da vi har tilgang på store mengder offentlig tilgjengelige helsedata av god kvalitet, som er svært verdifullt i kliniske studier.

Fjernhelsetjenester

En informant nevner at Norge har ekspertise på fjernhelsetjenester både grunnet geografien vår samt erfaring med offshore helsetjenester.

Blå bioteknologi

Flere andre nevner at Norge er blant de beste i verden på området blå bioteknologi, som er bioteknologi som bruker akvatiske organismer. Dette inkluderer grenselandet mellom bioteknologi i fiskeri og havbruk og mat og helse. Området dekker alt fra fiskemedisin og vaksiner til human behandling ved å ta celler fra fisk og bruke til sårbehandling.

Selv om Norge stiller sterkt på enkelte områder, er det ingen tvil om at Sverige er storebror innenfor helse og livsvitenskap. På tre delområder er dette særlig synlig, ifølge våre informanter:

Industrikompetanse

Et svensk fortrinn er en bred og sterk industri, som inkluderer aktører som for eksempel Volvo, Astra Zeneca, Getinge og Mölnlycke. Kompetanse fra industrien kan i stor utstrekning brukes inn mot helseteknologi, og én aktør forteller om planer om å skape en helseklynge sammen med storindustrielskapene og offentlig sektor.

Hvis industrien er representert, kan denne kompetansen utnyttes bedre, for å styrke hele økosystemet til helsesektoren.

Sterkt forskningsmiljø

Sverige har et tungt forskningsmiljø innenfor livsvitenskap med verdensledende institusjoner som Karolinska Institutet og Lunds Universitet. Dette er et område det satses på, og der også staten bevilger betydelige midler.

Kapitaltilgang

I Sverige finnes det flere virksomheter som kanaliserer privat kapital inn i oppstartsvirksomheter, og Stockholmsbørsen har notert et stort antall livsvitenskapsvirksomheter⁹. Investorer i Sverige har

⁹ Se for eksempel <https://endpts.com/sp/the-winners-and-losers-of-the-swedish-biotech-industry-ipo-frenzy/>

omfattende kompetanse om bransjen, og bransjen har over tid gitt god avkastning til kapitaleierne.

5.2 Konsekvenser av covid-19

Covid-19 har påvirket livsvitenskapbransjen i varierende grad, og alvorligheten vurderes noe ulikt av de forskjellige klyngene.

Én informant beskriver for eksempel livsvitenskapbransjen som veldig hardt rammet av covid-19 både i Norge og Sverige i starten av pandemien – det beskrives at mange prosesser har stoppet opp fordi det har vært begrensninger i kliniske tester grunnet kapasitetsbegrensninger i helsevesenet. Dermed er det blitt tøffere for selskapene å nå målene sine, og mange børsnoterte selskaper har ikke klart å oppfylle finansieringskrav.

En annen livsvitenskapklynge beskriver påvirkningen av covid-19 på nye prosjekter og bransjen som helhet som marginal.

Det er også vandre vurderinger som trekker i retning av at covid-19 alt i alt har vært positiv for bransjen: det er kommet fokus på hvilken verdi bransjen kan tilføre gjennom utvikling av vaksiner og medisiner. Denne økte synligheten kan bidra til bedre rammevilkår og økt interesse blant investorer.

De konkrete virkningene av pandemien på bransjen beskrives i mer detalj i delkapitlene under.

5.2.1 Utsiktene i bransjen før covid-19

Generelt rapporterer informantene at det var god vekst i bransjen i Norge og Sverige før koronapandemien. Virksomhetene opplevde stor investeringsvilje og stort omfang av oppstartsbedrifter.

En svensk informant beskriver situasjonen som at det gikk eksepsjonelt bra i svensk helse- og livsvitenskapsbransje før koronapandemien. «Pipeline» ble mer og mer moden, flere og flere produkter nådde markedet, og trenden var generelt positiv. Informanten beskriver at de opplevde en enorm internasjonal interesse for svensk innovasjonskraft generelt - fra Kina, India, USA og andre større markeder. Denne interessen har bare økt under pandemien, og den forskningspolitiske proposisjonen for 2020 fra den svenske regjeringen gjør det klart at Sverige har en strategi om å fortsatt satse tungt på livsvitenskap fremover.

5.2.2 Nedprioritering av kliniske studier og vanskeligere å få innpass i helseinstitusjoner

En signifikant konsekvens av koronapandemien som mange informanter beskriver som problematisk er at kliniske studier er blitt nedprioritert. Det er vanskelig å

få innpass i helseinstitusjoner grunnet høyt press på helsevesenet og nye smittevernregler. Dette gjør at flere studier har blitt satt på pause.

Dette er et hinder for mange bedrifter, som er helt avhengige av resultatene fra slike studier.

Klynger nevner at dette i større grad påvirker Sverige enn Norge, da trykket på helsevesenet i Sverige har vært langt høyere enn i Norge under pandemien.

5.2.3 Endrede etterspørselsmønstre og problemer med produksjon fra utenlandske leverandører

Én informant rapporterer at det har vært en forskyving i hvilke produkter som er etterspurt i bransjen. Det beskrives at før covid-19 var det høyest inntjening på medisinsk utstyr. Nå oppleves det derimot at kategorien digitale helsetjenester og produkter har skutt i været. Fra utgangspunktet med om lag 25 prosent inntjening fra medisinsk utstyr og 16 prosent fra digital helse har dette nå blitt motsatt, som en konsekvens av krisen.

Før covid-19 var det høyest inntjening på medisinsk utstyr. Nå oppleves det derimot at kategorien digitale helsetjenester og produkter har skutt i været. Fra utgangspunktet med omlag 25 prosent inntjening fra medisinsk utstyr og 16 prosent fra digital helse har dette nå blitt motsatt, som en konsekvens av krisen.

I tillegg beskriver noen bedrifter at de har vært sårbare da de har hatt underleverandører i land som har lagt begrensninger på eksport av enkelte nødvendige innsatsfaktorer.

Til tross for dette beskrives bransjen overordnet som tilpasningsdyktig. En klynge beskriver medlemmene som veldig frempå, kreative og sultne. En stor del av bedriftene var fleksible nok til å snu seg raskt rundt da pandemien først traff i mars, og har klart å endre innretning på produksjonen - som for eksempel fra å produsere laken, til å produsere smittevernsfrakker eller munnbind.

5.2.4 Konsekvenser av reiserestriksjoner og smitteverntiltak

En konsekvens av koronakrisen er at det er blitt vanskeligere å kommunisere, da man ikke kan reise internasjonalt og fysiske møter begrenses. Dette har gjort internasjonalt samarbeid generelt mer

utfordrende. Konsekvensene av dette slår ut i varierende grad for forskjellige typer bedrifter.

Reiserestriksjoner påvirker både på overordnet nivå og på bedriftsnivå. En klynge nevner et offisielt besøk til Sverige som er blitt satt på vent grunnet koronapandemien, som også har satt deres videre overordnede satsing på norsk-svensk samarbeid på vent.

Reiserestriksjoner fører til at bedrifter og klynger må finne nye måter å vise frem potensielle produkter på for å tiltrekke internasjonal kompetanse og penger. Internasjonale konferanser er sentrale møteplasser for mange klynger og bedrifter, og er viktige for bransjen for å skape internasjonalt nettverk.

Reisebegrensninger reduserer mulighetene for å skape nye kontakter gjennom slike flater.

Informanten som forteller om dette påpeker at dette ikke vil få utslag før litt lenger frem i tid, så størrelsen på denne negative virkningen er ikke kjent ennå. Virkningen vil i større grad treffe bedrifter med behov for nytt nettverk enn de som kun behøver å opprettholde et eksisterende nettverk, da dette lettere kan gjøres over digitale flater.

En annen klyngerepresentant påpeker derimot at forskyving mot digital kontakt ikke bare er negativt, og at det er blitt enklere å samhandle på digitale flater i koronaperioden. Dette kan gi muligheter for samarbeid og for å nå kontakter som man vanligvis ikke ville møtt i fysiske møter, idet terskelen for deltakelse på for eksempel relevante konferanser er lavere uten reisekrav. Informanten uttrykker derimot usikkerhet om hvorvidt kvaliteten på kontaktene blir den samme med digitale møter.

Selv om mye aktivitet er relativt uproblematisk på digitale flater, er det andre møter og aktiviteter hvor dette i større grad er hemmende. Her trekkes det frem eksempler som workshops, møter om nye forretningsmodeller og prosjekter, og andre møter hvor digitale flater og ren audiointeraksjon begrenser mulighet for samhandling, kreativitet og innovasjon.

5.2.5 Effekt på finansiering og økt investorinteresse

Flere selskaper opplevde finansieringsvansker den første tiden etter koronapandemien brøt ut, grunnet stor ustabilitet og tilbakeholdenhet i finansmarkedene, men de fleste har kommet over «kneiken» nå, forklarer informantene.

Nå opplever flere informanter derimot at finansiering har snudd fra å være en utfordring til en mulighet, siden investorinteresse for helse generelt har økt under krisen.

Det er generelt en økt opplevelse av at helse kan være noe som er viktig å investere i, og mange selskaper i bransjen har opplevd økt tilgang på finansieringsmuligheter etter at det første sjokket la seg. Aktører på både norsk og svensk side av grensen rapporterer om økt investorinteresse sammenlignet med før krisen. Dette har vært spesielt tydelig for bedrifter som har koronarelatert virksomhet, men går igjen for hele bransjen.

Aktører på både svensk og norsk siden av grensen rapporterer om økt investorinteresse sammenlignet med før krisen

En informant beskriver derimot at bedriftene som får offentlig støtte har opplevd ulik tilgang til kapital og annen støtte under krisen. Da støtten i stor grad kommer fra en felles pott, har de bedriftene som driver med koronarelatert virksomhet opplevd økt tilgang til finansiering og støtte, mens bedriftene som ikke driver med koronarelatert virksomhet har opplevd tilsvarende redusert tilgang til midler.

Vi har ingen indikasjon på at dette også oppleves av bedrifter som i større grad har private finansieringskilder.

5.3 Muligheter etter covid-19

Det finnes flere muligheter både for å skape vekst i bransjen helse og livsvitenskap i Norge, men også for å få til økt samarbeid på tvers av grensen. I delkapitlene under beskrives noen av de viktigste mulighetene, og tiltakene som ble foreslått av informantene.

5.3.1 Behov for økt satsing i Norge på helse og livsvitenskap i et internasjonalt perspektiv

Gjennomgående i intervjuene ble det uttrykt at Norge er for dårlig til å se verdien i bransjen og satse politisk på helse og livsvitenskap. Dette gjelder både i forhold til Sverige, som har utpekt dette som et stort satsingsområde, og generelt med tanke på potensialet man mener finnes i bransjen i Norge.

Det nevnes også at når det investeres i bransjen i Norge, så er det for stort fokus på helseteknologi, og at bredden av bransjen ikke anerkjennes tilstrekkelig.

En informant oppsummerer dette ved å si at problemet med Norges helse- og livsvitenskapsatsing er todelt: Det ene er at «Norge må få øynene opp for å se at helse og livsvitenskap er en viktig bransje». Det andre er at Norge må bli flinkere til å tenke internasjonalt, slik at det potensialet og den satsingen som finnes blir sett.

«Norge er for dårlig til å se verdien i bransjen og satse politisk på helse og livsvitenskap»

Det påpekes at man ikke skal undervurdere betydningen av en internasjonal markedsføring av norsk livsvitenskapsnæring og dens produkter som kan trekke global oppmerksomhet til bransjen i Norge. Særlig viktig er det at denne informasjonen finnes lett tilgjengelig på engelsk. Man må aldri slutte å tenke internasjonalt i denne bransjen.

Selv om flere nevner at det er blitt et økt fokus på bransjen i Norge i løpet av pandemien, er det uvisst om dette vil vedvare også etter at pandemien er over. Det uttrykkes derfor et håp om tydelige tiltak for å bygge videre på den positive trenden bransjen nå er inne i.

Det er også et ønske at ambassaden kan gjøre en innsats for å rette et enda større søkelys mot bransjen.

Det nevnes også at det bør utarbeides en rapport som kartlegger bedriftene innen helse og livsvitenskap, for å synliggjøre disse for investorer, leverandører og kunder.¹⁰

5.3.2 Viktig å ikke undervurdere institusjonelle barrierer og nettverksbarrierer for norsk-svensk samarbeid

Én informant påpeker at han tror vi overvurderer hvor godt vi kjenner Sverige, både hva gjelder institusjoner og nettverk. Landene er så nær hverandre at vi fort kan tro at samarbeid går av seg selv, men det gjør det ikke, og nettverk kan ofte stoppe ved grensen.

Ambassaden bør behandle relasjonsbygging mellom Norge og Sverige på samme måte som om det hadde handlet om Norge og et mer fremmed land, som Vietnam.

Heller ikke på svensk side er det bevilget store summer for å få til innovasjon og samarbeid på tvers av grensen med Norge, sier informantene, selv om Sverige har prioritert dette overfor andre land.

Vi overvurderer hvor godt vi kjenner Sverige, både i forhold til institusjoner og nettverk

¹⁰ Sweden Bio gir ut en tilsvarende rapport i Sverige kalt «The Swedish Drug Discovery and Development Pipeline 2020».

Institusjonelle barrierer

Landene har også ulike institusjonelle systemer, som regelverk og struktur, som er vanskelige å forstå og navigere i for en som står på utsiden.

Relativt til norske bedrifter oppleves det at svenske bedrifter i bransjen er så store, og har såpass lang erfaring i bransjen, at det er vanskelig for norske bedrifter å få innpass hos dem.

For å bedre kunne navigere i slike forskjeller på tvers av grensen etterspør noen informanter et bedre oversiktsbilde, for eksempel i form av en guide som gjør det lettere for aktører å jobbe på tvers av grensen.

Denne kan blant annet omfatte kartlegging av eksportregelverk, og kartlegging av praktiske forhold, som at bioteknologiprodukter må godkjennes av Mattilsynet før eksport.

Mye av et slikt informasjonstilbud kan tilrettelegges gjennom et tettere samarbeid mellom ambassader og klynger på tvers av grensen. For eksempel etterspør en klynge støtte til å utarbeide en «pipeline»-rapport som omfatter hele bransjen på tvers av grensen.

Nettverksbarrierer

En svensk informant nevner at de har mye kontakt med Norge, men at de på et offisielt nivå gjerne ser at myndighetene støttet bransjen mer, ikke bare finansielt, men også for å skape plattformer for samarbeid og kunnskapsutbytte, som er vanlig forekommende i Sverige. Det vises til samarbeidsprogram mellom academia og små og store selskap, og til generelt å støtte opp for å skape et økosystem, som informanten vurderer som det absolutt beste å gjøre for bransjen.

Det påpekes at hvis man åpner opp for slike nettverksmuligheter - og for et slikt økosystem - i bransjen, så vil virksomheter se verdien og gjerne betale for nettverksmuligheten.

Det er generell enighet om at ambassaden spiller en viktig rolle i å promotere slikt samarbeid og hjelpe aktører å bygge nettverk, og det nevnes at ingen åpner så mange dører som ambassadører.

Informanter sier at ambassaden kan gjøre en stor jobb i Sverige, til tross for et allerede tett samarbeid mellom Norge og Sverige.

Det uttrykkes et ønske om å ha innflytelsesrike norske representanter på forum som *Life Science Days* og andre svenske satsingsprosjekter. Men det uttrykkes av

en svensk informant at de generelt ser at norske aktører er de vanskeligste å få inn i de nordiske samarbeidene, da de i mindre grad tenker internasjonalt.

Det finnes i dag mye godt samarbeid med aktører som Innovasjon Norge og Norsk-Svensk Handelskammer, men en aktør beskriver at samarbeidet til en viss grad er personavhengig ut fra hvem som er i Team Norway, og at samarbeidet derfor blir sårbart.

For å løfte bransjen nå må det jobbes for at prosjekter på tvers av grensen samkjøres.

En informant mener at koordinering av «pipelinen» av ideer og produkter er det viktigste for samarbeidet mellom Norge og Sverige nå. Det er viktig å få til møteplasser hvor en attraktiv portefølje av kommende prosjekter finnes, både små og større prosjekter, for å vurderes av internasjonale investorer.

5.3.3 Økt interesse og samarbeidsmuligheter rundt beredskap og selvforsyning av medisiner

En særlig bransjemulighet som har kommet i fokus som konsekvens av koronapandemien, er muligheten for økt norsk-svensk (nordisk) samarbeid om beredskap og selvforsyning av medisiner.

Intervjuene gjør det tydelig at det finnes store muligheter for kontrakter knyttet til selvforsyning i et pandemi/krise/krigsscenario, og en klynge nevner at det har vært en oppvåkning for mange å innse betydningen av slik helseberedskap i krisetider. Det uttales at vi har gått fra å være naive til å innse viktigheten av å være selvforsynte.

Vi har gått fra å være naive til å innse viktigheten av å være selvforsynte.

Når det kommer til selvforsyning kan man enten velge å produsere selv, eller gå inn i et samarbeid med en aktør man stoler på. Informanter på både norsk og svensk side uttrykker at de helt klart har mer tillit til hverandre (og resten av Norden) enn til andre europeiske land, og at samarbeid om utvikling av selvforsyningsmuligheter for viktige medisiner og andre helseprodukter som for eksempel antibiotika og vaksiner i Norden er naturlig for å sikre at man ikke er for sårbar og avhengige av andre land og internasjonale verdikjeder i krisetider.

Helsedirektoratet anbefaler Norge å i økt grad produsere egne legemidler for beredskap¹¹, og vi har

¹¹ <https://www.helsedirektoratet.no/rapporter/nasjonal-legemiddelberedskap/sammendrag>

allerede noe effektiv legemiddelproduksjon i dag. Det vi trenger nå i samarbeid med Sverige er å se på komplementære kunnskapsområder for å se hvordan vi kan produsere slike legemidler på en måte som kombinerer effektivitet og forsyningssikkerhet, sier én informant.

5.3.4 Bruk av insentiver og samarbeid om helsedata for å tiltrekke kliniske studier og investering i bransjen

En informant beskriver «den store gevinsten» med samarbeid mellom Norge og Sverige som samarbeid om deling av helsedata. Norden har et fortrinn i store deler av bransjen gjennom tilgangen på store mengder offentlig tilgjengelig helsedata av god kvalitet som andre land ikke har, og har en lang tradisjon i å samle inn helsedata i offentlige registre.

Slik data er svært verdifulle i kliniske studier, da det kan bidra til å kutte tiden før en ny medisin kommer på markedet fra om lag 10 til 5 år.

Dette er veldig attraktivt for legemiddelselskap, som på denne måten kan øke fortjenesten både gjennom reduserte utviklingskostnader og ved å forlenge antall år hvor produktet kan selges i patenttiden, siden de største kostnadene for legemiddelselskap ofte ligger i kliniske studier.

Tilgjengeligheten av helsedata kan bidra til å trekke legemiddelselskap og kliniske studier til Norden.

Til tross for at nordiske land grunnet datafortrinn anses som svært attraktive for studier, begrenses omfanget av slike studier av særlig to hindre. Det ene er en liten befolkningsstørrelse, som hindrer studiemuligheter og det andre, som gjelder særlig for Norge og Sverige, er at vi ikke satses bevisst på å tilrettelegge for kliniske studier.

Mange spesialiserte studier krever et stort omfang av pasienter, større enn nordiske land har selv. Her kan samarbeid rundt bruk av helsedata mellom Sverige og Norge (og resten av Norden) være gunstig, da det kan gjøre at vi samlet har store nok befolkninger til å øke attraktiviteten til nordiske kliniske studier.

Informantene mener at det beste hadde vært å ha et nordisk legemiddelverk og nordiske biobanker, hvor man kan dele data på tvers av grenser for å få en større forskningspopulasjon, og at det er viktig at myndigheter tilrettelegger for samarbeid rundt data.

I tillegg til dette er i dag både Norge og Sverige, sammenlignet med for eksempel Danmark, ikke gode nok til å tiltrekke seg forskning generelt. Internasjonalt er det sterk konkurranse om å tiltrekke seg forsknings-

og utviklingsvirksomhet. Myndighetene har en viktig rolle å spille i denne konkurransen.

Tilrettelegging for kliniske studier vil tiltrekke seg legemiddelselskap. Å tiltrekke legemiddelselskaper og kliniske studier til Norge sees på som svært attraktivt da det vil medbringe medisinsk kompetanse og «thøykvalitets» arbeidsplasser til Norge.

I tillegg: får man kliniske studier, får man mange ganger også produksjon, som medfører enda flere arbeidsplasser og økt kompetanse.

Informanten nevner også at utprøving av nye prismekanismer for særlige kostbare behandlinger (for eksempel Pay-for-performance mekanismer) også vil øke nettoinvestering i bransjen i Norden. Det vil gjøre at flere får tilgang til avanserte, men kostbare behandlinger, og det vil bli lettere å gjøre testing av slike behandlinger og tilrettelegge for oppstartsselskaper.

5.3.5 Sammen ut i verden for å hente kapital og oppmerksomhet

En mulighet flere aktører vektlegger som særlig viktig, er muligheten for tettere nordisk samarbeid om å markedsføre nordisk livsvitenskap samlet ut mot resten av verden.

Årsaken til at det er viktig med et nordisk samarbeid ut mot verden er at nordiske land alene er for små til å tiltrekke seg særlig mye oppmerksomhet fra andre internasjonale aktører og investorer. Markedet er såpass internasjonalt at mindre selskaper har vanskeligheter for å bli synlige, og dermed hente kompetanse, kunder, kapital og samarbeidspartnere.

«Big Pharma» ser for eksempel ikke til våre enkeltland, sier en informant, men de ser heller mot «Norden» eller til og med «Norden og Baltikum» når de vurderer prosjekter og investeringer.

Derfor er det svært viktig at vi hjelper hverandre med å gjøre hverandre synlige og komplementere hverandre. For selv om alle nordiske land er små, så har Norden samlet 22 millioner innbyggere og en samlet BNP høyere enn Russlands. Sammen er nordisk livsvitenskap mye mer relevant og internasjonalt synlig.

For selv om alle nordiske land er små, så har Norden samlet 22 millioner innbyggere og en samlet BNP høyere enn Russlands. Sammen er nordisk livsvitenskap mye mer relevant og internasjonalt synlig.

Det nordiske samarbeidet har derfor stort potensial i livsvitenskapsnæringen. Virksomhetene i de nordiske landene er i samme situasjon og har lignende kultur, språk og forutsetninger å bygge på.

6. Referanser

Avinor, 2020. *avinor.no*. [Internett]

Available at:

<https://avinor.no/konsern/klima/elfly/elektriske-fly>
[Funnet 14 Desember 2020].

BNL, 2020. *Markedsrapport 2020-2*, Oslo:

Byggenæringens Landsforbund.

Byggföretagen, 2020. *Byggkonjunktturen -*

Konjunkturrapport oktober 2020, Stockholm:

Byggföretagen.

ECON, 2020. *Nye boliger, Norgesrapport, April 2020*,

Oslo: ECON.

Ekonomifakta, 2020. *ekonomifakta.se*. [Internett]

Available at:

<https://www.ekonomifakta.se/Fakta/Ekonomi/bostader/Bostadspriser/>
[Funnet 15 Desember 2020].

Innst. 78 S (2015-2016), 2015. *Representantforslag*

om bruk av nullutslippsteknologi i fergetransporten og

bruk av ny teknologi i nærskipfarten, Oslo: Stortinget.

Norges vassdrags- og energidirektorat, 2020.

Elsertifikater. [Internett]

Available at:

<https://www.nve.no/energiforsyning/elsertifikater/>
[Funnet 11 Desember 2020].

Ollila, J., 2017. *Nordisk energisamarbeid: Sterk i dag -*

sterkere i morgen, København: Nordisk ministerråd.

Oslo Economics, 2018. *Innovative aktører i en ny modell*

for sluttbrukermarkedet for strøm, Oslo: Norges energi-

og vassdragsdirektorat.

Oslo Economics, 2020. *Kartlegging av hvordan covid-*

19 påvirker markedene for bygg og anlegg, Oslo:

Finansdepartementet.

Regeringskansliet, 2020. *Sverige og Norge överens om*

stopp för elcertifikatsystemet. [Internett]

Available at:

<https://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2020/09/sverige-och-norge-overens-om-stopp-for-elcertifikatsystemet/>

[Funnet 11 Desember 2020].

SSB, 2020. *ssb.no*. [Internett]

Available at:

<https://www.ssb.no/statbank/table/07221/>

[Funnet 15 Desember 2020].

oslo**economics**

www.osloeconomics.no

post@osloeconomics.no
Tel: +47 21 99 28 00
Fax: +47 96 63 00 90

Besøksadresse:
Kronprinsesse Märthas plass 1
0160 Oslo

Postadresse:
Postboks 1562 Vika
0118 Oslo