



Innovativa metropoler

– Hur attraherar världsstäder kunskapsintensiv verksamhet?

Denna rapport ger en bild av hur andra länder arbetar med att skapa attraktiva städer för näringsliv och individer. Exempel i Japan, Sydkorea, Kina, Indien, Tyskland, Nederländerna, Brasilien, USA och Kanada tas upp som exempel på hur detta arbete organiseras och genomförs.

Dnr: 2015/230

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 010 447 44 00
Fax: 010 447 44 01
E-post: info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta: Magnus Lagerholm
Telefon: 010 447 44 74
E-post: magnus.lagerholm@tillvaxtanalys.se

Förord

Tillväxtanalys har i uppdrag att bistå regeringen i arbetet med Exportstrategin. Denna rapport utgör en del av uppdraget och fokuserar på Exportstrategins mål om att öka Sveriges attraktionskraft för investeringar och kompetens. Syftet med studien är att analysera hur relevanta städer arbetar för att attrahera kunskapsintensiva näringar och innovation och därigenom kunna dra lärdomar av hur attraktionskraften kan främjas för lokalisering av kunskapsintensiva näringar.

Rapporten ger en bild av hur andra länder arbetar med att skapa attraktiva städer. Exempel i Japan, Sydkorea, Kina, Indien, Tyskland, Nederländerna, Brasilien, USA och Kanada tas upp som inspiration på hur detta arbete organiseras och genomförs.

Rapporten är skriven av medarbetare på Tillväxtanalys utlandskontor; Brasilien: Mikael Román och Jessica Freire; USA: Andreas Larsson; Kanada: Henrik Mattsson (konsult); Nederländerna: Sophia Tannergård; Tyskland: Carl Jeding; Indien: Felix Nyström och Andreas Muranyi-Scheutz; Kina: Christer Ljungwall; Sydkorea: YoonJung Ku och Niklas Kviselius; Japan: Toru Kodama och Niklas Kviselius; samt Magnus Lagerholm (projektledare, Stockholm).

Stockholm, april 2016

Enrico Deiacco
Avdelningschef, Innovation och globala mötesplatser
Tillväxtanalys

Innehåll

Sammanfattning	6
Summary	10
1 Inledning	14
1.1 Fokus	14
1.2 Attraktionskraft	14
2 USA – Seattleregionen	17
2.1 Regioner och avancerade industrier i USA	17
2.2 Seattleregionen – styrkor och förbättringsområden	17
2.3 Greater Seattle Region Global Trade & Investment Plan	18
2.4 Diskussion	21
3 Kanada – Montréalregionen	23
3.1 Råvarubaserad ekonomi som försöker diversifiera näringslivet	23
3.2 Federal politik och staden Montréal – aktörer, fokus och samverkan	23
3.3 Aktiviteter – exemplet Montréal International	26
3.4 Diskussion	28
4 Brasilien – Porto Alegre – lokal attraktionskraft i globala kluster	30
4.1 Regionernas roll i den brasilianska krisen	30
4.2 Rio Grande do Sul och Porto Alegre	30
4.3 The Medical Valley Initiative	31
4.4 Centrala komponenter i processen	32
4.5 Diskussion	35
5 Nederländerna – Amsterdam – mellan toppsektorer och huvudkontor	36
5.1 Nationella toppsektorer och regional dialog	36
5.2 Fokus, prioritering och samverkan i Amsterdam	37
5.3 Diskussion	42
6 Tyskland – München – Industrie 4.0 i praktiken	43
6.1 Nationell politik: High Tech Strategie och Industrie 4.0	43
6.2 Stadspolitik: fokus på högt kunskapsinnehåll	44
6.3 Attraktionsfaktorer	45
6.4 Startups och yrkesutbildningar	46
6.5 Regional samverkan?	47
6.6 Diskussion	48
7 Indien – Hyderabad	49
7.1 Hyderabad	49
7.2 Fokus, prioritering och samverkan i Hyderabad	50
7.3 Aktiviteter	51
7.4 Diskussion	53
8 Kina – Chongqing och Shenzhen	55
8.1 Den kinesiska kontexten	55
8.2 Urban utveckling, industriell uppgradering och attraktivitet	56
8.3 Chongqing – porten västerut	56
8.4 Shenzhen – fokus mot omvärlden	61
8.5 Diskussion	65
9 Sydkorea – Incheon och Busan	67
9.1 Incheon City	68
9.2 Busan City	72
9.3 Diskussion	75
10 Japan – Fukuoka och Okinawa/Naha	78
10.1 Fukuoka City	78
10.2 Naha city	82
10.3 Diskussion	86
11 Övergripande diskussion	88

Sammanfattning

Tillväxtanalys har i sitt regleringsbrev för 2016 i uppdrag att bistå regeringen i arbetet med Exportstrategin. Rapporten utgör en del av detta uppdrag, och fokuserar på Exportstrategins mål om att öka Sveriges attraktionskraft för investeringar och kompetens, genom att undersöka vad några av Sveriges konkurrentländer gör inom området. Urvalet av städer baseras på deras inriktning på attraktion av kunskapsintensiva näringar.

Då regioner och städer blir alltmer specialiserade är konkurrensen om investeringar och kompetens allt oftare gentemot andra regioner/städer med liknande specialisering, snarare än mellan nationer. Nya data visar att 600 städer står för 60 procent av världens totala bruttonationalprodukt – varav flertalet finns i Asien.¹ Att skapa attraktiva platser för individer och näringsliv ligger därför högt upp på agendan i många regioner och städer. Det som eftertraktas är verksamhet med högt kunskapsinnehåll då det driver innovation och produktivitet. I studien beskrivs vilka strategier och specifika instrument som används för att skapa attraktionskraft.

Resultat

I Tabell 1 nedan listas målsättningar och strategier som exemplifieras med ett urval av städer/regioner.

Tabell 1 Målsättningar och strategier

Målsättning	Strategi	Stad
Talang	Rekryteringsresor	Montréal
	Attraktiv stadsmiljö	Busan, Hyderabad, Fukuoka
	Migrationsregler	Montréal
	Infrastruktur	Busan, München
Startups	Offentligt riskkapital	München
	Subventionerade kontor	Fukuoka, München, Hyderabad
	Regelförenklningar/startup-visa	Fukuoka
	Stärka ekosystem	Fukuoka
Bygga kluster	Mobilitet och utbyte med internationella kluster	Porto Alegre
	Sektorspecifika skatteincitament	Naha, Hyderabad, Montréal
	Företagsparker	Naha, Hyderabad
Stärka FoU	Skapa universitet och institut	Amsterdam, Shenzhen
	Skatteincitament	Incheon, Chongqing
	Konsortiebyggande	Amsterdam, Porto Alegre
Investeringar	Skatteincitament	Shenzhen, Incheon, Fukuoka, Chongqing, Hyderabad
	Effektiv byråkrati	Hyderabad, Shenzhen, Amsterdam
	Handelspartners blir investerare	Seattle, Amsterdam
	Logistik	Chongqing, Shenzhen, Naha, Incheon

¹ <http://www.mckinsey.com/global-themes/urbanization/urban-world-mapping-the-economic-power-of-cities>.

I *Seattle* i USA arbetar man utefter en plan kallad “*Greater Seattle Region Global Trade & Investment Plan*” för att stärka position inom avancerade industrier genom att ta ett helhetsgrepp om främjandet av utländska direktinvesteringar och export. Bland annat satsar *Seattle* på att skapa förtutsättningar för att få bättre utväxling på sina goda relationer med Asien, inte minst Kina, som är en stor exportmarknad men saknas ur ett investerarperspektiv.

I Kanadas *Montréal* vävs det lokala ekosystemet ihop internt och externt – detta ökar regionens förmåga att i tid och med faktabaserade analyser ta tillvara på möjligheter och nyckelhändelser. Attraktion av kunskapsintensiva industrier drivs av organisationen *Montréal International*. Lokala, tematiska rundabordssamtal anordnas löpande för att korta ner tiden mellan lokala förbättringsidéer och provinsie och federalt beslutsfattande. Detta medför en ökad förmåga att snabbt agera för att dra nytta av nyckelhändelser – exempelvis omlokaliseringsoverväganden inom strategiskt viktiga industrier och företagskoncerner.

Porto Alegre i Brasilien har ett nära samarbete med *Medical Valley* i Tyskland som genom partnerskap vill skapa globala kluster som ger access till ett flertal marknader. Den tyska noden har inlett ett samarbete med nordamerikanska och kinesiska partners. Samarbetsavtalet har 250 partners från såväl privat och offentlig sektor som akademien. I den delstatliga politiken har skapats en konsensus och organisatoriska förutsättningar genom att kombinera olika politiska målsättningar som fångar upp tre prioriterade politikområden – digitalisering, stadsplanering, och hälsofrågor.

Amsterdam i Nederländerna är en innovativ stad med bra infrastruktur, goda logistiska möjligheter och fördelaktiga skatter. Det tillsammans med tillgång till bostäder, internationella skolor och andra mjuka komponenter som bidrar till god livskvalitet gör att såväl talang som huvudkontor lockas till regionen. *Amsterdam in Business* arbetar med prioriterade fokusländer och genom marknadsföring och kartläggning av näringslivet styrs främjandet till att matcha ekosystemet av företag. En svaghet som uppmärksammats är en låg etablering av FoU-intensiva företag och institutioner.

München i Tyskland har en stark bas inom tillverkningsindustrin som satsar alltmer på att digitaliserar sin verksamhet vilket utgör en viktig attraktionsfaktor för innovation och talang inom IT. Tillgången på starka universitet och forskningsmiljöer är viktiga attraktionsfaktorer. För att främja stadens attraktionskraft förbättras förutsättningarna för nystartade företag, utveckla samverkan mellan forskning och näringsliv samt att stötta tillgången på kompetens genom universiteten och yrkesutbildningarna. De kanske viktigaste åtgärderna handlar dock om mer generella frågor som bostäder, lokaler och infrastruktur.

Efter att ha brutit sig loss från *Andhra Pradesh* har den nya delstaten *Telangana*, med huvudstaden *Hyderabad* i spetsen, lanserat flertalet nya investeringsfrämjande policyer och lockat till sig nya investeringar i mångmiljardklassen inom bland annat IT- och läkemedelssektorn. Ett för Indien ovanligt tydligt politiskt ledarskap genomsyrar hela byråkratin och gör ansökningsprocesser enklare än på de flesta andra städer i landet vilket gör staden attraktiv. Företagen lyfte även fram att det är lätt att locka anställda från andra delar av landet, då staden kan erbjuda en god livskvalitet (med till exempel bra skolor och sjukhus) till ett lägre pris än i jämförbara städer.

I Kina studeras två städer, *Chongqing* och *Shenzhen*. Städerna har förändrats mycket de senaste 15–20 åren och är i viss mån varandras motpoler. *Chongqing* vänder sig första hand mot den inhemska marknaden samtidigt som *Shenzhen* försöker bygga ett globalt

varumärke. *Chongqing* är västra Kinas industriella och ekonomiska bas. Regionen stöds av några av de mest förmånliga investeringsprogrammen i landet och här byggs västra Kinas största logistikcentra och kluster inom fordonstillverkning växer fort. *Shenzhen* är redan idag en av Kinas modernaste och mest utvecklade städer, med avancerad tillverkning och landets mest betydelsefulla logistikcentra. Staden var den första ekonomiska frizonen. Det goda företagsklimatet och den öppna kulturen ses som de största fördelarna med att bedriva näringsverksamhet i staden. Attraktionen och tillväxten i dessa städer baseras till stor del av de statliga stöden såsom skattelättnader och finansiering, och i Shenzhens fall även i kombination med att staten tagit ett steg tillbaka i styrningen av staden.

Incheon och *Busan* i Sydkorea är två diametralt olika städer, som uppvisar förvånansvärt liknande utmaningar, strategier och aktiviteter för attraktion av kunskapsintensiva näringar. Båda jobbar med uppkoppling om det så är närheten till flygplats och hamnar, eller en väl utbyggd IT-infrastruktur. De utgår från lokala befintliga styrkor och kompletterar dessa för att skapa helt nya affärsområden. De hjälper investerare och företag igenom snåriga nationella regler vad gäller visering och annat pappersarbete. Städerna ansvarar för sin egen marknadsföring, men nyttjar även statliga satsningar som förstärkning. *Incheon* arbetar löpande med fokusgrupper med stadens utländska invånare som får ge feedback på vad som kan förbättras. Det finns genomgående ett fokus på fysisk infrastruktur. Den fysiska platsen används för att snabbt försöka skapa agglomeration och kritisk massa som i nya staden *Second Centum City* i *Busan* där man vill samlokalisera aktörer från IKT- fordons- och varvsindustri och hoppas på positiva konvergens effekter när dessa industrier möts.

De japanska städerna *Fukuoka* och *Naha* ligger relativt långt från Japans industriella och politiska centra, men har lyckats med sin uppkoppling med hjälp av flygplatser och IT-infrastruktur. De har båda en ambition som en port till Asien för japanska företag, och omvänt till Japan från grannländer. Båda städerna/regionerna har framgångsrikt lyckats attrahera ett betydande inflöde av företagande inom den kunskapsintensiva IKT-industrin genom bland annat satsningar på företagsparker, regelförenklingar, skattelättnader och samhällstjänster för utlänningar i form av skolor och sjukhus. Städerna har även valt att främst inrikta sig mot ett snabbväxande Asien, därifrån man attraherar talang, företag och exporterar.

Slutsatser och generella iakttagelser

Olika typer av offentliga och platsspecifika program för regional utveckling omsätter stora summor pengar. De federala stöden för regional utveckling i USA uppgår till 15 miljarder dollar per år, räknar man även in de delstatliga och lokala stöden för att attrahera FDI och för regional utveckling är man uppe i 95 miljarder dollar. Genom EUs regionalfond fördelas närmare 49 miljarder euro.² Vad som fungerar eller inte fungerar är emellertid oklart eftersom städers attraktivitet beror på ett flertal sammanvävda faktorer. Fallstudierna ovan ger därför en ögonblicksbild av vissa specifika trender som etablerats de senaste åren.

En generell trend, oavsett om det är i Europa eller andra delar av världen, är att attraktionskraften ofta underbyggs med ekonomiska incitament för att öka attraktionen gentemot andra nationella städer men även att framstå som en fördelaktig plats internationellt. Balansen mellan generella och specifika instrument varierar dock. Ett flertal länder använder sig av särskilda ekonomiska zoner för att möjliggöra en

² Moretti, E, (2014), "People, Places and Public Policy: Some Simple Welfare Economics of Local Economic Development Programs" (with P. Kline), Annual Review of Economics, Vol. 6: 629-662

skattesättning som avviker från den nationella. I dessa zoner testas även andra typer av regelförändringar, exempelvis särskilda visumregler för entreprenörer. Forskning visar att små men förbättrande regelförändringar kan ha stora och långsiktigt positiva effekter, något som exempelvis kan leda till väsentlig bättre tillgång på bostäder.³

Det finns en trend i att skapa helt nya städer/stadsdelar, eller satsa på att omskapa befintliga stadsdelar, som ska byggas på ett sätt som möjliggöra effektivare agglomerationer av olika näringar och som kan skapa nya oväntade synergier och innovation. Fallstudierna visar att det ofta finns en samsyn över politikområden om prioriteringar av vilka utvecklingsområden som är viktiga och vilka länder man ska bearbeta. Detta ger ett fokus i insatserna och möjlighet till att specialisera främjandet. En generell iakttagelse är att tilltron på IKT och annan infrastruktur som möjliggörare är stor.

Dessa iakttagelser utgör en del av de strukturella faktorer som skapar attraktivitet i de studerade städerna. Men den allt högre specialiseringen i näringslivet medför att talang, kompetens och kunskap ökar i betydelse. Många platsorienterade program har haft fokus på strukturer men trenden går mot ett allt större fokus på att utveckla den specifika och specialiserade kompetensen hos individer och företag. Utbildningens innehåll och mekanismer för livslångt lärande parat med ökad kvalitet på de platsbundna institutionerna utgör den framtida utmaningen i såväl Hyderabad som i Stockholm.

³ Moretti, E, (2015) "Why Do Cities Matter? Local Growth and Aggregate Growth" (with C. Hsieh), 2015.

Summary

Growth Analysis has been commissioned in its letter of appropriation for 2016 to assist the government with its work on the Export Strategy. This report is part of that assignment and it focuses on the Export Strategy's goal to increase Sweden's ability to attract investments and competence by investigating what some of Sweden's rival countries are doing in this field. The cities have been selected on the basis of their focus on attracting knowledge-intensive industries.

Because regions and cities are becoming increasingly specialised, it is becoming more common that the competition for investments and competence is between regions/cities rather than between countries. New data show that 600 cities stand for 60 percent of the world's total gross domestic product and most of these cities are located in Asia.⁴ Creating attractive places for people, trade and industry is therefore high on the agenda in many regions and cities. What is sought after are activities with a high knowledge content since that generates innovation and productivity. The study describes what strategies and specific instruments are used to make places attractive.

Results

Table 1 The table lists objectives and strategies which are exemplified by some selected cities/regions.

Table 2 Objectives and strategies

Objective	Strategy	City
Talent	Recruitment trips	Montréal
	Attractive urban environment	Busan, Hyderabad, Fukuoka
	Migration rules	Montréal
	Infrastructure	Busan, München
Startups	Public venture capital	München
	Subsidised offices	Fukuoka, München, Hyderabad
	Rules simplifications/startup visa	Fukuoka
	Strengthen the ecosystem	Fukuoka
Building clusters	Mobility and exchanges with international clusters	Porto Alegre
	Sector-specific tax incentives	Naha, Hyderabad, Montréal
	Business parks	Naha, Hyderabad
Strengthening R & D	Create universities and institutes	Amsterdam, Shenzhen
	Tax incentives	Incheon, Chongqing
	Building up consortia	Amsterdam, Porto Alegre
Investments	Tax incentives	Shenzhen, Incheon, Fukuoka, Chongqing, Hyderabad
	Efficient bureaucracy	Hyderabad, Shenzhen, Amsterdam
	Business partners become investors	Seattle, Amsterdam
	Logistics	Chongqing, Shenzhen, Naha, Incheon

⁴ <http://www.mckinsey.com/global-themes/urbanization/urban-world-mapping-the-economic-power-of-cities>.

Seattle in the USA is following a plan called “*Greater Seattle Region Global Trade & Investment Plan*” to strengthen its position within advanced industries by taking a holistic approach towards the promotion of direct foreign investments and exports. Seattle’s initiatives include creating preconditions to bring about a better return on their good relations with Asia, not least China, which is a huge export market but which is absent from an investor perspective.

In *Montréal* in Canada, the local ecosystem is interwoven internally and externally. This increases the region’s ability to utilise opportunities and key events in time and with fact-based analyses. The task of attracting knowledge-intensive industries is managed by the organisation Montréal International. Local, themed round-table discussions are organised regularly to shorten the time between local ideas for improvement and provincial and federal decision-making. This means the city is better able to take fast action to utilise key events, for example, decisions about possible relocation within strategically important industries and business groups.

Porto Alegre in Brazil collaborates closely with Medical Valley in Germany which wants to use partnerships to create global clusters that give access to several markets. This German node has begun to collaborate with partners in North America and China. The collaboration agreement has 250 partners from the private and public sectors and the academic community. Consensus has been reached and organisational preconditions established for policy at state level through a combination of different policy objectives for three prioritised policy areas: digitalisation, urban planning and health issues.

Amsterdam in the Netherlands is an innovative city with efficient infrastructure, good logistical opportunities and advantageous taxes. These factors coupled with good availability of housing, international schools and other soft components that enhance quality of life mean that both talent and head offices are attracted to the region. Amsterdam in Business works with prioritised focus countries and through marketing and the mapping of trade and industry, promotive initiatives are steered to match the ecosystem of companies. One weakness that has been identified is the low degree of establishment for R & D intensive companies and institutions.

München in Germany has a strong base within the manufacturing industry which is investing more and more in digitalising its operations. This constitutes an important attractiveness factor for innovation and talent within the IT sector. Access to strong universities and research environments is an important attractiveness factor. To promote the city’s attractiveness, the prerequisites for startup companies are being improved, collaboration between research and trade and industry is being developed, and the supply of competence is being supported through the universities and vocational study programmes. However, the most important measures are perhaps those linked to more general issues such as housing, premises and infrastructure.

After breaking free from Andhra Pradesh, the new state of Telangana, led by its capital city of *Hyderabad*, has introduced several new investment-promoting policies and has attracted new multi-billion investments in, for example, the IT and pharmaceutical sectors. All bureaucratic processes are permeated by clearly defined political leadership - a rare phenomenon in India - and this makes application processes simpler than in most other cities in the country, thereby making the city attractive. The companies also highlighted that it is easy to attract employees from other parts of the country since the city can offer good quality of life (for example, good schools and hospitals) at a lower price than in comparable cities.

Two cities in China have been studied: *Chongqing* och *Shenzhen*. These cities have changed considerably over the last 15-20 years and to some extent they are each other's opposites. Chongqing focuses primarily on the domestic market while Shenzhen is striving to establish itself as a global name. *Chongqing* is western China's industrial and economic base. The region is supported by some of the most advantageous investment programmes in the country. This is where the largest logistics centre in western China is being built and clusters are growing fast within the vehicle manufacturing industry. *Shenzhen* is already one of China's most modern and developed cities with advanced manufacturing and the most important logistics centers in the country. This city was the first economic free zone. The positive business climate and the open culture are seen as the biggest advantages of engaging in business activities in this city. The attractiveness and growth of these cities is largely based on government aid such as tax benefits and funding, and in the case of Shenzhen, the fact that the state has taken a step back as regards the governance of the city.

Incheon and *Busan* in South Korea are two diametrically different cities which display surprisingly similar challenges, strategies and activities for attracting knowledge-intensive industries. Both cities focus on connections, whether it is closeness to airports and ports or a well-developed IT infrastructure. They build on local strengths that already exist and then supplement them to create completely new business areas. They help investors and businesses to navigate through tricky national rules as regards visas and other paperwork. The cities are responsible for their own marketing but they also utilise government initiatives as a reinforcement. Incheon works continually with focus groups with the city's foreign residents who are asked to give feedback on what can be improved. There is always a focus on physical infrastructure. The physical location is used to try to quickly create an agglomeration and critical mass like in the new city Second Centum City in Busan where efforts are being made to bring together players from the ICT, vehicle and ship-building industries and it is hoped there will be convergence effects when these industries come together.

The Japanese cities *Fukuoka* and *Naha* are relatively far away from Japan's industrial and political centres but they have succeeded with connection thanks to airports and IT infrastructure. They both aspire to be a gateway to Asia for Japanese companies and vice versa to Japan from neighbouring countries. Both cities/regions have succeeded in attracting a significant inflow of businesses within the knowledge-intensive ICT industry, for instance, through investments in business parks, the simplifying of regulations, tax benefits and social services for foreigners in the form of schools and hospitals. The cities have also chosen to focus primarily on fast-growth Asia from where they can attract talent and businesses. Asia is also seen a promising exports market.

Conclusions and general observations

Different types of public and place-specific programmes for regional development turn over large amounts of money. Federal aid for regional development in the USA amounts to USD 15 billion per year. If state and local aid programmes to attract FDI and stimulate regional development are included, the sum rises to USD 95 billion. Almost EUR 49 billion are paid out through the EU's regional fund.⁵ However, it is unclear what interventions work or do not work since the attractiveness of cities depends on a number of

⁵ Moretti, E, (2014), "People, Places and Public Policy: Some Simple Welfare Economics of Local Economic Development Programs" (with P. Kline), Annual Review of Economics, Vol. 6: 629-662

intertwined factors. The case studies above give a snapshot picture of some specific trends that have become apparent in recent years.

A general trend that is apparent in both Europe and other parts of the world is that attractiveness is often built up with economic incentives so as to make a city more attractive than other cities in the same country and also make it stand out internationally as an attractive place. However, the balance between general and specific instruments varies. Several countries use special economic zones so they can employ tax benefits that deviate from the national norm. In these zones, other types of rules simplifications are also tested, for example, special visa regulations for entrepreneurs. Research shows that small changes in rules that constitute an improvement can have major and long-term positive effects, something that can lead, for example, to much better availability of housing.⁶

There is a trend of creating completely new towns/town districts or taking measures to recreate existing districts by building a city so as to facilitate more efficient agglomerations of different industries which can thereby generate unexpected synergies and innovation. The case studies show that there is often consensus as regards policy areas and prioritising which development areas are important and which countries one wants to work on. This results in initiatives being focused and facilitates specialisation. One common observation is that there is great faith in the positive potential of ICT and other infrastructure.

These are part of the structural factors that create attractiveness in the investigated cities. However, the increasing specialisation of trade and industry means that talent, competence and knowledge are becoming increasingly important. Many place-orientated programmes have focused on structures but the trend is heading more towards an ever-growing focus on the development of the specific and specialist competences of persons and companies. The content of education and mechanisms for lifelong learning together with higher quality at the geographically-bound institutions constitute the challenge of the future in both Hyderabad and Stockholm.

⁶ Moretti, E, (2015) "Why Do Cities Matter? Local Growth and Aggregate Growth" (with C. Hsieh), 2015.

1 Inledning

Tillväxtanalys har i sitt regleringsbrev för 2016 i uppdrag att bistå regeringen i arbetet med Exportstrategin. Rapporten utgör en del av detta uppdrag, och fokuserar på Exportstrategins mål om att öka Sveriges attraktionskraft för investeringar och kompetens, genom att undersöka vad några av Sveriges konkurrentländer gör inom området.

Rapporten analyserar hur relevanta, dynamiska regioner och städer arbetar för att attrahera kunskapsintensiva näringar och innovation och därigenom kunna dra lärdomar av andra länders arbete med att öka attraktionen för vissa näringar. Studien ska bidra till underlag för policyutveckling på området i Sverige.

Tillväxtanalys har också tidigare beskrivit attraktivitet ur ett huvudsakligen svenskt perspektiv, bland annat i rapporterna *Fakta och exempel kring lokal attraktivitet (2014:14)* som även innehåller exempel från utlandet, *Varför är vissa platser mer attraktiva för boende än andra? – en forskningsöversikt om de faktorer som skapar boendeattraktivitet (2014:13)*, *Tillväxtfakta 2012 Regional attraktivitet – tillväxtmotor i en global verklighet och Städer och deras tillväxtförutsättningar (2011:08)*.

Rapporten inleds med en kort sammanfattning, därefter följer ett inledningskapitel med bakgrund, syfte och kort om attraktionsbegreppet. De efterföljande kapitlen redogör för fallstudierna i utländska regioner och städer där varje kapitel avslutas med en kortare diskussion. I sista kapitlet finns en övergripande diskussion kring fallstudierna.

1.1 Fokus

Tillväxtanalys fokuserar i denna studie på andra länders starka regioner eller städernas satsningar för att attrahera kunskapsintensiva näringar och innovation genom strategier och aktiviteter. De länder som ingår i studien är Japan, Sydkorea, Kina, Indien, Nederländerna, Tyskland, Brasilien, Kanada och USA. Urvalet av städer baseras på deras inriktning på attraktion av kunskapsintensiva näringar.

Studien inriktar sig på regioners och städernas strävan att attrahera kunskapsintensiva näringar, teknologi och innovation exempelvis genom high-tech-företag, entreprenörer, startups, talang, eller liknande i syfte att stärka sin konkurrenskraft och position i värdekedjan.

Studieobjekten är regioner/städer som har en strategi för kunskapsintensiva näringar och innovation i sitt investeringsfrämjande, Rapporten diskuterar vad de vill åstadkomma med strategierna, hur de har prioriterat och vilka aktiviteter och erbjudande detta lett till både lokalt/nationellt och i utlandet.

1.2 Attraktionskraft

I jakten på konkurrensfördelar i en värld med allt lägre transaktionskostnader och snabbare omfördelning/utjämning av resurser mellan länder blir det allt tydligare att näringspolitiken, utbildningspolitiken, forskningspolitiken, handelspolitiken och arbetsmarknadspolitiken blir allt mer sammanflätad. Många länder har valt att samla dessa utmaningar under samlingsnamnet innovationspolitik i ett försök att hantera frågor som inbegriper samtliga nämnda politikområdena. Globaliseringen innebär att kompetens, företag och investeringar i allt större utsträckning rör sig över nationsgränser, vilket också gör Sverige

allt mer internationellt konkurrensutsatt. Det påverkar villkoren för tillväxt och välbefinnande i en liten öppen ekonomi som Sverige. Kraven på den svenska ekonomins omställningsförmåga ökar.

Ett av målen med innovationspolitiken blir därför att på kort och lång sikt förstärka ekonomisk aktivitet och få företag, kapital och människor att välja, fastna och växa i landet och i dess regioner/städer. *Embeddedness* och *anchoring* är två begrepp som används för att beskriva detta. Geografiska platsers karaktäristika blir av allt större vikt när konkurrensen om rörliga resurser blir global. Därför är regioner och städer viktiga aktörer i sammanhanget, dels genom att de skapar ett erbjudande som gör att företag, kapital och människor vill etablera sig på platsen och dels för att specialiseringen ger möjlighet till prioritering av sektorer och talang.

Intresset för globala värdekedjor stiger alltjämt, inte minst då det nu finns fakta kring hur internationaliseringen påverkar svensk ekonomi. Studier, som bland annat har utförts av Tillväxtanalys, på aggregerad data på hela Sverige visar att det finns stora regionala skillnader på hur internationalisering av värdekedjorna påverkar näringslivet.⁷ Tillväxtanalys har visat att regioners specialisering samt agglomeration får en allt större betydelse för landets ekonomiska aktivitet.^{8,9} Den här rapporten indikerar att detta är en global trend, då regioner blir alltmer specialiserade blir konkurrensen snarare mellan regioner än mellan nationer. I flera andra länder har regioner och städer skapat strategier och aktiviteter för att attrahera exempelvis high-tech startups, huvudkontor eller entreprenörer.¹⁰

Forskningen skiljer på tre typer av attraktivitet:

- Boendeattraktivitet – en plats dit människor vill flytta eller bo kvar på.
- Näringslivsattraktivitet – en plats där företag vill vara lokaliserade.
- Besöksattraktivitet – en plats som människor vill besöka.

Näringslivets lokalisering bestäms, enkelt uttryckt, av där företagen finner det mest fördelaktigt att bedriva sin verksamhet. Företag söker således platser där de har mest fördelar, kan få högst intäkter och har lägst kostnader.

Enligt Krugman (1991) bestäms näringslivets lokalisering av främst stordriftsfördelar och transportkostnader. Stordriftsfördelar i produktionen gör att företag väljer att lokalisera sig på endast ett fåtal platser. På grund av transportkostnader kommer företagen att vara belägna nära sina kunder. Transportkostnaderna är i denna teori nyckeln som sätter igång lokaliseringsprocessen, vari de initiala förhållanden, var människor bor, till stor del bestämmer lokaliseringen.

Att använda transportkostnader som bestämningsfaktor för var företag lokaliserar sig har varit vanligt förekommande i litteraturen (se till exempel McCann, 2001; Glaeser och Kohlhase, 2003). Transportkostnader har även använts för att beskriva var städer har bildats. Det är många städer som har anlagts i närheten av vatten eller på andra strategiska

⁷ <http://www.tillvaxtanalys.se/publikationer/rapportserien/rapportserien/2014-12-16-sverige-i-globala-vardekedjor----forandringar-av-foretagens-roll-i-en-alltmer-sammanflatad-varldsekonomi.html>

⁸ <http://www.tillvaxtanalys.se/publikationer/tillvaxtfakta/tillvaxtfakta/2012-04-18-regional-attraktivitet---tillvaxtmotor-i-en-global-verklighet.html>

⁹ <http://www.tillvaxtanalys.se/publikationer/rapportserien/rapportserien/2014-12-17-fakta-och-exempel-kring-lokal-attraktivitet.html>

¹⁰ http://www.tillvaxtanalys.se/download/18.5d9caa4d14d0347533bbb436/1430849589172/svardirekt_2014_06.pdf

platser, eftersom det har underlättat transport och har minskat transportkostnaderna (Glaeser och Kohlhase, 2003). Betydelsen av transportkostnader har dock förändrats. Glaeser och Kohlhase (2003) visar att transportkostnaderna för varor har minskat och är nu så pass låga att de inte borde spela en avgörande roll för företagens lokalisering. Kostnaderna för att transportera människor är dock betydande, vilket därmed har betydelse för företagens lokalisering. Emellertid ökar sysselsättningen i tjänstesektorn vilket innebär att allt fler företag vill lokalisera sig där andra företag finns, då tjänster ofta utförs i interaktion med andra företag och individer.

Ett annat sätt att beskriva näringslivets lokalisering är produktionscykelteorin. Att företag lokaliseras beroende på deras position i produktionscykeln, innebär att olika områden blir inriktade på olika typer av produktion. Capello och Lenzi (2011) har på detta sätt identifierat tre typer av regioner: (1) Regioner fokuserade på forskning och utveckling (speciellt grundforskning med tillämpning inom ett flertal områden), (2) applicerande regioner (vilka använder befintlig forskning till att ta fram nya produkter), samt (3) imiterande regioner (vilka imiterar och förädlar de produkter och tjänster som andra har utvecklat).

Alla regioner har inte möjlighet att vara fokuserade på forskning och utveckling utan kan istället vara applicerande eller imiterande regioner. Det är dock viktigt att poängtera att det inte ligger någon värdering i en sådan klassificering. Att vara inriktad på forskning och utveckling, applicering eller imitation, utgör alla innovativa verksamheter. Detta innebär således att alla regioner kan vara innovativa, men att de troligen är innovativa på olika sätt.

För att kunna attrahera företag krävs tillgång till kompetens, infrastruktur, entreprenörskap, offentlig service och myndighetsutövning. För individen avgörs attraktiviteten av tillgången till bland annat arbete, utvecklingsmöjligheter, boendemiljö och kultur. Detta medför att en attraktiv miljö för individer och företag blir en allt viktigare faktor för politiken att hantera. Regioners och städers attraktivitet skapas således av många faktorer.

Globaliseringen förändrar villkoren för regioner att påverka sin egen utveckling. Tillväxtanalys menar att denna förändring får olika konsekvenser för kommuner eller regioners egna handlingsutrymmen och vad man kan påverka. Ett sätt att hantera den förändring är att satsa mera på områden som kan påverkas. Attraktivitet handlar om att på olika sätt försöka göra platsen mer attraktiv för boende och för näringsliv. Globaliseringen medför ökad konkurrens om företag, ökad konkurrens om arbetskraft och kompetens, ökad rörlighet, nya pendlingsmönster och ökat fokus på att skapa attraktiva miljöer.¹¹

Begreppet attraktivitet spänner över ett stort antal frågor exempelvis fysisk planering, platsmarknadsföring, turism, servicefrågor, utbildning, forskning, infrastruktur, boende och levnadsmiljö, kulturutbud samt företagandets villkor. Det är således svårt att exakt mäta attraktionskraft. I rapporten finns exempel på hur några innovativa stadsregioner svarat på konkreta utmaningar och målsättningar och förhoppningen är att dessa kan inspirera och ge lärdomar för städer och regioner i Sverige som står inför liknande utmaningar.

¹¹ <http://www.tillvaxtanalys.se/publikationer/rapportserien/rapportserien/2014-12-17-fakta-och-exempel-kring-lokal-attraktivitet.html>

2 USA – Seattleregionen

2.1 Regioner och avancerade industrier i USA

I efterdyningen av finanskrisen är det påtagligt att merparten av de välbetalda amerikanska jobben återfinns i exportorienterade näringslivsgrenar med högt förädlingsvärde, något som fått amerikanska politiker och akademiker att försöka förstå denna grupp företag ännu bättre och man frågar sig; Vilka är dessa företag, egentligen? Var är de lokaliserade geografiskt? Vad behöver dessa företag för stöd, nu och i framtiden?

Välrenommerade analysinstitutet Brookings har som ett led i detta identifierat en grupp företag som de valt att kalla ”advanced industries”/avancerade industrier¹² vilka till synes driver stora delar av amerikansk ekonomi.¹³ Avancerade industrier utgör endast 9 procent av amerikanska arbetstillfällena men står för 17 procent av BNP, 60 procent av landets export, 90 procent av privata forsknings- utvecklingsutgifter, 85 procent av landets patent och sysselsätter 80 procent av landets ingenjörer. Brookings finner dock alarmerade nog att merparten av USAs ”metropolitan areas”/storstadsområden snabbt håller på att tappa sin exponering och specialisering mot dessa avancerade industrier.¹⁴ 1980 hade 59 av landets 100 största ”metropolitan areas” mer än 10 procent anställda inom avancerade industrier, 2013 uppnådde endast 23 ”metropolitan areas” samma kriterium. Denna utveckling är bekymrande för USA då avancerade industrier, direkt och indirekt, står för en fjärdedel av landets arbetstillfällena med nästan 39 miljoner amerikanska jobb. År 2013 var amerikanska genomsnittslönen inom avancerade industrier 89 300 dollar att jämföra med den amerikanska genomsnittslönen samma år om 50 130 dollar, vilket gör den negativa utvecklingen än mer besvärande för amerikanska offentliga beslutsfattare då stora skatteintäkter står på spel.

Seattleregionen¹⁵ med 3,6 miljoner invånare är en av få positiva undantag i denna negativa utveckling.

2.2 Seattleregionen – styrkor och förbättringsområden

I Brookings studie har Seattleregionen näst högst exponering mot avancerade industrier av alla amerikanska ”metropolitan areas” efter San Jose-regionen i Silicon Valley.¹⁶ 16,0 procent av Seattleregionens anställda, eller 295 010 personer, jobbade 2013 i avancerade industrier fördelat på 44,8 procent i tillverkningsindustrirelaterade branscher (132 210 anställda), 54,8 procent i tjänstebaserade branscher (161 620) och 0,4 procent i energi-relaterade branscher (1 170). Utöver dessa knappt trehundra tusen arbetstillfällena i avancerade industrier skapades det ytterligare 236 010 indirekta arbetstillfällena i Seattleregionen som en direkt följd av de avancerade industrierna.

¹² Urvalskriterier för att kvalificera sig som en advanced industry/avancerad industri är att företaget ska ha FoU-utgifter per anställd på över 450 US-dollar (cirka 4000 kr) och minst 20 procent av de anställda med någon form av vidareutbildning med STEM-inriktning.

¹³ Science, Technology, Engineering and Math

¹⁴ http://www.brookings.edu/~media/Research/Files/Reports/2015/02/03-advanced-industries/final/AdvancedIndustry_FinalFeb2lores.pdf?la=en

¹⁵ Seattle-Tacoma-Bellevue – kallad Seattle metropolitan area

¹⁶ San Jose-Sunnyvale-Santa Clara, som är en del av Silicon Valley.

Tabell 2 nedan visar de fem största avancerade industrierna i Seattleregionen 2013.

Tabell 3 De fem största avancerade industrierna i Seattle-Tacoma-Bellevue

Fem största "NAICS Industry Components of Advanced Industries", antal arbetstillfällen 2013	Antal arbetstillfällen
Aerospace Product and Parts Manufacturing	93 780
Software Products	52 580
Computer Systems Design	35 350
Architecture and Engineering	22 410
Management, Scientific, and Technical Consulting Services	15 130

Just utanför topp-femlistan återfinns "R&D services" (11 760 arbetstillfällen), "Wireless Telecom Carriers" (8 880), "Web Search and Portals and Internet publishing" (8 300) och "Precision Instruments" (7 970). Mindre kategorier därefter är exempelvis diverse utrustningstillverkare inom tung industri, elektronik, medicin, fordonskomponenter med mera.

Seattleregionen har en stark näringslivsbas bestående av högteknologiska företag hemmahörande i ett antal olika branscher. Företag som Microsoft, Starbucks, Costco och Amazon har huvudkontor på orten och flera andra storföretag har omfattande verksamhet i regionen. Näringslivet är synnerligen diversifierat med en stabil och välbalanserad tillväxt över konjunkturcykler. Seattleregionen är särskilt internationellt uppkopplat, över 40 procent av jobben baseras på internationell handel. Regionen har därtill en högutbildad befolkning, rikt kulturliv och närhet till natur och uteliv.

Inte förvånande är Seattleregionen en riktig tungviktare då det kommer till export till andra länder, 12 677 företag exporterar varor och tjänster för 81,9 miljarder dollar årligen (700 miljarder kronor). Trots exportframgångarna långt över genomsnittet presterar Seattleregionen dock endast som genomsnittet då det kommer till att attrahera utländska direktinvesteringar/FDI. Utländska direktinvesteringar står endast för 4,5 procent¹⁷ av regionens arbetstillfällen jämfört med landets genomsnitt på 5 procent.

Seattleregionens företrädare ser den förhållandevis låga andelen utländska direktinvesteringar som ett problem då utlandsägda företag i USA i genomsnitt betalar högre löner, investerar mer i FoU (står för 19 procent av amerikansk FoU) och i högre utsträckning exporterar till andra länder (står för 20 procent av amerikansk export) än inhemskt ägda företag.

Avancerade industrier, export och utländska direktinvesteringar är därför högt prioriterat hos offentliga beslutsfattare i regionen.

2.3 Greater Seattle Region Global Trade & Investment Plan

Seattleregionens företrädare har kommit fram till att en profilering mot avancerade industrier med högt förädlingsvärde och exportfokus ska underbyggas av att aktivare arbeta med att attrahera utländska direktinvesteringar än tidigare. Offentliga och privata aktörer har därför gått samman för att ta fram en gemensam plan för Seattle med omnejd. För att ta fram denna plan har regionens företrädare anslutit sig till Global Cities

¹⁷ Utländska företag står för 66 341 arbetstillfällen i Seattleregionen.

Initiative¹⁸, ett gemensamt program mellan Brookings och banken JPMorgan Chase, som erbjuder en metodik för att göra planer för främjande av export och utländska direktinvesteringar för städer/regioner.

Resultatet av arbetet, "*Greater Seattle Region Global Trade & Investment Plan*" kom ut i januari 2015 och har tagits fram av ett antal lokala, regionala och federala aktörer, offentliga såväl som privata.¹⁹ Planen har ett femårigt perspektiv och inriktar sig på att attrahera utländska direktinvesteringar, öka antalet exporterande företag i regionen samt höja exportkapaciteten hos redan exporterande företag.

I Tabell 3 nedan redogörs kort för "*Greater Seattle Region Global Trade & Investment Plan*" innehåll i tabellform;

Tabell 4 Seattleregionens plan för främjande av utländska direktinvesteringar och export

Tre styrkeområden, kallade attraktiva tillgångar/"Attractive assets"

- Högutbildad arbetskraft (37 procent har minst en kandidatexamen),
- Närhet till geografiska marknader (inte minst Asien)
- Förstklassig infrastruktur (tredje största hamnen i Nordamerika och internationell flygplats).

Ställning utländska direktinvesteringar

- Fem största investerarna i Seattleregionen i storleksordning är Kanada, Japan, Tyskland, Storbritannien, Frankrike.
- Mest varuexport går i storleksordning till Kina, Kanada, Japan, Förenade Arabemiraten, Sydkorea.
- Mest tjänstexport går i storleksordning till Japan, Kanada, Irland, Storbritannien, Schweiz.
- Största nuvarande sektorerna för utländska direktinvesteringar är; tillverkning, grossisthandel, informationstjänster, professionella tjänster och byggindustri.

Fyra mätbara mål att uppnå inom fem år

- Öka utländska direktinvesteringar i avancerade industrier mätt i antalet anställda, antal företag och antalet investeringar.
- 25 procent ökning av antalet utländska investeringar från etablerade FDI-länder (Kanada, Japan, Tyskland, Storbritannien, Frankrike) – se exempel nedan.
- 25 procent ökning av investeringar från icke-traditionella FDI-länder (exempelvis tillväxtländer i Asien)
- 10 procent ökning av antalet exporterande företag i Seattleregionen.

Åtgärder för att uppnå målen

- Bredda offentlig/privata samarbeten i regionen, involvera flera aktörer, från fler kommuner
 - Omvandla exportkontakter/utländska kunder till investerare i regionen
 - Hjälpa regionens små- och medelstora företag att få tillgång till kapital och access till exportmarknader
 - Omvandla internationella/utländska studenter och deras familjer till investerare
 - Dra nytta av Seattleregionens starka koppling till Kina
-

¹⁸<http://www.brookings.edu/~media/multimedia/interactives/2013/GCXMedia/Guides/Market%20Assessment%20Guide%20for%20a%20Global%20Trade%20and%20Investment%20Plan.pdf>

¹⁹ Development Alliance of Greater Seattle, Economic Development Council of Seattle, King County Council i partnerskap med U.S. Department of Commerce, Washington State Department of Commerce, Puget Sound Regional Council och Kitsap Economic Development Alliance, Economic Alliance Snohomish County, King, Pierce och Snohomish lokala företrädare. Utöver dessa aktörer deltog också andra lokala beslutsfattare, branschorganisationer, universitet och näringslivsrepresentanter i arbetet.

2.3.1 Exemplifiering av mål

De fyra mätbara målen i ”*Greater Seattle Region Global Trade & Investment Plan*” bryts sedan ner var för sig i ett antal aktiviteter för att uppnå målet. Nedan ges exempel hur målet ”*25 procents ökning av antalet utländska investeringar från etablerade FDI-länder (Kanada, Japan, Tyskland, Storbritannien, Frankrike)*” ska uppnås;

- Öka antalet delegationsresor till dessa länder, sätta upp tydligare mål med dessa resor och effektivare uppfölja upp och utvärdera desamma.
- Bredda delegationssammansättningen med flera aktörer till dessa länder.
- Öka internettrafiken från dessa länder till Invest Washingtons hemsida; <http://www.investwashington.org/>
- Öka antalet inkommande delegationer från dessa länder.
- Öka antalet företag som lokaliserar sig i Seattleregionen från dessa länder.
- Aktivt arbeta för att utlandsägda företag från dessa länder expanderar sin verksamhet i Seattleregionen (mätt i antalet arbetstillfällen).
- Implementera ett uppföljningssystem för kundvård av initierade kontakter.

2.3.2 Seattleregionens ståndpunkt i federal politik/nationell policy

I ”*Greater Seattle Region Global Trade & Investment Plan*” presenteras också gemensamma ställningstaganden gällande önskvärd inriktning på framtida nationell/federal politikutveckling, några exempel;

- *Federal FDI investment and Legislation*; Stödja federala lagförslag såsom H.R. 2052, “Global Investment in American Jobs Act of 2013,”
- *Global Investment & Trade Data*; stödja och påverka federala och delstatliga initiativ såsom till att få tillgång till och dela statistik kring utländska direktinvesteringar. Bureau of Economic Analysis bör rapportera årligen kring både sysselsättning och investeringsvolym på utländska direktinvesteringar.
- *Ex-Im Bank*; verka för att Export-Import Bank of the United States ska få fortsätta verksamheten i nuvarande form. Ex-Im Bank har varit under hårt politiskt tryck senaste åren.
- *Trade Policy Agreements*; verka för att USA kommer framåt i diverse frihandelsavtalsförhandlingar genom att påverka federala beslutsfattare såsom medlemmar i kongressen.
- *Harbor Maintenance Tax*; en federal skatt på hamnverksamhet som regionens företrädare anser skulle kunna användas mer effektivt.
- *China and India – Increase US competitiveness in trade with China and India*; verka för konstruktiva dialoger mellan USA och Indien och Kina kring handel och inte minst immaterialrättsskydd.
- *Transportation Infrastructure*; påverka både delstats- och federala beslut beträffande transportinfrastruktur.
- *Education and Talent*; verka för att öka investeringar i skolsystemet från dagis/-förskola till gymnasiet, särskilda insatser för STEM-utbildning för att säkerställa

regionens framtida kompetensförsörjning för avancerade industrier. Stödja kommersialisering av forskningsresultat vid universitet.

Planen pekar också ut aktörer som Washington Council on International Trade och federala utländska investeringsfrämjarprogrammet SelectUSA som viktiga samarbetspartners.

Det finns således en tydlig koppling mellan hur Seattleregionen planerar att jobba lokalt, vad regionen ämnar göra internationellt på egen hand samt vad regionen förordar för prioriteringar nationellt/federalt.

2.4 Diskussion

Det går att dra ett antal lärdomar från Seattleregionens arbete med integrerat export- och investeringsfrämjande, mest relevant för Sverige är troligen;

- Avancerade industrier som analysgrund
- Global Cities Initiative som arbetsmetod

Nedan redogörs kort för dessa två områden;

Staden/regionen som analysenhet – avancerade industrier

En stark trend i USA är att regionen/staden utgör en allt viktigare entitet för att attrahera talang, kapital och näringslivsverksamhet. En anledning till detta ökade intresse för regioners/städers roll som ekonomiskt lokomotiv är att en studie kring avancerade industrier visar att den amerikanska återhämtningen efter finanskrisen har varit främst koncentrerad till ett fåtal orter samtidigt som flera andra orter halkat efter ännu mer. Brookings studie kring avancerade industrier och regioner har format policydebatten kring hur framtidens innovations, näringslivs-, handels-, regional-, utbildning- och forskningspolitik bör utformas. Sverige skulle vara betjänt att göra en liknande studie som skulle fastställa; Vilka industrier/näringslivsgrenar är egentligen avancerade? (i den amerikanska studien visade det sig vara en något annorlunda grupp företag än den normala konventionen) Var är dessa avancerade industrier lokaliserade?

En sådan svensk studie skulle åskådliggöra regionala skillnader och därmed bidra till att koppla samman disparata regionala behov med nationell forsknings-, -utbildnings, näringslivs- och innovationspolitikutformning. En studie kring avancerade industrier skulle skapa en intressant diskussionsgrund kring regioners olika behov och hur nationell policy kan/bör svara upp emot dessa. En studie av avancerade industrier skulle bidra till att frångå traditionell branschindelning och lättare inbegripa tjänstebaserad industriverksamhet.

Staden/regionen och export och investeringsfrämjande

Parallellt med, eller som en konsekvens av, detta arbete kring avancerade industrier har det vuxit fram en metodologi för att ta fram ”Global trade och investment plans” i USA – ett antal städer har gått igenom programmet Global Cities Initiative, detta också under Brookings ledning. Programmet går till så att städer/regioner går igenom två planeringsprocesser; en med fokus på export och en med fokus på att attrahera utländska direktinvesteringar. Seattleregionen, tillskillnad från andra deltagare, gjorde båda processerna parallellt.

Följande städer/regioner har gått igenom båda faserna Columbus, San Diego, Portland, San Antonio och Seattle. Ett dussintal städer har tagit fram exportplaner och runt tio städer är mitt i sitt analysarbete.

Sverige skulle även här troligen vara betjänt av att ombe/uppmana svenska regioner/städer att göra samman genomlysning av respektive entitets konkurrenssituation inklusive styrkor, svagheter och förbättringsåtgärder. Denna metodologi torde hjälpa att gå från ett regionalt perspektiv till att koppla detta till nationell och internationell nivå, exempelvis koppla regioners export- och investeringsfrämjande aktiviteter till den svenska exportstrategin.²⁰ Detta arbete skulle gå att genomföra resurseffektivt – förslagsvis skulle Sverige följa den amerikanska modellen där en nationell part tar fram metodologin (möjligen inlånad från Brookings) för att sedan lämna över genomförandet till en lokal part. Förslagsvis sätter respektive region ihop (eller använder) en befintlig styrgrupp som företräder akademi, näringsliv och offentliga beslutsfattare, en akademisk part (exempelvis examensarbete eller forskarstuderande) utses sedan för att utföra det empiriska arbetet.

²⁰ <http://www.regeringen.se/informationsmaterial/2015/09/sveriges-exportstrategi/>

3 Kanada – Montréalregionen

3.1 Råvarubaserad ekonomi som försöker diversifiera näringslivet

Kanadas ekonomi beskrivs i korthet bäst som bestående av en stark naturresursbas i kombination med vissa nyckelindustrier med betydande teknologi- och kunskapsinnehåll. Landet har generellt en solid kunskapsbas och stor tillgång på högkvalificerad arbetskraft. Närheten till den amerikanska marknaden (såväl i fysisk bemärkelse som i termer av frihandel och integration), samt relationen mellan den kanadensiska och den amerikanska valutan, utgör betydande drivkrafter för den kanadensiska ekonomins dynamik.

För den föreliggande rapportens syften bör noteras två underliggande krafter som inte i nämnvärd utsträckning påverkas av förändringar i den del av styrmedelsarsenalen som riktas mot attraktion av kunskapsintensiva industrier och talang. För det första skapar den kanadensiska dollarn en betydande rabatt som är mer eller mindre konstant i handelsutbytet med USA. Detta skapar givetvis attraktionsfördelar men även ett inneboende lägre omvandlingstryck. Incitamenten att investera i kunskapsbaserad konkurrenskraft är helt enkelt lägre i Kanada än i en ekonomi som den svenska, eftersom möjligheterna att konkurrerar med låga verksamhetskostnader är högre. Detta grundläggande förhållande utgör en konstant motvikt till politiska intentioner om ett ökat fokus på högre kunskapsinnehåll och större investeringar i forskning och utveckling. Detta leder i sin tur till ett lägre kunskapsinnehåll överlag i det kanadensiska näringslivet, vilket innebär att de multinationella företag som lokaliserar sig i Kanada för att dra nytta av de lägre verksamhetskostnaderna och skatteincitamenten inte åtnjuter samma kapacitet hos underleverantörer och servicefirmor som de gör i exempelvis Sverige.

För det andra är den kanadensiska politiken på såväl federal som provinsiell nivå i hög grad driven av att öka sysselsättningen. Detta skapar ett, ur svenskt perspektiv sett, protektionistiskt synsätt som utgör en motverkande kraft på utländsk etablering i allmänhet och etableringar av utländska kunskapsintensiva företag med hög grad av automatisering i synnerhet. Flera rapporter noterar också att Kanada har större restriktioner på inkommande utländska direktinvesteringar/FDI än de flesta OECD-länder.²¹

Staden Montréal i provinsen Québec lyfts ofta fram som ett framgångsexempel i regionalt strategiarbete kring attraktionskraft.

3.2 Federal politik och staden Montréal – aktörer, fokus och samverkan

På federal kanadensisk nivå förs en ekonomisk politik och en näringslivspolitik som i huvudsak bygger på finansiella styrmedel, reglering, investering i humankapital, investering i infrastruktur samt omvärldsförbindelser med ett generellt export- och FDI-attraktionsfokus. Det finns dock även begränsade inslag av mer specifik karaktär, framförallt i form av riktade innovationsstödsprogram för utvalda nyckelindustrier av federalt intresse, exempelvis skogsindustrin, fordonsindustrin och strategisk flyg-, rymd- och försvarsindustri. Till skillnad från svensk nationell policy utgör dock merparten av de

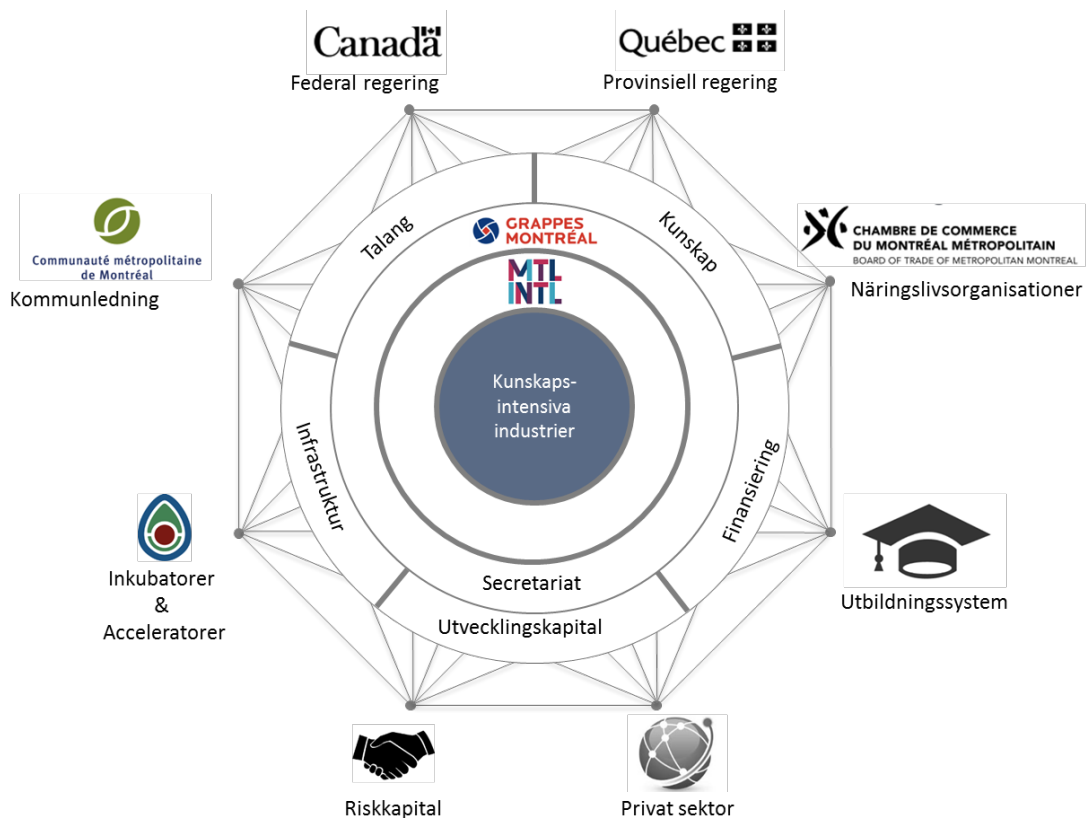
²¹ Audet & Gagné. 2010. Openness to Foreign Direct Investment and Productivity in Canada. HEC, Montréal. OECD. 2010. Economic Policy Reforms: Going for Growth. Structural Policy Indicators, Priorities and Analysis.

federala kanadensiska styrmedlen indirekta stöd i form av främst skatteincitament, snarare än direkta programstöd av olika slag. De kanadensiska stöden utgör en nästan dubbelt så stor andel av BNP jämfört med Sverige, men avkastningen i termer av olika innovationsutfall är generellt högre i Sverige. Den nytillträdde federala regeringen har uttryckt en tydlig vilja att i högre grad skifta den kanadensiska ekonomin från att vara en i huvudsak råvarubaserad ekonomi mot att bli en mer kunskapsbaserad ekonomi. I de tidiga förslag som hittills presenterats framträder ett högre fokus på ökade investeringar i kapital samt riktade program, och en på sin höjd neutral utveckling av de indirekta styrmedlen.

Staden Montréal i Kanadas största provins Québec grundades ursprungligen som en omlastningspunkt vid de forsar som utgör det första naturliga hindret mellan Atlanten och de stora nordamerikanska sjöarna, och var länge en central nod i Nordamerikas ekonomiska geografi. Politisk oro i samband med den fransktalande provinsens självständighetsrörelse ledde under 1970-talet till en omfattande kapitalflykt till Toronto, som sedan dess tagit över rollen som Kanadas ekonomiska huvudstad. Med sina 4 miljoner invånare i "metropolitan area" (knapp 2 miljoner i staden) är Montréal fortfarande landets näst största stad och har starka högteknologiska kluster, inte minst inom flygindustri, life science, finans och IT.

I Quebec är FDI-attraktionsarbetet från offentligt håll reglerat i lag, vilket i Montréal innebär att allt arbete ligger inom mandatet för organisationen "Montréal International". Montréal International ingår dock i ett omfattande ekosystem, vilket illustreras i Figur 1.

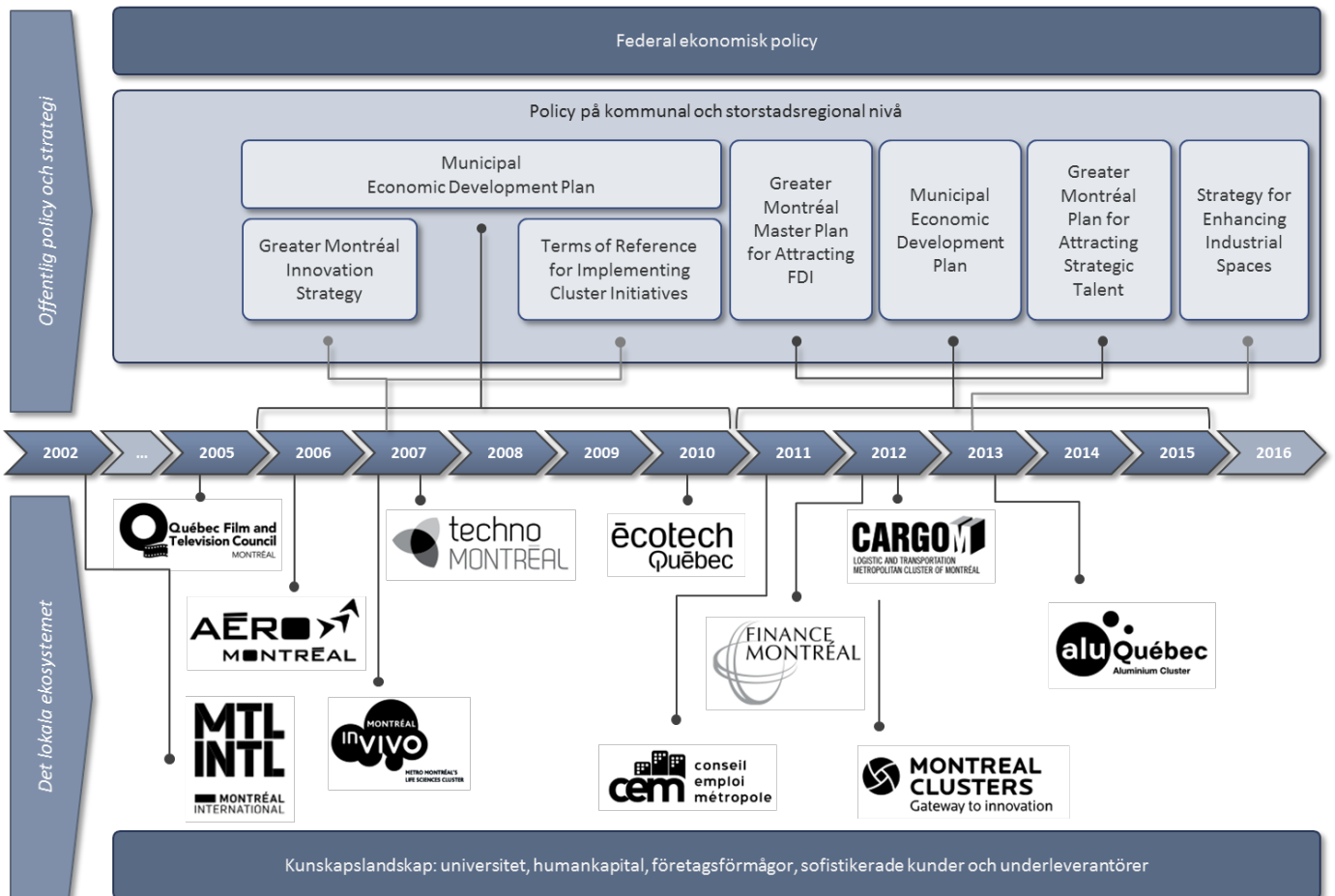
Figur 1 Ekosystemet för kunskapsintensiva industrier och attraktion av FDI



Ekosystemet har två huvudsfärer: en sfär som handlar om det externa, det vill säga exempelvis inkommande FDI och talangattraktion (den inre cirkeln i figuren, med MTL INTL), och en sfär som handlar om det miljöinterna strategiarbetet (den andra cirkeln inifrån), alltså lokala kunskaps- och klusterinterventioner. För ett utländskt bolag som överväger att lokalisera sig i Montréal framstår förstas faktorer i båda dessa sfärer som viktiga i beslutsprocessen. Den externa sfären kan inte locka till sig utländska investeringar om den lokala miljön inte är i grunden attraktiv, och de internt fokuserade policy-aktörerna kan inte bygga en välfungerande lokal kunskapsmiljö utan internationella kopplingar. För det tredje finns förstas faktorer som ligger utanför de direkta interventionerna, men som påverkar stadens förmåga att attrahera och behålla utländska investeringar och talang. Dessa kan kategoriseras som: (i) talang, (ii) kunskap och förmågor, (iii) grundfinansiering, (iv) utvecklingskapital, och (v) infrastruktur. Dessa faktorer påverkas av en bred samling aktörer från samhällets alla sektorer.

Det nuvarande landskapet har vuxit fram över tid i en växelvis process mellan offentlig policy på olika nivåer, grundläggande näringslivsprocesser och lokala initiativ, vilket illustreras i Figur 2 nedan.

Figur 2 Framväxten av strategier, insatser och stödstrukturer över tid.



Som framgår av Figur 2 har det den dynamik som skapat dagens situation i Montréal pågått under längre tid. Utanför tidsskalan finns också flera centrala händelser av närmast slumpartad karaktär som fortfarande har genomslag på dagens arbete, inte minst bör arbetet med att locka det som idag är den internationella speljätten Ubisoft till Montréal nämnas. Montréal International grundades dock före många av de centrala händelserna på FDI-attraktionssidan. I takt med att landskapet berikades av strategier och organisationer ökade också naturligt samverkan mellan den externt fokuserande sfären och den internt fokuserande. Den senare sfären organiseras i dagsläget främst genom sekretariatet för Montréals klusterorganisationer ”Grappes Montréal”. Sekretariatet skapades formellt som ett led i en alltmer formaliserad organisation av stadens gemensamma offentliga erbjudande. De tidiga organisationerna skapades ur stadens nyckelindustrier, flygindustri, life science och IT, vilket blev startskottet för andra, mer specialiserade sammanslutningar.

Utvecklingen har givetvis skett inom ramarna för de federala strategierna men sällan i direkt samverkan med dessa, vilket faller sig naturligt i Kanadas federala struktur som drar klara skiljelinjer mellan federala och provinsiella kompetenser och som ger provinserna en hög grad av autonomi. Istället är strategiarbetet i huvudsak lokalt förankrat dels i de kommunala utvecklingsplanerna, dels i storstadsregionens/ Montréals strategiarbete. Det senare är i sin tur provinsiellt reglerat och finansierat. Som framgår av följande avsnitt har arbetet på senare tid samordnats i högre grad mellan samtliga politiska nivåer, på initiativ av de lokala aktörerna, och då inte minst Montréal international.

Den högre graden av samordning har sin grund i det som på lokal nivå ses som den huvudsakliga utmaningen, nämligen att få till en kontinuerlig, men samtidigt snabbt anpassningsbar struktur för att stödja, attrahera och behålla kunskapsintensiva företag och talang i regionen och staden. Detta beskrivs i ytterligare detalj nedan.

3.3 Aktiviteter – exemplet Montréal International

Detta avsnitt begränsas till aktiviteter i Montréal Internationals regi som syftar till att attrahera och behålla kunskapsintensiva företag och talang. Aktiviteterna kan delas in i tre typer: (i) värvning av strategisk talang, (ii) relationsvårdande insatser med utländska bolag, och (iii) samverkan med övriga innovationsstödssystemet.

Talang/kompetensförsörjning är en av de viktigaste frågorna för Montréals ekosystem. I linje med det som beskrivs ovan finns det en rad komponenter i den lokala miljön som inte handlar om attraktion av talang utan mer om att producera talang lokalt. Montréal Internationals bidrag är dock att locka utländsk talang till staden och att få de som kommit att vilja stanna kvar. Det senare gäller dels individer som aktivt lockats till staden, dels individer som kommit för att utbilda sig vid någon av Montréals många universitet och högskolor.

Två huvudsakliga verktyg används till detta syfte. För det första anordnar man rekryteringsresor utomlands, vilket innebär att man ungefär två gånger per år samlar företag (senast 32 stycken) och myndigheter och åker till en utländsk stad (senast Paris). Där träffar man lokal talang, som vid en bra matchning får hjälp med flytten från såväl företag som från myndighetshåll. Hittills har elva sådana resor anordnats, vilket resulterat i cirka 700 strategiska rekryteringar av utländsk talang. Av den genomsnittliga årslönesumman att döma (442 000 svenska kronor) rör det sig om en lägre inkomstgrupp än den spetstalang

som i de nordiska länderna åtnjuter expertbeskattning.²² Följande specifika verktyg användes på själva resorna:

1. Lokal annonsering av arbetserbjudanden hos de medföljande företagen
2. Första urval av inbjudna kandidater baserat på medföljande företag
3. Matchning på plats
4. Medföljande myndigheter, exempelvis motsvarande migrationsverket ger seminarier för medföljande företag

För det andra ordnar Montréal International med migrationsprocessen. Detta sker i samverkan med relevanta myndigheter, riktar sig mot såväl individer som företag, och omfattar en mängd informations- och faciliteringsprocesser i den årliga storleksordningen tusen kvalificerade arbetstagare, femhundra visumansökningsprocesser och hundra informationsträffar.

Ungefär hälften av Montréal Internationals personalstyrka (totalt 40 personer) arbetar uteslutande med att upprätthålla goda relationer med de företag som etablerat sig i Montréal, med slutmål att få dem att återinvestera i staden. Drygt 300 möten med detta syfte hålls årligen där Montréal Internationals personal besöker företag för att informera sig om deras behov och planer. Utifrån dessa möten skapas sedan en mängd aktiviteter för att tillgodose behov och uppmuntra investeringar. Enligt storstadsregionen (Communauté métropolitaine de Montréal) bidrar denna aktivitet årligen till investeringar värda cirka 3,9 miljarder svenska kronor.²³

En stor del av erbjudandet till utländska företag handlar i sammanhanget om olika typer av skatteincitament. Montréal har redan ett naturligt lågt kostnadsläge som i huvudsak består sedan 1970-talets kapitalflykt till Toronto, efter vilket framförallt markpriserna aldrig återhämtade sig, men som även härrör från överskottet på billig energi från Quebecs välutbyggda vattenkraft. I tillägg till detta är skatteincitamenten utformade så att vissa nyckelindustrier inom högteknologi åtnjuter ett skattetryck som ligger på endast drygt 20 procent av det genomsnittliga skattetrycket för motsvarande regioner i Nordamerika, vilket kan jämföras med det lokala skattetrycket för icke-strategiska industrier som ligger på 70 procent av genomsnittet (KPMG 2014). Det finns alltså en tydlig och betydande kostnadsfördel för de företag som anses strategiska för regionens utveckling. Vilka som får tillgång till denna fördel regleras på provinsnivå, men Montréal Internationals representanter kan här spela en viktig roll för utländska bolag i ansöknings- och förhandlingsprocessen.

Den andra stora hjälpen som Montréal International kan erbjuda i relationen till de utländska företagen är talangförsörjning. Montréal är en av Nordamerikas största universitetsstäder (i antal studenter) och har därför en god grundtillgång på högutbildad arbetskraft. Kunskapsintensiva företag har dock ofta högre krav på specialisering än vad universitetsutbildningarna i regel kan möta. I Montréal har detta lett till framväxten av en rad specialiserade utbildningsprogram, särskilt inom flygindustrispecialiseringar. Till följd av sitt mandat och sin centrala position i ekosystemet kan Montréal International bidra med att matcha företagets behov med specialutbildningarnas utformning. I huvudsak sker detta dock via de lokala klusterorganisationerna.

²² ITPS. 2006. Utvärdering av expertskatten.

²³ Växelkurs 1 CAD = 6,5 SEK.

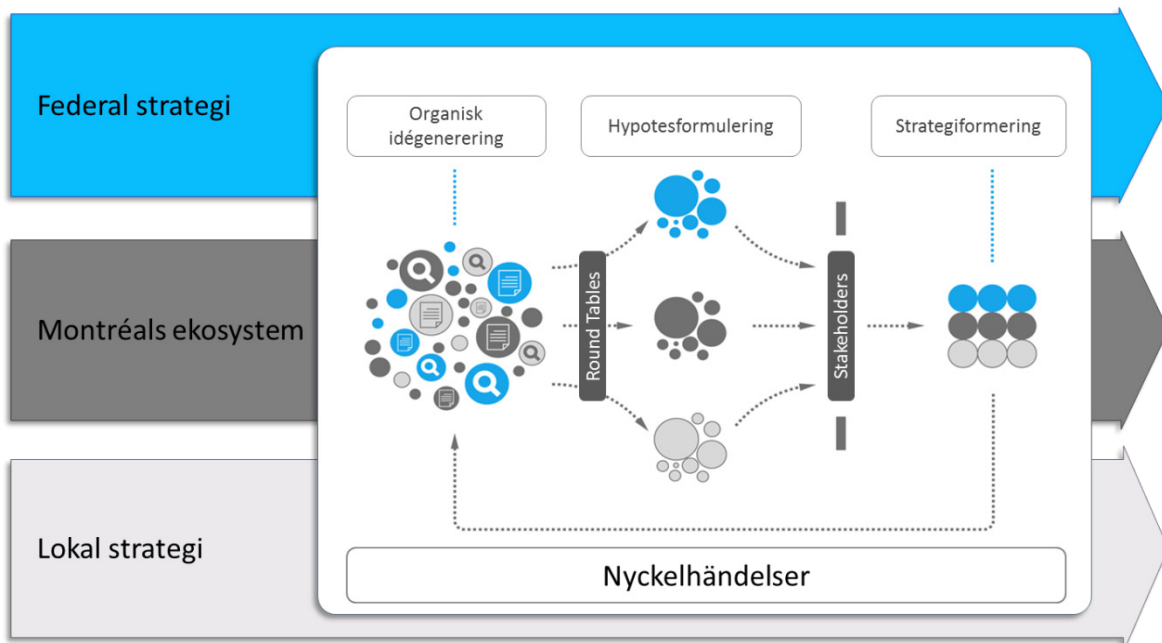
Den tredje och sista typen av aktivitet utgörs av olika former av samverkan mellan Montréal International och det övriga ekosystemet av aktörer enligt Figur 3. Lokalt fokuseras främst olika studier för att ta fram underlag tillsammans med specifika industrier och kluster. På provinsnivå jobbar man aktivt med att stödja åtgärder som uppfattas som nödvändiga och prioriterade baserat på samverkan lokalt. Detsamma, fast i mindre utsträckning gäller mot den federala nivån. Det kan exempelvis också röra sig om insatser i samverkan med flygplatsen och andra relevanta aktörer för att öka antalet flygavgångar till och från Montréal. Samverkan har på senare år fått en ökad betydelse till följd av att många aktörer upplever detta som en av de enskilt största utmaningarna.

3.4 Diskussion

I de intervjuer, diskussioner och rapporter²⁴ som ligger till grund för den här analysen framträder en tydlig huvudsaklig lärdom från olika aktörers erfarenhet i det lokala ekosystem som stödjer olika aspekter av arbetet med att attrahera och behålla kunskapsintensiva företag och talang, nämligen betydelsen av att stödsystemet på en och samma gång lyckas: (i) samverka lokalt, (ii) nå fram provinsialt och federalt, och (iii) förutse och anpassa sig till snabba växlingar i behov och best practices/goda exempel.

Denna lärdom har på senare år lett till en formalisering av, och en större fokusering på, Montréal International som plattform och drivkraft för strukturerad anpassning och samverkan. Denna nya strategi illustreras i Figur 3.

Figur 3 En överblick av processen för strukturerad anpassningsbar samverkan mellan olika strateginivåer och det lokala ekosystemet.



²⁴ Bland annat Christine Frechette – Montréal International, Elie Farah – Montréal International, Deputy Minister of Innovation, Science and Economic Development and his team (Government of Canada), Bilan des activités de Montréal International 2014 <http://cmm.qc.ca/intervention-areas/economic-development/files-in-economic-development/montreal-international/?L=1>

Som diskuteras i samband med Figur 2 har landskapet i Montréal blivit alltmer komplext över tid, med nytillkomna aktörer och ökad specialisering och arbetsdelning. I de många nya kontaktytorna som detta skapat följer även en god jordmån för idégenerering. Många aktörer upplevde till en följd av detta en bättre överblick på flaskhalsar och systemfel, men insåg samtidigt också att de flesta diagnoserna och förbättringsidéerna inte nådde fram till relevanta beslutsfattare eller av andra anledningar aldrig översattes i handling och förändring. Huvudproblemet har identifierats som att det tar för lång tid innan lokala lösningar omsätts i handling. Förbättringsbehov identifieras tidigt, och lösningarna formuleras kort därpå, men sen uppstår en fördröjning i överföringen av lösningar till högre nivåer. Under den tid som går åt mellan diagnos och lösning har problembilden ofta förändrats och lösningarna kommer därför ofta för sent. Detta beror i sin tur dels på att det saknas etablerade kontaktytor, dels på att det saknas förtroende i kommunikationen mellan industri och politik. Beslutsfattare utgår (ofta med rätta) från att industriaktörerna talar i egen sak och ägnar sig åt lobbying. Detta gör sammantaget att man inte lyckas ta vara på nyckelhändelser i den lokala ekonomin, exempelvis att ett stort strategiskt viktigt företag överväger en omlokalisering.

För att bättre ta tillvara på nyckelhändelser har Montréal International därför fått mandat att fånga upp de förbättringsidéer som formuleras och överföra dem till relevanta beslutsfattare. Processen går till på följande sätt: Först samlas lokala idéer upp vid tematiska rundabordssamtal där nyckelpersoner från ekosystemets olika aktörer inbjuds till diskussionsmöten med jämna mellanrum. Förfarandet skapar en slags innovationshub där medlemmarna runt bordet tillsammans har nästan total översikt på såväl problem som möjliga lösningar. Vid bordet formuleras hypoteser om var problemerna ligger och vilka potentiella lösningar som på effektivast sätt skulle kunna förbättra situationen. När dessa är klara uppdras Montréal International att utföra en oberoende studie som kan användas till en faktadrivna process med relevanta aktörer. Resultatet blir att det politiska förtroendet ökar för de förslag som den lokala miljön genererar samtidigt som den strukturerade processen snabbar på vägen från idé till insats.

4 Brasilien – Porto Alegre – lokal attraktionskraft i globala kluster

4.1 Regionernas roll i den brasilianska krisen

Efter att under ett antal år lyfts fram som en av de mest lovande tillväxtmarknaderna står Brasilien idag inför den värsta ekonomiska recessionen på närmare 100 år. Under 2015 sjönk BNP med närmare 3,5 procent och prognosen för 2016 ligger på motsvarande nivåer. Parallellt med detta brottas landet även med en politisk kris som på federal nivå ytterligare försvårar möjligheten till konstruktiva lösningar.

I denna kontext förändras också regionernas och delstaternas roll. I takt med att krisen förvärras står det alltmer klart att de senare, i frånvaro av federala initiativ och stöd, nu tvingas att finna egna lösningar på problemen. Situationen är intressant på många sätt. På ett plan betyder det att de förväntningar på centraliserad styrning som länge utgjort ett arv från militärdiktaturen (1964–1985) nu snabbt faller samman. Istället håller en mer traditionell federal dynamik på att växa fram, där delstaterna i allt högre grad exploaterar den mer självständiga roll som den brasilianska författningen från 1988 faktiskt ger dem. Ett konkret uttryck för detta är den trend bland några av några av landets mer progressiva regioner och delstater att söka internationella samarbeten.

Dessa initiativ, som ytterst handlar om att öka attraktionskraften för den egna regionen, har i regel långtgående praktiska implikationer. Mer generellt genererar de ofta ett fokus på innovation, både som uttalad målsättning och bakomliggande drivkraft för politiken. Här kan man i den brasilianska kontexten med fog hävda att de regionala initiativen ofta blir testbäddar för en typ av policyinnovation som på sikt kan komma att ha stor betydelse för landet i stort. Vidare skapar denna övergripande trend nya lokala marknader för utländska (inte minst svenska) intressen som det blir särskilt viktigt att kartlägga.

4.2 Rio Grande do Sul och Porto Alegre

Den region som så här långt kanske drabbats hårdast av krisen är de södra delarna av Brasilien, bestående av delstaterna Paraná (PR), Santa Catarina (SC), och Rio Grande do Sul (RS). Detta kan vid första anblick verka motsägelsefullt, då dessa delstater allmänt anses som mer välorganiserade än resten av landet, och därför borde vara bättre rustade att möta de nya utmaningarna.

En av de delstater som tidigt började söka nya modeller för sin utvecklingspolitik, och som slutligen även lade korten på bordet vad gäller den faktiska ekonomiska situationen, var RS. Redan 2011 kontrakterade delstatsregeringen, med finansiering från Världsbanken, en nordamerikansk think-tank, *Global Urban Development* (GUD), som fick till uppgift att definiera en ny ekonomisk utvecklingsstrategi för delstaten. RS, menade man i slutrapporten, skulle ha som vision att fram till år 2030 etablera sig som 'den mest hållbara och innovativa regionen i Sydamerika'. Nyckeln till denna utveckling låg i att upprätta så kallade 'hållbara innovations-zoner' (*sustainable innovation zones*) i ett antal strategiskt utvalda städer, samt därefter kraftsamla inom ett par etablerade industrier, främst jordbruk och dess hela värdekedja.

Ovanstående rapport är långt ifrån det enda förslag som lagts fram under de senaste åren. Vad som emellertid gör den särskilt intressant, är dess uttalade koppling mellan ekonomisk tillväxt, innovation, hållbar utveckling, samt urban utveckling och stadsplanering.

Figur 4 Brasiliens delstater



Detta budskap har också fått fotfäste i huvudstaden för RS, Porto Alegre, där man sedan många år fört en livlig debatt om den urbana miljön. I centrum för dessa diskussioner står ett tidigare industriområde, 4:e Distriktet (4^o Distrito), som på senare år förfallit, och istället blivit ett tillhåll för socialt utslagna och diverse kriminell verksamhet. Många vill nu se offentliga investeringar för att på så sätt återta området som i sig har ett privilegierat läge vid floden. De utestående frågorna är dock vilken inriktning området ska ha (bostäder eller affärsområde) samt hur det hela skall bekostas.

4.3 The Medical Valley Initiative

Det var i denna kontext som den nuvarande ledningen för Porto Alegre stad började söka internationella exempel och förlagor. Intresset riktades snabbt mot staden Erlangen i södra Tyskland som i slutet av 90-talet stod inför en liknande situation som Porto Alegre. I Erlangen gick offentliga institutioner (Bayerns delstat och Erlangens ledning), tillsammans med privata aktörer och regionala universitet, ut i en gemensam satsning i syfte att etablera en regional innovationshubb för medicinsk utrustning och läkemedelsproduktion. De första spadtagen för den fysiska konstruktionen av denna satsning, Medical Valley, togs år 2001, och initiativet har därefter expanderat till att idag omfatta mer än 500 företag, 43 sjukhus, samt drygt 80 universitet och forskningsinstitutioner. I processen har verksamheten också utvidgats till idag omfatta; forskning, utbildning, behandling, produktion, och kommersialisering. I takt med att verksamheten ökat har klustret av nödvändighet även expanderat rent fysiskt. Fortfarande befinner sig dock 75 procent av verksamheten inom 15 km radie från Erlangen. År 2010 utsåg det tyska federala utbildnings- och forskningsministeriet Medical Valley till nationellt kluster för medicinteknologi.

Det som emellertid gör Medical Valley särskilt intressant i sammanhanget, är dess ambitioner att genom olika partnerskap skapa globala kluster. Mer konkret har man från tyskt håll på senare år även försökt etablera lokala Medical Valleys i såväl Kina (Hong

Kong och Shanghai) som USA (Boston). Genom dessa lokala noder hoppas man skapa ett större globalt nätverk med ytterligare synergieffekter för dess enskilda deltagare.

Det var utifrån denna vision som guvernören för RS, José Ivo Sartori, i maj 2015 gjorde ett första besök i Erlangen, där han, tillsammans med Porto Alegres borgmästare Jose Fortunati, inledde diskussionerna kring ett möjligt samarbete med Erlangen och tyska Medical Valley. Detta möte resulterade i en första avsiktsförklaring, där båda parter uttryckte sin gemensamma ambition till ett fortsatt samarbete. Visiten följdes sedermera upp av ett motsvarande tyskt besök i Porto Alegre tre månader senare. Vid det tillfället hade förhandlingarna avancerat så pass långt, att man signerade samarbetsavtal som specificerade de fortsatta aktiviteterna för tre år framåt.

Det brasilianska förslaget till ett Medical Valley i RS består, grovt förenklat, av tre komponenter. Utgångspunkten är att bygga på den forskningsmässiga och praktiska kompetens som finns i Porto Alegre i form förstklassiga klassiska universitet och sjukhus. Tanken är, som redan antytts, att rent fysiskt samla merparten av nätverkets aktörer inom 4:e Distriktet, som då tar ett första steg emot att bli en 'sustainable innovation zone'. Den andra komponenten utgörs därefter av staden São Leopoldo, cirka 35 km från Porto Alegre, som, bortsett från ett förstklassigt universitetssjukhus (Unisinos), framför allt är säte för en av Brasiliens absolut bästa teknologiparker, Tecnosinos. Halvvägs mellan de två städerna ligger i sin tur staden Canoas som redan idag huserar ett stort antal mindre företag i nära anslutning till hälsosektorn. Avsikten är nu att bygga ett större multifunktionellt hälsocenter i direkt anslutning till Medical Valley initiativet. Tillsammans bildar dessa tre städer en fysisk 'health innovation route', motsvarande den klassiska Route 128 i Boston-området.

Utifrån delstatsregeringens perspektiv är ambitionen att, på basis av den lokala kompetensen inom hälsosektorn, locka utländska företag och forskningsinstitutioner att etablera sig i regionen. Ett första steg är att rent fysiskt samla dessa aktörer inom ett och samma område. För detta ändamål avser man nu att ge skattelättnader för såväl inhemska som utländska aktörer att köpa tomter och genomföra byggnadsarbeten inom det redan nämnda 4:e Distriktet. Förhoppningen är att de inledande företagen skall etablera sig under 2016 och 2017.

4.4 Centrala komponenter i processen

Processen kring Medical Valley i Porto Alegre är intressant på många sätt. Å ena sidan representerar den en tilltagande trend bland brasilianska subnationella enheter att öka attraktionskraften för den egna staden eller regionen. Å andra sidan utgör den vidare ambitionen att etablera ett globalt nätverk också ett nytt fenomen. Avslutningsvis kan man konstatera att dessa initiativ kräver ett antal nya politisk-administrativ grepp för att få ihop projektet som helhet. För att förstå den övergripande dynamiken i liknande processer blir det också viktigt att urskilja dess centrala komponenter.

4.4.1 Främjande miljöer

Ett första tema för de argument som ofta förs fram i diskussionerna kring Medical Valley är förekomsten av olika främjande miljöer. De senare verkar i sin tur på olika nivåer.

En faktor, som många menar är central i sammanhanget, är *de strukturella, socio-ekonomiska förutsättningarna i regionen*. I korthet har RS en betydligt högre utvecklingsnivå än övriga delar av Brasilien, något som också visar sig på en rad olika socio-ekonomiska indikatorer – som exempelvis; förväntad livslängd, utbildningsnivå, andel

produktionsindustri. På samma sätt är också den fysiska miljön, i form av exempelvis transporter och bostäder, generellt sett bättre än i övriga landet. Detta har givetvis konsekvenser för utländska aktörers vilja att investera i regionen. Särskilt viktigt i sammanhanget är den jämförelsevis höga utbildningsnivån och starka akademiska miljön.

En annan faktor som ofta lyfts fram som en främjande faktor är regionens *starka tradition kring entreprenörskap*. Många menar att den relativt sena koloniseringen av de södra delarna av landet, som – till skillnad från de tidigare stordriftsbaserade slavekonomierna i de nordöstra och sydöstra delarna av Brasilien – i första hand utgjordes av europeiska småbönder, också gett upphov till en särskild lokal företagarkultur. Denna grupp av lönearbetare, som på eget initiativ sökt sig till Brasilien i hopp om en ny framtid, var inte bara kunniga inom sitt respektive område, utan också formade i en betydligt mer marknadsorienterad kontext. De var därför i allt väsentligt proto-entreprenörer som också introducerade ett mer erkännande förhållningssätt till 'trial and error'. Dessa osynliga strukturer lever kvar än idag på olika sätt. Det finns, exempelvis, jämförelsevis fler småföretagare i regionen än på andra ställen i landet. På samma sätt har Rio Grande do Sul, genom sina många sociala rörelser och gräsrotsorganisationer, också kommit att utveckla ett politiskt entreprenörskap som saknar motsvarighet i landet. Dessa mer osynliga strukturer är självfallet centrala för en satsning som Medical Valley.

I praktiken är också *kvaliteten inom vårdsektorn* högre än i andra delar av landet, något som inte minst illustreras av det faktum att 60 procent av alla patienter inom det offentliga sjukvårdssystemet (SUS) utgörs av personer från andra delstater. När dessa förutsättningar inom sektorn själv matchas med den tidigare nämnda entreprenörskapskulturen, samt en motsvarande expansion och nationell position inom IT-sektorn, blir det givetvis ännu mer intressant att etablera ett Medical Valley i regionen.

Ytterligare en aspekt som talar för RS i sammanhanget är *regionens geografiska placering*. Detta har, inte minst utifrån den övergripande tanken att skapa ett globalt kluster, stor strategisk betydelse när tyska Medical Valley nu står inför att välja brasiliansk partner. Mer konkret får nätverket genom en fysisk etablering i RS inte bara en stark lokal närvaro, utan också access till en av de mest lovande hälso- och sjukvårdsmarknaderna i världen. Trots den pågående krisen, där nationella BNP minskade med 3,5 procent under 2015, såg den brasilianska hälsosektorn under samma period en tillväxt på motsvarande siffror. En etablering i RS öppnar emellertid för ännu större perspektiv. Som medlem i Mercosul, och med gränser mot såväl Argentina som Uruguay, är delstaten effektivt sett också en ingång mot den större expanderande sydamerikanska hälso- och sjukvårdsmarknaden.

Ett avslutande argument som också talar för en etablering av Medical Valley i Porto Alegre, är *den fysiska miljön i termer av transporter och närheten till naturen*. En av de centrala faktorerna för framgångarna i Erlangen har, enligt de tyska representanterna, varit den fysiska koncentrationen av aktiviteter, där 75 procent av alla deltagarna befinner sig inom en radie på 15 km. Detta innebär inte bara omfattande tidsvinster vad gäller transporter, utan höjer också livskvaliteten bland enskilda individer som ofta väljer att cykla mellan sina olika uppgifter. Detta var också en avgörande anledning till att man från tyskt håll tidigt avfärdade en etablering i São Paulo.

4.4.2 Policyintegration

Ett andra större tema som träder fram i diskussionerna kring Medical Valley i Porto Alegre, är det sätt på vilket man skapat konsensus och organisatoriskt momentum genom

att kombinera olika politiska målsättningar (policy integration). Även här fungerar dynamiken på olika nivåer.

På ett mer övergripande politiskt plan handlar det ytterst om att skapa opinion för initiativet. För detta gäller det att så många som möjligt känner sig delaktiga. Här kan man särskilt notera hur den politiska ledningen genom det konkreta förslaget kring Medical Valley nu fångar upp tre prioriterade politikområden – digitalisering, stadsplanering, och hälsofrågor – som vart och ett enskilt haft svårt att få genomslag. Strategin har så här långt varit framgångsrik. Vid signeringen av det tidigare nämnda samarbetsavtalet i augusti 2015 deltog från brasilianskt håll 44 olika aktörer från såväl privat och offentlig sektor som akademien. Februari 2016 har antalet ökat till närmare 250 olika brasilianska partners.

Med de lokala allianserna som bas förväntas det också bli lättare att skapa finansiering för projektet. En viktig markering i sammanhanget är det aktiva deltagandet av den regionala utvecklingsbanken, *Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul* (BADESUL), som lovat att bidra med såväl finansiering som utformningen av olika utvecklingsprogram. I kölvattnet av detta arbetar delstatsregeringen och ledningen för Porto Alegre vidare med mer konkreta åtgärder. I december 2015 genomfördes, exempelvis, den lagändring som ger särskilda skattelättnader för de inhemska och utländska aktörer som avser att köpa tomter och genomföra byggnadsarbeten inom 4:e Distriktet. På samma sätt signerade Porto Alegre i slutet av februari ett samarbetsavtal med tre olika universitet – Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Pontificia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC-RS), samt Funitec La Salle – Universitat Ramon Llull (URL) från Barcelona – för den fortsatta utvecklingen av 4:e Distriktet.

Strategin att göra projektet kring Medical Valley till den operativa fråga som integrerar ett antal olika politiska målsättningar tjänar också andra syften. Å ena sidan står det klart att det stärker opinionen kring själva projektet och därigenom banar vägen för dess genomförande. Kanske än viktigare är dock dess funktion som hävstång för den mer övergripande ambitionen att skapa regional tillväxt. Genom att peka på konkreta utmaningar, och samtidigt vända sig till flertal olika aktörer, skapar man i detta fall ett antal nya synergier. I den regionala kontexten får man, exempelvis, möjlighet att skapa en gemensam utvecklingspolitik för Porto Alegre, São Leopoldo och Canoas. På samma sätt skapar idén om 'sustainable innovation zones' och projektet kring Medical Valley öppningar för ytterligare internationella samarbeten – som exempelvis de parallella diskussionerna med Barcelona stad rörande ett erfarenhetsutbyte kring urban utveckling och stadsplanering.

4.4.3 Globala kluster

Ett avslutande tema i diskussionen kring Medical Valley är ambitionen att skapa globala kluster. Det senare begreppet kan vid första anblick verka motsägelsefullt, då det antyder att ett kluster inte längre behöver vara geografiskt betingat. I praktiken är dock tanken på globala kluster en anpassning till grundläggande förändringar i den internationella ekonomin, där inte minst ny informationsteknologi i allt högre grad möjliggör nära samarbeten, utan att man för den skull behöver vara på samma plats. Mer konkret handlar det om att upprätta nätverk av lokala kluster som, i en värld av alltmer omfattande globala värdekedjor, kan öka enskilda regioners konkurrenskraft genom att: 1) skapa tillgång till nya marknader; samt 2) underlätta flödet av tjänster, information och varor. Initiativet runt Medical Valley är i detta avseende unikt, då det än så länge saknas internationella motsvarigheter inom hälsosektorn. Projektet är därmed i sig en läroprocess, och ett konkret

exempel på policyinnovation, där nästa stora utmaning blir att upprätta mekanismer som garanterar positiva skaleffekter för samtliga deltagare.

I praktiken verkar idén om kluster i detta fall på ett flertal olika nivåer. I den lokala kontexten är den ett sätt att skapa synergier mellan komplementära aktörer. Genom att skapa fysiska mötesplatser för samverkan och utbyte av erfarenheter hoppas man på innovation och utvecklandet av nya produkter. Det faktum att man upprättar ett officiellt kluster ger också från politiskt håll en tydlig signal om vad man vill åstadkomma och skapar – förhoppningsvis – en dynamik runt processen. Det är precis vad sker just nu i regionen runt Porto Alegre – Canoas – São Leopoldo.

Ytterligare en uppgift för ett lokalt kluster är att bistå enskilda medlemmar som vill ut på nya marknader. Organisationen runt tyska Medical Valley har därför sedan en tid tillbaka en särskild avdelning med uppgift att assistera företag i deras internationella expansion. Detta innebär i praktiken att man hjälper till med att; identifiera möjliga partners, söka extern finansiering, bistå med juridisk assistans samt hjälpa till med delegationsresor.

Genom att nu koppla ihop ett antal lokala kluster i ett globalt nätverk, skapar man inte bara en större gemensam marknad med ökade möjligheter till samarbete, utan – kanske än viktigare – man minskar också transaktionskostnaderna genom att garantera en motsvarande administrativ funktion på mottagarsidan. Formerna för interaktionen i det globala klustret återstår att definiera i detalj. Vad som dock gör det senare särskilt attraktivt för enskilda deltagare, är att de omedelbart får access till ett flertal olika marknader. Den senare dynamiken är redan ett faktum i fallet Medical Valley, där den tyska noden för kort tid sedan faciliterat ett samarbete mellan nordamerikanska och kinesiska partners. Dessa multipla flöden blir självfallet särskilt intressant för RS som för närvarande söker utökade internationella samarbeten. Omvänt öppnar det också möjligheter för utländska aktörer att arbeta direkt mot nya dynamiska regioner och marknader. Här finns det tveklöst även en roll för svenska aktörer.

4.5 Diskussion

Initiativet kring Medical Valley i Rio Grande do Sul illustrerar, sammanfattningsvis, en utveckling på flera plan. Å ena sidan speglar den en tydlig trend, där brasilianska delstater och regioner i allt högre grad tvingas föra en självständig utvecklingspolitik, och där ett flertal nu söker egna internationella samarbeten. Detta sker i sin tur i kontexten av en alltmer internationaliserad ekonomi, där nätverk och globala kluster träder fram som en ny form av konkurrenskraft.

Utvecklingen är inte oproblematisk. Frågan är vad som nu sker med de delstater inom Brasilien som inte följer med i denna utveckling. Risker är överhängande att det leder till en ökad diversifiering inom Brasilien under de närmaste åren.

Från svenskt perspektiv öppnar sig dock en rad möjligheter, inte minst i form i uppkomsten av ett antal nya marknader som, i skuggan av den federala krisen, kommer att vara särskilt mottagliga för internationella samarbeten. I det sammanhanget finns det även ett flertal konkreta lärdomar från initiativet kring Medical Valley. Även här kan Sverige vara med. I våra konversationer med den tyska ledningen för projektet, underströk de att samarbete baserat på öppen innovation är den övergripande filosofin för projektet, och sade sig därför vara villiga att också diskutera konkret svenskt deltagande i projektet.

5 Nederländerna – Amsterdam – mellan toppsektorer och huvudkontor

5.1 Nationella toppsektorer och regional dialog

Nederländerna är sedan länge en framgångsrik handelsnation och en attraktiv plats för utländska investeringar och företagsetableringar. För att behålla landets starka position och en hållbar ekonomisk tillväxt startades toppsektorinitiativet 2011. Genom detta samarbetar regering, vetenskap och industri för att främja innovation, attrahera talang och bidra till att säkra en stark position inom nio utvalda sektorer.

De nio sektorerna har valts ut för att Nederländerna är en global ledare inom just dessa och för att de uppfyller fyra krav; de är kunskapsintensiva, exportfokuserade, ofta med specifik lagstiftning och har potential att bidra till lösningar på samhällsproblem. För att genomföra strategin tillsattes top teams bestående av entreprenörer, forskare och myndigheter som ger rekommendationer till regeringen. Teamen initierar och bidrar även till olika åtgärder (som regelförenklningar, garantier och olika typer av investeringar).²⁵ Toppsektorstrategier finns inom: jordbruk och livsmedel; kemikalier; kreativa näringar; energi; högteknologiska system och material; hortikultur; livsvetenskaper och hälsa; logistik samt vatten (vattenförsörjning, vattenrening och maritim byggnation). Förutom de nio toppsektorerna finns tre så kallade genomgående teman där separata handlingsplaner har tagits fram inom IKT, nanoteknologi och biobaserad ekonomi. Toppsektorerna har även enats om vilka breda utmaningar landet står inför och hur de kan samarbeta för att lösa dem. Därför har särskilda planer för innovation, humankapital, finansiering och internationalisering eftersom även de är genomgående i alla toppsektorer.²⁶

Från början var huvudkontor en tionde toppsektor, men flyttades snart till ett bli ett horisontellt tema då det blev tydligt att huvudkontorsattraktion är beroende av genomgående goda förutsättningar och att huvudkontorens behov skiljer sig åt mellan olika sektorer. Regeringen vill arbeta för att fler företag placerar sina huvudkontor i Nederländerna eftersom de bidrar till att upprätthålla den nederländska ekonomiska profilen dessutom bidrar de till fler arbetstillfällen, vilket gör dem viktiga för samtliga toppsektorer.

5.1.1 Samarbeten och aktörer på nationell nivå

I princip alla politikområden berörs av toppsektor-strategin och själva poängen är att de ska kunna samverka för att förbättra villkoren för de olika sektorerna, men den drivs ytterst av ekonomiministeriet. Eftersom regioner och städer blir allt viktigare har man tagit fram en så kallad City Agenda²⁷, där den nationella regeringens samverkan med lokala aktörer beskrivs. Dessutom finns det inom ekonomiministeriet en särskild enhet som arbetar med regionala samarbeten vars uppgift är att bygga nätverk i de olika regionerna med lokala regeringar, företag och NGOs. Genom förhandlingar försöker de koordinera arbetet med toppsektorstrategierna, men de kan inte tvinga lokala beslutsfattare att applicera toppsektorstrategin.²⁸

²⁵ <http://topsectoren.nl/english>

²⁶ <http://www.hcatopsectoren.nl/>

²⁷ <http://agendastad.nl/about-us/>

²⁸ Telefonintervju Paul Tops, MINEZ, 2016-01-28

Från regeringshåll ses ett attraktivt företagsklimat som en nyckelkomponent för att locka utländska investerare till Nederländerna, och regeringen arbetar nära regionala beslutsfattare och den privata sektorn för att attrahera utländska företag och investeringar. En del av detta är att nederländska ambassader och konsulat aktivt närmar sig utländska företag (särskilt i Kina, Indien, Brasilien och Ryssland). Fokus för arbetet med investeringsfrämjande ligger på starka sektorer, och särskilt på huvudkontor och FoU.²⁹

I arbetet med att attrahera företag från utlandet är ett flertal aktörer engagerade. Ett av de viktigaste är NFIA (Invest in Holland), en verkställande del av ekonomiministeriet, som bistår företag i etablering och expansion av dess verksamhet i landet genom bland annat mötesarrangemang, anpassad rådgivning inom skatt, regleringar och tillståndsp procedurer. NFIA är en satellitorganisation med huvudkontor i Haag samtidigt som de finns på plats i olika nyckelregioner utanför landet.³⁰ NFIA samarbetar med ambassader, konsulat, NBSO (Netherlands Business Support Offices), innovationsattachéer samt lokala partners. 2015 startade dessutom Invest in Holland Network för att på ett samlat sätt marknadsföra Nederländerna som en attraktiv plats för investeringar och affärsutveckling. Genom nätverket hjälper man företag att expandera sin internationella verksamhet i landet. Fokus ligger främst på nyckelsektorer som livsvetenskaper, IT och högteknologiska system som i stort svarar mot toppsektorerna.³¹ Förutom dessa aktörer finns regionala främjare som på olika sätt samarbetar med de nationella främjarna.

5.2 Fokus, prioritering och samverkan i Amsterdam

Amsterdam har lyckats särskilt väl med att attrahera utländska företag. Det bor cirka 2,3 miljoner innevånare i stor-Amsterdam (Amsterdam Metropolitan Area) och inte mindre än 2 700 internationella företag finns i området tillsammans med runt 450 internationella huvudkontor. Amsterdams investeringsfrämjare lyfter själva fram just tillgången på kvalificerad arbetskraft, låg företagsskatt, goda livsvillkor, staden och landets strategiska placering i Europa, goda logistiska förutsättningar (tack vare en närliggande flygplats, hamnar och snabbtåg) och det faktum att Amsterdam är något av en digital hubb med en hög andel IKT-företag, något som underlättas ytterligare av att det finns tillgång till god infrastruktur såsom snabbt bredband.³²

Amsterdam har en ambition om att stärka sin position som en europeisk företagsregion och ekonomisk motor. Ett annat uttalat mål är att bli en av de fem bästa kunskapsregionerna i Europa. Även detta ska uppnås genom samarbete mellan näringslivet, myndigheter och utbildningssektorn samt koordinering med EU-initiativ som Innovation Union, Horizon 2020 och Digital Agenda. Amsterdam som destination marknadsförs för denna typ av kunskapsintensiva branscher genom att trycka på tillgången till högutbildad arbetskraft med breda språkkunskaper, de två universiteten och de många forskningsinstitut som finns i staden, stark och flexibel forskningsinfrastruktur och en innovativ tjänstesektor som ser värde i startups och andra nya företag.

Amsterdams kommun har gått samman med andra närliggande kommuner för att på så sätt öka sin storlek och inverkan. Dessa samarbetar dels genom den strategiskt viktiga Amsterdam Economic Board samt investeringsfrämjaren Invest in Amsterdam. Dessutom har man

²⁹ <https://www.government.nl/topics/enterprise-and-innovation/contents/foreign-company-investment>

³⁰ <http://www.hollandtradeandinvest.com/business-information/foreign-investment>

³¹ http://investinholland.com/nfia_media/2016/01/appendix_NFIA_results2015_EN.pdf

³² <https://www.amsterdam.nl/gemeente/organisatie/ruimte-economie/economie/economie/doet-economie/amsterdam-and-europe/policy-framework/>

ett nära samarbete med den nationella investeringsfrämjaren NFIA som förenklat kan beskrivas som de regionala främjarnas internationella kontor. Samtidigt sker en löpande kontakt med de nationella ministerierna, särskilt Ekonomiministeriet för att kunna sammankoppla prioriteringar på olika nivåer.

Trots att aktörer i regionen gör mycket själva är vissa faktorer av Amsterdams attraktivitet nationella och ligger utanför regionens kontroll även om de gynnas av dem. De främjarinitiativ som beskrivs i avsnittet ovan är ett sådant, skattereglerna är ett annat. Nederländerna har inte lägst företagsbeskattning i Europa, men är ändå attraktivt ur skattehänseende, bland annat för att skattemyndigheterna är inställda på att underlätta hanteringen för utländska företag och göra deras skattebörda förutsägbar. Nederländerna har också internationella skatteavtal med de flesta andra länder, vilket underlättar hanteringen. Detta leder till etablering av ”brevlådeföretag” som i praktiken har mycket liten verksamhet i Amsterdam, men väljer att registrera sig där av skatteskal. I vissa fall kan detta dock vara ett sätt att attrahera ett multinationellt företag som efter hand skalar upp sin verksamhet till något större. Huawei är ett sådant exempel, som började som ett brevlådeföretag men idag har över 2000 anställda.³³

5.2.1 Breda strategier och insatser för att främja huvudkontor och andra kreativa näringar

En central aktör för att öka Amsterdams attraktivitet är Amsterdam Economic Board (AEB). AEB är en stiftelse som arbetar för Amsterdam Metropolitan Areas ekonomiska utveckling. Initiativet till stiftelsen togs 2010 efter att en OECD-rapport visat att samarbetet mellan forskning och näringsliv inte lever upp till sin fulla potential i området. Stiftelsens styrelse består av representanter från myndigheter, forskningsinstitut och näringslivet som ska stimulera och stödja hållbart samarbete, innovation och tillväxt i regionen. Amsterdams borgmästare leder gruppen, men kringliggande kommuner sitter med i styrelsen. Gruppen träffas fyra gånger om året men har en grupp rådgivare knutna till sig. Hitintills har man bland annat enats om en kunskap- och innovationsstrategi samt en strategi för humankapital.³⁴

Fram tills sommaren 2015 hade åtta starka ekonomiska kluster³⁵ som mer eller mindre svarar mot toppsektorstrategins kluster valts ut som stiftelsens fokusområden.³⁶ Idag har klustren bytts ut mot utvalda utmaningar inom hälsa, digital uppkoppling, framtidens arbeten samt den cirkulära ekonomin, där AEB nu arbetar med att mobilisera sina olika partners. I det utmaningsdrivna arbetet analyserar AEB vad andra aktörer i regionen gör och hur utvecklingen ser ut inom exempelvis teknisk utveckling. AEB:s mål är att sammankoppla de politiska målen och peka på var universitet och företag kan hjälpa till samtidigt som man visar på olika typer av finansiering från exempelvis forskningsutlysningar. Ett ökat fokus på utmaningar betyder inte att man helt kommer överge de olika klustren eftersom de är fortsatt viktiga för den ekonomiska utvecklingen. Dessutom är en god insyn i dess utveckling en förutsättning för AEB:s roll som kontaktskapare.

AEB samarbetar med främjarorganisationen Amsterdam in Business (AiB) och delar till och med kontor med dem. Samarbetet består bland annat av att AEB sammankopplar AiB

³³ Intervju Peter de Kruijk, Amsterdam in Business 2016-02-23

³⁴ Intervju Edwin Oskam, Amsterdam Economic Board 2016-02-23

³⁵ Kreativa näringar, livsmedel och mat, IKT/e-vetenskap, logistik, livsvetenskap, turism och kongresser samt finans och företagstjänster. Genomgående för dessa tre fanns det tre teman: hållbarhet, Europa och talang.

³⁶ <http://www.iamsterdam.com/en/business/amsterdam-economic-board>

med viktiga aktörer och ger dem förslag på utvecklingsområden. Detta görs genom att AEB arbetar med att leta efter vad som saknas i regionens ekosystem och lösningar på olika samhällsutmaningar för att sedan komma med förslag till vilka sorts incitament som kan bidra till att lösa dessa. En del i detta är AEB:s arbete för att göra forskning till mer av en attraktivitetsfaktor, bland annat genom att verka för mer företagsrelevant forskning och höjd utbildningsnivå. Sedan ett par år tillbaka har AEB arbetat för att få AiB att agera mer strategiskt i sitt främjande och fokusera mer på vilken sorts företag Amsterdam behöver, snarare än vilka företag som är intresserade av att komma dit. Trots att AiB är på väg från ett helt reaktivt till ett mer proaktivt främjande är de inte särskilt selektiva i sina val av företag. Det är visserligen bra för deras statistik men kanske inte är optimalt för regionen i stort.

5.2.2 Amsterdam in Business – en pragmatisk främjare

Amsterdam in Business (AiB) hjälper utländska företag etablera sig och expandera i Amsterdamregionen (Amsterdam Metropolitan Area) genom att ge kostnadsfria, konfidentiella och praktiska råd och information. AiB gör marknadsanalyser och bistår med specifika data inom olika marknader, industrier och sektorer. De informerar även företag om investeringsklimatet (skatteincitament, juridiska lagverk och arbetsmarknaden) och ordnar gratis introduktionsmöten för företag. De ordnar skraddarsydda program för att företag ska kunna informera sig om exempelvis talangtillgång och affärsklimat samt sammankopplar företag med rekryterare och nätverk för att öka företagets tillgång till talanger. Man sammankopplar också företag med partnernätverk och lokala företag, kunskapsinstitutioner, skattemyndigheter, myndigheter och potentiella kunder. Dessutom erbjuds omlokaliseringsstöd, det vill säga assistens i sökandet av temporära, flexibla eller permanenta kontorsplatser. Det finns även ett så kallat expatcenter, som är en ”one stop shop” för internationella företag och som hjälper dem flytta anställda och deras familjer genom att hjälpa till med uppehålls- och arbetstillstånd och skatteåterbäring för expats. De bistår också med att hitta lägenheter, internationella skolor, expat-föreningar och allt från privatläkare till jurister.³⁷

Långsiktigt engagemang med utvalda länder är kännetecknande för hur Amsterdam in business arbetar, vilket blir särskilt tydligt i arbetet med japanska företag. AiB har ett nära samarbete med ett antal japanska banker och besöker Japan två gånger om året för att träffa dessa bankers kunder och presentera sitt erbjudande om fördelarna med att lokalisera sin verksamhet till Amsterdam. I sådana satsningar ingår också att bygga upp kunskap om vad som är viktigt för japanska företag i Amsterdam och att verka för att matcha Amsterdams erbjudande mot vad dessa företag anser vara viktigt eller problemfyllt vid en utlandsflykt. Japanska utlandsboende är till exempel inte vana vid att vända sig till vårdcentraler för primärvård, utan brukar åka till sjukhuset direkt. Därför har AiB arbetat med ett sjukhus i ett av områdena av Amsterdam där det bor många japaner, och fått dem att inrätta en särskild reception för att hantera japanska patienter.

Amsterdam in business har generellt ett nära samarbete med offentliga aktörer i regionen för att förstärka och förbättra Amsterdams internationella klimat. De arbetar till exempel tillsammans med Amsterdams stad för att öka tillgången till internationella skolor, eftersom den stora inflyttningen av utlänningar inneburit att det börjar bli ont om skolplatser. Bostadsfrågor och visumhantering är andra områden där Amsterdam in business upplever

³⁷ <http://www.iamsterdam.com/en/business/invest/our-services/about-us>

att man har en uppgift att driva på andra offentliga aktörer för att göra regionen mer attraktiv för internationella företag.

Amsterdam in business fokuserar verksamheten kring olika lokala kluster och några utvalda länder. I dagsläget är kluster inom kreativa näringar, livsvetenskaper och hälsa, företags- och finansiella tjänster, logistik, livsmedel och blommor samt turism och konferens i fokus tillsammans med de mer allmänna kategorierna startups och huvudkontor. Vilka länder och kluster som man särskilt riktar sina ansträngningar mot förändras över tid, beroende på vilken potential man ser i dem. Till exempel har man relativt nyligen avvecklat sin särskilda klustersatsning på läkemedelsindustri, eftersom den har genererat ett relativt litet inflöde av företag. Likaså har man avslutat sina satsningar på att attrahera datorspelsföretag. På motsvarande sätt har man också skalat ned sina främjandeåtgärder gentemot Taiwan. De kluster man arbetar med stämmer rätt väl in med de nationella toppsektorerna vilket beror på att de skapades ungefär samtidigt och att de då pågick en dialog mellan regionala och nationella aktörer.³⁸

Amsterdams satsning på startups är ett relativt nytt område som prioriterats starkt sedan ungefär ett år tillbaka. Delvis är satsningen ett sätt att marknadsföra det som redan händer på startup-området i Amsterdam, men även att bygga ett starkt lokalt ekosystem av företag och finansärer. Man har också haft ett samarbete med staden New York, vilket bland annat resulterat i att man driver en Amsterdam-version av New Yorks Northside-festival.

5.2.3 Fokus: huvudkontor

Amsterdam är, som tidigare nämnts, mycket framgångsrikt i att attrahera huvudkontor och uppemot 60 procent av de inkommande etableringarna består av huvudkontor eller marknadsföring och försäljningsfunktioner. Trots det har inte Amsterdam en specifik strategi för att attrahera huvudkontor, med motiveringen att ”de kommer ändå”. På samma sätt som attraktion av huvudkontoren ursprungligen var en separat toppsektor i den nationella strategin fanns från början en sådan prioritering på lokal nivå. Men precis som på nationell nivå blev det med tiden tydligt att detta inte var det mest effektiva sättet att organisera arbetet eftersom företagens behov expertis inom den bransch/kluster eller det land de kommer ifrån. Ett företag som letar efter en ny plats för sitt huvudkontor är generellt intresserade av att veta hur förutsättningarna för exempelvis life science-branschen ser ut i området kombinerat med förutsättningar för huvudkontor (i form av bland annat understödjande verksamheter som jurister eller tillgång till kompetent personal). Både land- och klusteransvariga arbetar därför med att bringa huvudkontor till regionen inom ramen för sitt ansvarsområde.³⁹

Huvudkontoren (som är antingen internationella, europeiska eller nationella) kommer främst till Amsterdam för dess goda förbindelser och infrastruktur. Amsterdam ligger centralt i Europa och har tillgång till en av världens största flygplatser (Schiphol) och hamnar (Rotterdam). Dessutom finns det ett ekosystem av internationella tjänsteföretag som kan understödja huvudkontoren. Detta är också en viktig parameter för hur Amsterdam in business prioriterar vilka företag de ska arbeta emot. Till stor del är verksamheten reaktiv, de jobbar med att presentera sitt erbjudande till alla företag som indikerar något intresse av att lokalisera sin verksamhet till området. AiB arbetar dock mer proaktivt i vissa fall som exempelvis när de har identifierat ett hål i ekosystemet där man bedömer att en

³⁸ Läs mer om detta i Tillväxtanalys rapport: <http://www.tillvaxtanalys.se/publikationer/svar-direkt/svar-direkt/2016-03-07-hant-i-varlden-varen-2016----born-globals-internationellt-snabb-vaxande-foretag.html>

³⁹ Intervju Peter de Kruijk, Amsterdam in Business 2016-02-23

etablering av en viss typ av företag skulle kunna ge positiva överspillningseffekter och stärka Amsterdamregionens attraktivitet som helhet. Ett aktuellt exempel på det är att de nu arbetar målinriktat för att attrahera en större indisk bank, gärna en delstatsbank. För att attrahera indiska företag och deras regionala huvudkontor i Europa är det en brist att det inte finns en större indisk bank på plats. Genom att attrahera en sådan till Amsterdam skulle staden som helhet bli mer attraktiv även för andra indiska företag. Ett annat exempel är att man arbetar för att stärka det lokala ekosystemet för tekniktunga elektronikföretag i syfte att bli mer attraktiv som region även för andra sådana företag.

Minst lika viktigt som Amsterdams goda kommunikation är den goda ”mjuka” infrastrukturen. Livskvaliteten i Amsterdam är hög, det är en relativt liten stad med internationella mått mätt, där det går bra att få tag på attraktiva bostäder på ett rimligt avstånd från arbetsplatsen, det bland annat finns bra muséer och ett brett kulturutbud. Amsterdam är också en internationell stad där det är lätt att vara utlänning: nästan alla pratar god engelska, det finns internationella skolor och som tidigare nämnt arbetar man dessutom aktivt för att göra det lättare för expats att finna sig till rätta i staden.

I arbetet för att attrahera huvudkontor är en god dialog med företag särskilt viktigt, dels för att bygga ekosystem, men också för att ta reda på vad företag i regionen behöver eller saknar. Detta är särskilt viktigt för AEB som arbetar med att informera lokala politiker om möjliga förbättringar. Samtidigt är samarbeten med de nationella främjarorganisationerna och ambassaderna viktiga eftersom dessa spelar en stor roll i det dagliga arbetet.

5.2.4 FoU och talang – Amsterdams utmaning

En majoritet av de företag som kommer till Amsterdamregionen är huvudkontor och marknadsföring och försäljning, vilket delvis kan ses som en svaghet eftersom dessa funktioner inte är särskilt forskningsintensiva eller innovativa. Inom regionen finns en diskussion om att företag inte uppfattar Amsterdam som kunskapsstungt trots regionens goda universitetsranking, och att man därmed behöver stärka sin profil inom FoU samt högre utbildning av internationell toppklass. Detta har succesivt blivit en allt viktigare fråga efter att den ekonomiska krisen slog hårt mot den finansiella sektorn.

Talangattraktion är därmed ett område där man nu gör särskilda satsningar. Många av de företag som etablerar sig i Amsterdamregionen menar att på grund av de övriga attraktionsfaktorerna för Amsterdam (den internationella miljön, bostäder, livskvalitet) så går det bra att rekrytera internationella talanger till företagens Amsterdamkontor. Dock skulle Amsterdam själva gärna se att den egna försörjningen av talanger var större. Dels arbetar Amsterdam in business tillsammans med de lokala universiteten för att hjälpa dem att stärka sina kontakter med andra utländska toppuniversitet. Dels anordnas ”mäklarträffar” för att koppla samman utländska företag etablerade i regionen med internationella talanger som också redan finns på plats. Exempel på sådana evenemang är ITEA – International Talent Event Amsterdam.⁴⁰

För att marknadsföra och öka regionens FoU-kapacitet har Amsterdam in business nyligen tillsatt en ny tjänst med särskilt ansvar för detta. Den FoU-ansvarige arbetar bland annat med att attrahera skolor och forskningsinstitut och internationell talang till området. Man har dessutom satsat 50 miljoner euro på en tävling för att bjuda in toppuniversitet utifrån för att etablera center i Amsterdam. Ett resultat av satsningen har blivit AMS – Amsterdam Institute for Advanced Metropolitan Solutions – ett forskningsinstitut som drivs i sam-

⁴⁰ <http://www.iamsterdam.com/en/local/study/itea>

arbete mellan två nederländska universitet (TU Delft, Universitetet i Wageningen) samt ett amerikanskt (MIT).⁴¹

Ett annat initiativ för att främja forskning är att Amsterdam Economic Board hjälper till med att sätta samman konsortier av olika aktörer för att få tillgång till europeiska utlysningar. Detta var tidigare en viktig del av verksamheten men sedan hösten 2015 har detta fått en mindre betydande roll och AEB ska inte längre leda konsortierna. Detta eftersom styrelsen rent principiellt anser att ansvaret för att driva konsortier ligger hos företaget.⁴²

5.3 Diskussion

Ett stort antal internationella företag och dess huvudkontors-, marknadsförings- och försäljningsfunktioner lockas till Amsterdam. De kommer delvis för att regionen har en bra infrastruktur, en gynnsam geografisk placering, god tillgång på kompetent personal, fördelaktiga skatter och ett välfungerande ekosystem av stödföretag som jurister och revisorer. Men företagen lockas även av att det finns goda förutsättningar för ett behagligt liv i Amsterdam tack vare bland annat bra bostäder, internationella skolor och en internationell miljö. Det gör det i sin tur lättare för företag att attrahera den talang och kompetens som kanske saknas i regionen – vilket är ytterligare ett skäl för företag att etablera sig i Amsterdam.

Amsterdams investeringsfrämjande är inriktat mot ett antal utmaningar och länder, men inom ramen för detta arbetar man för att locka huvudkontorsfunktioner till staden genom att framhålla alla stadens hårda faktorer såsom infrastruktur, och mjuka faktorer som livskvalitet. Rent konkret följer Amsterdam in Business (AiB) bland annat med på delegationsresor, representerar regionen på mässor och marknadsför Amsterdam via sin hemsida. Samtidigt kartläggs ekosystem av företag i staden och AiB hjälper till med att förstärka dem. Upptäcker AiB att ett sorts företag saknas försöker man i ökande utsträckning locka till sig just den typen av företag eller funktioner. En tydlig sådan brist är att det inte flyttar särskilt många FoU-funktioner till regionen trots att man anser sig ha goda förutsättningar för just det. För att råda bot på det har AiB nu tillsatt en person som arbetar enbart med att attrahera forskningsintensiva funktioner samtidigt som Amsterdam stad gör konkreta satsningar som att starta en ny teknisk högskola.

⁴¹ Intervju Peter de Kruijk, Amsterdam in Business 2016-02-23

⁴² Intervju Edwin Oskam, Amsterdam Economic Board 2016-02-23

6 Tyskland – München – Industrie 4.0 i praktiken

München är huvudstad i förbundslandet Bayern. Staden växer snabbt och har en befolkningsstorlek på cirka 1,5 miljoner, vilket gör den till Tysklands tredje största stad. Bayerns bruttoregionalprodukt är 488 miljarder euro, vilket innebär att om det vore en självständig stat så skulle dess ekonomi vara den sjunde största i EU.

Området har en mycket stark tradition av tillverkningsindustri, men också en stark finanssektor. I München finns bland annat huvudkontoren för Siemens, BMW och MAN, men också de globala försäkringsjättarna Allianz och Munich Re. Det är en starkt dynamisk ekonomi med en arbetslöshet på cirka 3 procent (och en ungdomsarbetslöshet på cirka 4 procent). Bayerns befolkning motsvarar cirka 15 procent av Tysklands befolkning, men svarar för 31 procent av tyska patent.

Sedan 5–10 år kommer mycket av drivkraften i den lokala ekonomin från IT-sektorn, dels genom etableringar av IT-företag i området och dels genom moderniseringen av den traditionellt starka tillverkningsindustrin i och med digitaliseringen. I en studie från 2014 beställd av EU-kommissionen identifieras München som Europas främsta centrum för utveckling och innovation inom IT-sektorn⁴³, och IBM bygger nu upp sitt globala centrum för utveckling kring Internet of Things i München.

6.1 Nationell politik: High Tech Strategie och Industrie 4.0⁴⁴

Utvecklingen av industri- och tjänsteproduktion till mer smarta, automatiserade, digitala och autonoma system har i Tyskland identifierats som den centrala delen i landets näringspolitik. De olika insatser och åtgärder som verkar i denna riktning har fått samlingsnamnet *Industrie 4.0* och har rönt mycket stor uppmärksamhet internationellt. Namnet syftar på vad som brukar kallas den fjärde industriella revolutionen, där de centrala delarna just är att produktionssystem med hjälp av automatisering, robotisering och en extensiv användning av IT-system ska bli smarta och självstyrande ”cyber-fysiska system” (cyber physical systems – CPS).

Industrie 4.0 bygger vidare på High tech Strategie från 2006 som syftade till att föra samman centrala aktörer inom forskning och innovation och anslog stora ekonomiska stöd till utveckling av världsledande teknik inom ett antal utvalda prioriteringsområden som bedömdes viktiga för jobb och tillväxt i Tyskland.

Arbetet med strategin har utvecklats till att stärka banden mellan innovationsaktörer inom alla områden, kanske framför allt mellan forskning och näringsliv, och främja den nationella innovationskraften genom att ge stöd, särskilt till små och medelstora teknikorienterade företag, skapa bättre ramvillkor för utbildning och rekrytering av kvalificerade specialister samt att stärka dialogen mellan politik och samhälle för att ge ett bättre regelverk som främjar innovation.

⁴³ De Prato, G. and Nepelski, D. (2014) ' Mapping the European ICT Poles of Excellence.

The Atlas of ICT Activity in Europe', <http://ftp.jrc.es/EURdoc/JRC85353.pdf> ; Stockholm rankas som nummer 6 i samma undersökning.

⁴⁴ För en översikt kring Tysklands närings- och innovationspolitik under Industrie 4.0, se Tillväxtanalys Svar Direkt 2015:13, Näringspolitiska insatser för stärkt konkurrenskraft, http://www.tillvaxtanalys.se/download/18.34a8811514fb0271dec721c/1441790873728/svardirekt_2015_13_N%C3%A4ringspolitiska+insatser+f%C3%B6r+st%C3%A4rkt+konkurrenskraft.pdf

Den federala regeringen har anslagit 200 miljoner euro (knappt två miljarder kronor) till Industrie 4.0. Fokus för satsningen ligger på att ytterligare stärka tyska ekonomiska styrkeområden. I beslutet från 2013 konstaterar den då nyttillträdda koalitionsregeringen att programmet utgör en betydelsefull del för att konsolidera Tysklands teknologiska ledarskap inom tillverkningsindustrin. Man ser dessutom framför sig att satsningen ska utvecklas från den traditionella industrisektorn till att även omfatta smarta tjänster och grön IT.⁴⁵

6.2 Stadspolitik: fokus på högt kunskapsinnehåll

München har en lång historia av industriföretag, men fram till och med andra världskriget var det en provinsiell medelklasstad fortfarande dominerad av jordbruk. När Siemens flyttade sitt huvudkontor från Berlin till München 1949 inledde det en industrialiseringsprocess som accelererade vid slutet av 1960- och början av 1970-talen. Samtidigt återuppbyggdes stadskärnan, som till 70 procent förstörts under kriget, till stor del i sin gamla form, vilket sägs ha återskapat en stolthet kring staden och bidrar till dess ”mjuka” värden av attraktivitet och livskvalitet. I samband med de olympiska spelen 1972 byggdes infrastrukturen ut ordentligt, vilket har gynnat stadens vidare utveckling.

Det politiska styret i Bayern och München bejakade utvecklingen och satsade stort på att stärka de två prestigeuniversiteterna i München (Technische Universität München respektive Ludwig-Maximilians-Universität) samt att attrahera och stärka kluster kring flygindustrin.

Staden Münchens roll i utvecklingen av dess innovationskraft tycks ha varit engagerad och framgångsrik, men det har inte funnit någon ”master plan” för utvecklingen. Istället har de respektive sektorer eller kluster som utvecklats gjort det utifrån sina egna förutsättningar som staden reagerat på och försökt stötta. Bilindustrin i München fick en stark utveckling i och med att BMW satsade på att enbart vara en biltillverkare, och därefter har staden kunnat hjälpa till och underlätta utvecklingen, bland annat genom att göra planerad och byggklar mark tillgänglig för företag inom bilbranschen. På bioteknikområdet var det den federala regeringen som utlyste en nationell tävling om att etablera bioteknikkluster. München vann tävlingen med sitt förslag, och fick därigenom ett ekonomiskt stöd som man använt till att etablera ett bolag vars uppgift är att utveckla biotekniksektorn i Bayern. Bolaget ägnar mycket av sin verksamhet åt stöd till startups och för att underlätta teknologioverföring från universiteten och forskningsinstitutionerna.

Den tydligaste riktade satsningen som staden München gör på att främja sin attraktionskraft för innovativ verksamhet är att stärka stadens startup-kultur och entreprenörskap. Särskilt inom de kreativa näringarna tycks satsningen vara stark, driven av en uppfattning om att detta är en outvecklad potential i området. Staden har ett särskilt team på 6–7 personer som arbetar med att främja nystartade bolag inom de kreativa industrierna genom bland annat nätverksmöjligheter, affärsrådgivning samt, inte minst, billiga och gemensamma arbetsplatser.

Just kostnaderna, bland annat för kontorslokaler och bostäder, identifierar staden som ett av hindren för små och nystartade företag. Staden München växer kraftigt och har ett stort tillflöde av företag som det går bra för. Detta är förstået positivt, men avspeglar sig också i mycket höga hyror eftersom byggandet inte håller takt med befolkningsökningen. Också

⁴⁵ Germany Trade and Invest: Industrie 4.0 – Smart Manufacturing for the Future, http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Industries/industrie4.0-smart-manufacturing-for-the-future-en.pdf

kollektivtrafiken har växtvärk i och med att investeringarna i infrastruktur stannade av efter OS 1972.

Mot denna bakgrund är det breda, generella insatser som staden München främst arbetar med för att stärka sin attraktionskraft. Tillgången till bostäder och lokaler, lokaltrafik och annan infrastruktur är inte vad som normalt betraktas som innovationsfrämjande åtgärder, men är avgörande för att staden ska fortsätta vara attraktiv för innovativa verksamheter. En välutbyggd IT-infrastruktur är viktig, särskilt med tanke på att mycket av den innovativa drivkraften i regionen kommer från digitalisering av verksamheter. Det finns redan en välutbyggd IT-infrastruktur i München, men den bayerska regeringen satsar relativt stort på att stärka infrastrukturen i övriga delar av Bayern där man finner många av de små och medelstora företag och leverantörer som utgör basen i den bayerska industristrukturen (*Mittelstand*).

En intressant sak att notera är att staden i sin planering och tillståndsgivning för företag som vill etablera sig i München gör en bedömning av angelägenhetsgrad baserat delvis på förväntade skatteintäkter och antal jobb, men också verksamhetens kunskapsinnehåll där man prioriterar kunskapsintensiva tjänster och produktion, forsknings- och utvecklingscenter etcetera.⁴⁶

6.3 Attraktionsfaktorer

En stor del av det konkreta investeringsfrämjandet hanteras av den nationella organisationen Germany Trade and Invest samt av det delstatliga Invest in Bavaria. I någon mån hävdar Invest in Bavaria att München som lokaliseringsort ”säljer sig självt” till potentiella investerare. Bland attraktionsfaktorer som enligt de företag som etablerat sig där anger finns till exempel en hög livskvalitet (med en attraktiv stadsmiljö, närhet till naturen och alperna), en central placering i Europa med goda kommunikationer, god tillgång till välutbildad arbetskraft och relativt lätt att attrahera talanger utifrån.

Ur ett IT- och digitaliseringsperspektiv är dock den främsta attraktionsfaktorn att det finns en stark etablering av industrier inom de områden som är viktiga motorer i den industriomvandling som *Industrie 4.0* handlar om. I München och området runt omkring finns ett antal kluster där man har världsledande stora företag, till exempel:

- Fordonsindustri
- Maskinindustri
- Finansiella tjänster
- Flygindustri
- Medicinteknik

Dessa är samtliga sektorer där digitaliseringen förväntas ha en omvälvande påverkan på produktion, utveckling och affärsmodeller. Dessa är typiskt sett organiserade som lokala ekosystem kring ett stort ledande företag. IBM:s etablering av sitt globala centrum för utveckling kring Internet of Things är positivt för regionen i kraft av att det innebär ett inflöde av investeringar och kompetens genom 1 000 nya jobb, men kanske ännu mer genom att erbjuda ett ”proof of concept” för området. Det som attraherat IBM är just

⁴⁶ Intervju med Rita Roeder, Managing Director Marketing and Communication, City of Munich Dep. Of Labor and Economic Development, 2016-03-01

närheten till de kunder som kan utgöra samarbetspartners i utvecklingen av tjänster och lösningar för en digitaliserad ekonomi.⁴⁷

Invest in Bavaria gör ingen motsvarande prioritering som Münchens stad för att särskilt attrahera kunskapsintensiva verksamheter utan välkomnar alla potentiella investerare. I någon mån sker det dock en självselektion – det höga kostnadsläget för lokaler och löner gör att det framför allt är verksamheter med ett högt värdeskapande som söker sig dit. För dessa företag är tillgången till kompetens, forskning och det befintliga ekosystemet av företag och affärstjänster de viktiga faktorerna som avgör lokalisering.

Exempel: Netlight

Netlight är ett exempel på ett kunskapsintensivt tjänsteföretag som har valt att etablera sig i München. Företaget är ett svenskt IT- och managementkonsultbolag. När man ville etablera sig på den tyska marknaden studerade man förutsättningarna i München, Frankfurt, Düsseldorf och Zürich. Att man valde München berodde framför allt på två faktorer: tillgången på talang och kompetens samt den etablerade företagsstrukturen med potentiella kunder.

Det Netlight framför allt erbjuder sina kunder är stöd och expertis i att digitalisera affärsprocesser. Tillverkningsindustrin var inte en stor del av intäktbasen när man etablerade sig i München, utan snarare medieföretag, spelbolag samt företag i finans- och telekomsektorerna. Över tid har dock tillverkningsindustrin blivit viktigare. Man började arbeta med Siemens och har gradvis fått allt fler kunder som är medelstora företag i industriekosystemet. Netlight beskriver dessa kunder som "hidden champions" – underleverantörer som ofta är världsledande inom mycket avgränsade nischer.

I början av processen för att etablera sig i München tog Netlight hjälp av Tysk-svenska handelskammaren (som ingår som en del av de tyska internationella handelskamrarna – IHK). Lite längre fram i processen anlätade man också Invest in Bavaria för viss juridisk rådgivning vid företagsetableringen. I huvudsak var det dock en "trial and error-process" där man utnyttjade befintliga personliga nätverk.⁴⁸

Tillgången till kvalificerad arbetskraft är en förutsättning för företagets verksamhet. De två universiteten (TUM och LMU) samt förekomsten av offentligfinansierade (Fraunhofer, Helmholtz, Max Planck, Leibniz) och privata forskningsinstitutioner gör att det finns gott om kvalificerade personer. Båda universiteten driver elitprogram och spetsutbildningar vars studenter är mycket efterfrågade, liksom de som genomgått deras forskarutbildningar.

Netlight beskriver arbetsmarknaden som "ett krig om talanger" och 6 av deras 106 anställda i München arbetar uteslutande med rekrytering. Man rekryterar också personer utifrån, och delar intrycket från andra att det är relativt lätt att attrahera personer att flytta till München utifrån. Över tid har München fått en alltmer internationell karaktär, och är idag den stad i Tyskland som har störst andel utländska medborgare.

6.4 Startups och yrkesutbildningar

Vid sidan av Münchens stad och Invest in Bavaria är också de internationella handelskamrarna en viktig spelare i attraktionsfrämjandet. IHK Bayern (BIHK) har 970 000 medlemmar anslutna till organisationen, vilket innefattar alla företag i Bayern eftersom medlemskapet är obligatoriskt.

⁴⁷ Intervju med Dr Wolfgang Hübschle, VD, Invest in Bavaria, 2016-03-02

⁴⁸ Intervju med Moritz Tränkner, Head of Sales, Netlight, 2016-03-02

För att främja startup-företag arbetar BIHK dels med lobbyverksamhet och att samla åsikter från medlemmar. Man ordnar startuptävlingar som man ansett gått bra och det finns en startup advisory board som har i uppgift att sammanställa vad som behövs för att startups ska frodas i regionen. Informationen kanaliseras sedan till den bayerska regeringen. Bland annat ser man utmaningar inom internationalisering, juridik, nätverk mellan aktörer, venture capital och crowdfunding. Banksystemet är mycket traditionellt och de lokala bankerna är inte särskilt benägna att låna ut pengar startups eftersom de vanligtvis inte är tillräckligt utvecklade. Startup-avdelningen arbetar även med att sammankoppla startups med större företag och forskningen i syfte att bygga starkare ekosystem. IHK erbjuder också gratis rådgivning för att bland annat hjälpa företagen välja finansieringslösning. Dessutom försöker man underlätta för tekniköverföring och att bidra med att bygga nätverk av olika slag.⁴⁹

Det tyska systemet för yrkesutbildning blir ofta internationellt uppmärksammat, och är en del av kompetensförsörjningen i Münchenområdet liksom för Tyskland i stort. Ramarna för programmet fastslogs i Vocational training act från 1969 och det är IHK som tar fram regler för praktik och utbildning som gäller i hela Tyskland. IHK granskar såväl lärlingsprogram som arbetsplatser för att se så de uppfyller alla krav om säkerhet.

Utbildningsprogrammet är mycket brett och mellan 55-60 procent av ungdomarna i regionen går ett utbildningsprogram. IHK engagerar sig redan på förskolenivå med att främja barns intresse för STEM-ämnen. Man anser att systemets styrka är att utbildningarna följer samma standard i hela Tyskland. Denna standard utarbetas av fack, arbetsgivare, länder, nationell regering, samt arbetsförmedlingen.

Företagens motivation till att delta i programmet är att man har möjlighet att forma de anställda till sin egen företagskultur, dessutom är det ett bra sätt att rekrytera ny personal. Runt 70 procent av lärlingarna stannar kvar i det företag de gjort sin praktik efter utbildningens slut. Det är hård konkurrens om den här typen av arbetskraft med yrkesutbildning och det kan vara svårt för företag att locka till sig rätt kompetens vilket kan vara ett hinder för nya företag som vill etablera sig i Tyskland. Yrkesutbildningen kan också bli ett verktyg för integration, det finns program för att nyinflyttade personer ska komplettera sina utbildningar för att de ska få ett yrkesutbildningscertifikat.

6.5 Regional samverkan?

Som många konstaterar är flaskhalsarna för Münchens vidare utveckling av kunskapsintensiva verksamheter inte primärt sådant som normalt betraktas som innovationspolitik, utan snarare en ”växtvärk” i form av brist på bostäder och en underdimensionerad infrastruktur. Denna typ av planerings- och byggnadsfrågor kan inte Münchens stad ensam klara av, utan är snarare en fråga av regionalt intresse.

Metropolregion München är en frivillig medlemsorganisation där många av de kringliggande kommunerna, universiteten och en del stora Münchenbaserade företag är medlemmar. Sex personer arbetar på heltid i organisationen, som leds av en styrelse där Münchens borgmästare är ordförande. Verksamheten är helt finansierad av medlemsavgifter.

Metropolregion München arbetar för att sammanföra aktörer i olika delar av regionen med hjälp av bland annat nätverksbyggande och tävlingar inom exempelvis hållbarhet. Tillsammans med stadens universitetsstudenter genomför man dessutom studier inom några av de

⁴⁹ Intervju med IHK, München, 2016-03-01

kluster som finns i regionen. En sådan studie gjordes på området kulturell kompetens för att kartlägga branschen samt ge råd i vad som kan göras för att locka fler liknande företag till platsen.

Samarbetsprocessen är inte utan hinder. I andra tyska regioner verkar det finnas en högre grad av samarbete mellan närliggande städer i fråga om exempelvis bostäder och transporter. Detta försvåras i Münchenregionen av att de mindre städerna och kommunerna så starkt värnar om sin självständighet vilket gör det svårt för dem att samlas under en flagga.⁵⁰

6.6 Diskussion

Motorn i Münchens attraktionskraft för kunskapsintensiva verksamheter är, helt i linje med den tyska nationella innovationspolitiken i Industrie 4.0, den innovationskraft som kommer av att digitalisera mer traditionella industrinäringar. Här har München en stark position i kraft av sin starka bas inom tillverkningsindustrin. De nationella satsningar och program som syftar till att stödja digitaliseringen av industriföretag gynnar därmed München och den omgivande regionen. Staden rankas som EU:s främsta centrum för IT-innovation, men de största arbetsgivarna inom IT-området är inte IT-bolag utan just traditionella industriföretag: Siemens har exempelvis 60 000 mjukvaruutvecklare anställda.

Stadens och förbundslandets investeringsfrämjande gör samma saker som deras motsvarigheter i andra storstäder gör: visar upp sig på mässor, odlar nätverk med potentiella investerare och deras kunder etc. Till viss del ges dock intrycket av att staden säljer sig själv. Åtgärder som mer specifikt är riktade mot att stärka Münchens attraktionskraft handlar dels om att främja startups (där förutsättningarna inte är lika välutvecklade som i exempelvis Berlin), stärka samverkan mellan forskning och näringsliv samt att stötta tillgången på kompetens genom universiteten och yrkesutbildningarna.

Det som är hinder eller flaskhalsar i attraktionen handlar om en överhettad arbets- och hyresmarknad samt ”växtvärk” för infrastruktur och kollektivtrafik. I takt med att hyrorna stiger pressas företag och anställda med lägre lönelägen allt längre ut från centrum, utan att det finns riktigt goda förutsättningar för pendling inom regionen. Här arbetar staden med att komma ikapp efterfrågan på lokaler och bostäder, och har ett system för att prioritera företagen utifrån ekonomisk påverkan på den lokala ekonomin: dels frågor som jobb och skatteintäkter men också faktorer som kunskaps-spill-overs. Regionen består av relativt små kommuner vilket innebär att lösningen på dessa problem kräver samarbete mellan dem. Detta har hittills visat sig svårt.

⁵⁰ Intervju med Wolfgang Wittmann, Managing Director, Europäische Metropolregion München, 2016-03-02

7 Indien – Hyderabad

I Indien är frågan om att locka till sig investeringar och hur detta ska gå till högaktuell. Indien har som bekant världens näst största befolkning, men till skillnad från Kina vars befolkningstillväxt kommer att stanna av, väntas Indien på grund av sin unga befolkning växa förbi Kina redan 2022. Indien kommer behöva skapa en miljon nya jobb varje månad i tio år vilket medfört att denna demografiska fördel även ibland kallas för en demografisk bomb. Den nuvarande indiska regeringen valdes på ett tillväxt- och företagervänligt mandat och sedan den tillträdde för snart två år sedan har olika industrisatsningar lanserats på löpande band. Exempel på dessa är *Make in India*⁵¹ och *Digital India*⁵² som Tillväxtanalys tidigare rapporterat om. Centralregeringen har också ökat anslagen till främjandeorganet *Invest India*, som kan rapportera om kraftigt ökade investeringsvolymerna. Genom organisationen erbjuds utländska företag kostnadsfri assistans för att etablera sig i Indien. De flesta delstater har även egna investeringsfrämjande organisationer. Regeringen främjar även delstatlig konkurrens på ett tydligare sätt än tidigare regeringar gjort.⁵³ Den främsta orsaken till detta är de svårigheter regeringen haft att driva igenom utlovade reformer i parlamentet då man saknar majoritet i dess övre kammare. Bland dessa märks framförallt lagen om enhetlig momsbeskattning i hela landet (*Goods and Services Tax bill*) och en reformering av landexpropriationslagen (*Land Acquisition Act*). Även planer på en mer flexibel arbetsmarkandslagstiftning har fått läggas på hyllan för tillfället.

7.1 Hyderabad

I ljuset av detta är Hyderabad väldigt intressant. Hyderabad, huvudstad i den nyligen etablerade delstaten Telangana har knappt åtta miljoner invånare i storstadsområdet och är ett indiskt centrum för både IT- och läkemedelssektorn, i konkurrens med städer som Bengaluru, Chennai och Pune. Trots att Hyderabad därmed är flerdubbelt större än till exempel Stockholm, blir en jämförelse relevant om man tittar på stadens förutsättningar. I ett land som Indien är det självklart att en stor del av stadens invånare har helt andra levnadsförutsättningar än vad vi ser i Sverige. Samtidigt finns det till exempel en relativt stor pool av människor som arbetar i kunskapsintensiva näringar såsom IT- och läkemedelsindustrin och har jämförbar utbildningsnivå och jämförbara ekonomiska förutsättningar.

Telangana bröts ur från Andhra Pradesh 2014 och Hyderabad kommer vara gemensam huvudstad för de båda delstaterna fram till 2024, efter vilket Hyderabad enbart kommer att vara Telanganas huvudstad. Andhra Pradesh har därför börjat bygga en helt ny delstats-huvudstad, Amaravati, i vilken företag kommer erbjudas en mängd incitament för att etablera sig. Efter delningen har Telangana-regeringen tagit ett nytt grepp om vad Hyderabad ska bli och vad man kan erbjuda. En ny industri- och innovationspolicy har tagits fram (som på en del områden även innefattar lokal tillämpning av nationella policyåtgärder) och staden arbetar aktivt med att locka till sig nya företag.

Hyderabad's främsta konkurrent är Bengaluru, Indiens historiska centrum för både IT- och läkemedelsindustrin. I jämförelse med Bengaluru är läkemedelsindustrin i Hyderabad mer

⁵¹ Se Tillväxtanalys rapport ”Make in India – ett år senare”

⁵² Se Tillväxtanalys rapport Hänt i Världen hösten 2014 – informations och kommunikationsteknik

⁵³ Även om vissa bedömare som Tillväxtanalys varit i kontakt med skulle föredra att man satsade på delstatligt samarbete i stället (jämför *competitive federalism* med *cooperative federalism*)

utspridd. Här har Bengaluru en fördel, då det skapats ett ekosystem inom bioteknik i de norra delarna av staden, där företag, inkubatorer, investerare och universitets samlats på en relativt avgränsad yta vilket faciliterar täta kontakter mellan de olika delarna av klustret.

7.2 Fokus, prioritering och samverkan i Hyderabad

7.2.1 Läkemedel

I Hyderabad har man främst fokuserat på att locka till sig läkemedels- och IT-bolag. Efter att det statliga läkemedelsbolaget Indian Drugs and Pharmaceuticals Limited (IDPL) etablerades i staden på 1960-talet följde en mängd inhemska och utländska bolag i branschen efter och öppnade fabriker och F&U-center i staden, främst på 1980-talet. Hyderabad är främst fokuserat på att attrahera företag som producerar generiska läkemedel, till skillnad från Bengaluru, som är mer känt för sina bioteknikföretag. Totalt produceras en tredjedel av Indiens generiska läkemedel i Telangana och Andhra Pradesh. Läkemedelsbolagens framväxt i Hyderabad har varit en stor ekonomisk framgång, men har även medfört stora påfrestningar på miljön med bland annat förorenat dricksvatten som följd.⁵⁴

För att minska Indiens beroende av importerade så kallade *active pharmaceutical ingredients* (API) från Kina (som ensamt står för 85 procent av den totala importen av API till Indien), planerar centralregeringen presentera en satsning på särskilda industriparkeer för ändamålet, samt att indiska läkemedelstillverkare ska få ökat stöd. Detta nationella program kommer även Telangana delta i, samtidigt som man fortsätter att utveckla även andra typer av industriparkeer

7.2.2 Cyberabad

Till skillnad från läkemedelsbranschens mer organiska framväxt lyckades delstatens dåvarande chefsminister Chandrababu Naidu i slutet av 1990-talet locka en mängd multinationella IT-bolag till Hyderabad, genom att erbjuda billig mark och skatte-subsventioner. Vissa delar av Hyderabad har därför även kommit att kallas för Cyberabad. Naidus personliga intresse och ledarskap gällande attraktion av IT-företag förenklade deras etableringar. I Hyderabad erbjöds företagen även en god tillgång till universitetsutbildad och engelsktalande arbetskraft.

De flesta av företagen har sin hemvist i den så kallade *HITEC* (Hyderabad Information Technology and Engineering Consultancy) *City* som etablerades 1998. Här har över 1300 företag verksamhet. Bland dessa märks multinationella bjässar som Microsoft (som här har etablerat sin största F&U-anläggning utanför USA), Google, IBM, Dell, Facebook och indiska IT-bolag som Tech Mahindra, Infosys, Tata Consultancy Services (TCS) och Wipro. Infosys invigde i februari 2016 sitt största campus i Indien (och därmed världen) i Hyderabad och dubblade därefter antalet anställda i staden till 25 000. HITEC City ligger i den västra delen av staden, utanför Hyderabads gamla stadskärna, med snabb tillgång till stadens internationella flygplats. Numera står Hyderabad för omkring 12 procent av Indiens totala export från IT-industrin. Detta är dock klart mindre än Bengaluru, som står för en knapp tredjedel av IT-exporten.

Nyligen har Amazon gått ut med att företaget kommer att etablera sitt näst största logistik-center utanför USA i Hyderabad, som en del av de 2 miljarder dollar (17 miljarder kronor)

⁵⁴ Se SvD "Högt pris för billiga läkemedel"

företaget kommer investera i Indien framöver. Apple har även valt att lägga sitt största center för teknologiutveckling utanför USA i Hyderabad. Googles vd Sundar Pichai besökte Hyderabad i december 2015 och presenterade då officiellt planerna på att företaget ska bygga ett nytt jättecampus i staden som ska vara färdigt 2019. Då kommer man även att ha dubblat antalet anställda till 6000. Google investerar totalt 10 miljarder rupies (1,3 miljarder kronor) i Hyderabad.

7.2.3 Attraktivitet

På delstatsnivå har man identifierat Bengaluru som sin största indiska investeringskonkurrent. Från delstatsregeringens håll försöker man locka investerare genom att hävda att Telanganas regering är mycket bättre samordnad än Karnatakas (där Bengaluru är huvudstad). Detta hänger samman med det tydliga fokus Telanganas chefsminister Chandrasekhar Rao lagt på just investeringar. Man säger också att Hyderabad är mycket mindre belastat vad gäller trafik. För att ytterligare förebygga trafikproblem bygger man ut stadens ringväg och etablerar ett tunnelbanenät. En annan orsak att investera i Hyderabad är att man hävdar att kostnaderna för mark är mycket lägre än i andra Indiska storstäder.

Företag som Tillväxtanalys varit i kontakt med för att skriva denna rapport (svenska, europeiska, amerikanska och indiska) håller med om det mesta av vad regeringen kommunicerar. Framförallt lyfter man fram det tydliga politiska ledarskapet som den viktigaste faktorn, då detta genomsyrar hela byråkratin och gör ansökningsprocesser enklare än i de flesta andra städer i landet. IKEA kommer 2017 att öppna sin första butik i Indien i just Hyderabad och de har varit tydliga med att regeringens samarbetsvilja och proaktiva attityd har varit en viktig orsak till att man väljer att etablera sig i delstaten, även om de hävdar att markpriserna i Hyderabad inte skiljer sig nämnvärt från andra indiska storstäder. Företagen lyfte även fram att det är lätt att locka anställda från andra delen av landet till Hyderabad, då staden kan erbjuda en god livskvalitet till ett lägre pris än i jämförbara städer. I Hyderabad finns både bra sjukhus och internationella skolor. En svårighet, som dock är ett problem i hela landet, är att hitta kvalificerade personer till höga chefstjänster.

Hyderabad är även hemvist åt några av Indiens främsta universitet. Bland dessa märks Indian School of Business (ISB), International Institute of Information Technology (IIIT Hyderabad) och National Academy of Legal Studies and Research (NALSAR). Inget av dessa universitet finansieras av centralregeringen och de har alla etablerats inom de senaste 20 åren efter aktivt lobbyarbete av delstatens politiker. Hyderabad har sedan länge varit känt för vikten dess invånare lägger vid utbildning. University of Hyderabad och Indian Institute of Technology Hyderabad är två federala universitet som även de är mycket högt rankade. Till följd av detta har en stor del av den indiska diasporan i USA som arbetat med just IT härstammat från områden omkring Hyderabad och många har varit intresserad av att flytta tillbaka.

7.3 Aktiviteter

7.3.1 Ny regering – nya planer

Sedan tidigare har regionen lockat investerare att etablera sig i de många särskilda ekonomiska zoner (SEZ) som finns i delstaten (både i och utanför Hyderabad) med mer fördelaktiga bygg och arbetsmarknadsregler än resten av delstaten. Numera erbjuder man även investerare kraftiga skattesubventioner, bland annat upp till 100 procents momsåter-

betalning under de första åren.⁵⁵ Delstatsregeringen presenterade sommaren 2015 sin nya industripolicy, där 14 områden som de vill locka till sig investeringar i pekas ut. Bland dessa placeras livsvetenskaper, läkemedels- och IT-sektorn högst. Andra områden är flyg-, fordons-, textil-, mineral- och transportindustrin. Industripolicyn har en vision om att man i Telangana ska kunna gå från ”forskning till innovation; innovation till industri; och industri till välstånd”. En annan paroll är att man i delstaten ska ”förnya (*innovate*), inkubera (*incubate*) och inkorporera (*incorporate*)”.

Delstatsegeringen presenterade även regler för hur lång handläggningsprocess investeringsansökningar får ta (beroende på dess storlek). Megaprojekt, som klassificeras som investeringar värda mer än 2 miljarder rupies (motsvarande 250 miljoner kronor) ska få tillstånd inom 15 dagar. Hyderabad har gjort ett avsteg från arbetssättet i övriga Indien, där byråkratin ofta ses som en stoppkloss för investeringar, genom att som en del av industri-policyn göra det straffbart för statsanställda att ha otillbörligt långa handläggningstider.

7.3.2 T-Hub

Bengaluru anses av de flesta som Indiens nuvarande centrum för startup-företag och har enligt vissa undersökningar 60 procent av landets verksamma startups inom teknikbranschen.⁵⁶ Detta vill dock Telangana-regeringen ändra på. Målsättningen är att Hyderabad ska bli Indiens startup-företags huvudstad. Man har därför etablerat den privata, men icke-vinstdrivande, organisationen T-Hub (Telangana Hub) som samordnar det övergripande arbetet med att locka entreprenörer och nystartade innovationsdrivna företag till delstaten. Utöver hjälp med praktiska ansökningsbestyr erbjuder T-Hub även inkubation- och acceleratorsprogram för lovande företag, som man även investerar i. T-Hub erbjuder även mentorskapsprogram med framgångsrika entreprenörer från hela Indien.

Delstatsregeringen lät bygga en femvåningsbyggnad till T-Hub bara några dagar efter att man tillträtt. I byggnaden ska även andra accelerators- och inkubationsprogram få husera (däribland industrisammanslutningen NASSCOMs ”Startup Warehouse” och Microsoft Ventures). T-Hub gavs vid grundandet motsvarande 60 miljoner kronor för byggandet av T-Hubs lokaler samt för dess drift och personalkostnader, men drivs i övrigt helt självständigt från delstatsregeringen. I T-Hubs styrelse är endast en av nio ledamöter från regeringen (i form av Telanganas högste tjänsteman för IT-frågor). Förhoppningen är att T-Hubs egna investeringar i framgångsrika startups ska medföra att verksamheten blir självförsörjande. Samtidigt ska man fungera som spindeln i nätet då T-Hubs verksamhetsområde faller in i flertalet olika fackdepartements områden. Byggnaden som T-Hub huserar i är redan fullbelagd, och det finns planer på en ny byggnad som är fem gånger större inom några år. T-Hub leds av indier med lång utlandserfarenhet och kallas även för Indiens största inkubator. Förhoppningen är att satsningen på lång sikt ska generera upp till 200 000 jobb.

7.3.3 Framtiden

I Telanganas industripolicy nämner också delstatsregeringen att antalet kvinnoägda företag i delstaten, precis som i resten av Indien, är få. Detta vill man ändra på, och man har bjudit in externa organisationer, såsom Confederation of Women Entrepreneurs of India (COWE), att samarbeta med delstaten i frågan. Samtidigt kommer man att erbjuda

⁵⁵ I Indien får företag vanligtvis inte dra av sin moms.

⁵⁶ BBCs inslag ”Bangalore: City of Choice”

industriparker över hela delstaten exklusivt för kvinnor. Delstatsregeringen kommer även ge särskilt stöd till lågkastiga entreprenörer, som också är underrepresenterade i statistiken.

Framöver vill Hyderabad fortsätta locka till sig fler investeringar inom både läkemedels- och IT-industrin. Bland annat vill man etablera Hyderabad som ett centrum för mobiltelefonstillverkning. Delstatsregeringen har erbjudit mobiltelefonstillverkare mark där företagen erbjuds etablera fabriker. Man har bett företagen att förbereda en lista med önskemål gällande vad regeringen kan bidra med, till exempel vad gäller infrastruktur och annat stöd. Hyderabad vill även locka till sig andra typer av hårdvarustillverkare.

I april 2016 lanserade delstaten sin nya IKT-policy⁵⁷ där målen att Telangana ska bli den föredragna etableringsplatsen för alla IT-företag som planerar att expandera globalt och att delstaten ska ses som en ledare inom nya teknologier slås fast. Långsiktigt vill Telangana bli Indiens ledande IT-exportör. Inom fem år ska både exporten och sysselsättningen inom IT-sektorn fördubblas. I policyn lyfts även elektronikproduktion fram som ett prioriterat område, enligt ovanstående stycke. I policyn identifierar delstatsregeringen även Indiens problem med arbetslivsanknytning av högskoleingenjörer, där företag ofta får lägga tid och pengar på att utbilda sina nyanställda. En organisation kallad TASK (Telangana Academy of Skill and Knowledge) har därför satts upp för att koordinera förbättringsåtgärder mellan industri, akademi och delstatsregeringen.

Inom ramarna för IKT-policyn upprepar även regeringen tidigare satsningar på en etablering av ”Photonic Valley” och dataspelsindustrin i något som ska kallas GAME (Gaming, Animation, Media and Entertainment) City.⁵⁸

Ytterligare ett ambitiöst projekt går ut på att utveckla Hyderabad till ett globalt finanscentrum. I Hyderabad finns redan stora banker såsom Wells Fargo, HSBC, UBS, Bank of America, RBS och HDFC. Hyderabad vill även utveckla sin position som flyg- och försvarscentrum och nyligen presenterade Boeing att man ska bygga och utveckla en stor del av sina militärhelikoptrar i staden tillsammans med Tata.

7.4 Diskussion

Det bör direkt slås fast att Hyderabad och svenska storstadsregioner är tämligen olika på ytan. Samtidigt finns likheter i form av stora IT- och läkemedelssektorer, även om komplexiteten i arbetet som utförs inom dessa sektorer skiljer sig åt. Genom att etablera sig eller nyinvestera i Hyderabad kommer företag åt den stora indiska marknaden. Det kan svenska regioner givetvis inte mäta sig emot. I Hyderabad finns också ett stort utbud av högutbildad arbetskraft som dessutom är betydligt billigare än i Sverige.

I Hyderabad finns också några av Indiens främsta universitet ur vilka företagen kan hitta kompetenta medarbetare. Genom nysatsningen T-Hub försöker delstatsregeringen skapa bättre förutsättningar för samarbete mellan industri och universitet, samtidigt som innovationsklimatet stärks.

Svenska lärdomar vad gäller Hyderabad attraktivitet torde därför främst vara den tyngdpunkt den politiska ledningen i Telangana – under lång tid – har lagt på att locka till sig stora investeringar. Detta främst genom att erbjuda diverse incitament såsom billig mark, men kanske framförallt i ansträngningar om att vara så tillmötesgående och tillgänglig som möjligt i jämförelse med andra indiska städer som också vill se ökade investeringar.

⁵⁷ Telangana ICT Policy Framework 2016

⁵⁸ Tillväxtanalys har tidigare rapporterat om detta i IKT-avsnittet av Hänt i Världen, våren 2015

I Hyderabad har man också varit duktig på att göra staden attraktiv för människor att flytta till, till exempel genom de många starka universiteten och en god tillgång på bra skolor och bostäder.

8 Kina – Chongqing och Shenzhen

8.1 Den kinesiska kontexten⁵⁹

Diskussionen kring attraktion av kunskapsnäringar ser på många sätt annorlunda ut i Kina jämfört med Sverige och andra väl utvecklade länder. Begrepp som *'attraktion av kunskapsintensiva näringar'* och *'attraktiva städer'* används inte i egentlig mening, men däremot pågår ett arbete som motsvarar detta under andra namn. Ett koncept som vuxit fram är *'strategiska regioner'* och *'strategiska städer'* vilka genom olika stöd och prioriteringar skall utgöra grunden i det moderna Kina. I Kina är det den centrala statliga administrationen som utformar och beslutar om politikens inriktning vilka i sin tur implementeras på lägre administrativa nivåer såsom provins och där under tillhörande styrande organ. På så vis bryts målsättningarna från central nivå ned för att möta de specifika utmaningar som Kinas olika regioner möter. Länken mellan de nationella och lokala utvecklingsstrategierna är påtaglig. Samtidigt bör det betonas att den offentliga administrationen i Kina tillhör en av världens mest decentraliserade och har en hög grad av självbestämmande.⁶⁰ Det här innebär stora möjligheter för en region att utforma lokala handlingsplaner för att möta de specifika förutsättningar som råder, naturligtvis anpassade efter prioriteringar från centralt håll. Politikens inriktning består i att skapa goda förutsättningar för näringslivets utveckling, till exempel genom förbättrad infrastruktur och riktade stöd direkt till företagen, men också att förbättra urbana funktioner och allmänna levnadsvillkor för befolkningen med mera.

Kina är en auktoritär enpartistat där Kinas kommunistparti styr landet genom en parti-struktur parallell med den civila administrationen. Konkurrensen inom partiet är hård och för att göra karriär krävs att partiföreträdare visar resultat och uppnår uppsatta mål. Årligen görs utvärderingar av partitjänstemännen vilket ligger till grund för framtida karriärmöjligheter. Detta skapar en stark incitamentsstruktur som driver på reformarbetet. Det här spiller i sin tur över på städer och regioner som konkurrerar med varandra om att vara attraktiv för investeringar, företag, talanger och människor i allmänhet.⁶¹ Det höga trycket på att prestera har lett till en rad initiativ för att utveckla regioner och städer. Städer eftersträvar specialisering inom områden som utpekats som strategiskt viktiga och med detta följer åtgärder med syfte att skapa särskilt goda förutsättningar för näringslivet och befolkningen. På provins- och lägre nivå finns förhållandevis stort utrymme för att utveckla egna åtgärder. Dessa åtgärder måste dock förhålla sig till de begränsningar som bestäms centralt och flera av dem måste också godkännas av centralregeringen. Samtidigt tillåts vissa regioner experimentera med olika former av åtgärder vilka, om de blir framgångsrika, ofta blir till nationell politik. På kinesiska brukar denna process sammanfattas som att ”korsa floden genom att känna efter stenarna”.

⁵⁹ Till grund för rapporten ligger intervjuer med representanter för den politiska administrationen och företag i Chongqing och Shenzhen, Invest Shenzhen, forskare vid Pekings Universitet, Shenzhen University of Science and Technology, Unirule Institute of Economics och Stockholms Universitet. Till detta kommer en serie rapporter nedladdade via internet samt övriga litteratur. Referensmaterial och namn på personer som intervjuats förmedlas vid begäran.

⁶⁰ Feng, Ljungwall, Guo, and Wu. Fiscal Federalism: a refined theory and its application in the Chinese context. *Journal of Contemporary China*, 2013, Vol. 22, No. 82, 573–593.

⁶¹ Ett mindre önskat resultat är att detta riskerar leda till duplicering av framgångsrika koncept, högre konkurrens mellan provinser och i sämsta fall försämrad ekonomisk integration. *'The Political Economy of China's Great Transformation'*, Routledge Studies in the Modern World Economy, Taylor & Francis Group, 2016. ISBN 1138944009, 9781138944008

Ett särskilt fall av detta är de ekonomiska specialzoner (SEZ) som kommit att spela en avgörande roll i Kinas utveckling. De första zonerna etablerades under början av 1980-talet, kort efter det att centralregeringen beslutat om att öppna ekonomin mot omvärlden. Här kom olika former av liberalisering av ekonomin att testas för att sedan gradvis implementeras på nationell nivå. Över tid har dessa zoner vuxit i antal och variationen mellan dem har ökat. Vid sidan av de ursprungliga SEZ har en rad zoner satts upp under olika program med olika former av policy stöd vilka brukar samlas under beteckningen Economic and Technology Development Zones (ETDZ). Dessa finns inom alla områden från turism till tung industri och spelar allt jämt en viktig roll i utveckling av nya näringsgrenar i Kina.

8.2 Urban utveckling, industriell uppgradering och attraktivitet

Prioriteringarna i den kinesiska utvecklingsmodellen har gradvis skiftat i takt med att landets ekonomi utvecklats. När reformarbetet startade i slutet av 1970-talet lades stora resurser på att snabbt utveckla den arbetskraftsintensiva tillverkningsindustrin, ofta med lågt värdeinnehåll. Målsättningen var expansion och höga produktionsvolym. På senare tid har fokus skiftat mot FoU, innovationer, högteknologisk industri och avancerade tjänster. Idag är kvalitet, kunskapsintensiva näringar och individen i centrum som utgör den långsiktiga målsättningen. Samtidigt råder väsentliga skillnader i utvecklingsnivå mellan kust och inland, mellan stad och landsbygd, vilket gör att förutsättningarna att snabbt förändra den befintliga strukturen skiljer sig från en region till en annan. Detta påverkar i hög grad arbetet med *'attraktion av kunskapsintensiva näringar'* och *'attraktiva städer'*. I Kinas råder således en stark koppling mellan stadsutvecklingsprojekt och att attrahera och utveckla specifika näringsgrenar. I prioriterade områden byggs nya stadsområden från grunden vilket ger unika möjligheter att utforma en effektiv social och ekonomisk infrastruktur. De här områdena tar snabbt en ledande roll i utvecklingen av nya näringsgrenar och ger nya möjligheter för den enskilde individen, till exempel nya boendemiljöer och mer resurser till högre utbildning. I mindre prioriterade delar av landet omformas och kompletteras befintliga stadsområden vilket gör det betydligt svårare att snabbt skapa nya miljöer som svarar upp mot företagets behov. Här knyts i större utsträckning speciella förmåner till ett mindre avgränsat område i syfte att skapa attraktiva kluster. Det har dock visat sig mycket svårt för fjärde och femte rangens städer att attrahera såväl avancerad industri som talanger.

8.3 Chongqing – porten västerut

8.3.1 Översikt

Chongqing är tillsammans med Chengdu det största industriella och kommersiella centret i västra Kina. Staden har en lång historia som handelscentrum med ett strategiskt läge vid Yangtze-floden. Staden fick ökat politiskt inflytande under andra världskriget då den tjänade som Kinas [krigs]huvudstad i kampen mot Japan. Staden var tidigare en del av Sichuanprovinsen, men 1997 blev Chongqing en "egen provins" inom vilken staden med samma namn inryms. I likhet med Tianjin, Shanghai och Peking rapporterar Chongqing direkt till centralregeringen. Förändringen av administrativ status blev starten för en snabb ekonomisk utveckling. Till ytan är Chongqing nästan lika stort som Österrike med en befolkning på omkring 30 miljoner. Av den totala befolkningen bor omkring en tredjedel i huvudstadsområdet Chongqing (staden) och ytterligare en tredjedel i andra storstadsområden, resterande tredjedel bor på landsbygden. Regionen genomgår en snabb urbani-

sering och årligen flyttar omkring en halv miljon människor från landsbygden till stadsområden. Sammantaget uppgick urbaniseringen till omkring 60 procent 2014 och där målet för 2020 är 70 procent. Regionen drabbades av en politisk skandal 2012 då dess politiska ledare, Bo Xilai, avsattes efter anklagelser om korruption och maktmissbruk. Detta fick stora konsekvenser för regionen som till stor del byggt sin utveckling på Bo Xilai som en stark ledare.

8.3.2 Expansion västerut

Chongqings utveckling under senare år har varit nära förknippad med den så kallade *Go West* strategin, genom vilken centralregeringen tagit fram ett speciellt program för utveckling av Kinas inlandsregioner. Anledning till satsningen är att Kinas inland hamnat på efterkälken jämfört med kustprovinserna. Genom riktade investeringar och en fördelaktig politik görs från centralt håll försök att jämna ut dessa skillnader. Tillsammans med Chengdu är Chongqing den största staden i västra Kina och de två städerna konkurrerar delvis om rollen som ekonomiskt och industriellt centrum för landets västra delar.

Infrastruktur är ett område som utpekats som avgörande för västra Kinas utveckling och inte minst i Chongqing. Den bristfälliga infrastrukturen var länge ett hinder för mer avancerad tillverkningsindustri att etablera sig i staden. Som en del av *Go West* strategin görs omfattande satsningar på att knyta samman staden österut genom utbyggnad av väg och järnväg. Genom byggnationen av de tre ravinernas damm blev Yangtzeffoden navigerbar för oceangående fartyg hela vägen upp till Chongqing. Staden har också blivit en viktig knutpunkt för luftfarten genom satsningar på flygplats och tillhörande logistik-anläggningar. Ytterligare försök att utnyttja stadens geografiska läge har varit genom den järnvägslink som sedan 2010 kopplar samman Chongqing med tyska Duisburg. Satsningarna har haft resultat även om Chongqings geografiska läge gör det svårt att mäta sig med städer längs kusten. Staden är ensam i västra Kina att ha en väl utbyggd järnväg, sjöfart och luftfart. Detta lyfts ofta fram som en konkurrensfördel och de förbättrade kommunikationerna har varit viktiga för den snabba industrialisering som skett de senaste åren.

Fördelaktiga villkor har getts till företag som valt att investera i regionen och stadens industrizoner har vuxit kraftigt. Chongqing är idag Kinas tredje största fordonstillverkare och elektronikföretag producerar 25 procent av alla bärbara datorer i världen. Under 2013 växte Chongqings industrisektor med 13,5 procent och utgör idag över 50 procent av stadens bruttonationalprodukt (BNP). Tillväxten inom avancerad tillverkning bygger i grunden på ett brett policystöd med förankring hos centralregeringen. Vid sidan om fördelaktiga skattevillkor har företagsklimatet förbättrats markant. Typiskt för Kina är att indirekta stöd ges till företag som agerar i enlighet med de riktlinjer som dragits upp av myndigheterna. Företagen som gör det kan räkna med ett positivt bemötande från myndigheterna. Den här typen av stöd har varit en viktig faktor i den snabba industrialiseringen av västra Kina.

8.3.3 Chongqingmodellen

Utvecklingen i Chongqing skiljde sig länge från den i andra kinesiska städer. Under den dåvarande partichefen i staden, Bo Xilai, gavs den offentliga ekonomin större plats. Modellen kontrasterades ofta mot den så kallade Guangdongmodellen som prioriterade det privata näringslivet. En annan sida av Chongqingmodellen var dess fokus på lokalsamhället och medborgarnas livsförutsättningar. Under Bo Xilai gjordes stora satsningar på att skapa arbetstillfällen för den stora massan samtidigt som statliga företag byggde bostäder som skulle vara tillgängliga för mindre bemedlade invånare. Riktade insatser

gjordes också för att fördela inkomsterna i stadsområdena till mindre privilegierade områden på landsbygden. Sammantaget gjorde detta politiken populär bland många grupper i samhället. Vid sidan av de rent egalitära motiven fanns en idé om att en snabb, statligt dirigerad, urbanisering kunde påskynda ekonomins omdaning.

Chongqingmodellen förknippas också med en kampanj mot organiserad brottslighet. För att uppnå målen gick lokalregeringen längre än på andra platser i Kina och vid flera tillfällen genomfördes brottsbekämpningen med metoder utanför det juridiska systemet. Arbets sättet fick stor påverkan på Chongqings utveckling och ansågs som framgångsrik. Gemensamt för många av aktiviteterna var att de genomfördes med neo-socialistiska undertoner. Bo Xilai återanvände till exempel symboler från Mao-eran och motsatte sig på en rad områden liberaliseringarna som förekom i andra delar av Kina.

Den förda politiken under Bo Xilai sammanföll till stor del med riktlinjerna för *Go West* strategin och de fördelar som därigenom kom regionen till del användes flitigt. En övervägande andel av investeringarna finansierades genom den offentliga budgeten på lokal nivå vilket på kort tid skapade stora underskott för lokalregeringen. Detta hanterades genom att resurser omfördelades från centralregeringen, där Chongqing fick en oproportionerlig stor andel jämfört med andra regioner eller städer. Samtidigt ökade regionens egen skuldsättning i mycket hög takt. Redan tidigt uppmärksammades att den statligt dirigerade utvecklingen skapade ineffektivitet och ledde till mindre produktiva investeringar. Modellen möttes på många håll av kritik, inte minst från politiska rivaler som till exempel Xi Jinping (Kinas nuvarande partiordförande), om att den snabba tillväxten var konstgjord. I och med att Bo Xilai förlorade sin politiska ställning 2012 kom Chongqingmodellen att upphöra. Idag har utvecklingstakten avtagit markant och Chongqing har drabbats förhållandevis hårt av den allmänna nedgången i ekonomin. Samtidigt utgör regionen ett prioriterat område för megaprojekt som till exempel One belt, One Road (OBOR) vilket utgör en garant för fortsatta offentligfinansierade investeringar.

8.3.4 Övergripande strategier

Den snabba utvecklingen av Chongqing har gjort att regionen/staden blivit en aktör att räkna med både nationellt och internationellt. Det satsas stora resurser på fortsatt utveckling av den industriella kapaciteten samtidigt som staden ska ta en ledande position i utvecklingen av ekonomin i västra Kina. Detta inkluderar satsningar på mer avancerade tillverkning, bättre infrastruktur, nya former av företagsstöd och inte minst att göra staden och regionen en mer attraktiv plats att bo på. Stadens strategiska läge gör Chongqing till en viktig spelare i flera kinesiska utvecklingsprojekt på nationell nivå. Västra Kina är ett prioriterat område för den kinesiska centralregeringen och under de senaste åren har flera strategier som på olika sätt inbegriper Chongqing lagts fram, till exempel OBOR vilken sammanfaller med 'The Silk Road Initiative' – den Nya Sidenvägen. Dessa kommer framöver få stor påverkan på stadens möjligheter att attrahera investeringar, företag, talanger med mera. De här satsningarna gör också att Chongqing får en stärkt position på det internationella planet. Tillsammans med Chengdu och Xian är staden startpunkt för den infrastruktursatsning som Kina vill göra västerut. En viktig del i strategin är att vända den geografiska nackdelen som inlandet har till en fördel genom att stärka handelsförbindelserna västerut. Satsningarna på den Nya Sidenvägen inbegriper stora infrastruktur-satsningar så väl som insatser för ökad handel med Centralasien och i förlängningen Europa.

Tillsammans med Wuhan och Shanghai är Chongqing också en ledande aktör i den nationella strategin för att stärka den ekonomiska utvecklingen längs Yangtze-floden, en strategi som fått namnet Yangtze-flodens ekonomiska bälte. Fokus för satsningen är att utveckla regionen till att bli ledande inom industri, innovation och inhemsk handel. För att uppnå detta kommer satsningar göras för att stärka infrastrukturen för innovation längs floden, snabba på utvecklingen av strategiskt viktiga industrier, utveckla tjänstesektorn och modernisera jordbruket. Strategin tar ett långsiktigt perspektiv och sträcker sig fram till år 2030. Satsningen är förhållandevis ny, och många oklarheter finns kring vilka åtgärder som kommer finnas med i strategin. Tydligt är dock att satsningen har hög prioritet på nationell nivå.⁶²

One-Hour Economic Circle.

På det lokala planet har Chongqing lanserat en strategi med namnet *One-Hour Economic Circle*. Strategin omfattar 23 av Chongqings 40 distrikt vilka ligger inom en timmes köravstånd från staden. I området ska BNP tredubblas fram till år 2020 och stadsbefolkningen förväntas till dess ha ökat till 22 miljoner. Urbaniseringsgraden kommer då vara runt 80 procent. Fokus ligger på industriell utveckling och att påskynda utvecklingen av industriella baser och kluster. Prioriterade industrier är modern tillverkning, service och jordbruk. Kopplingen är tydlig till tidigare idéer om en balanserad utveckling mellan stad och land kombinerat med snabb urbanisering. Genom satsningen tros Chongqing kunna stärka sin ställning och öka sitt inflyttande i västra Kina.⁶³

Tredje samarbetsprojektet mellan Kina och Singapore

I november 2015 tillkännagavs att Chongqing valts ut som partnerstad i det 'tredje samarbetsprojektet mellan Kinas och Singapores regeringar.' Programmet riktar sig till städer i västra Kina och Chongqing tilldelades programmet i konkurrens med Chengdu och Xian. Satsningen följer på två tidigare projekt; Suzhous Industrial park (1994) och Tianjin Eco City (2008). Fokus för projektet kommer vara modern IT-infrastruktur och moderna tjänster vilket anses kunna skapa ett bättre företagsklimat och göra det billigare att driva företag i centrala och västra Kina. Fyra strategiska sektorer har pekats ut i projektet; finansiella tjänster, luftfart, transport och logistik samt kommunikationsteknik. I de tidiga förslag till projektet som presenterats har staden avsatt ett område på omkring 20 km². Satsningen väntas bland annat innehålla ett integrerat logistikcenter för luftfart och sjöfart. I zonen ska singaporianska företag få utökade möjligheter att arbeta tillsammans med kinesiska och bland annat själva bidra genom juridisk och finansiell rådgivning. Singapore ska också finnas med i utbyggnaden av en smart stad som bland annat kommer innehålla en speciell administrativ zon för utveckling av stora data och molndata. Bland de första singaporianska företagen som gick med i satsningen finns fastighetsföretaget Capita Land och bankerna DBS och UOB. Samarbetet sker genom partnerskapsavtal mellan kinesiska och singaporianska företag. DSB har skrivit fyra strategiska partnerskap med kinesiska statliga myndigheter om att bidra med finansiella tjänster. Capital Land har skrivit ett partnerskapsavtal med lokalregeringen Yuzhong om att skapa ett kinesiskt-singaporianskt samarbetscenter kring ett stort fastighetsutvecklingsprojekt i regionen.

Ett annat exempel på hur Chongqing arbetat med utländska företag är ett nyligen undertecknat avtal med den amerikanska professionella nätverkssiten LinkedIn. Enligt avtalet

⁶² <http://english.cntv.cn/2016/03/09/ARTI6m36aEzbqv4fiptsuUoY160309.shtml>

⁶³ Balancing urban and rural development, UN Habitat

ska LinkedIn stödja Chongqing i deras arbete att rekrytera talanger till staden. Särskilt fokus ligger på industrin och stadens strategiska sektorer. Bland annat ska LinkedIn bygga upp en strategisk talangdatabas för Chongqing som är den andra staden i Kina efter Shanghai som har ett sådant avtal.⁶⁴

Liangjiang New Area

Liangjiang new area etablerades 2010 och ligger i de urbana delarna av Chongqing. Läget är strategiskt med tillgång till hamnen i Guoyuan vilken är den största i Yangtzeflodens övre flöde, järnvägsstationen i Longtu Temple vilken är den största järnvägsknutpunkten i västra Kina och Jiangbeis internationella flygplats vilken är det största flygplatskomplexet i hela Kina. På detta sätt används Chongqings strategiska läge som den enda staden i västra Kina med tillgång till både land, vatten och luftvägar. Genom projektet vill myndigheterna ge ytterligare stöd till Chongqings utveckling genom att skapa en plats där nya reformer kan testas.⁶⁵ Planen för området fokuseras på en bred industrialisering och utveckling av näringslivet. Nio strategiska sektorer har identifierats, bland annat fordonsindustrin, elektronisk information, tillverkningsindustri, instrumentering, bio-läkemedel, finansiella tjänster, robototik, utrustning för skiffergas, flygindustri och modern logistik. Målsättningen är att området ska bidra till den större visionen att göra Chongqing till en industriell bas för västra Kina. Vid sidan om satsningar på näringslivet påverkar detta också lokalsamhället. Omkring 40 procent av området är dedikerat till bostäder, vilket knyter an till satsningen på en *One-Hour Economic Circle* och utvecklingen av stad och landsbygd.

Policystödet i området är något av de mest långtgående i hela Kina. Som ett så kallat *New Area* har Liangjiang samma fördelaktiga policyer som till exempel Pudong och Binhai vilka stöds direkt av centralregeringen. Företagen som investerar i zonen kan också dra nytta av de fördelar som ges under *Go West* strategin. Den låga skattesatsen om 15 procent för företag i området är viktig, en förmån som kommer finnas kvar till 2020. Kvalificerade företag som investerar i området har också rätt till så kallad 2+3 rabatt på inkomskatten vilket innebär att skatten de två första åren helt uteblir och under kommande tre år rabatteras till hälften. Vidare kommer förutsättningarna för avancerad tillverkning stärkas genom att administrativa avgifter som betalas i zonen återinvesteras, till exempel i IT-infrastruktur. Liangjiang har även förtur till medel från regionala och nationella infrastrukturfonder. Stöd till företag ges även genom administrativa lättnader, enklare tilldelning av land samt stöd från myndigheterna för finansiering, teknisk utveckling och tillgång till mark.⁶⁶ De många förmånerna ska kompensera företag för den extra kostnad och risk det innebär att investera i västra Kina jämfört med kustområdena. Det finns dock marknadsmässiga fördelar med att förlägga verksamhet till inlandsregionerna. Kostnaden för till exempel vatten, elektricitet, gas och arbetskraft är cirka 30 procent lägre i Liangjiang jämfört med kustområdena. År 2014 uppgick den lokala BNP i Liangjiang till 186 miljarder renminbi yuan (200 miljarder svenska kronor), mer än dubbelt så mycket som fem år tidigare. De utländska investeringarna uppgick samma år till omkring 4.47 miljarder US-dollar (36 miljarder svenska kronor). Hittills har fler än 200 så kallade *Fortune five hundred* företag etablerat kontor i området. Området har också lockat till sig IT-företag

⁶⁴ <http://www.ft.cq.cn/english/ne/25079.htm>

⁶⁵ http://www.chinadaily.com.cn/regional/chongqing/liangjiang/2015-08/13/content_21566703.htm

⁶⁶ Introduction of Liangjiang New Area, MOFCOM

särskilt inom molndata. Tencent, Kinas största internetföretag, har investerat motsvarande tre miljarder svenska kronor i ett molndatacenter – det första i västra Kina.⁶⁷

8.4 Shenzhen – fokus mot omvärlden

8.4.1 Översikt

Shenzhen ligger i Kantonprovinsen (Guangdong) i södra Kina och är en del i den större stadsregionen runt Pärlflodsdelat med ungefär 60-miljoner invånare. Staden gränsar till Hong Kong och har växt fram i nära samspel med sin mer kända granne. Shenzhen har på många sätt blivit symbolen för Kinas reformpolitik. I Shenzhen öppnades Kinas första speciella ekonomiska zon (SEZ) efter att reformpolitiken inleddes 1979. Då, för drygt 35 år sedan, var Shenzhen ett litet gränssamhälle med omkring 30 000 invånare. De reformer som infördes innebar att kapital utifrån strömmade in tillsammans med tekniskt kunnande vilket ledde till en snabb utveckling av framförallt tillverkningsindustrin. Människor från hela landet flyttade till Shenzhen för att vara del av den snabba ekonomiska utvecklingen. Invandringen har till stor del varit uppdelad i två grupper; de högutbildade i en grupp och migrantarbetare från landsbygden som tagit jobb i fabrikerna i en grupp. Den omfattande migrationen har gjort att staden vuxit mycket kraftigt och i slutet av 2014 var den bofasta befolkningen 10,8 miljoner varav endast 3,3 miljoner hade permanent uppehållstillstånd (hukou).⁶⁸

Shenzhen har kommit att bli navet för tillverkning av högteknologiska produkter i södra Kina och ett centrum för handel, med världens tredje mest trafikerade containerhamn. Över tiden har staden utvecklats och tagit stora steg uppåt i värdekedjan. Betydelsefulla och väl utvecklade näringar finns inom informations- och kommunikationsteknologi, finansiella tjänster, modern logistik och kultur. Staden har också tagit en ledande roll i Kinas satsningar på att bli mer innovativt. Trots att staden har få universitet uppskattas det att så mycket som en femtedel av alla Kinas högutbildade med doktorsgrad är verksamma i staden. Dessutom har Shenzhen en hög andel patentansökningar och har blivit ett nav för startups inom högteknologiska näringar. Idag reser företag från hela världen för att ta del av stadens unika ekosystem för tillverkning av nya smarta, uppkopplade produkter. År 2014 rankades Shenzhen som den mest innovativa staden på det kinesiska fastlandet av Forbes.

Shenzhen är idag en av Kinas modernaste städer med väl utbyggd infrastruktur och samhällsservice. En fastighetsboom har förvandlat staden till en metropol med skyskrapor och en effektiv infrastruktur. Den lokala kulturen, formad av den snabba ekonomiska utvecklingen och den stora migrationen framhålls ofta som en av Shenzhens största fördelar. Staden är öppen, tolerant och politiken är mindre närvarande än i övriga kinesiska städer. Inte minst närheten till Hong Kong gör att Shenzhen har en större öppenhet mot omvärlden. Satsningar på nya frihandelsområden, så som Qianhai, bygger vidare på denna öppenhet.

8.4.2 Shenzhen ska leda Kinas fortsatta modernisering

Den starka tillverkningsindustrin har tjänat Shenzhen väl och utgör fortfarande en stark tillväxtmotor. Samtidigt finns ett starkt behov av att utveckla nya näringsgrenar för att uppgradera ekonomin ytterligare. De strategier som nu lyfts fram bygger vidare på den

⁶⁷ english.liangjiang.gov.cn

⁶⁸ Kinas system för folkbokföring vilket kopplar medborgarnas sociala rättigheter till den plats där de mantalsskrivna.

redan starka tillverkningsindustrin för att utveckla denna ytterligare samtidigt som tjänstesektorns roll kraftigt ska expanderas. Detta anses på central nivå som särskilt viktigt för Kinas fortsatta ekonomiska utveckling. På nationell nivå handlar det om en genomgripande strategi som berör alla delar av näringslivet. Satsningarna på innovation och vetenskap är tydliga exempel på detta. Prioriteringarna i Shenzhen har stor likhet med prioriteringarna på central nivå och många strategiska framtidsindustrier känns igen från det nationella planet.

Den politiska ledningen i Shenzhen har som mål att området skall leda Kinas fortsatta modernisering. I policydokument framställs det som att detta är den naturliga fortsättningen på den roll staden haft från det att den första ekonomiska zonen öppnades. I sin framtidsstrategi riktar Shenzhen in sig på att stärka redan etablerade teknik- och logistikkluster samtidigt som ekonomin ska diversifieras och gå mer emot tjänstebaserade näringar. I arbetet har fyra pelarindustrier identifierats; high-tech, modern logistik, kulturindustri och finansiella tjänster.⁶⁹ I nästa steg ser Shenzhen en roll där staden blir testplats för en integrerad modern ekonomi med högteknologiska företag och en modern tjänstesektor. Exempel på detta är att Shenzhen är pilotområden för en lång rad reformer av den kinesiska ekonomin. Staden ingick i den första gruppen städer som utnämndes till *National Intellectual Property Rights Pilot Cities* och var den första staden som utsågs till *National Self-Innovation Demonstration Zone* vilket syftar på Kinas strävan att vara självförsörjande på innovationer.

Det speciella affärsklimat som råder i Shenzhen är något som lyfts fram i kommunikationen till presumtiva investerare. Staden påstås ha en välkomnande atmosfär och en dynamik som saknas på andra platser i Kina. Staden har också en betydligt högre grad av marknadsekonomi med färre inslag av direkt statlig styrning än andra städer i Kina. Samtidigt lyfts det ofta fram att relationer, så kallade *guanxi*, inte har samma betydelse för att göra affärer i Shenzhen som i övriga delar av landet. En effekt av att Shenzhen redan kommit långt i sin utveckling är att de statliga utvecklingsprojekten i staden är begränsade (utvecklingsområdet Qianhai är ett undantag). Policystöd och statliga direktiv riktade till särskilda industrier är inte lika påtagliga här som på andra platser i landet. Istället söker lokalregeringen hitta andra metoder för att stimulera utvecklingen av strategiska sektorer, befintliga och nya. De höga skatteintäkterna (framför allt mervärdesskatter) underlättar finansiering av olika satsningar för att stödja innovation och näringslivsutveckling.

8.4.3 De fyra pelarindustrierna

High-tech och betydande satsningar på forskning

Satsningarna inom forskning och utveckling – high-tech – i Shenzhen skiljer sig från den på många andra håll i Kina genom det nära samarbetet med industrin. Till skillnad från städer som Beijing och Shanghai saknar Shenzhen en akademisk tradition. Detta till trots utgör FoU en viktig pelare för stadens ekonomi. År 2014 uppgick utgifterna för FoU till 4,02 procent av BNP och av dessa kom drygt 95 procent från företagen. Frånvaron av väl utvecklade universitet och forskningsinstitutioner har medfört att FoU är nära kopplat till industrin. År 2014 söktes i Shenzhen 11600 internationella patent, en ökning med 15 procent från 2013. Detta utgjorde 48,9 procent av Kinas totala antal internationella patentansökningar och innebar att Shenzhen för 11:e året i rad toppade listan.

⁶⁹ <http://english.sz.gov.cn/iis/>

Idag görs omfattande satsningar för att förbättra förutsättningarna för forskning. År 2011 grundades Southern University of Science and Technology i staden med målsättningen att leda reformerna av Kinas forskningsinriktade universitet. Universitetet har en tydlig internationell prägel och har som målsättning att vara en ledande institution inom forskning och innovation. Under det senaste decenniet har flera nationella forskningsinstitut etablerats i staden. Detta visar hur FoU blir en allt mer framträdande del av Shenzhens ekonomi.

Modern logistik

Genom sitt strategiska läge vid de stora tillverkningsklustren i södra Kina har Shenzhen blivit ett nav för avancerade logistiktjänster. Branschen stod för omkring 10 procent av stadens BNP 2014. Sektorn är på många sätt ledande i Kina. Inte minst närheten till Hong Kong har spelat en viktig roll i dess uppgradering. Utvecklingen går mot tredjepartslogistik och effektivare *supply chain management*, ett område där staden är ledande i landet. Många av landets ledande aktörer har sitt huvudkontor i Shenzhen. Den goda tillgången på moderna logistiktjänster lyfts fram som en konkurrensfördel för alla investeringar, men också som ett utvecklingsområde där investeringar uppmuntras. För att stödja branschens utveckling finns sex stora logistikparker i Shenzhen. Årligen hålls också en stor mässa i staden inriktad på logistiksektorn med stort internationellt deltagande och nära på 100 000 besökare.

Finansindustri

Shenzhen är ett finansiellt centrum i Kina. Staden är säte för en av Kinas två börser. Finansindustrin stod för omkring 14 procent av landets BNP 2014 vilket är den högsta andelen av alla städer på det kinesiska fastlandet. Staden spelar redan idag en stor roll i utvecklingen av onlinefinansiering och Kinas första privata internetbank WeBank, som är en del av det stora internetföretaget Tencent, har sin bas i staden.

Kulturindustrin

Kulturindustrin har hittills spelat en begränsad roll i Shenzhens utveckling men från lokalregeringen görs nu satsningar på att skapa bättre förutsättningar. Här finns planer för att integrera de kreativa näringarna med teknikprodukter. I staden finns också ett antal klusterbildningar för kulturindustrin. Överlag befinner sig dock utvecklingen på en låg nivå.

Qianhai

Som en del i Kinas fortsatta reformer har centralregeringen lanserat nya pilotområden för att öka Kinas integrering med omvärlden. Detta sker inte i hela landet samtidigt utan gradvis genom specialzoner som kan handla mer fritt med omvärlden. En av de mest omfattande zonerna är Qianhai i Shenzhen. Inriktningen i Qianhai är mot en modern tjänstesektor där mycket inspiration kommer från Hong Kong. Samarbete och ökad ekonomisk integration med den mer välkända grannen är prioriterat vilket framgår av det fullständiga namnet på zonen, Qianhai Shenzhen – Hong Kong samarbetszon för modern tjänstesektor.⁷⁰

Zonen utgörs av ett område i västra Shenzhen strategiskt beläget nära Shenzhens flygplats. Totalt har zonen en yta på 14,92 kvadratkilometer. Kommunikationerna till och från Qianhai kommer bli mycket bra med närhet till flygplatser och ett utbrett nätverk av

⁷⁰ <http://amcham.org.hk/events/eventdetail/1239/-/shenzhen-and-qianhai-threat-or-opportunity-for-hong-kong>

snabbtåg. Området i sig blir uppdelat i tre områden; Guiwan (centralt affärsdistrikt med inriktning mot avancerade tjänster), Qianwan (IT och kultur) och Mawan (logistikcentra). I planeringen har idén om att bygga en smart och hållbar stad varit framträdande. Området ska vara tilltalande både för såväl företag som för människor. När utbyggnaden är avslutad ska Qianhai ha en bofast befolkning på 150 000 personer och arbetsplatser för 650 000 personer.⁷¹

I det första policydokument över Qianhai som stadsrådet, Kinas regering, gav ut 2012 specificeras 22 åtgärder för att utveckla området.⁷² Här återfinns reformer inom sex särskilda områden; finans, skatt, juridik, talanger, utbildning, sjukvård och telekommunikation. Totalt har 112 branscher utsetts som målgrupp för reformerna i Qianhai, av dessa finns 23 inom finans och bankväsende. Den uttalade målsättningen är att utveckla Qianhai till en pilotstad och företrädare för Kinas ekonomiska reformer. På skatteområdet kommer Qianhai erbjuda lägre skattesatser för att locka företag. Bolagsskatten i Kina är idag 25 procent, medan inkomstskatten varierar mellan 5 och 45 procent. Enligt planen ska skattesatsen i möjligaste mån efterlikna Hong Kong vilket skulle begränsa både företagsskatt och inkomstskatt till under 20 procent.⁷³

Fyra branscher har särskilt pekats ut som strategiskt viktiga; ekonomi, logistik, informations- och kommunikationsteknologi, och andra professionella tjänster. Särskild tonvikt läggs på finanssektorn för vilken Qianhai har utsetts till en experimentell zon som ska främja finansiella innovationer och ytterligare öppenhet mot omvärlden. Till exempel ska samarbetet med Hong Kong öka och zonen ska bidra till den kinesiska valutan renminbi yuans internationalisering. Finansinstitutioner som etablerar sig i Qianhai kommer att ges utökade befogenheter att göra affärer med omvärlden.

Planen anger uttryckligen att Qinghai ska sträva efter att vara välkomnande för talanger. Detta innefattar skapandet av en miljö och stödfunktioner som passar framtida ledare inom den moderna servicesektorn. Vidare ska zonen arbeta aktivt och skapa mekanismer för att locka till sig talanger till området. Arbetet med att locka till sig talanger utifrån har fått samlingsnamnet "*Qianhai Shenzhen-Hong Kong Special Talent Zone*". Ett första steg i satsningen har varit att etablera ett talangcenter som ska fungera som centrum för arbetet, bland annat kommer centret fungera som en *one-stop-shop* för företag och anställda i kontakt med myndigheterna.⁷⁴ Ett tydligt policystöd är lägre skattesatser för talanger. Enligt nuvarande policy kommer arbetstagare som klassificerats som talanger endast att betala 15 procent i inkomstskatt. År 2014 berörde detta 70 individer, men detta kommer att växa kraftigt när zonen växer ytterligare.

8.4.4 E-hub – en innovationshub

Ett tydligt exempel på hur staten vill stödja utvecklingen av innovativa startupföretag i Shenzhen och Qianhai är satsningen på *E-hub*, en innovationshub inriktad mot unga företagare. Satsningen är resultatet av ett samarbete mellan Qianhai och Shenzhen Youth Federation och Hong Kong Federation of Youth Groups. Huben utgörs av ett fastighetskluster i vilka kontor och inkubatorer för startupföretag finns inrymda. Omkring 200 företag ska inrymmas i lokalerna och fokus ligger på innovationer inom sektorer som prioriteras i Qinghai i stort; modern logistik, informationstjänster, teknik, kultur och

⁷¹ https://www.google.se/?gws_rd=ssl#q=Qianhai:+the+big+picture%2C+Daiwa+capital+invest

⁷² Godkändes av stadsrådet 2010

⁷³ The Rise of Qianhai: an Opportunity or a Challenge?, Colliers International

⁷⁴ http://www.szqh.com.cn/Why_Qianhai/Talent_Trial_Zone/

kreativa näringar. Hubben ska utveckla stödformer till företag på flera områden, bland annat finansiering i tidiga skeden, utbildning, konsulttjänster och nätverkande. Stöd finns också i form av subventionerade hyror. Företag kan också kvalificera sig för de generella stöd och fördelaktiga regler som finns i Qianhai.⁷⁵

8.4.5 Invest Shenzhen – ett verktyg för investeringsfrämjande

Shenzhen arbetar aktivt för att locka företag från andra delar av landet och utomlands att etablera sig i regionen. En viktig aktör i arbetet är Invest Shenzhen som är en del av lokalregeringen. För utländska investerare beskrivs Shenzhen som en stark kandidat för etablering genom dess väl utvecklade ekonomi och goda kontakter med omvärlden. Stadens läge, med närhet till Hong Kong och dess flygplats och finansmarknad lyfts fram. Lokalregeringen målar gärna upp staden som internationell och som en integrerad del i världsekonomin. Integrationen med Hong Kong är fortsatt prioriterad och dagligen passerar tiotusentals människor gränsen. Totalt finns 15 gränsövergångar mellan städerna och proceduren för passering underlättas genom elektroniska system för de som ofta passerar gränsen. Särskilt det faktum att statens roll i ekonomin är förhållandevis liten lyfts fram som en av Shenzhens styrkor. Den dynamiska marknaden är attraktiv för utländska företag som kan känna igen sig bättre i Shenzhens än på andra platser i landet. Även den moderna administrationen lyfts fram som en fördel.

8.5 Diskussion

Begrepp som *'attraktion av kunskapsintensiva näringar'* och *'attraktiva städer'* används inte uttryckligen i Kina. Däremot pågår ett arbete som motsvarar detta men under andra namn och delvis andra former. Ett koncept som vuxit fram är *'strategiska regioner'* och *'strategiska industrier'* vilka genom olika stöd och prioriteringar skall utgöra grunden i det moderna Kina. Att diskussionen i Kina ter sig annorlunda jämfört med mer utvecklade länder, till exempel Sverige och USA, beror på skillnader i samhällsutmaningar och politisk struktur. Samtidigt är det viktigt för Sveriges politiska beslutsfattare och svenska företag att förstå vad som händer i takt med att Kina fortsätter utvecklas och integreras med omvärlden. Förändringstakten i Kina är hög och högst påtaglig. Samtidigt varierar utvecklingsnivån kraftigt mellan kust och inland, och mellan stad och landsbygd, vilket gör arbetet med att modernisera hela Kina till en oerhört komplex övning.

När reformarbetet startade i slutet av 1970-talet lades stora resurser på att snabbt utveckla den arbetskraftsintensiva tillverkningsindustrin, ofta med lågt värdeinnehåll. Målsättningen var expansion och höga produktionsvolym. Idag är det kvalitet, kunskapsintensiva näringar och individen i centrum som utgör den långsiktiga målsättningen för hela landet. I det här arbetet spelar staten en avgörande roll. Centralregeringen utformar och beslutar om politikens inriktning vilka i sin tur implementeras på lägre administrativa nivåer. På så vis bryts målsättningarna från central nivå ned för att möta de specifika utmaningar som Kinas olika regioner möter. I Kina råder en hög grad av lokalt självbestämmande vilket ger stora möjligheter för en region att utforma lokala handlingsplaner. I Kina innebär förändringsarbetet att det ofta byggs helt nya stadsområden med alla dess funktioner av social och ekonomisk infrastruktur. Detta ger i sin tur utrymme att skapa unika lösningar vad gäller satsningar på olika industrisektorer, logistikfunktioner och övrig infrastruktur samt att skapa nya urbana funktioner och bra levnadsvillkor.

⁷⁵ <http://ehub.hkfyg.org.hk/facilities.php?language=eng>

I den här rapporten har två städer – regioner – av särskilt intresse för centralregeringen valts ut, Chongqing och Shenzhen. Städerna tillhör några av dem som genomgått störst förändringar under de senaste 15–20 åren och är i viss mån varandras motpoler. Chongqing vänder sig första hand mot den inhemska marknaden samtidigt som Shenzhen försöker bygga ett globalt varumärke. Chongqings geografiska läge är en viktig del i Kinas långsiktiga utvecklingsstrategier som One Belt, One Road och Nya Sidenvägen. Av särskilt intresse är den lokalt utvecklade satsningen 'One-Hour Economic Circle'. Det här omfattar 23 av Chongqings 40 distrikt som alla ligger inom en timmes köravstånd från staden. I området ska BNP tredubblas fram till år 2020 och stadsbefolkningen förväntas till dess ha ökat till 22 miljoner. Ett annat lokalt initiativ är Liangjiang New Area. Området är strategiskt placerat med tillgång till hamnen i Guoyuan (den största i Yangtzefflodens övre flöde), järnvägsstationen i Longtu Temple (den största järnvägsknutpunkten i västra Kina) och Jiangbeis internationella flygplats (det största flygplatskomplexet i Kina). Policystödet i området är något av de mest långtgående i hela Kina. Vid sidan av betydande skatte- rabatter erbjuds omfattande administrativa lättnader, enklare tilldelning av land samt stöd från myndigheterna för finansiering, teknisk utveckling och tillgång till mark. Hittills har fler än 200 så kallade *Fortune five hundred* företag etablerat kontor i området.

Shenzhen har kommit att bli navet för tillverkning av högteknologiska produkter i södra Kina och ett centrum för handel, med världens tredje mest trafikerade containerhamn. Idag reser företag från hela världen till området för att ta del av stadens unika ekosystem för tillverkning av nya smarta, uppkopplade produkter. Staden har en väl utbyggd infrastruktur och samhällsservice. Shenzhen ingick i den första gruppen städer som utnämndes till National Intellectual Property Rights Pilot Cities och var den första staden som utsågs till National Self-Innovation Demonstration Zone vilket syftar på Kinas strävan att vara självförsörjande på innovationer. Invest Shenzhen är en statlig aktör med uppgift att locka inhemska och utländska företag till Shenzhen. Här beskrivs Shenzhen som en stark kandidat för etablering genom dess väl utvecklade ekonomi och goda kontakter med omvärlden. Stadens läge, men närhet till Hong Kong och dess flygplats och finansmarknad lyfts fram.

Utmaningarna kring Kinas enorma förändringsarbete kan inte underskattas. Samtidigt som centralregeringen, inklusive provins- och lägre administrativa nivåer, satsar gigantiska resurser på att utveckla nya dynamiska tillväxtområden pågår en allt mer intensiv diskussion om hur effektiva dessa satsningar egentligen är. Nya frågeställningar som diskuteras är under hur lång tid de statliga stöden kan fortsätta på dagens höga nivåer och vad som händer när stöden minskar eller kanske försvinner helt. De privata företagens roll utpekas som avgörande för ekonomin och därmed hela landets utveckling.⁷⁶ I detta syfte ges kraftfulla incitament parallellt med att diskriminerande lagar och regler införs som begränsar företagens möjligheter på marknaden. Detta påverkar i hög grad även utländska företag. Andra diskussioner menar att morgondagens digitala och kunskapsintensiva varu- och tjänsteproduktion är betydligt mer lätttröglig än traditionell tillverkningsindustri och snabbt kan byta geografisk utgångspunkt om förhållandena snabbt försämras.

⁷⁶ Feng, Ljungwall, He. 2015. The Ecology of Chinese Private Enterprises. World Scientific, Series on Chinese Economics Research: Volume 11. ISBN: 978-981-4596-89-3

9 Sydkorea – Incheon och Busan

Sydkorea med sina 50 miljoner invånare har ett centralt läge i nordöstra Asien. Regionens 1,5 miljarder människor står för 21 procent av världens befolkning och genererar 21 procent av den globala bruttonationalprodukten.⁷⁷ 147 städer med en befolkning på mer än en miljon kan nås inom tre timmars flygning från Incheon International Airport som serverar Seoul med omnejd. Sydkorea har de senaste decennierna expanderat sin globala marknadsandel inom en rad olika branscher. Landets industri är global marknadsledare inom halvledare (68 procent av världsmarknaden), bildskärmar (44 procent), smarta mobiltelefoner (29 procent) och fartyg (41 procent).⁷⁸ Som den enda asiatiska ekonomin som har frihandelsavtal med samtliga tre av världens största marknader (EU, USA och Kina), har Sydkorea internationella frihandelsavtal som täcker 73 procent av global total bruttonationalprodukt. Sydkorea är det fjärde enklaste landet i världen att göra affärer i enligt Världsbankens Doing Business Report 2015.⁷⁹ Sydkorea är också rankat som världens mest innovativa land enligt Bloomberg Global Innovation Index 2015.⁸⁰

Sydkorea är ett centraliserat land där kommuner och städer i många avseenden har mycket begränsad självständighet. Detta trots att landets regeringar betonat ökat regionalt självstyre som en förutsättning för nationell konkurrenskraft sedan mitten av 1990-talet då lagen Balanced National Development Act trädde i kraft.⁸¹ Staten har till exempel gradvis gett varje region mer ansvar och självständighet att ta fram regionala planer för ekonomisk tillväxt och specialisering. Denna politiska trend har förstärkts ytterligare sedan 2003 när den dåvarande regeringen lade fram den nationella strategin 'Balanced Regional Development' för att snabba på decentraliseringen av landet.^{82,83} Sedan dess har det skett en ökad flytt av hela departement och myndigheter ut i regionerna för att försöka minska gapet vad gäller befolkningsantal, välfärd och ekonomisk dynamik mellan städer och landsbygd, och för att främja samarbete mellan näringsliv, akademi/forskningsinstitutioner och staten, även mellan olika geografiska delar av landet. Andelen centrala administrativa myndigheter i huvudstadsregionen förväntas minska från 85 procent till 35 procent efter att alla omlokaliseringar är färdiga. I februari 2016 hade 100 av 115 för flytt tilltänkta statliga förvaltningsmyndigheter omlokaliserats utanför huvudstaden.

Centralregeringen har även ambitionen att annan verksamhet än statsförvaltning ska lokaliseras ute i regionerna i högre utsträckning. Till exempel har teknikparker byggts upp över hela landet under ett nationellt finansierat projekt. År 2015 fanns det totalt 18 teknikparker i 16 olika regioner. Regeringen har valt att sedan 2005 kategorisera tio städer inklusive Busan och Jeju som ”innovationsstäder” med särskild potential för att driva upp landets innovationskraft.

⁷⁷ Invest Korea 2016 Tillgänglig: <http://www.investkorea.org/en/invest/asianhub.do>

⁷⁸ Invest Korea 2016 Industries Tillgänglig: <http://www.investkorea.org/en/world/all.do>

⁷⁹ Världsbanken 2015 Doing Business Tillgänglig: <http://www.doingbusiness.org/reports>

⁸⁰ Bloomberg 2016 Global Innovation Index Tillgänglig: <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/>

⁸¹ Balanced Regional Development And Support For Local Small And Medium Enterprises Act, Enforcement Date 01. Jul, 1995.

⁸² Andy Pike, Andrés Rodríguez Pose, and John Tomaney 2006 Local and Regional Development Routledge

⁸³ Det finns ett flertal strategier för detta ändamål. Ett annat exempel är The 4th Comprehensive Plans for Advancing Local Science and Technology (2013-2017).

Ett mer konkret initiativ som sammanbinder nationell och regional tillväxtpolitik är etableringen av fria ekonomiska zoner (FEZ). Det finns idag sex frizoner.⁸⁴ Dessa zoner används som verktyg för att locka inhemska och internationella företag, och för att främja industrier som befinner sig högt upp i värdekedjorna. Individer och/eller företag kan i zonerna dra nytta av olika incitament inklusive skattefördelar, etableringsstöd, och en rad subventioner inklusive för lokalhyra. En aktuell trend i politiken runt de ekonomiska frizonerna är att försöka få till en ökad specialisering baserad på zonernas utveckling under de senaste åren, förhoppningsvis resulterande i minskande överlapp mellan zonernas verksamheter.

Den nuvarande regeringen under president Park använder den nationella strategin ”Creative Economy” som ett utvecklingsparadigm för ekonomisk utveckling och skapande av arbetstillfällen i hela landet. Med utgångspunkt från en onlineplattform kallad ”Creative Town” lanserad 2013, har nu 17 fysiska innovationscenter skapats runt om i landet för att främja strategin ”Creative Economy”. Utifrån varje regions befintliga styrkor samarbetar varje av dessa centrum med ett av de sydkoreanska industrikonglomeraten för att ge små och nystartade företag både materiella (till exempel kontorsutrymmen) och immateriella stöd (till exempel rådgivning).

9.1 Incheon City

Incheon är beläget nordväst om Seoul där landets västkust börjar, och har historiskt fungerat som en inkörspport till Seoul med dess omnejd. Med 24 miljoner invånare har Seoul-Incheon-Gyeonggi regionen ungefär hälften av Sydkoreas befolkning. Baserat på Incheons geografiska fördelar, goda anslutningar via dess internationella flygplats och hamn, och tillräckligt markareal för nybyggnation, beslutade regeringen i augusti 2003 att göra delar av Incheon till Incheon Free Economic Zone (IFEZ).

IFEZ överlappar områdena Songdo, Yeongjong och Cheongna inklusive Incheon International Airport och en större hamn. Belägen 8 kilometer från centrum av Incheon City och 50 kilometer från centrala Seoul, kan IFEZ dra fördel av dessa städers human-kapital och andra resurser. I augusti 2014 hade 73 multinationella företag från 16 länder, däribland Celltrion, Boeing, BMW och GM, verksamhet i IFEZ.

Som nämnts i inledningen har den centrala förvaltningen inklusive presidentämbetet en särdeles maktställning i Sydkorea, och generellt även över lokala strategier, vilket gör att Incheon nog måste beakta regeringens politik och prioriteringar. Men vad det gäller regionala strategier om attraktion av investeringar anser sig lokala ledare kunna ha relativt stor möjlighet att påverka i alla fall hur politiken genomförs. Oavsett regeringsskiftet, med fem års valcykler, har Incheon kunnat hålla fast vid en egen stabil strategi för attraktionskraft de senaste tio åren. Strategier för staden Incheon och IFEZ är sammanflätade och samarbetet är nära, trots att budgetar för IFEZ och Incheon stad är separata.

IFEZ har även nära samarbeten med många nationella organisationer i landet som främjar till exempel investeringsfrämjande, däribland Korea Trade Investment Promotion Agency (KOTRA). Som ett mått på IFEZ internationella ambitioner organiserade eller deltog representanter från IFEZ i totalt 19 utställningar (4 inhemska och 15 internationella) under år 2015. Deltagande i internationella sammanhang som dessa utställningar och mässor beslutas av IFEZ snarare än att initiativ eller koordinering kommer från nationell nivå.

⁸⁴ Free Economic Zone 2016 Available: <http://terms.naver.com/entry.nhn?docId=571910&cid=46618&categoryId=46618>

KOTRA ger oftast stöd när en stad som Incheon gör en förfrågan till KOTRA om att få nyttja deras kunskap, erfarenhet och resurser till exempel i form av kontor inom och utanför landet. Incheon har systerstäder i Japan och Kina och driver tillsammans med dessa utbytesprogram för sina tjänstemän.

Den nyaste delen av Incheon kallas Songdo International Business District och är det mest utmärkande exemplet vad gäller attraktion av kunskapsintensiva industrier till Incheon. Songdo ligger på återvunnen mark från havet och byggdes som en smart stad och modell för grön tillväxt och nya lösningar vad gäller stadsplanering, transporter, och digital kommunikationsteknik. I Songdo ligger sätet för den nya Green Climate Fund liksom kontor för tio andra internationella organisationer, däribland FN och Världsbanken. Distriktet ligger i nära anslutning till Incheon International Airport, världens bäst rankade flygplats av passagerare varje år de senaste tio åren. Sydkoreas längsta bro, Incheon Bridge, spänner 21 km över en vik och ansluter Songdo direkt till flygplatsen, vilket i restid innebär knappt 20 minuter. Många tillverkningsföretag i Songdo har även börjat använda en ny djuphavshamn i Songdo med de kostnads fördelar och bättre tillgänglighet som detta inneburit.

9.1.1 Fokus, prioritering och samverkan i staden/regionen

Incheon åtta strategiska fokusområden är logistik, avancerade bilar, flyg, turism, bioteknik, robotik, grön finansiering, och skönhetsprodukter. Inom dessa åtta områden finns ytterligare prioriteringar, sedan år 2013 utsågs avancerade bilar, bioteknik, och det tillkomna området cleantech till de tre viktigaste strategiska områdena i stadens lokala version av ”4th Comprehensive Plan for Advancing Local Science and Technology” – en samling av strategier från Sydkoreas olika regioner och städer. I denna plan för Incheon specificeras också två övergripande mål:

- Omdana det lokala näringslivet för ett högre förädlingsvärde och skapa helt nya industrier som kan agera som tillväxtmotorer genom att expandera stadens FoU-kapacitet.
- Skapa lokal bättre styrning för forskning och utveckling genom samverkan mellan akademi och industri, och genom expansion av dessas nätverk.

IFEZ satte även i samband med strategiarbetet 2013 upp två specifika mål på en tio års tidshorisont:

- Uppnå 100 procents beläggning/utnyttjande av landarealen inom den fria ekonomiska zonen.
- Attrahera utländska investeringar på 84 miljarder kronor (10 miljarder US-dollar)

Just bioteknik som område har funnits med tidigt i utvecklingen av Incheon, och är förankrad i lokala styrkeområden vad gäller kompetens. IFEZ fokuserar särskilt på kombinationen av bioteknik och IKT i linje med den sydkoreanska nationella tillväxt och innovationsstrategi där IKT ses som en utgångspunkt och sedan används för att omvandla och förädla andra industrier via industrikonvergens. Redan innan grundandet av Songdo International Business District fanns ett antal starka bioteknikföretag etablerade i området, med mer än hundra fabriker igång. Lokala tjänstemän hävdar att kombinationen IKT och bioteknik passat bra för att introducera nya företag till befintlig industri i staden.

Songdo International Business District främjar dock samtidigt en rad andra branscher, och ger samma möjligheter och fördelar att etablera sig oavsett industrisektor. Men med

ambitionen om en så kallad ”multi-function”-stad, där blandning av bostäder, företag, kultur, affärer och fritidsmiljöer ska samexistera, hävdas att distriktet har ganska höga krav vid nyetablering, och använder en rigorös urvalsprocess för inträdeskandidater. För att starta ett nytt företag i Songdo måste företaget uppfylla vissa kriterier där särskilt miljöpåverkan synas noga. Efter att företaget/organisationen passerat denna första process, tas ett slutligt beslut av ett lokalt utskott. Hela processen tar ungefär två år från inlämnad ansökan till tillstånd för etablering.

Inte bara sammansättningen av företag i området, utan även en hög nivå på boende- och levnadsförhållanden (”livability”) betraktas som en av de viktigaste egenskaperna hos en ”multi-functional city”. Många skolor och sjukhus har bjudits in och startat i området och fler anläggningar, inklusive ett internationellt sjukhus, är på gång som ska byggas de närmaste åren. Representanter från Songdo International Business District håller regelbundna möten med arbetare (till exempel på sydkoreanska forskningscentra och internationella företag), och boende i området för att utvärdera deras levnads- och arbetsvillkor och få in förbättringsförslag. Till exempel beröms i dessa möten ofta den internationella atmosfären i Songdo, men samtidigt påpekas att språkbarriärer innebär fortsatta problem för utländska arbetare.

Även om Songdo har god tillgänglighet till många större städer och har bra boende och arbetsmiljö, är det upplevda psykologiska avståndet mellan Seoul och Incheon en faktor som negativt påverkar tillgången på talang. Många anställda föredrar att pendla från Seoul snarare än att bo i området. Trots de 700 IKT- och bioteknikföretag som etablerat sig lokalt, kvarstår faktum att den stora majoriteten av deras anställda pendlar från Seoul. Tjänstemän ansvariga för strategi för IFEZ menar att man kan lära sig särskilt mycket från en stad som Singapore, vilken även ska ses som en betydande internationell konkurrent. Singapore har till exempel blivit en hubb för regionala huvudkontor, vilket så här långt varit svårt att uppnå för Incheon. En annan utmaning som diskuteras i staden är möjligheterna att kombinera avancerade industrier med skapandet av nya arbetstillfällen. Tjänstemän i Songdo/IFEZ försöker hitta och prioritera industri som klarar av denna kombination, och ser potential inom till exempel flygindustrin, vilken även har vissa naturliga goda förutsättningar genom närheten till Incheon International Airport.

9.1.2 Aktiviteter

För att attrahera nya företag till regionen marknadsför Incheon de avancerade egenskaperna hos Songdo som en ny smart stad i landet, och dess möjligheter att husera nya fastigheter i ett strategiskt läge nära landets största flygplats och huvudstaden Seoul. Dessutom betonas finansiella incitament kopplade till den fria ekonomiska zonen IFEZ, och det stora antalet satsningar på specifika företagskluster, vilka tillsammans bedöms väga in positivt i företagets lokaliseringsbeslut.

Songdo klassas i Sydkorea som en ”smart stad” baserad på de ursprungliga designegenskaperna med till exempel sensornätverk och tjänster runt sakernas internet som byggts in i princip all infrastruktur, och på grund av ett antal aktiva ”Smart City”-projekt som Songdo deltar i. Ett exempel är ”U-City Infrastructure project” (U står för ubiquitous) som startade under år 2013. IKT-lösningar (både hård- och mjukvara) användes inom sex områden, inklusive transport, säkerhet, förebyggande av katastrofer, miljö, fastighetsförvaltning och konvergenstjänster.

IKT-infrastrukturen i området möjliggör till exempel för Songdos medborgare att få tillgång till trafik och väginformation från sina mobiltelefoner, och för stadens tjänstemän

att styra trafik mer flexibelt beroende på trafikflöde i realtid. Analys av stora data från sensornätverk ska bidra till att skapa en säkrare och mer energieffektiv stadsmiljö. Funktionen U-city Management Center skapades för att hantera dessa nya möjligheter. En intressant aspekt är att staden i sig kan komma att fungera som ett levande laboratorium för företag när man tar fram tjänster som kommer att ingå i olika smarta städer runt om i världen. Omkring 25 sydkoreanska städer har påbörjat liknande U-city investeringar, men bland dessa har Songdo valts ut som det nationella flaggskeppet baserat på bästa genomförande, och lett till planer för export av lösningar och teknologier till bland annat Thailand.

IFEZ lägger som beskrivits ovan stor vikt vid att attrahera just högteknologiska industrier, och har genom åren försökt få till förtätning och kritisk massa genom att erbjuda lokaler och tjänster skräddarsydda för en viss industri. Exempel på detta är Knowledge and Information Business Complex, Science Village, IT Union Valley och New and Renewable Energy Complex (2009–20). I dessa kluster av företag fortsätter Incheon att stödja projekt med utländska företag som deltagare inom en rad inriktningar som till exempel avancerad tillverkning (Huneed Technologies Project) och skapandet av datalagrings/serverhallar (Kyobo Data Center Project). I de projekt som Incheon/IFEZ stödjer betonas alltid vikten av att skapa synergieffekter mellan industriell och akademisk forskning.

Incheon arbetar, baserat på IFEZ klassning som nationell ekonomisk frizon, med ett antal intrikata finansiella incitamentsprogram för att stödja investerare inklusive skattelättnader (nationella och regionala skatter), mark- och fastighetssubventioner, subventioner för värdeskapande aktiviteter som utbildning, och omlokaliseringsstöd.^{85 86}

Under det sammanhållande namnet ”One-Stop Service” försöker IFEZ sänka administrativa barriärer för utländska företagare till ett minimum. Personal som jobbar med tjänsten ”One-Stop Service” är ansvariga för att se till att utländska företag och investerare snabbt sätts i kontakt med lämplig myndighet, beroende på vad ärendet eller förfrågan gäller. Konsultationer kan göras på ett antal språk över telefon eller direkt på plats i Songdo.⁸⁷

Eftersom Incheon särskilt vill locka utländska investerare som har behov av att bygga nya kontor och anläggningar i Songdo, passar visering med hjälp av Real Estate Investment Immigration System väl in i de lokala planerna. Genom detta viseringssystem kan investerare som investerar cirka fem miljoner kronor (700 miljoner sydkoreansk won) i inköp av byggnader och/eller tomtmark stanna i Sydkorea för att se till sina affärer och sedan få ett permanent uppehållstillstånd efter fem år.

Tjänstemän som arbetar med att genomföra attraktionsstrategierna i Incheon påtalar att aktivt stödja lokala sydkoreanska företag som har samriskbolag (joint ventures) med utländska företag kan vara ett snabbspår för att attrahera utländskt kapital och talang. Ett lyckat exempel i närtid är ett samriskbolag mellan sydkoreanska Mando och den tyska fordonskomponenttillverkaren Brose. Samriskföretaget Mandobrose tillverkar nu i Songdo avancerade fordonskomponenter som motorer för elektrisk servostyrning. Företaget hade tidigare sin hemvist i Daeguprovinsen i sydöstra delen av landet, men har nu flyttats till

⁸⁵ IFEZ 2016 Investment Benefit Tillgänglig: <http://www.ifez.go.kr/eng/en/m1/benefit1/screen.do>

⁸⁶ As mentioned in general overview, IFEZ was designated over Songdo, Yeongjong, and Cheongna International Cities including Incheon International Airport and Ports.

⁸⁷ IFEZ One-Stop Services 2016 Tillgänglig: <http://www.ifez.go.kr/eng/en/m4/onestop/screen.do>

Songdo efter att ha övervägt de förmåner som området erbjuder företag med utländska ägare.

Som vanligt i den sydkoreanska förvaltningen finns både ett stort utbud av kvantitativa mål uppsatta för IFEZ, och noggrann uppföljning av resultat, exempelvis antalet etablerade forskningscentra, utländska direktinvesteringar, och internationella organisationer (till exempel FN) som öppnat kontor i Incheon.

9.2 Busan City

I slutet av 1990-talet beviljade regeringen ökat självstyre till fem städer som fick beteckningen ”metropolitan cities”. Busan, Daegu, Incheon, Daejeon, och Gwangju blev ”metropolitan cities” år 1995, följt av Ulsan år 1997. Busan är Sydkoreas näst största stad med 3,6 miljoner invånare och identifieras ofta som en hamnstad tack vare att staden har världens femte största hamn, och inkörsporten till hela Asiens marknader för många företags produkter.

Busan är sedan 2005 en av de tio ’Innovation Cities’ i Sydkorea.⁸⁸ För dessa utvalda städer har regeringen försökt att matcha stadens befintliga strategier och styrkor med att utflytt av myndighetsfunktioner som är relaterade till dessa områden. Varje innovationsstad har ett tema kopplat med den regionala industrin och utvecklas därmed som en plats med unika regionala särdrag. I Busans fall har staden setts som landets nav för havsfrågor inklusive kunnande inom varvsindustri och sjöfartsekonomi, fiske, samt filmindustri. Därför har myndigheter och statligt finansierade forskningsinstitut relaterade till sjöfart, fiske, och film gradvis omlokaliseras till Busan. Staden arrangerar en av världens fyra största filmfestivaler i världen varje år – Busan International Film Festival. Dessutom har Busan blivit allt mer känt som destination för internationella konferenser med olika inriktning. Årligen hålls cirka 50 större konferenser i staden vilket placerar Busan på fjärde plats i Asien och tionde globalt vad gäller större konferensarrangemang.

Busan var ett viktigt centrum för tillverkning och export under landets snabba utveckling och industrialisering under 1960 och -70-talen. Omkring 30 procent av landets totala omsättning inom tillverkningsindustri kunde 1970 hänföras till Busan. 2009 hade den siffran sjunkit till bara 2,9 procent. Även om Busan med dess lätta tillverkningsindustri och inte minst dess hamn var ett av de viktigaste naven i Sydkorea, och spelade en avgörande roll i landets industrialisering och ekonomiska tillväxt, har endast ett av landets 100 största företag idag någon betydande tillverkning eller huvudkontor i staden. Busans bruttoregionprodukt (BRP)⁸⁹ ligger på åttonde plats bland landets städer/regioner, och dess BRP per capita rankas som en av de lägsta i landet. Detta kan jämföras med hamnstaden och grannstaden Ulsan som haft en helt annan utveckling sedan 1970-talet, och nu rankas på första plats i landet för BRP per capita. Denna betydande minskning beror främst på omlokalisering av tillverkningsföretag till andra regioner, en allmän trend där delar av tillverkningsindustrin fått se ökad konkurrens med låglöneländer i Asien, och ett utflöde av talang främst till huvudstaden Seoul.

Just den sista punkten ses som den mest centrala utmaningen för staden. Staden anser sig idag brottas med betydande brist på humankapital (talent) med kunnande inom de för Busans framtida strategiska tillväxtområden såsom logistik, film, och IT. Ett slående mått

⁸⁸ Busan Innovation City 2016 Tillgänglig: <http://english.busan.go.kr/SubPage.do?pageid=sub020505>

⁸⁹ GRDP – Gross Regional Domestic Product

är att endast 53 procent av akademiker som examineras år 2012 stannade kvar i Busan.⁹⁰ Sysselsättningsgraden i Busan är även lägre än riksgenomsnittet, 56 procent jämfört med 60 procent i Sydkorea som helhet.⁹¹

9.2.1 Fokus, prioritering och samverkan i staden/regionen

För att förbättra stadens konkurrenskraft och jobbskapande tog staden Busan under år 2014 fram en ny strategi med fem delar. 1) Utbyggnad av offentliga stöd för att skapa arbetstillfällen, 2) ”TNT 2030 Execution Plan” som betonar stadens konkurrenskraft och sysselsättningskapande genom att fokusera på innovation och FoU-kapacitet, 3) Främjande av globala företag och framtida strategiska industrier, 4) Främjande av stadens befintliga kunskapsintensiva industrier, och 5) Aktivering av fler invånare som bidrar till den lokala ekonomin. Efter två strategiska omprioriteringar (”Core Growth Industry Reorganization”) år 2004 och 2009 av vilka industrier som särskilt ska lyftas fram, slutfördes under januari 2014 dagens fokus på fem nyckelindustrier: Marine, Convergence Components & Materials, Creative Culture, Bio-health, and Knowledge Infrastructure Services.⁹²

Delstrategin ”TNT 2030 Execution Plan” har särskild bäring på att förstå stadens arbete med att öka den regionala attraktionskraften. ”TNT 2030 Execution Plan” utvecklades i nära samarbete mellan Busan Institute of S&T Evaluation and Planning (BISTEP)⁹³, Busan Development Institute (BDI)⁹⁴, och Busan Techno Park (BTP)⁹⁵. BISTEP bildades även i samband med detta strategiarbete år 2014 i syfte att agera kontrolltorn över stadens satsningar inom forskning och utveckling. Det är något av ett unikt fall i det att andra liknande regionala institut har betydligt bredare uppdrag att agera konsultorganisation till den lokala kommunen, medan BISTEP fokuserar enbart på FoU och kan liknas vid Korea Institute of S&T Evaluation and Planning (KISTEP) som agerar på nationell nivå. Busan Techno Park inrättades år 1999 som en av landets 18 teknikparker, och har sedan vuxit i omgångar. I teknikparken finns idag flera olika företagskluster till exempel inom komponenttillverkning och marinteknik.

Namnet TNT2030 syftar på att behålla, utveckla, och attrahera mer talang (TN) och tekniskt kunnande (T) till Busan med mål fram till 2030, och denna ambition utgör själva kärnan i strategin. Flera aktiviteter håller på att utföras, flera dock ännu i ett tidigt skede och inte offentliga, vilka kan kategoriseras på följande sätt⁹⁶:

⁹⁰ Busan City TNT 2030: 2015 Development Planning and Strategy (endast koreanska)

⁹¹ KOSIS 2016 Tillgänglig:

http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=101&tblId=DT_1DA7014&conn_path=12

⁹² Busan City 2014 Busan's Key Growth Industries. Tillgänglig:

<http://english.busan.go.kr/SubPage.do?pageid=sub0503>

⁹³ BISTEP 2016 Tillgänglig: http://www.bistep.re.kr/sub_01/sub_03.do

⁹⁴ BDI 2016 Tillgänglig: <http://eng.bdi.re.kr/main/>

⁹⁵ BTP 2016 Tillgänglig: <http://eng.btp.or.kr/>

⁹⁶ Busan City 2015 TNT2030 Execution Plan. Tillgänglig:

http://www.busan.go.kr/Page.bs?parcode=MNU_0000000064&prgcode=CMS_00000019156

1. Skapa en baslinje för hur läget ser ut idag. Analys görs av hur tekniskt avancerade befintliga aktörer i staden inom näringsliv och forskning egentligen är, vilka behov och utmaningar de har, och hur de har dragit nytta av nationella och lokala stödmöjligheter inom innovation.
2. Skapa konkreta handlingsplaner för att öka talangpoolen i Busan. Åtgärderna ska särskilt öka FoU-kapaciteten hos både offentliga och privata aktörer, och särskilt i relation till internationella industritrender.
3. Skapa prognoser för hur olika insatser inom strategin kommer att påverka stadens framtida arbetskraft och ekonomiska ställning.

Staden Busan har även tillkännagivit ett antal kvantitativa mål med milstolpar för år 2018 och år 2030 kopplade till detta strategiarbete. Ett mål är att staden ska rankas på minst åttonde plats år 2018 och fjärde år 2030 inom teknisk-vetenskaplig kapacitet i Sydkorea. Som referenspunkt rankades Busan som 13:e stad år 2013. Ett annat mål är att öka FoU-investeringarna till tio miljarder kronor (1,5 biljoner sydkoreansk won) år 2018 och 20 miljarder kronor (3 biljoner sydkoreansk won) 2030 från dagens cirka sju miljarder kronor. Mål finns även uppsatta vad gäller antalet masters och doktorsexamina, och att för öka antalet teknikbaserade nystartade företag från 500 år 2012 till 2000 år 2018 och 10 000 år 2030.⁹⁷

9.2.2 Aktiviteter

En konkret aktivitet för att öka stadens attraktionskraft är projekt för att förnya stadsbilden. Ett exempel är den så kallade Second Centum City, en upprustning och utveckling av stadens hamnområde. Ambitionen med den industriella delen av området är att främja konvergens mellan IKT-, fordons-, och varvsindustrin genom att samlokalisera denna typ av företag i ett område och binda samman hela området med ny informationsteknik. Moderna lösningar som smart gatubelysning, smarta elnät och avancerad koordinering av transporter in och ut från området införs nu. De gamla fabrikerna i området har inte rivits, utan i möjligaste mån gjorts om till bostäder och kontorslokaler, även dessa uppkopplade med nya IKT-lösningar. I området finns även plats för större shoppingdistrikt inklusive världens största varuhus – Shinsegae. Planen är att den nya delen av staden ska rymma cirka 1400 företag. Totalt beräknas drygt tre miljarder kronor investeras i projektet från staden och näringslivet.

Busan investerar även i en hel del ny forskningsinfrastruktur för att locka till sig högkvalificerat humankapital och förhoppningsvis agglomerera företag som kan dra nytta av avancerad forskning.⁹⁸ Staden har gett stöd till utbyggnad av molntjänst- och datalagringsinfrastruktur vilket lett till att ett av Sydkoreas största data center byggts ut i Busan och till att staden aktivt marknadsfört staden även internationellt som en attraktiv plats för större serverhallar för datalagring. Staden är även sedan 2015 involverad i byggandet av flera IKT-testbäddar och demonstratoranläggningar bland annat för sakernas internet. Klusteraktiviteter inbegriper ett ”Convergence Industry Cluster” startat 2011. Staden är i slutförhandlingar med det nationella forskningsinstitutet Electronics and Telecommunications Research Institute (ETRI) för att de ska börja bygga en filial i Busan. En forskningskärnreaktor har byggts för att attrahera forskning inom strålningsmedicin, och ett forsknings-

⁹⁷ Ibid.

⁹⁸ Invest Korea Future Strategic Industry and New Growth Industry Busan Tillgänglig: http://www.investkorea.org/busan_en/industry/rnd.do

centrum för radioaktiva isotoper förväntas stå klart år 2019. Andra exempel på forskningsanläggningar som planerats finns inom robotik, bioenergi och marinteknik.

Liksom andra städer i landet finns ofta utrymme att erbjuda skatteavdrag och andra finansiella incitament för inflyttande företag och organisationer, särskilt om dessa kan riktas mot den lokala ekonomiska frizonen Busan-Jinhae Free Economic Zone (BJFEZ).⁹⁹ Stadens marknadsföring av dessa möjligheter, som funnits sedan år 2004, har intensifierats under de senaste åren. Incitamenten inkluderar till exempel 30 procents subventioner vid mark/fastighetsköp och 14 procent vid investeringar i maskiner och andra inventarier för utvalda kunskapsintensiva industrier.¹⁰⁰

Slutligen vill Busan i större utsträckning än tidigare använda sitt internationella nätverk med vänstäder och andra kontakter i den offentliga sektorn för att hjälpa till att koppla upp sina klustersatsningar med omvärlden. Som Sydkoreas andra stad, och traditionellt känd som en betydande hamnstad och industriellt centra, har Busan relativt lätt att ta kontakt med andra större städer i Asien. Till exempel har Busan under år 2015 inlett diskussioner om främjande av robotindustrin med Shanghai. Om dessa diskussioner avlöper väl, kommer dessa två städer att börja främja utbyten och samarbeten inom forskning och teknikutveckling inom robotik. Busan stad anser att dessa lokala initiativ är viktiga eftersom centralregeringen inte alltid tänker i banor av att sammankoppla regioner/städer i Sydkorea med regioner/städer i andra länder. Busan har även för detta ändamål öppnat upp representationskontor i andra större asiatiska städer. Ett internationellt utbytesprogram för stadens tjänstemän till andra asiatiska städer utgör också en kanal för informationsutbyte och ökad förståelse för andra marknader som i framtiden kan leda till affärer och utländska direktinvesteringar till Busan.

9.3 Diskussion

Incheon och Busan är på vissa sätt diametralt motsatta exempel. Medan Incheon rymmer några av Sydkoreas nyaste och mest avancerade stadsbyggnadsprojekt i direkt anslutning till landets dynamiska huvudstad, är Busan landets näst största stad som efter sin storhetstid som landets industriella hjärta på 1970-talet nu brottas med brist på rätt arbetskraft och en stagnerande ekonomi. Trots detta uppvisar båda städerna liknande utmaningar vad gäller attraktion av kunskapsintensiva näringar, och även stor beslutsamhet att angripa dessa utmaningar. I de strategier och aktiviteter som städerna uppvisar finns mer likheter än skillnader, och möjligen även generaliserbara slutsatser för svenska städer och regioner.

Båda städerna/regionerna betonar vikten av *uppkoppling* (connectivity) om det så är närheten till flygplats och hamnar, eller en väl utbyggd IKT-infrastruktur. Incheon är extremfallet då hela distriktet som Songdo har utvecklats runt en av världens största flygplatser och inte tvärtom. Fenomenet har kallats 'aerotropolis'. Incheon med en av världens största flygplatser, och Busan med en av världens största hamnar, anspelar genomgående på möjligheten att nå internationella marknader snabbt och effektivt. Incheon visar att närheten till en storstad medför både möjligheter och problem på lång sikt. Närheten betyder att staden kan dra nytta av den större stadens resurser i form av

⁹⁹ Invest Korea Tax Support Busan 2016 Tillgänglig:

http://www.investkorea.org/busan_en/guide/incentive01.do

¹⁰⁰ Invest Korea 2016 Busan to Provide Various Incentives to Newly Established, Expanded or Relocated Companies Tillgänglig:

http://www.investkorea.org/busan_en/archives/news.do?mode=view&articleNo=463607&article.offset=0&articleLimit=10

kvalificerad arbetskraft. Samtidigt blir det svårare att skapa en egen identitet, och att behålla kvar människorna även efter att arbetsdagen är slut och pendlartågen slutat gå.

Båda städerna/regionerna *utgår från lokala befintliga styrkor* (path dependency) och tar dessa som avstamp för framtida tillväxtindustrier. Incheon valde att prioritera den befintliga industribasen inom bioteknik, men samtidigt försöka introducera nya IKT-företag som kan komplettera dessa och skapa helt nya affärsområden. Busan gör en liknande manöver med befintligt kunnande inom transporter och logistik.

Ekonomiska incitament anses vara en viktig komponent för att attrahera kunskapsintensiv industri. Båda städerna försöker att lokalt maximalt utnyttja de ekonomiska incitament som ofta blivit möjliga genom nationell politik gällande ekonomiska frizoner. Även om administration av dessa program sker på nationell nivå, avsätts lokalt resurser för att pedagogiskt informera om dessa till intresserade företag och investerare, och även hjälpa dessa igenom hela ansökningsprocessen. Från entreprenörens horisont ger dessa tjänster, till exempel handfast hjälp med att reda ut de snåriga nationella reglerna vad gäller visering och annat pappersarbete, intrycket att städerna verkligen är på entreprenörens sida.

Städerna har höga ambitioner vad gäller *internationalisering*, men denna är främst inriktad mot ett snabbväxande Asien snarare än mot EU eller Nordamerika. Incheon har återigen använt sin strategiska plats nära en av världens största flygplatser för att attrahera ett flertal tunga internationella organisationer som FN, Green Climate Fund, och Världsbanken, och därmed skapa synlighet och legitimitet. Busan har som storstad i Asien mer effektivt börjat använda sina befintliga kontakter med tjänstemän i andra städer i regionen för att hjälpa sin industri och främja nya samarbeten.

Incheon och Busan tar ansvar för egen *marknadsföring* av städerna och förlitar sig inte på att nationella organisationer ska sköta detta. Samtidigt är båda städerna bra på att avropa hjälp från till exempel Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) när tillfälle ges. Representanter från Incheon och Busan följer ofta med KOTRA på mässor runt om i världen, men har samtidigt investerat i helt egna representationskontor på strategiska marknader runt om i Asien.

Stadsplanering och levnadskvalitet (livability) är genomgående centrala koncept som går hand i hand, om det så är i form av smarta stadsprojekt med ny infrastruktur för sakernas internet, eller massiva investeringar i upprustning av gamla industri- och hamnkvarter. Det verkar finnas en trend att skapa multifunktionella städer där inte en aktörsgrupp får alltför stort utrymme och skapar obalans. Songdo i Incheon arbetar löpande med fokusgrupper med utländska invånare som får ge feedback på vad som kan förbättras.

Strategier och uppföljning. Det pågår ett aktivt och löpande lokalt strategiarbete, med offentligt publicerade strategidokument, och uppsatta konkreta kvantifierbara mål som sedan följs upp. Detta strategiarbete har tydliga kopplingar till den nationella politiska femårscykeln, men uppvisar ändå både större långsiktighet och självständighet. I båda städerna har lokala strategier för att öka attraktionskraften fått fortlöpa ganska stabilt även vid regeringsbyten. Busan har till exempel en planeringshorisont ända till år 2030.

Genomgående finns ett fokus på *fysisk infrastruktur*, om det så rör sig om ny hamn (Incheon), kärnreaktorer för forskningsändamål (Busan), eller företagsparker (båda städerna). Ofta kombineras dessa investeringar med servicefunktioner för att maximera resultatet (företagspark med inkubatorer och acceleratorer), men den fysiska platsen används för att snabbt försöka skapa agglomeration och kritisk massa. I vissa fall används detta för att "tvinga" ihop industrier på en plats, som nya stadsdelen Second Centum City i

Busan där man vill samlokalisera aktörer från IKT- fordons- och varvsindustri och hoppas på positiva konvergens effekter när dessa industrier möts.

10 Japan – Fukuoka och Okinawa/Naha

Med en befolkning på 126 miljoner är Japans ekonomi är den tredje största i världen mätt i nominell BNP. Under de senaste två decennierna har den ekonomiska tillväxten varit låg, naturligtvis särskilt i relation till framväxten av flera andra starka ekonomier i Asien. För att få fart på ekonomin igen lanserade regeringen i början av 2013 en strategi (senare kallad Abenomics) med expansiv penningpolitik, stora stimulanspaket, och löfte om avregleringar och strukturreformer för att öka innovationskraften. Inom ramen för Abenomics strukturreformer påtalas vikten av vitalisering av landets lokala ekonomier, och då särskilt städerna, genom att främja inflödet av finansiella och mänskliga resurser till gagn för kunskapsintensiva branscher.

Den japanska regeringen prioriterar inflödet av utländska direktinvesteringar (FDI) i Japan. Till exempel konstateras i strategin "Program for Promoting Japan as an Asian Business Center and Direct Investment into Japan" att: "Increasing FDI into Japan will help Japan boost its productivity and create employment through the inflow of management resources such as expertise in business management as well as technologies and human resources. The inflow of such funds over the mid to long term is expected to boost the growth potential of Japan whose population is shrinking and contribute to sustainable economic growth and increasing job opportunities."¹⁰¹ Regeringen under premiärminister Abe har inlett en aktiv jakt på frihandelsavtal. Som exempel kan nämnas Trans-Pacific Partnership (TPP), Japan-EU EPA, and Japan-China-South Korea FTA. Japan External Trade Organization (JETRO)¹⁰² tillhörigt Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) spelar på nationell nivå en central roll både för att stödja japanska företag att öka affärerna utomlands, och för att attrahera utländskt kapital och kunnande till Japan. Flera nationella statliga organisationer, som Japan National Tourism Organization (JNTO), är utförande aktörer i strategin "Cool Japan" för att främja turism till Japan genom att skapa bilden av Japan som en plats med ett stort kulturutbud och tilltalande sociala värden.¹⁰³

Som en del av Abenomics har den japanska regeringen sedan 2013 infört så kallade National Strategic Special Zones (NSSZ) med direkt bäring på regional attraktionskraft.¹⁰⁴ Sex städer och/eller områden har valts ut: Tokyo Metropolitan Area, Kansai Area, Niigata City, Yabu City, Fukuoka City, och Okinawa/Naha City. I varje strategisk zon förväntas den lokala kommunen(erna) själva ta kraftfulla initiativ för att på bästa sätt utnyttja fördelarna i form av skattelättnader med mera som en strategisk zon för med sig. Det har därmed öppnats upp en del flexibilitet vad gäller lokala initiativ särskilt vad gäller attraktionskraft i dessa zoner. Framgångsrika initiativ förväntas sedan sprida sig till andra zoner och hela Japan.

10.1 Fukuoka City

Fukuoka City med 1,5 miljoner invånare är den största staden på Kyushu som är en av Japans fyra stora öar.

¹⁰¹ Cabinet Office 2011 Program for Promoting Japan as an Asian Business Center and Direct Investment into Japan Tillgänglig: <http://www.invest-japan.go.jp/pdf/en/program/program.pdf>

¹⁰² JETRO 2016 Tillgänglig: <https://www.jetro.go.jp/en/>

¹⁰³ JNTO 2016 Tillgänglig: <http://www.jnto.go.jp/jpn/>

¹⁰⁴ Prime Minister's Office 2015 Council on National Strategic Special Zones Tillgänglig: http://japan.kantei.go.jp/97_abe/actions/201510/20article1.html

Fukuoka City har lyckats skapa ett storskaligt industriellt kluster inom informations- och kommunikationsteknik (IKT). I staden och dess omgivning har nu över 2000 företag verksamma inom programvaruutveckling eller digitalt innehåll startat upp eller flyttat in. Antalet IKT-företag som flyttar till Fukuoka ökar fortfarande för varje år. Mellan åren 2008–14 omlokaliserade sig totalt 114 IKT-företag till staden. Bland dessa företag finns regionala kontor för flera stora IKT-företag som Yahoo, LINE Corporation och det japanska spelföretaget och framgångssagan Gumi. En liknande inflyttning kan ses i andra industrier där hela ön Kyushu blivit ett populärt val för etablering i Japan av utländska företag. Ungefär 150 utländska företag har etablerat sig på Kyushu med cirka 40 procent av dessa från Europa och 40 procent från Nordamerika, med ökande siffror för Kina och Sydkorea. Andelen nystartade företag i relation till samtliga företag var år 2013 drygt sju procent med en uppåtgående trend. Staden har satt upp som mål att höja siffran till 13 procent innan år 2018. Ett annat mål är att öka antalet enskilda 'startups' som årligen omlokaliseras sig till Fukuoka från 43 nya företag år 2012 till 55 innan år 2018.

Japan har som nation en åldrande och minskande befolkning, men Fukuoka står tillsammans med Tokyo och Okinawa ut i det avseendet då befolkningen i Fukuoka stad förväntas fortsätta att växa åtminstone till år 2035. Fukuoka är en stad med, relativt de flesta andra städer i Japan, en välutbildad arbetsför ålder. Med totalt elva universitet belägna inom stadens gränser har Fukuoka staden det tredje största antalet universitet relativt befolkningen bland de större städerna i Japan. Totalt studerar cirka 30 000 studenter naturvetenskap och teknik, och cirka 7000 av dessa studenter tar examen varje år. Antalet universitetsstudier utgör 5,3 procent av den totala befolkningen på 1,5 miljoner invånare i staden vilket är näst högst av Japans större städer. Då företag i många andra delar av Japan kämpar för att hitta tillräckligt med unga talanger, ser företagen i Fukuoka rekrytering som ett betydligt mindre problem.

Staden anses vara en av de mest internationaliserade städerna i Japan. Ett sätt att exemplifiera detta är beredskap för att kunna ta hand om icke-japanskatalande utlänningar i skola och omsorg. För utländska invånare ger Fukuoka City International Association, driven med finansiering av staden, flerspråkiga stöd och tjänster för invånare i att hantera kommunikationer med myndigheter men även för att annars klara vardagen.¹⁰⁵ Omkring 200 medicinska institutioner i Fukuoka City har medicinska tjänster på främmande språk, och annars kan patienter få hjälp över telefon av Fukuoka Medical Interpretation Service.¹⁰⁶ I Fukuoka finns två internationella skolor där utländska barn får undervisning på engelska, med program för att lära sig japanska.

Ett annat exempel är språkstöd via stadens Foreign Investment Promotion Center, särskilt utformade för utländska entreprenörer och investerare, som erbjuder olika konsulttjänster för att starta företag i Fukuoka City på engelska och kinesiska.¹⁰⁷ Den av staden delvis finansierade Fukuoka International Business Association (FIBA) ger utländska affärsmän och affärskvinnor möjligheter till nätverkande.

10.1.1 Fokus, prioritering och samverkan i staden/regionen

Även om ett kluster av IKT-företag började ta form i staden redan i början av 2000-talet, var det först efter att den nuvarande borgmästaren Takashima tillträdde som borgmästare

¹⁰⁵ Fukuoka City International Foundation 2016 Tillgänglig: <http://www.rainbowfia.or.jp/en/>

¹⁰⁶ Fukuoka Medical Interpretation Service 2016 Tillgänglig: http://asian-msc.jp/translation_en.htm

¹⁰⁷ Foreign Investment Promotion Center 2016 Tillgänglig: <http://asiabiz.city.fukuoka.lg.jp/advance/?type=consult&lang=en>

år 2010 som staden gav dagens höga prioritet till aktiviteter för att öka stadens attraktivitet för utländska likväl som inhemska företag. Borgmästaren Takashimas vision för staden "Startup City Fukuoka" har sedan dess lett till en uppsjö av aktiviteter och planer just för att öka stadens attraktionsförmåga.

Strategiarbetet, som inte direkt finns samlat eller dokumenterat i en sammanhållen plan, kulminerade när Fukuoka i mars 2014 blev utsedd som en av Japans National Strategic Special Zones. Den officiella titeln på zonen i Fukuoka är "National Strategic Special Zone for Global Startups and Job Creation". Som namnet antyder syftar den strategiska zonen till ökad globalisering som stöd för lokalt entreprenörskap, vilket i realiteten i Fukuoka inneburit fokus på företag inom kunskapsintensiva industrier som skapar jobb och öppnar nya marknader.

Stadens strategiarbete karaktäriseras idag av att staden maximerar nyttan lokalt av de fördelar det innebär att vara utsedd till en National Strategic Special Zone (NSSZ). Fokus ligger på att sänka trösklar för entreprenörer att satsa på en etablering. Förutom att driva igenom ett antal specialfall vad gäller regelförenklningar gentemot nationella institutioner som Japans skatte- och migrationsverk, har staden samtidigt byggt upp en rad kringtjänster som ska förenkla etablering och vardag även för utländska företag, framför allt för att minimera språkbarriären i kontakter med myndigheter. Staden har inte varit rädda att vara i fronten i Japan vad gäller lättnader både inom migrationsregler och skatter. Det verkar ligga i regeringens intresse att låta Fukuoka vara en sandlåda där delvis ny politik kan testas, för att sedan gå vidare med förändringar även på nationell nivå.

Begreppet 'livability' (fritt översatt levnads kvalitet) är centralt i stort sett alla stadens strategier, och definitivt vad gäller tänkandet runt stadens attraktionskraft. Fukuoka är i Japan känd för att vara en kompakt och funktionell stad. Till skillnad från de större storstadsområdena i Tokyo och Osaka finns i Fukuoka bostadsområden, affärer, fritidsområden, restauranger, sport- och kulturaläggningar och hav på korta avstånd från varandra. De viktigaste områdena i Fukuoka stad är förbundna med varandra genom nätverk av kollektivtrafik som tunnelbana och bussar. Levnadskostnaderna är relativt låga liksom kontorshyrorna. Fukuokas genomsnittliga kontorshyra är mindre än hälften av den i Tokyo-området. Detta är en fördel när det gäller att attrahera inte bara japanska nystartade företag, men också utländska till Fukuoka. Dessutom finns i Fukuoka City flera statligt drivna företagsinkubatorer som kan erbjuda kontor gratis eller till ett lågt pris, i alla fall under en begränsad tid. Den brittiska tidskriften Monocle listade Fukuoka stad som nummer tio i 2014 års undersökning av världens mest beboeliga städer.¹⁰⁸

Fukuoka Airport ligger bara fem kilometer från den centrala delen av Fukuoka City (10 minuter med tunnelbana), och stadskärnan ligger nio km från Hakata Port.¹⁰⁹ Flygplatsen har många internationella flighter, och finska Finnair startar under året direktflyg från Helsingfors. Fukuoka Airport rankas som Japans fjärde största flygplats och förbinder staden med 27 städer i Japan och 22 städer utomlands (främst i Kina, Sydkorea och sydostasiatiska huvudstäder). Till större städer som Seoul, Shanghai och Taipei går flera flygningar per dag. Flygplatsen bidrar starkt till bilden av Fukuoka som en plats för att expandera företag som vill nå hela den asiatiska marknaden.

¹⁰⁸ Highsnobiety 2015 Tillgänglig: <http://www.highsnobiety.com/2014/08/22/monocles-2014-quality-of-life-survey-lists-the-top-25-most-liveable-cities/>

¹⁰⁹ Hakata Port 2016 Tillgänglig: <http://port-of-hakata.city.fukuoka.lg.jp/english/index.php>

Det finns långt gångna planer på att genom smart stadsplanering öka stadens befolknings-täthet, och få en kritisk massa av kommersiella fastigheter i stadskärnan. Den viktigaste principen är att bygga på höjden och öka det kommersiella utrymmet utan att förlora fördelarna med en kompakt stadskärna och det trevliga intryck av låga byggnader som ses som positivt av många besökare och boende. Här sätter den annars för stadens dynamik centralt belägna flygplatsen upp vissa hinder i form av restriktioner på högre byggnader under inflygningsstråk.

10.1.2 Aktiviteter

Med hjälp av statusen som nationell strategisk specialzon har staden Fukuoka engagerat sig i en mängd initiativ för att göra staden mer attraktiv för kunskapsintensiva branscher. Fem exempel sticker ut i våra intervjuer med stadens tjänstemän och företagare.

För det första, i syfte att främja inflödet av konkurrenskraftiga utländska företagare inom kunskapsintensiv verksamhet, har staden sedan december 2015 fått tillstånd att använda ett särskilt visaförfarande som getts namnet "Startup Visa". En utländsk entreprenör som vill etablera sig i Japan måste vanligtvis uppfylla en strikt uppsättning villkor redan innan etableringen sker. Under "Startup Visa" kan en utländsk företagare under sex månader få tillstånd av Fukuoka stad och nationella Migration Bureau att börja etablera ett företag inom vissa specificerade kunskapsintensiv branscher inklusive IKT, enbart med visering som "Business Manager" utan att alla dessa kriterier ännu hunnit uppfyllas. Efter ett halvår görs en kontroll över hur det gått och om tillstånd att driva företaget vidare kan ges. Som ett resultat är det lättare för utlänningar att öppna ett företag i Fukuoka än någon annanstans i Japan.

För det andra etablerade staden år 2014 det så kallade Startup Café i en större bok/skivaffär i centrala delarna av staden. Startup Café fungerar som en fysisk mötesplats mellan företagare och investerare, en plats att utbyta erfarenheter med andra entreprenörer, och att fråga experter om råd. Minst en flerspråkig 'concierge' bemannar Startup Café och kan ge information och konsultation om affärsplaner och affärsmöjligheter under ordinarie öppettider. Advokater och skatterevisorer finns på plats på torsdagar för konsultation om juridiska frågor runt företagsbildande, immateriella rättigheter med mera. Startup Café organiserar också seminarier, matchning, idépitchar, och sociala evenemang där entreprenörer kan träffa riskkapitalföretag, stora etablerade företag, och framtida affärspartners. Tjänstemän från Fukuoka stad kan vid behov ge individuellt stöd till utländska företagare som vill ansöka om, eller förnya, sitt Business Manager visum. Alla dessa tjänster är gratis för användarna.

För det tredje pågår i staden ett initiativ för ny stadsplanering som ska gagna nyföretagande kallat "Tenjin Big Bang". Behovet av nya kontorslokaler i Fukuoka är snabbt växande i Fukuoka, särskilt i den centrala stadsdelen Tenjin som redan är det största kommersiella området i staden. En lösning är att renovera och bygga ut befintliga byggnader med nya våningar, men detta har hittills varit svårt på grund av lagstiftning mot alltför höga byggnader nära inflygningsstråk till flygplatser. Fukuoka Airport ligger som nämnts mycket centralt. För att kringgå detta problem försöker nu staden få undantag från nationell lagstiftning, som anses ha alltför stor säkerhetsmarginal inlagd. Initiativet ser ut att lyckas och kommer att innebära att en stor andel central belägna byggnader bland annat kan byggas ut med ytterligare två våningar, som kommer att öronmärkas för kontorslokaler. Enligt beräkningar av Fukuoka Asian Urban Research Center kommer resultatet bli att den totala golvytan i stadsdelen Tenjin ökar 1,7 gånger, att 57 200 nya jobb skapas,

och att direkta bygginvesteringar ger ett ekonomiskt tillskott på 21 miljarder kronor (290 miljarder JPY). Efter att initiativet med ombyggnation och nyinflyttning är avslutat ger samma beräkningar vid handen att den beräknade årliga positiva effekten på stadens ekonomi uppgår till 63 miljarder kronor (850 miljarder JPY).¹¹⁰

För det fjärde beslutade den japanska regeringen i december 2015, efter starka påtryckningar just från Fukuoka, att införa skattesänkningar för alla nystartade företag inom landets nationella strategiska speciella zoner. Skattelättnaden gäller vissa specificerade industrier som sakernas internet och medicinteknik och ger företag möjlighet att dra av 20 procent på beskattningsbar inkomst under fem år, resulterande i en effektiv bolagsskatt på runt 24 procent. Detta ska ställas i relation till den totala (nationella och regionala) bolagsskatten i Japan är cirka 32 procent, en av de högsta inom OECD och betydligt högre än flera asiatiska grannar (Kina och Sydkorea cirka 25 procent och Singapore 17 procent). Även om detta nu gäller samtliga landets zoner, kom initiativet först från Fukuoka City. Till detta ska läggas en mängd olika subventioner till företag inom kunskapsintensiva branscher som etablerar ett nytt kontor i Fukuoka, inklusive för markinköp och byggnation (staden kan i vissa områden som Fukuoka Island City¹¹¹ bidra med upp till 30 procent av markpriset och 10 procent av byggnader/inventarier upp till en nivå av 220 miljoner kronor (3 biljoner JPY).

För det femte, och med särskilt inriktning på it-branschen, har Fukuokaprefekturen tillsammans med Fukuoka stads Content Business Promotion Committee¹¹² åtagit sig att stödja ekosystemet runt det i Japan utvecklade programmeringsspråket Ruby. Initiativet anses ha positivt bidragit till att förstärka bilden av Fukuoka som ett av Japans främsta IKT-kuster.¹¹³

10.2 Naha city

Prefekturen Okinawa, med största staden Naha, är en ö som ligger vid den sydvästligaste delen av Japan med en befolkning på 1,4 miljoner invånare.

Okinawa, med sin från Japan distinkt skilda historia och kultur, har varit ökänt för Japans högsta arbetslöshet (5 procent i december 2015), sin begränsade inre marknad, och sitt avlägsna geografiska läge från större delen av Japan. Den genomsnittliga individuella årsinkomsten i Okinawa är bara 70 procent av det nationella genomsnittet. Under de senaste fem åren har dock Okinawas ekonomi expanderat snabbare än i resten av Japan. Den oberoende tankesmedjan Japan Center for Economic Research har projicerat att Okinawas reella ekonomiska tillväxt mellan 2007 och 2020 kommer att bli som den högsta bland alla Japans prefekturer.¹¹⁴

Den största orsaken till den positiva vändningen är att turistnäringen, den främsta drivkraften för Okinawas ekonomi, växer. Ett rekord på 7,2 miljoner turister, varav en miljon utlänningar, besökte Okinawa under 2014 och bidrog med 40 miljarder kronor (JPY 540 miljarder) till den lokala ekonomin. Antalet turister har mer än tredubblats under de senaste tre decennierna.

¹¹⁰ Fukuoka Asian Urban Research Center 2016 Tillgänglig: <http://urc.or.jp/about-urc?lang=en>

¹¹¹ Fukuoka Island City 2016 Introduction Tillgänglig: <http://island-city.city.fukuoka.lg.jp/> (Japanese only)

¹¹² Digital Fukuoka 2016 Tillgänglig: <http://www.digitalfukuoka.jp/>

¹¹³ Intervju med Mr Kotaro Imi, Planning Counsellor, New Industries Promotion Division, Fukuoka Prefectural Government on January 20th, 2016.

¹¹⁴ Japan Center for Economic Research 2016 Tillgänglig: <http://www.jcer.or.jp/eng/index.html>

Okinawa har länge varit en attraktiv plats att flytta till efter pensionering för japaner från hela landet. Naha flygplats har främst direktflyg till andra japanska städer och städer i Sydostasien till exempel Taipei, Seoul, Shanghai, och Peking. Det finns inga direktflyg till Europa eller USA. Okinawa huserar den största amerikanska militärbasen i Asien med över 50 000 amerikanska medborgare (inklusive civilanställda av militären). Detta innebär att det finns en stor mängd bostäder för amerikanska militärer på ön, liksom en amerikansk skola, sjukhus där patienter kan få hjälp på engelska och andra institutioner som är vana att kommunicera med utlänningar.

Okinawas befolkning har den yngsta snittåldern i Japan, och även det högsta nativitetstalet, vilket hjälper till att säkerställa arbetskraften för framtiden. Företag i många andra delar av Japan kämpar för att hitta tillräckligt med unga arbetstagare, medan det är relativt lätt för företag i Okinawa. Arbetskraftskostnaden i Okinawa är 30 procent lägre än i Tokyo.

Det står nu högt på den politiska agendan att utrusta denna växande lokala arbetskraft med kvalificerad kunskap, särskilt inom IKT, för att bättre kunna attrahera företagare och investerare. Trots att Okinawa inte har några av Japans toppuniversitet, finns på ön för närvarande sex universitet som har utbildningsprogram inom IKT. Den största är University of Ryukyu med cirka 1400 studenter inom informations- och kommunikationsteknologi, dessutom finns 13 yrkeshögskolor med IKT-utbildningar med totalt cirka 1 000 studenter.¹¹⁵

10.2.1 Fokus, prioritering och samverkan i staden/regionen

Främst har Okinawa och Naha stad valt att bygga vidare på sina befintliga styrkor och ytterligare främja turistnäringen. Denna prioritering förstärks av att ön har blivit klassad som en National Special Strategic Zone med specifik inriktning mot internationell turism. Att fokusera på begreppet livability (eller ”levnadskvalitet”) är naturligt för Okinawa med sitt subtropiska klimat och sin unika kultur och historia. Parallellt med främjande av turistnäringen har Okinawa i strategier prioriterat främjande av logistik, bioteknik, och IKT. Inom logistik investerade Naha Airport tillsammans med flygbolaget All Nippon Airways år 2009 i en ny internationell frakthub varifrån 120 fraktflyg per vecka går till åtta städer i Asien inklusive Hong Kong och Shanghai. Logistikområdet har av dessa tre strategiska prioriteringar minst karaktär av en kunskapsintensiv bransch, medan satsningarna inom bioteknik på Okinawa fortfarande är i en tidig utvecklingsfas och ännu inte har gett påtagliga resultat. Okinawa Institute of Science and Technology (OIST) grundades 2011 för att främst bedriva grundforskning inom livsvetenskaper, men även med ambition om att hjälpa till att sätta Okinawa på kartan inom bioteknik. Hoppet om att rön från grundforskningen ska bidra till ett företagskluster inom bioteknologi har ännu inte uppfyllts.

Desto mer framgångsrik har satsningen på IKT-branschen varit. IKT prioriteras av Okinawa eftersom denna industri kan hjälpa till att överbrygga barriärer i form av geografiskt avstånd till Japans huvudöar och andra ekonomiska centra i Asien. Detta bygger på antagandet att en framgångsrik IKT-industri inte nödvändigtvis behöver vara lokaliserad nära sina kunder. De senaste årens tillväxt i IKT-branschen i Okinawa är stark, och många IKT-företag har omlokaliserat till Okinawa från andra delar av Japan. Mellan år 2000–2015 flyttade 346 IKT-företag till Okinawa. Dessa företag sysselsätter cirka 26 000 personer, vilket är tre gånger så många som var anställda år 2000. Ökningen blir ännu mer intressant då Okinawa under perioden även har klättrat i värdekedjorna inom IKT, före år

¹¹⁵ University of Ryukyu 2016 Tillgänglig: <http://www.u-ryukyu.ac.jp/en/index.html>

2000 var lejonparten av IKT-företagen verksamma som supportcenter, medan dagens företag har en betydligt mer varierad verksamhet, inklusive avancerad programvaru-utveckling.

Denna utveckling måste delvis tillskrivas Okinawas aktiva lokala politik och främjande just för att utveckla IKT-industrin. Sedan slutet på 1990-talet har prefektoren och staden Naha, med råd och stöd från staten, formulerat en tydlig politik för att attrahera IKT-företag till ön. 1998 tog lokala styresmän fram strategin "Okinawa Multimedia Island Concept" för att utveckla ett kluster av IKT-företag som komplement till inkomsterna från turistindustrin. I planen ingick ett infrastrukturprojekt där ön sammankopplades med det asiatiska fastlandet via undervattensfibrer. Företag på Okinawa behövde innan dess växla trafik över japanska fastlandet för att skicka data till Asien. I och med undervattensfiber (Okinawa Global Internet Exchange) blev det möjligt med direktkommunikation med snabbare hastighet och lägre fördröjning.

År 2002 presenterade Okinawa en tioårsstrategi kallad "Okinawa ICT Industry Promotion Plan" för att etablera ett IKT-industrikluster med målsättningen att göra Okinawa till ett internationellt IKT-nav i Asien-Stillahavsregionen. Detta skulle ske genom att uppgradera befintliga företag och attrahera nya företag till Okinawa, utveckla och säkra avancerade mänskliga resurser, och strategiskt utveckla en bättre IKT-infrastruktur. Strategin gick under år 2010 in i den nya strategin "Okinawa 21st Century Vision", och hade då haft sammanlagda budgetar på drygt tre miljarder kronor (42 biljoner JPY). Tioårsplanen som började implementeras år 2012 och i "Okinawa Smart Hub Concept" framställs IKT-industrin som en ny, ledande industri för att skapa sysselsättning och stärka lokala företag på ön.

10.2.2 Aktiviteter

Ett genomgående spår i utförandet av strategierna har varit att skapa finansiella och skattemässiga incitament för att dra till sig företag, företagsamma individer, och investeringar, både från Japans större städer, och utlandet. Det har också handlat om att koncentrera kunnande, och skapa fördelaktiga förhållanden för företagsetablering genom att bygga företagsparker och andra fysiska anläggningar. I dessa aktiviteter finns ett klart fokus på IKT.

För vissa utvalda branscher, däribland IKT, erbjuds flera alternativ till skattelättnader beroende på typ av investeringar, men med fokus på att sänka den effektiva bolagsskatten. 40 procent av ett företags intäkter får till exempel tas upp som en avdragsgill kostnad under en tioårsperiod efter etablering. Därutöver finns en mängd subventioner vad gäller köp av mark och/eller nybyggnation av fastigheter.¹¹⁶

Ett exempel på infrastrukturens utveckling för ökad agglomeration är parken Future International City of Finance invigd år 2007 i Nago City efter det att staden utsågs av staten som "Special Financial Zone" år 2002. Syftet med denna park är att fungera som en plattform för startups inom områdena finans, IT och Fintech (finansiell teknik). I parken erbjuds en blandning av finansiella incitament för etablering tillsammans med subventionerade rådgivningstjänster. 41 IKT-företag hade år 2015 etablerats i parken och skapat drygt 1000 arbetstillfällen.¹¹⁷

¹¹⁶ Okinawa Prefecture 2016 ICT Industry Business Establishment Guide Tillgänglig: http://www.pref.okinawa.lg.jp/site/shoko/johosangyo/documents/2015guide_en_1.pdf

¹¹⁷ Nago Development Authority 2016 Tillgänglig: <http://nda.city.nago.okinawa.jp/public/>

Från utgångspunkten attraktion av kunskapsintensiva utländska företag står ett annat exempel ut. År 2008 etablerades ”Okinawa IT Shinryo Park” som ett projekt där Okinawa vill skapa en starkare förankring av sin IT-industri, och samtidigt som ett brohuvud vad gäller utökade kontakter med framför allt andra asiatiska länder (ordet ”Shinryo” anspelar på betydelsen ”bron till Asien”). I Okinawa IT Shinryo Park serverar ett antal stödfunktioner (The Core Function Support Facilities, the Corporation Location Promotion Center, the Asia IT Training Center, the ICT Equipment Testing Facility och, the Corporation Concentration Facility) de företag som etablerat sig i parken. Dessa funktioner ska tillgodose bland annat företagets behov av vidareutbildning av sin personal och faciliteter och kunnande för testning av hård-och mjukvara. Hittills har 30 IKT-företag flyttat till IT Shinryo Park från andra delar av Japan, och den långsiktiga målsättningen är att koncentrera cirka 8000 jobb till parken.

Efter att ha byggt upp dessa tjänster och fått en viss kritisk massa av företag på plats, ökar nu parken aktiviteterna för att knyta upp sig bättre internationellt i Asien. Det finns planer på att utöka verksamheten för IT-utbildningar dit företag från hela Asien kan skicka sina anställda på kurser. Parken har även intensifierat kontaktskapande med universiteten på Okinawa och i flera asiatiska grannländer, för att börja attrahera mer talang inom IKT-området.

Konceptet ”near shore development” har funnits särskilt lämpligt för flera av IKT-företagen i parken. Ett exempel är Okinawa Software Center (OSC) som bildades på initiativ av Okinawaprefekturen i samband med att parken etablerades 2008.¹¹⁸ OSC är ett samarbete mellan 44 IKT-företag från Okinawa, med huvudsakligen större japanska företag i landets större städer som kundbas, och kan ses som ett pilotprojekt för hur IT Shinryo Park kan komma att utvecklas. OSC erbjuder Okinawa som en bas för avancerad mjukvaruutveckling där hela team flyttas ner till ön under projektets gång, samarbetar med lokala IKT-företag, och under tiden hyr in sig i lokaler i parken. Tanken är att Okinawas fortfarande relativt små IKT-företag ska kunna få större skal fördelar, och även synlighet, genom att samarbeta i en virtuell organisation. OSC planerar även att bjuda in asiatiska IKT-entreprenörer och utländska nystartade företag att ansluta sig och använda denna modell eller plattform inom en snar framtid.¹¹⁹

I linje med tidigare nämnda strategier, 21st Century Vision och the Okinawa Smart Hub Concept, har Okinawa lagt särskilt fokus på att främja ön som en bas för datalagring för att hantera ökande efterfrågan inom molntjänster (cloud computing). Ett exempel är prefekturernas satsning på en serverhall/datalagringscenter kallat Okinawa Data Center i närheten av Shinryo Park.¹²⁰ I marknadsföringen av detta (och andra) datacenter påvisar Okinawa intressant nog att öarna har lägst risk i Japan för större jordbävningar, och att Okinawa har en av de mest stabila situationerna för elförsörjning av alla Japans prefekturer. Okinawa är den enda regionen i Japan helt fri från lagliga begränsningar för energiförbrukning.

Prefekturen har även lyckats få tre större japanska IKT-företag (NEC, IIGA, och NTT Communications) att tillsammans investera i ett det så kallade Okinawa Open Laboratory öppnat i Shinryo Park under 2013. Detta utvecklingscentrum arbetar särskilt med att utveckla programvara för ’software defined networks’ och molntjänster. Utvecklingen bygger på öppen innovation och resultat publiceras även öppet för allmänheten och andra företag att ta del av. Utvecklare från en rad företag, även utländska, har bjudits in att delta i

¹¹⁸ Okinawa Software Center 2016 Tillgänglig: <http://www.osc-corp.co.jp/modules/pico/> (endast japanska)

¹¹⁹ Intervju Mr Yoshihito Miyagi, Managing Director, Okinawa Software Center 21 januari 2016.

¹²⁰ Okinawa Data Center 2016 Tillgänglig: <http://www.okinawa-dc.co.jp/en/about-oci/>

arbetet, och Okinawa ser detta centrum som ytterligare en plattform för att på lång sikt kunna attrahera utländsk programvaruutvecklartalang och entreprenörer till ön.

10.3 Diskussion

Fukuoka och Okinawa/Naha delar flera positiva drag. De räknar med tillförsikt med en fortsatt befolkningstillväxt och med att den relativt unga arbetskraften ska kunna ges rätt utbildningar för att driva ekonomin även i framtiden. De har båda en ambition om att kunna stärka sin funktion som dels inkörspport till Asien för japanska företag, och omvänt till Japan från örikets grannländer. Båda städerna/regionerna har även redan framgångsrikt lyckats attrahera ett betydande inflöde av företagande inom den kunskapsintensiva IKT-industrin, resultat som kan tjäna som inspirationskälla även för svenska städer och regioner.

Båda städerna/regionerna ligger relativt långt bort från Japans industriella och politiska centra, men har lyckats med sin *uppkoppling (connectivity)* med hjälp av flygplatser och IT-infrastruktur. Både Fukuoka och Okinawa har internationella flygplatser med ett större antal rutter till resten av Asien vilket bidrar till städernas attraktionskraft vad gäller närhet till resten av världen. De stora förhoppningar som Fukuoka visar vad gäller den första direktrutten till Helsingfors belyser hur viktig denna form av uppkoppling är. Okinawa hade inte lyckats bygga upp en industri inom datacenter och finansiell teknologi utan den undervattensfiber som kopplar upp ön med resten av Asien.

Ekonomiska incitament anses som en viktig komponent för att attrahera kunskapsintensiv industri. Båda städerna/regionerna försöker att lokalt maximalt utnyttja de ekonomiska incitament som ofta blivit möjliga genom nationell politik gällande ekonomiska frizoner. Båda städerna uppvisar även skicklighet i hur de lyckas påverka den nationella administrationen. Fukuoka har gått i bräschen för regelförenklningar och skattelättnader som startat som specialfall för staden men sedan fått genomslag även på nationell nivå. Okinawa fortsätter att ha en särställning i relation till centralregeringen som kompenserar ön på olika sätt för den stora amerikanska militära närvaron.

Städerna/regionerna har höga ambitioner vad gäller *internationalisering*, men denna är främst inriktad mot ett snabbväxande Asien snarare än mot EU eller Nordamerika. Det handlar inte bara om relativt resten av Japan utmärkta samhällstjänster för utlänningar i form av skolor och sjukhus. Utan även att man lyckas dra nytta av sin långa historia som två av Japans traditionella kontaktpunkter med resten av världen, där influenser och människor från grannländerna hjälpt till att skapa den diversifiering som är idag är en styrka för vidare attraktion.

Båda städerna/regionerna jobbar aktivt med att bygga egna nätverk och med *egen marknadsföring*, ofta, men inte alltid, med hjälp av nationella stödorganisationer som Japan External Trade Organization (JETRO). Städerna har investerat i egna kontor i flera av grannländerna. Det är illustrativt att städerna även har aktiva representationskontor i huvudstaden Tokyo som kan agera för städernas sak.

Genomgående i alla Fukuokas och Okinawas strategier finns *levnadskvalitet (livability)* med som en röd tråd. Även om lägre markpriser och kontorshyror används som argument, är det den sammanlagda bilden av bra transportsystem, tillgänglighet, och chans till en god balans mellan arbete och fritid som anses skapa den starkaste attraktionskraften. Fukuoka genomgår ett större projekt för att göra stadskärnan mer kompakt och dynamisk genom att

bygga på höjden. Okinawa har med sitt subtropiska klimat och unika kultur tilltalande naturliga förutsättningar.

Städerna/regionerna fortsätter att använda *fysisk infrastruktur* för att dels skapa mötesplatser för idéutbyte, dels för att skapa agglomeration och kritisk massa i en industri. Okinawa har flera företagsparker med olika inriktning, faciliteter, och servicefunktioner beroende på vilken industri den rymmer. Öns investeringar i moderna datacenter används som fokuspunkt för attraktion av nya typer av IKT-företag. Fukuoka har gått samman med aktörer från den privata sektorn för att skapa en fysisk mötesplats i form av ett centralt beläget café som fungerar som gränssnitt mellan stad, företagare och investerare.

Förutom direkta industristöd arbetar båda städerna mer indirekt med att *bygga innovations-ekosystem*. Fungerande ekosystem minskar förmodligen känsligheten för en industris temporära motgångar, hjälper till att sätta städerna på kartan inom ett visst kompetensområde, och bidrar till att företag och människor väljer att stanna kvar i staden/regionen. Fukuoka har under många år stött framväxten av det i Japan utvecklade programmeringsspråket Ruby som gett staden internationell synlighet. Okinawa har bidragit till att skapa IKT-centra inriktade på öppen innovation, och en virtuell kommersiell plattform där mindre lokala IKT-företag kan gå samman och samarbeta för att lösa större kunduppdrag.

11 Övergripande diskussion

I Sverige finns en pågående diskussion kring vad som skapar attraktionskraft och vad som är utmaningarna för svenska städer och regioner. På nationell nivå finns strategin *Den nationella strategin för hållbar regional tillväxt och attraktionskraft 2015–2020* som är vägledande för insatser med syfte att skapa möjligheter för alla att bo, utvecklas och driva företag i hela landet. I strategin presenterar regeringen fyra prioriterade områden för det regionala tillväxtarbetet: (1) innovation och företagande (2) attraktiva miljöer och tillgänglighet, (3) kompetensförsörjning och (4) internationellt samarbete.¹²¹ Strategin avser utveckla och stärkas de verktyg som finns inom den regionala tillväxtpolitiken och utveckla dialogen mellan den nationella och regionala nivån genom ett forum.

I IVA:s projekt ”Attraktionskraft för hållbar utveckling”, utgår man från sju områden som anses viktiga för Sveriges framtida attraktions- och konkurrenskraft: utbildning, forskning, infrastruktur, boende och levnadsmiljö, kulturutbud samt företagandets villkor. Det sjunde området, offentlig sektor, skär genom alla dessa områden.¹²² Slutsatsen av projektet är att det finns fyra områden som är av särskild vikt för att öka den regionala konkurrens- och attraktionskraften; spetsområden, som är internationellt konkurrenskraftiga områden där en region eller ett land har akademisk spetskompetens och kritisk massa kombinerat med god kommersiell förmåga; stödsystemet av offentliga insatser rustas för att stimulera innovation och företagsutveckling; den strategiska omvärldsanalysen förbättras; samt nya samarbetsmodeller och nyskapande ledarskap.

I en studie av Stockholm gjord av Brookings 2015, utgick man från fem teman: handel, innovation, talang, infrastruktur och governance.¹²³ För vart och ett av dessa teman framfördes rekommendationer som skulle utveckla staden. Rekommendationerna är baserade på en analys av förutsättningarna för ett framgångsrikt näringsliv och en attraktiv stad. För temat handel är rekommendationen att satsa på att få fler företag att exportera. I det andra temat om innovation rekommenderas att innovationsekosystemet expanderas till att inkludera fler små och medelstora företag (SMF). Det tredje temat, talang, pekar på möjligheter med invandringen, där integration, utbildning och sysselsättning är viktigt för att möta utmaningen med en allt äldre befolkning. Inom temat infrastruktur lyfts bristen på bostäder som ett hinder för att behålla och attrahera talang, att det hämmar utvecklingen av startups och att det på lång sikt kan försämra Stockholms globala konkurrenskraft. I det sista temat, governance, lyfts skatter och regler för riskkapital upp som ett förbättringsområde.

I de internationella fallstudier som presenteras i de tidigare avsnitten kan vi se att dessa utmaningar delas med flera andra städer i världen. Vi lyfter fram ett antal trender och observationer som städer och regioner försöker påverka i sitt arbete med att skapa attraktivitet och en innovativ miljö för kunskapsintensiva näringar.

En generell trend, oavsett om det är i Europa eller andra delar av världen, är att attraktionskraften ofta underbyggs med ekonomiska incitament för att öka attraktionen gentemot andra städer såväl nationellt som internationellt. Balansen mellan generella och specifika instrument varierar dock. Ett flertal städer/regioner använder sig av särskilda ekonomiska

¹²¹ <http://www.regeringen.se/contentassets/98919a0ca0f1427491a3eef22a7d177c/en-nationell-strategi-for-hallbar-regional-tillvaxt-och-attraktionskraft-20152020.pdf>

¹²² <http://www.iva.se/projekt/attraktionskraft-for-hallbar-tillvaxt/>

¹²³ <http://www.brookings.edu/research/reports/2015/11/16-global-stockholm-parilla-trujillo-marchio-kho>

zoner för att möjliggöra skatteregler som avviker från de nationella. Det förekommer också sektorsspecifika skatteincentiv för att attrahera särskilda industrier eller branscher. I dessa zoner testas även andra typer av regelförändringar, exempelvis särskilda viseringsregler. Forskning visar att små men förbättrande regelförändringar kan ha stora och långsiktigt positiva effekter, något som exempelvis kan leda till bättre tillgång på bostäder.¹²⁴

Det finns en trend i att skapa helt nya städer/stadsdelar, eller satsa på att omskapa befintliga stadsdelar, som ska byggas på ett sätt som möjliggör effektivare agglomerationer av olika näringar och som kan skapa nya oväntade synergier och innovation. Vid planering av nya eller upprustning av gamla stadsdelar kan planeringen av den fysiska miljön förstärka de agglomerationsfördelar som finns med att ha verksamhet av lika och olika karaktär nära varandra. Detta märks inte minst i Sydkorea, Kina och Brasilien. I *Busan*, Sydkorea, finns genomgående ett fokus på fysisk infrastruktur. Den fysiska platsen används för att snabbt försöka skapa agglomeration och kritisk massa som i nya stadsdelen Second Centum City i Busan där man vill samlokalisera aktörer från IKT-, fordons- och varvsindustri och hoppas på positiva effekter när dessa industrier konvergerar. I närheten av *Shenzhen*, Kina, byggs en ny stad, Qianhai, med närhet till flygplatser och ett utbrett nätverk av snabbtåg. Området i sig blir uppdelat i tre områden, ett centralt affärsdistrikt med inriktning mot avancerade tjänster, ett område med fokus på IT och kultur och logistikcentra, totalt planeras för 650 000 arbetsplatser. I *Porto Alegre*, Brasilien, lyfter man en gammal stadsdel och planerar för en välfungerande och mångsidig stadsdel där Medical Valley ska etableras. Skattelättnader används för att skynda på processen.

Fallstudierna visar att det ofta finns en samsyn över politikområden om prioriteringar av vilka utvecklingsområden som är viktiga och vilka länder man ska bearbeta. Inte sällan sträcker sig attraktionsarbetet över flera policyområden som behöver samverka för att ge effekt. *Montréal* samordnar samtliga politiska nivåer, på initiativ av de lokala aktörerna, genom Montréal international. Montréal International har mandat att fånga upp förbättringsidéer som formuleras och överföra dem till relevanta beslutsfattare. Idéer samlas upp vid tematiska rundabordssamtal som formulerar hypoteser om vari problemen ligger och potentiella lösningar. Resultatet blir att det politiska förtroendet ökar för de förslag som den lokala miljön genererar samtidigt som den strukturerade processen snabbar på vägen från idé till insats. *Porto Alegre* skapas en politisk konsensus genom att kombinera olika politiska målsättningar. Medical Valley fångar upp tre prioriterade politikområden – digitalisering, stadsplanering, och hälsofrågor – som vart och ett enskilt haft svårt att få genomslag. Samarbetsavtalet kring Medical Valley har 250 brasilianska partners för att säkra delaktighet och engagemang. I *München* med stark bas inom tillverkningsindustrin sammanfaller de lokala strategierna väl med den nationella politiken inom Industrie 4.0, vilket underlättar prioriteringen och genomförandet av insatser.

Vad vi kan se utifrån fallstudierna är att flertalet städer har en tydlig strategi för vad de vill åstadkomma och med vem. Detta ger ett fokus i insatserna och möjlighet till att specialisera främjandet. I *München* görs en bedömning av angelägenhetsgrad baserat delvis på förväntade skatteintäkter och antal jobb, men också verksamhetens kunskapsinnehåll där man prioriterar kunskapsintensiva tjänster och produktion samt forsknings- och utvecklingscenter. I *Seattle* arbetar man strategiskt med att få bättre utväxling på sina relationer med Asien både ur ett investeringsperspektiv och ur ett marknadsperspektiv. *Amsterdam* arbetar med ett antal fokusländer, samtidigt som de genomgripande verkar för att locka

¹²⁴ Moretti, E, (2015) "Why Do Cities Matter? Local Growth and Aggregate Growth" (with C. Hsieh), 2015

bland annat huvudkontorsfunktioner till staden genom marknadsföring, kartläggning och främjande av framgångsrika ekosystem av företag. De japanska städerna *Fukuoka* och *Naha* har valt att främst inrikta sig mot ett snabbväxande Asien varifrån man attraherar talang, företag och exportörer, snarare än mot EU eller Nordamerika.

En generell iakttagelse är att tilltron på IKT och annan infrastruktur som möjliggörare är stor. Städerna satsar mycket på att ligga i framkant av utvecklingen och bygger sina satsningar i områden med närhet till kommunikationsmöjligheter.

Flera av dessa iakttagelser utgör en del av de strukturella faktorer som skapar attraktivitet i de studerade städerna. Men den allt högre specialiseringen i näringslivet medför att talang, kompetens och kunskap ökar i betydelse. Detta framkommer i fallstudierna som en viktig del för att utveckla attraktiva och innovativa miljöer. I bland annat *Seattle* har man ökat sin fokus på teknikämnen för att säkra tillgången till kunnig arbetskraft som ett led i att stärka befintligt näringsliv och möjliggöra för nya företag att expandera. För att underlätta för etablering av företag och talanger engageras löpande fokusgrupper med utländska invånare och företagare som får ge feedback på vad som kan förbättras i *Incheon*, Sydkorea. I *Amsterdam*, *Naha* och *Hyderabad* fokuserar man bland annat på tillgång till bostäder, internationella skolor och andra mjuka komponenter som bidrar till god livskvalitet. I *Montréal* är migrationsmyndigheten med på resor när staden letar talang utomlands.

Många platsorienterade program har haft fokus på strukturer, men trenden går mot ett allt större fokus på att utveckla den specifika och specialiserade kompetensen hos individer och företag. Utbildningens innehåll och mekanismer för livslångt lärande parat med ökad kvalitet på de platsbundna institutionerna utgör den framtida utmaningen i såväl *Hyderabad* som i *Stockholm*.

Tillväxtanalys, myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, är en gränsöverskridande organisation med 60 anställda. Huvudkontoret ligger i Östersund och vi har verksamhet i Stockholm, Brasilia, New Delhi, Peking, Tokyo och Washington D.C.

Tillväxtanalys ansvarar för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser och därigenom medverkar vi till:

- stärkt svensk konkurrenskraft och skapande av förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag
- utvecklingskraft i alla delar av landet med stärkt lokal och regional konkurrenskraft, hållbar tillväxt och hållbar regional utveckling

Utgångspunkten är att forma en politik där tillväxt och hållbar utveckling går hand i hand. Huvuduppdraget preciseras i instruktionen och i regleringsbrevet. Där framgår bland annat att myndigheten ska:

- arbeta med omvärldsbevakning och policyspaning och sprida kunskap om trender och tillväxtpolitik
- genomföra analyser och utvärderingar som bidrar till att riva tillväxthinder
- göra systemutvärderingar som underlättar prioritering och effektivisering av tillväxtpolitikens inriktning och utformning
- svara för produktion, utveckling och spridning av officiell statistik, fakta från databaser och tillgänglighetsanalyser

Om PM-serien: Exempel på publikationer i serien är metodresonemang, delrapporter och underlagsrapporter.

Övriga serier:

Rapportserien – Tillväxtanalys huvudsakliga kanal för publikationer.

Statistikserien – löpande statistikproduktion.

Svar Direkt – uppdrag som ska redovisas med kort varsel.