

Innspill til regjeringens strategi for sirkulærøkonomi

Fra Lars Erik Nygård (erfaring både som gründer, investor og rådgiver). Nå aktuell som nestleder i Reinventargruppens styre og gründer av konseptene selskapene baseer seg på.

## **1. Hva er den største utfordringen for at din sektor skal bli mer sirkulær:**

### a. Manglende teknologier?

Tilnærmet alle konsepter og virksomheter som skal etablere eller omforme sin virksomhet til å bli sirkulær vil bli stilt overfor problemstillinger og krav som krever stor grad v nyutvikling teknologisk, både innenfor informasjonshandling og teknisk utstyr.

KI blir med tiden et viktig element, men ikke før man har tilstrekkelige datagrunnlag. KI modeller vil i dag bli alt for påvirket av gammel praksis og miljø.

### b. Manglende eller ineffektive reguleringer?

Innen de fleste områder vil sirkulære løsninger kreve betydelig lagringsplass hvis man skal nå til topps i «gjenvinningspyramiden». Her vil lagerrenten (kapitalbinding + fysisk lagringskost) i sterk grad påvirke konkurransevnen i forhold til produkter fra den lineære modellen. Det er derfor viktig at bl.a. lagerlokaler for dette formålet fritas for en del regler i bygningsloven etc.

### c. Manglende kunnskap eller bevissthet?

Her er det store hull og liten praktisk kunnskap. Vi erfarer at det tar nærmere et år å få «skrudd» hodet til de som begynner hos oss, selv om de i utgangspunktet er motiverte for vår forretningsfilosofi (hvor vi tilnærmet likestiller FN sine bærekraftsmål 12 og 13 med virksomhetens økonomiske resultat. En lærlingeløsning er på sin plass. Her må det i en overgangsperiode være mulig å trekke inn folk med annen nyttig praksis i en tilsvarende tilskuddsordning da svært mange skal omskoleres på kort tid.

### d. Mangelfulle avgifter eller subsidier?

Mange har nevnt reguleringer i MVA-loven som et virkemiddel, dette mener vi er feil. Derimot er er den ekstra beskatningen man har gjennom folketrygdavgift og arbeidsgiveravgift svært tyngende for å øke gjenbruksgrad. Selv om automasjon og ny teknologi kan løse en del, vil det ta lang tid før utstyr er på plass til en konkurransedyktig pris og for å gire opp fremdriften bør det inn noen midlertidige generelle løsninger. Ut over dette bør målrettet robotteknologi prioriteres.

### e. Manglende markeder?

Markedet er der, men det er viktig at produkter som returneres til markedet har en kvalitet og garanti, tilnærmet nye produkter. I tillegg er det i stor grad nødvendig med «produktpass» som også håndterer komponenter. Dette er like viktig som CO2-avtrykk.

### f. Annet?

Det er viktig at det ikke innføres fordyrende sertifiseringsløsninger, men at leverandør på normal måte må ta sitt leverandøransvar og kontroll av kvaliteten på den informasjon som legges frem om produktene som leveres.

Målet med sirkulære modeller bør både være klima-, forsøplings- og råvare-relatert.

## 2. Hvor er det behov for endringer i dagens virkemiddelbruk for å bli mer sirkulære?

Generelt er det alt for mange virkemiddelordninger. Mange av ordningene er skapt for å «fore» en del institusjoner med midler og vi har brent av for mye tid på dette. Når forskningsinstitusjoner skal ha folk ut i «det virkelige liv» for å få erfaring og praktisk innsikt bør det vertskapet få støtte for den tid som benyttes. Hvorfor skal de som sitter på den ene siden av bordet kunne fakturere honorarer som er høyere enn de som sitter på andre siden tjener og i tillegg til at sistnevnte må betale for de med høyest konsulenthonorarer.

Nøkkelen i en forsert utvikling av sirkulære løsninger er avhengigheten av mange «Petter Smart» løsninger. Disse er i dag ikke tilgodesett i virkemiddelapparatet. Nesten alle virkemidler er forutsatt at «Petter Smart» er ansatt i en virksomhet og at denne virksomheten er eksternt finansiert.

For «Petter Smart» betyr dette at han må være ansatt i et firma. Et regneeksempel:

«Petter Smart» sin lønn	700.000,-
Arb.g.avgift Pensjon, arb.g.avg mm	130.000,-
Selskapets totale bruttokost	830.000,-
Typisk grense for støtte	230.000,-
Selskapets nettokostnad	<b>600.000,-</b>

I tillegg kommer noen generelle/rare krav om ekstern konsulentbruk (eksempelvis 50% ekstern medvirkning pluss tid til litt søknader her og der (f.eks. Skattefunn og IN) som fordyrer det hele vesentlig.

«Petter Smart» sin inntekt etter 38% skatt **434.000,-**

**Dette betyr for «Petter Smart» er fordyrende.**

Det kommer noen parametere til inn i bildet som jeg ikke har gått i dybden på, men

**virkemidlet er negativt for gründeren og positivt for en investor.**

Tallene er omtrentlige, men med god margin selv om det er noen unøyaktigheter.

Så er det viktig at man i en del tilfeller vil ha 2 eller 3 gründerer som går sammen om en tørre utvikling, dermed så er man i praksis oppe i et større prosjekt.

Dette betyr at å bruke tid og krefter på «virkemiddelapparatet kun er av interesse for finansielle investorer og ikke for gründerne.

### **Forslag:**

Det som virkelig haster er å få en ordning hvor man finansierer enkeltgründerer med en finansiering som fokuserer på gründeren og ikke på finansspekulanter.

F.eks 40.000,- pr måned i inntil 2 år med mulig forlengelse til 3 år etter en vurdering og hvor f.eks 50% fås som lån (med f.eks. 5 års rentefrihet) og resten som skattbart tilskudd.

Fylkesvise liberale fagkomiteer på f.eks. 3 personer gjør et intervju og referansekontroll for å godkjenne vedkommende, slik at man kan luke ut det som er uegnet og som samtidig kan gi tips om andre som det kan være en idé å kontakte for å skape lokale uformelle klustere.

Dette betyr at gründeren har mulighet for å sitte igjen med større andel av verdiskapningen på de prosjektene som lykkes.

Et annet forhold i skattereglene tilgodeser større selskaper med egne «forskningsavdelinger». Disse kan kostnadsføre all mislykket utviklingsarbeid. I mindre virksomheter kan man som regel ikke skattemessig trukket fra kostnader til mislykket utvikling utenfor definert

virksomhetsområde. Dette er som regel smalt definert på grunn av bedre vitende og pågående holdning til eksakt definisjon i Brønnøysund.

Personlige initiativ får man ikke fradragført kostnader før man kan vise til at det man har startet er «egnet til å gå med overskudd».

### **3. Hvilke nye virkemidler vil kunne bidra til at din sektor blir mer sirkulær? Nevn inntil tre virkemidler.**

1: Myke opp skattefunn ordningen med hensyn til definisjon av utviklingsbegrepet til å dekke tiltak som tydelig har en positiv sirkulær effekt. Undertegnede har skrevet flere søknader på teknologisk utvikling og fått de greit gjennom. Derimot er det vanskelig å forhåndsdefinere sirkulære modeller/tiltak da det her er så mye upløyet mark at man må benytte mer prototypeorientert utvikling hvor sluttresultat/modell ikke er tydelig før du er ferdig. En modell som vi ikke finner rom for i søknadsskemaet.

2: En ordning i nærhet av det forslag jeg har beskrevet i punkt 2.

3: Endre på støtteordningene, slik at samspillet med godkjennende myndighet blir bedre. Det vil si at man må endre på dagens søknadsprosess. Søknadsprosessen bør være en dialog mellom saksbehandler i f.eks. IN eller Forskningsrådet hvor IN eller tilsvarende skriver søknaden og søker signerer på at det som blir skrevet er noe de kan skrive under på.