

Innehåll

Sammanfattning	7
1 Inledning	13
1.1 Direktiv för studien	13
1.2 Motiv och behov	19
1.3 Fortsatta insatser? Argument för och emot	21
1.4 Utvärdering och bedömning – en metoddiskussion	31
2 Förutsättningarna för näringslivsutveckling I Östersjöregionen	35
2.1 Det politiska och ekonomiska klimatet i regionen	35
2.2 Svensk handel och investeringar i Östersjöregionen	59
2.3 Europeiska unionens utvidgnings inverkan på näringslivsutvecklingen i Östersjöregionen	63
2.4 Sveriges handelspolitiska relationer till kandidatländerna, Ryssland och Ukraina respektive Vitryssland	66
2.5 Dolda hinder för näringslivsutveckling i Östersjöregionen	72
2.6 Slutsatser angående förutsättningar för näringslivsutveckling i Östersjöregionen	85

3	Svenska statliga näringslivsutvecklande insatser i Östersjöregionen	89
3.1	Östersjömiljard 1 och 2: från <i>Samarbete och utveckling i Östersjöregionen till Näringsutveckling i Östersjöregionen</i>	89
3.2	Östersjöberedningen – vad hände sen? En genomgång av Östersjömiljard 2 med synpunkter på det framtida arbetet	92
3.3	Granskning av andra utredningars förslag om svenska statliga näringslivsutvecklande insatser i Östersjöregionen	145
4	Andra svenska aktörers näringslivsutvecklande insatser i regionen	161
4.1	Sida-Öst – utfasning respektive infasning av Sveriges utvecklingssamarbete med länderna i Östersjöregionen	161
4.2	Andra offentliga aktörer	170
4.3	Privata aktörer	174
5	Andra länders bilaterala näringslivsutvecklande insatser i Östersjöregionen	177
5.1	Danmark	178
5.2	Finland	181
5.3	Kanada	183
5.4	Nederländerna	184
5.5	Storbritannien	186
5.6	Tyskland	188
5.7	Slutsatser angående andra länders bilaterala insatser	194

6	Multilaterala aktörer med koppling till näringslivsutvecklande insatser i Östersjöregionen och möjligheter till samfinansiering	195
6.1	Europeiska unionen	195
6.1.1	Gemenskapsstödet	195
6.1.2	Strukturfonder, Sammanhållningsfond och Interreg	199
6.1.3	Nordliga dimensionen	201
6.1.4	EIB-gruppen	202
6.2	Nordiska finansgruppen	203
6.3	European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)	207
6.4	Världsbanken (WB) och IFC	211
6.5	Multiplikatoreffekter – Östersjöprogram i samverkan med internationell finansiering	212
7	Organisation, styrintstrument, kontrollfunktioner och utvärdering	217
7.1	Kritik av Östersjömiljarderna – vilka åtgärder har den lett till?	222
7.2	Organisatoriskt ansvar – olika ansvarsformer	224
7.3	Styrintstrument, kontrollfunktioner, utvärdering etc	226
7.3.1	Styrintstrument – riktlinjer och regeringsbeslut ..	226
7.3.2	Utvärdering och återrapportering	227
7.3.3	Kontrollfunktioner och projektbedömning	228
8	Rekommendationer angående fortsatta särskilda statliga insatser för att främja näringslivsutveckling i Östersjöregionen efter 2003	231
8.1	Förslag till nya eller förstärkta insatser	237
8.2	Studiens rekommendationer angående existerande Ö 2-instrument	247

8.3 Rekommendationer angående organisation och omfattning	255
---	-----

Bilagor:

Bilaga 1: Studiens direktiv	259
Bilaga 2: Intervjulistå	265
Bilaga 3: Litteraturlista	271
Bilaga 4: Riktlinjer för Östersjömilyard 2.....	275
Bilaga 5: Verksamhetsbeskrivning för Östersjömilyard 2.....	279

Sammanfattning

Studie om statliga åtgärder för att främja näringslivsutveckling i Östersjöområdet efter år 2003

Studien på ca 260 sidor innehåller en bred kartläggning av förutsättningarna för det svenska näringslivets verksamhet i Östersjöregionen. Fokus är riktad på hur detta kan påverkas av det arbete som bedrivits under Östersjömiljard 2 och en eventuell fortsättning härav. Det rör sig om en mångfacetterad verksamhet med talrika intressenter och skiftande åsikter. Vi har haft intervjuer med väl över hundratalet personer, gått igenom det ymniga utredningsmaterialet och besökt Estland, Lettland, Litauen, Ryssland (Moskva och St Petersburg) samt Polen för att på plats söka fördjupa våra insikter. Vi har haft hjälp av en kvalificerad referensgrupp.

Andra länders erfarenheter är av intresse som utgångspunkt och vi konstaterar att Sverige snarast ligger före mittfältet av länder vad avser statliga insatser för att hjälpa det egna näringslivet. Multilaterala aktörers verksamhet och det svenska utvecklingssamarbetet i denna region har stor betydelse för arbetet under ÖM och vi redovisar huvuddragen härav. Som ytterligare bakgrund för diskussionen om motiv och behov av fortsatta statliga insatser går vi igenom den ekonomiska och politiska utvecklingen, handeln, EU-utvidgningens inverkan på svenskt näringslivs möjligheter, de handelspolitiska relationerna samt dolda hinder för näringslivsutveckling. En diskussion förs om olika former av **utvärdering** av statsstödda projekt och vi

konstaterar att vi kunnat skaffa tillräckliga informationer för att ge våra rekommendationer enligt nedan.

En principiell genomgång företas av **argumenten för och emot** ett fortsatt statligt engagemang av denna typ. Argumenten **mot** är tunga – det finns kanske alternativ användning av dessa resurser som skulle vara till bättre nytta för svenskt näringsliv, företagen kan och bör oftast klara sig själva, de kan ta emot stöd för att göra saker de ändå skulle gjort, stöd kan snedvrída konkurrensen eller skämma bort företag som borde vässa sin kompetens i hård jämlík konkurrens, risker finns att man lockar in företag i svåra marknader där de ej har egen kraft eller kompetens att klara sig. Vi finner ändå att argumenten **för** överväger. Det gäller främst den tunga politiska faktorn, att snabbt och kraftfullt stärka Sveriges ekonomiska närvaro i dynamiska marknader i vårt närområde. Erfarenheten visar att kombinationen av politiskt och finansiellt stöd ger svenska företag bättre möjligheter att positionera sig på dessa tidvis svåra marknader. ÖM 2 har lett till att ett antal affärsprojekt genomförts, som annars ej blivit av. Maskineri och instrument har förbättrats och en professionell handläggning genomförts som borgar för fortsatt goda resultat.

Vi drar då slutsatsen att **ett fortsatt Östersjöprogram för näringslivsstöd bör genomföras**. Dess geografiska omfattning bör förändras så att Ryssland, Ukraina och Vitryssland blir prioriterade medan större delen av verksamheten i de blivande EU-medlemmarna, Estland, Lettland, Litauen och Polen bör trappas ner. De ovannämnda skälen för ett fortsatt program anser vi vara tidsbundna och menar därför att detta ej bör sträcka sig mer än en ytterligare period på fem år. Vi anger ej några belopp men pekar på att det utvidgade geografiska området kan kräva betydande insatser.

Våra **rekommendationer är uppspaltade i tre avsnitt**.

Det första innehåller förslag om nya insatser, som får uppfattas som preliminära ideer, då varken tillgänglig tid eller uppdraget medgav djuplodande genomgång av dessa. De gäller:

Utveckling och utnyttjande av "humankapital" i det östra närområdet kopplat till företagsintressen i sektorer där Sverige har särskilt engagemang och där utbildningsinstitutioner, företag och myndigheter skulle kunna samverka. Grundiden är att här finns intellektuella resurser som kan komma svenska företag till nytta. Kopplingar kan göras till EUs insatser. Som exempel tas tanken på ett "Centrum för miljö och energi", kopplat till Handelshögskolan i St Petersburg. Både ÖM2 och Sida är kraftigt engagerade på detta område i regionen. Intresse finns på såväl ryskt som svenskt företagshåll och en förutsättning för projektet torde vara delfinansiering av dylika aktörer. Att också utnyttja Sveriges omfattande utbildningsprogram för företagsledare i nordvästra Ryssland för att främja denna typ av projekt vore naturligt.

Nya **finansiella instrument av långsiktig karaktär**. I vårt uppdrag läggs tonvikt vid att utröna svenska företags främsta behov och önskemål. Dessa efterfrågar långa kreditmöjligheter som komplement till riskkapitalsatsningar. Det gäller riskvillig lånefinansiering på kommersiella villkor, som ej innehåller statlig subventionering och därmed kommer i konflikt med internationella regler. Detta kan tala för upprättande av en lånefond riktad främst mot kunder i Östersjöstaterna. Vi föreslår att denna tanke utreds mot bakgrund av vad kommersiella banker och internationella finansieringsinstitutioner kan erbjuda.

Miljö- och energiprojekt kommer att genomföras i stor skala i EUs nya medlemsstater då dessa skall leva upp till sina åtaganden att följa EUs regelverk på dessa områden. Omfattande gåvofinansiering kommer att stå till förfogande från olika EU-fonder. Sverige är redan djupt engagerat i dylika projekt och svenska företag har stor kunskap och konkurrenskraft inom områden som vattenrening, luftrening, industriellt miljöskydd m.m. Olika instrument i ett Östersjöprogram kan främja svenskt näringsliv i konkurrensen att här erövra viktiga kontrakt. Bl.a. gäller att nya EU-medlemmar kommer att behöva få stöd för att väl utnyttja det multilaterala finansflödet och här kan såväl statliga som privata insatser göras bl.a. på regional och lokal nivå.

Vi föreslår att berörda företag och kompetenta statliga myndigheter samarbetar för att utforma en strategi hur denna situation bäst skall kunna utnyttjas till nytta för svenskt näringsliv. I detta arbete bör också uppmärksammas **andra infrastrukturområden** såsom transportsektorn. Av synnerligen stort intresse är också **kärnsäkerhetsområdet** inte minst projekt kopplade till avvecklingen av Ignalina.

Studien har ägnat särskilt intresse åt frågan hur det svenska stödet skall **samverka med EU och de internationella finansieringsinstitutionerna (EBRD;Världsbanken, EIB, NIB m.fl)**. Vi konstaterar att just kopplingen till dylika **internationella insatser är ett starkt argument för statligt engagemang**. Svenska företag bör i större utsträckning än nu kunna delta i projekt som finansieras av dessa institutioner. Företagen själva har huvudansvaret men information om upphandlingsformer och aktuella projekt, främjande av svenskt näringsliv i dessa organisationer, kopplingar till bilaterala insatser, ökad svensk närvaro i de internationella sekretariaten, konsultfonder, är några av de insatser som kräver statlig medverkan. Vi anger ett antal ideer hur detta främjande av svenska näringslivsintressen skulle ytterligare kunna förbättras.

Vi konstaterar att **organisationen för beredning, genomförande och uppföljning av insatserna under Ö2** gradvis har förbättrats och allmänt nu får gott betyg. Vi finner ej anledning att föreslå annat än vissa begränsade förändringar av denna myndighetsorganisation. **Samverkan mellan olika aktörer i Östersjöprogrammet** har förbättrats under senare år om än den interna informationen kan göras mer effektiv. Vi uppmärksammar särskilt samarbetet mellan **UD och SIDA**. UD har ett ambitiöst program för "Aktiv Projektutveckling" och detta kommer att kunna spela stor roll för att främja företagens medverkan i stora infrastrukturprojekt ej minst i de nya medlemsstaterna i EU. Vi anger att för detta arbete kommer att krävas ökade resurser men betonar samtidigt att insatser på detta område bör utformas enligt klara och fastställda kriterier och i nära samverkan med främst SIDA.

Det **andra avsnittet** av våra rekommendationer handlar om **hittillsvarande program och dess ev. fortsättning**. Vi finner att den ändrade geografiska ramen innebär att en förändrad tonvikt blir nödvändig enligt följande huvudsakliga principer.

I kandidatländerna, de blivande EU-medlemsstaterna, tycks oss allmän kontaktverksamhet och nätverksbyggande kopplad till näringslivsintressen böra fasas ut då man här får se utveckling av ett normalt grannlandssamarbete. En nedtrappning bör sålunda ske i dessa länder av flertalet dylika insatser bl.a. i NUTEKs och i Stockholms läns regi. Även de kommersiellt lyckade satsningar som företas av Exportrådet "Marknadsplats Östersjön" inklusive "Affärschansprogrammet" mm bör trappas ner.

Som ovan sagts menar vi däremot att det arbete som bedrivs för att främja svenska företags medverkan i de stora infrastrukturprojekten i denna region bör intensifieras och få ökade resurser. Detta gäller främst Aktiv Projektutveckling men även SIDAs internationella kurser och Demo Öst-projekten. Sådan verksamhet som utövas av andra svenska aktörer och som kan tjäna dessa intressen bör likaså fortsätta.

Insatser inom Baltic 21 bör fortsatt få finansiering under detta program.

I Ryssland, Ukraina och Vitryssland kan den typ av program som genomförts under Ö2, inbegripet den allmänna kontaktverksamhet som är nära kopplad till svenska näringslivsintressen vara väl motiverad. Vi har påpekat att urvalet av projekt bör noga granskas särskilt om dessa ej kan bli föremål för en löpande och tämligen snabb utvärdering. Vi kommenterar särskilt Barentssamarbetet, vilket kan ha en speciell politisk innebörd. Vi förmodar att det blir svårare att bygga upp nödvändiga nätverk i dessa länder jämfört med i de baltiska och anser att därför just en allmän kommersiell kontaktverksamhet torde tvingas till en geografisk koncentration till Nordvästra Ryssland. Exportrådets olika projektformer kan däremot i tillägg till nordvästra Ryssland snarare bli mer aktuella

i Moskvaområdet där den ryska finansiella/kommersiella kraften är koncentrerad. Övriga program har relevans för hela området.

Ett **tredje avsnitt** av våra rekommendationer är samlat i flera olika kapitel. Det gäller en genomgång med detaljkommentarer till olika delar av Ö2 (kapitel 3.3), förslag från andra utredningar vilka vi kommenterar (3.4), andra länders program och erfarenheter vilka i vissa avseenden kan vara av intresse (kapitel 5), än viktigare, de multilaterala aktörerna och möjligheter att samverka mer med dessa (kapitel 6), synpunkter på myndighetsansvar, organisation och styrinstrument (kapitel 7).

1 Inledning

1.1 Direktiv för studien

I regeringsbeslut 2001-12-19 gavs jag i uppdrag att utföra en studie gällande behovet av fortsatta statliga åtgärder för att främja näringsutveckling i Östersjöregionen efter år 2003. Den närmare utformningen av uppdraget citeras nedan.

Uppdraget

Ambassadör Örjan Berner ges i uppdrag att utreda behoven av och motiven för fortsatta särskilda statliga insatser av den typ som genomförts under senare år för att främja näringslivsutveckling i Östersjöregionen. Uppdraget skall utföras med en särskilt förordnad handläggare som medarbetare. (Departementssekreteraren Johanna Strömquist förordnades som medarbetare och står som medansvarig för studien.) Eventuella förslag till fortsatta insatser, och till finansiering av dessa, skall baseras på denna analys och beakta erfarenheter av den hittillsvarande verksamheten inom ramen för anslagen *Samarbete och utveckling inom Östersjöregionen* respektive Näringslivsutveckling i Östersjöregionen samt en analys av förändringar i omvärlden. Riktlinjerna för utvecklingssamarbetet med Central- och Östeuropa skall också tas i beaktande. Uppdraget omfattar inte insatser på exportfinansieringsområdet.

Utredaren skall i sitt arbete vidare särskilt beakta följande:

- erfarenheter av andra genomförda statliga insatser, i synnerhet utvecklingssamarbetet med Östersjöländerna och möjligheterna till samordning, samverkan och integrering med detta. Härvid skall särskilt uppmärksammas att utvecklingssamarbetet med kandidatländerna i princip kommer att fasas ut under perioden fram till EU-medlemskap samt att en av riktlinjerna för utvecklingssamarbetet under de närmaste åren är att främja relationerna med Sverige;
- synpunkter från svenskt näringsliv (såväl mindre och medelstora som större företag) vad avser statliga främjandeinsatser i regionen;
- intresset av att utvidga och förstärka den verksamhet som bedrivs inom Utrikesdepartementets särskilda program för aktiv projektutveckling;
- insatser från EU, internationella finansinstitutioner samt enskilda länder vad gäller handel, investeringar och annan ekonomisk verksamhet i regionen, inklusive möjligheter till samfinansiering och samverkan med dessa och andra aktörer;
- behovet av fortsatta åtgärder för stöd till svenskt näringsliv för deltagande och tillskapande av projekt som finansieras av multilaterala institutioner, inklusive Europeiska Unionen;
- den geografiska inriktningen av fortsatta insatser med hänsyn taget till den Europeiska unionens förestående utvidgning och till ett ev. behov av näringslivsfrämjande insatser i nya områden;
- vikten av att fortsatta insatser är målinriktade och effektiva samt administreras på ett smidigt och adekvat sätt vad avser beredning, typ av stödinsatser, genomförande och uppföljning;
- utredarens förslag skall vara förenliga med Sveriges internationella åtaganden vad gäller handelspolitik, statsstöd och statsstödd exportfinansiering.

Utredaren skall överväga vilken myndighetsorganisation som är mest ändamålsenlig för genomförande av ev. fortsatta insatser, med beaktande bl.a. av myndighetsorganisationen för samarbetet med Central- och Östeuropa.

Ramar för uppdraget

Utredaren bör huvudsakligen använda sig av befintligt material kompletterat med intervjuer och samråd med näringslivet samt inom regeringskansliet och med relevanta myndigheter och organisationer.

Utredningen Att utveckla samarbetet med Central- och Östeuropa (SOU 2000:122) skall beaktas, liksom regeringens proposition 2000/01:119 Europa i omvandling – Sveriges utvecklingssamarbete med Central- och Östeuropa. Vidare skall Slutbetänkande från Kommittén för ekonomiskt samarbete i Östersjöregionen (1999:125) samt Regeringens skrivelse Ekonomisk utveckling och samarbete i Östersjöregionen (1999/2000:7) beaktas.

Utredaren kan till sig knyta referenspersoner och/eller en referensgrupp med experter från departement, närmast berörda myndigheter, näringsliv och andra intressenter.

Redovisning av uppdraget

Uppdraget skall inledas snarast möjligt. Utredaren skall redovisa resultatet av sitt arbete i en rapport senast den 28 juni 2002. Ett första utkast skall presenteras senast 24 maj 2002. (Utrikesdepartementet).

Studiens disposition

I inledningen ges först en redovisning av studiearbetets genomförande och sedan anges de allmänna principerna för Östersjömiljard 2, det program som vi har särskilt granskat för att utröna behov av och motiv för en eventuell fortsättning. Därefter följer en principiell diskussion av argument för och emot denna typ av statligt stöd till svenska företag. Om än vägande argument kan anföras emot så har vi efter genomgång av dessa liksom av skälen för dragit slutsatsen att ett ytterligare Östersjöprogram av denna typ är motiverat om än det bör geografiskt och innehållsmässigt få en delvis annan utformning. Under kapitel 1.4 *Utvärdering och bedömning* tar vi upp frågan om hur en fortsättning kan rekommenderas när en grundlig och detaljerad utvärdering av hittillsvarande prestationer ännu ej kan utföras. Vi konkluderar att de utvärderingsgrunder som vi har kunnat använda ger tillräckligt underlag för våra rekommendationer men framhåller att, som planerat, en grundlig utvärdering bör göras när arbetet på Östersjömiljard 1 och 2 är färdigt. Vi anser också att fortsatt verksamhet bör löpande utvärderas under programperioden i ljuset av förändringar i omvärlden, näringslivets önskemål och de vunna erfarenheterna.

Därpå följande kapitel, 2.1 till 2.5, behandlar förutsättningarna för näringslivsutveckling i Östersjöregionen. Vi går där igenom den ekonomiska och politiska utvecklingen, handeln, EU-utvidgningens inverkan på svenskt näringslivs möjligheter, de handelspolitiska relationerna samt dolda hinder för näringslivsutveckling.

I kapitel, 3.2, som är ett av de "operativa", granskar vi de hittillsvarande programmen under Östersjömiljard 2. Vi går igenom, punkt för punkt, och på grundval av den sektorsuppdelning som Östersjöberedningen använde i sitt utlåtande, de olika delprogram/projekt som ingått i Östersjömiljard 2. Där anges "måluppfyllelse", "brukar/ intressentvärdering" samt våra egna kommentarer. Dessa sistnämnda ger våra rekommendationer om fortsättning/modifiering/upphörande av vederbö-

rande program/projekt och är alltså en viktig del av våra förslag. De är ofta för detaljerade och specifika för att placeras i det sista, rekommendationskapitlet. Också i nästa avsnitt, 3.3, *Granskning av andra utredningars förslag om svenska statliga näringslivs-utvecklande insatser i Östersjöregionen*, där vi studerat den mängd rapporter, studier och utredningar som utarbetats på detta område, har vi tagit upp förslag som vi anser värda att beakta i det fortsatta arbetet på ett Östersjöprogram.

Andra svenska aktörer, särskilt Sida, gör insatser i Östersjöområdet som har stor betydelse för svenska företag. I kapitel 4.1 till 4.3 diskuterar vi hur samordning skall kunna ske mellan dessa olika insatser för att undvika dubbleringar och skapa synergier. Andra länder gör bilaterala insatser för att stödja "sina" företag. I kapitel 5 granskar vi hur deras program ser ut och hur Sveriges insatser härvidlag skall värderas – vår slutsats är att vi ligger snarast före mittfältet av länder vad avser statliga insatser för att hjälpa det egna näringslivet. Av särskilt intresse är vad som görs av multilaterala aktörer, EU, EIB, EBRD, NIB, Världsbanken m.fl. Deras verksamhet, som naturligtvis har betydligt större omfång än vad Sverige kan satsa, har stort intresse för svenska företag. I kapitel 6 diskuterar vi metoder och insatser för att få svenskt näringsliv mer aktivt engagerat i deras program/projekt. Under kapitel 7, *Myndighetsansvar, organisation och styrinstrument*, går vi igenom organisatoriska frågor och tar även upp kritik som riktats mot Östersjömiljarderna och vilka åtgärder denna kritik har lett till. I kapitel 8 slutligen, ger vi våra rekommendationer i mer översiktlig form. Kapitlet är uppdelat i först ett principiellt resonemang, sedan en del som ger några "nya" förslag till projekt/program och slutligen en del som sammanfattar synpunkterna på fortsättningen av ÖM 2-insatser. Som ovan sagts vill vi understryka att härutöver så återfinns ett antal förslag också i främst kapitel 3.2, 3.3, 6 och 7.

Studiearbetets genomförande

En referensgrupp tillsattes enligt ovannämnda bemyndigande och bestod av följande personer:

Vd Olle Arefalk, Swedfund,
Direktör Erik Berglöf, Östekonomiska Institutet vid
Stockholms Handelshögskola (SITE),
Kanslirådet Tomas Danestad, Finansdepartementet,
Direktör Ulla Holm, Tetra Laval (tidvis ersatt av Katarina
Eriksson) för Svensk Projektexport,
Stf. avdelningschef Peeter Horm, Sida-Öst,
Exportutvecklingschef Karin Isaksson, Exportrådet,
Ambassadör Bo Jerlström, UD:s Projektexportsektariat,
Vice vd Bo Leander, Svensk Exportkredit,
Direktör Claes de Neergaard,
Ansvarig för Internationell handel Göran Norén, Svenskt
Näringsliv,
Enhetschef Björn Näsvall, NUTEK,
Kanslirådet Anders Sjöberg, Näringsdepartementet,
Kanslirådet Anna Carin Thomér, Miljödepartementet

Referensgruppen höll tre möten och dess medlemmar deltog mycket aktivt med olika skriftliga inlagor. Claes de Neergaard utarbetade för studiens räkning flera arbetspapper i frågor gällande samarbete med internationella finansiella institutioner, organisationsfrågor m.m. och kommenterade löpande studie-materialiet. Skriftligt material inhämtades från ett antal berörda myndigheter och institutioner och ett rikhaltigt underlag inkom från ambassader och representanter vid de internationella finansorganen. Birgitta Nygren, UD, bidrog med text om handelstrender och Håkan Emsgård, UD, med text om EU:s utvidgning. Ett stort antal företag svarade på enkäter, som studien sände ut. Intervjuer företogs med ett hundratal personer enligt bifogade lista. Resor företogs till Ryssland (Moskva och St Petersburg), till Estland, Lettland, Litauen och Polen för

intervjuer med förutom nationella intressenter, svenska näringslivsrepresentanter, Exportrådet, ambassaderna och representanter för internationella organisationer på plats i länderna. Besök företogs dessutom bl.a. vid EBRD. Studiens båda författare, jag själv och Johanna Strömquist biträdades även av Anita Cau.

Den korta tid som stått till vårt förfogande i kombination med trycket från andra arbetsuppgifter medför att studien säkert rymmer många brister. Vi är tacksamma för att kommentarer från dem som fått del av ett första utkast bidragit till att avhjälpa de värsta.

1.2 Motiv och behov

Studien skall sålunda "utreda behoven av och motiven för fortsatta statliga insatser av den typ som genomförts under senare år för att främja näringslivsutveckling i Östersjöregionen". Eventuella förslag till fortsatta insatser och till finansiering av dessa skall baseras på denna analys. Förändringar i omvärlden och riktlinjerna för utvecklingssamarbetet med Central- och Östeuropa skall tas i beaktande.

De statliga insatser varom talas avser främst den s k andra Östersjömiljarden, dvs anslaget näringslivsutveckling i Östersjöregionen. Principerna för denna bör då först kort sammanfattas. Den grundas på ett beslut av riksdagen hösten 1998 och skulle användas under en femårsperiod (1999-2003). I betänkande från Östersjöberedningen (SOU 1999:125) gavs förslag om hur anslaget skulle utnyttjas och administreras samt vilka kriterier som borde gälla för fördelning av medel. Målet för insatserna angavs vara "att förstärka svenska företags position i Östersjöregionen och att förbättra förutsättningarna för svenska företags deltagande i utvecklingen av regionens näringsliv". Dessa förslag har legat till grund för det fortsatta arbetet.

Ett sammandrag av de riktlinjer som utarbetats i Regeringskansliet för användningen av anslaget ger en god bild av programmets huvudsakliga uppläggning.

Riktlinjer (sammandrag)

Medel ur Östersjömiljard 2 skall:

- utifrån ett svenskt intresse stimulera näringslivsutveckling i handel med länderna i Östersjöregionen,
- förstärka svenska företags position i Östersjöregionen och förbättra
- förutsättningarna för svenska företags deltagande i utvecklingen av regionens näringsliv,
- främja små och medelstora företags möjligheter i regionen,
- avse insatser i de baltiska länderna, Polen och nordvästra Ryssland eller aktiviteter som direkt kan relateras till utvecklingen av de ekonomiska förbindelserna med dessa länder/regioner. Näringslivsrelaterade aktiviteter inom Barentssamarbetet och Öresundssamarbetet kan också i begränsad utsträckning stödjas ur anslaget.

Medlen får inte:

- användas för verksamhet som endast har en indirekt eller svag företagsanknytning, användas för garantigivning,
- användas för kontantstöd till svenska företag i form av subventioner som direkt relateras till kommersiella projekt.

Insatserna skall:

- stå i överensstämmelse med statsstödsbestämmelserna inom EU och med åtaganden som rör statsstödd exportfinansiering inom OECD, vara väl förberedda,

kostnadseffektiva och präglas av miljömässig och finansiell uthållighet, samordnas med andra finansiärers verksamhet och så långt som möjligt främja det svenska näringslivets möjligheter i internationell upphandling som ske i enlighet med internationella åtaganden.

- skapa nya möjligheter för svenska företag att verka i regionen,
- samordnas med och komplettera utvecklingssamarbetet med Östersjöländerna, komplettera, inte konkurrera med, redan pågående verksamhet avseende projektstöd,
- kunna genomföras genom att medlen utgår i form av gåva till myndighet i ett samarbetsland för att därigenom förbättra förutsättningar för genomförande av angelägna projekt med svensk medverkan,
- vad gäller kommunala och statliga infrastruktursatsningar i första hand hanteras av Sida och utformas så att negativa konsekvenser för natur- och kulturmiljöer ej uppstår,
- vara förenliga med en socialt och kulturellt hållbar utveckling varvid de demokratiska aspekterna särskilt ska beaktas.

Insatserna får inte:

- leda till snedvridning av konkurrensen,
- leda till krav eller utveckling mot mer permanenta statliga engagemang.

1.3 Fortsatta insatser? Argument för och emot

Finns då tillräckliga motiv för att fortsätta statliga insatser av denna typ? Vi diskuterar nedan i korthet skälen mot och motiven för just denna typ av insatser. I studien har vi senare en närmare kartläggning av behoven av och efterfrågan på dylika insatser.

Skälen emot kan anges under följande punkter:

- På ett mera principiellt plan kan hävdas att frågan främst gäller den alternativa användningen av tilldelade resurser. Vi har bett Institutet för tillväxtstudier (ITPS) att resonera kring detta tema. Från deras resonemang kan här särskilt noteras två potentiellt kritiska aspekter som benämns "undanträngning" respektive "dödsvikt". Undanträngning uppstår när statens insatser snedvrider konkurrensen. Stöd till ett enskilt företag kan skada ett annat konkurrerande svenskt (eller inhemskt) företag och att helt undvika dylika negativa effekter kan vara svårt. Det är därför väsentligt att de insatser som görs är öppna på lika villkor för alla företag i en given målgrupp. Rådgivning, utbildning, exportfrämjandesatsningar etc. kan ha god potential att undgå sådan undanträngning. "Dödsviktseffekten" består i att den statliga insatsen är onödig. Företagen skulle själva ha genomfört satsningen även utan den statliga insatsen. Statens pengar kunde ha använts bättre. ÖM rymmer sannolikt många projekt med viss dödsvikt men genom riktade insatser mot de företag som har minst resurser för den typ av satsningar som staten vill stödja så finns möjligheter att minska denna negativa effekt.
- Vi finner själva anledning att ställa en rad kritiska frågor t.ex. följande:
- Ett betydande antal svenska företag är redan etablerade i Polen, de baltiska staterna och i nordvästra Ryssland och driver där en aktiv verksamhet. Huvuddelen av satsningarna har finansierats med eget kapital och stöd från offentliga medel har spelat en mycket ringa roll i sammanhanget. Finns det någon principiell skillnad mellan dessa företags investeringar och dem som understöds av statliga medel? Om inte, så bör kunna ifrågasättas om man åstadkommer en utveckling i önskad riktning genom olika stöd eller om stödet ej främst tas emot av företag, som redan bestämt sig för att företa satsningar.

- Avsaknad av stöd kan "tvinga" t.ex. konsultföretag att söka sig till en konkurrensutsatt, internationell marknad vilket befrämjar förmågan att vinna dylika anbud. Stödinsatser eller offentliga uppdrag som ej behöver erövrats i konkurrens med företag från andra länder vässar inte kompetensen. Närbesläktat härmed är risken för snedvridning av konkurrens på konsultmarknaden. När statliga medel går till en aktör, som kan erbjuda subsidierade tjänster till företagen, kommer andra aktörer/konsulter att bli lidande.
- Bör man med statliga medel söka "locka" in mindre företag på svåra marknader. Om de inte självmant beslutat sig för att ta risken kan det bero på att företaget inte anser sig ha erforderlig kompetens och erfarenhet. Frågan kan ha särskild relevans för ett fortsatt främjandeprogram på mera komplicerade marknader. Några påtagliga risker för negativt utfall av insatserna kan vi dock ej spåra. Procedurerna är sådana under Östersjömiljardsporrade program att knappast några småföretag härigenom lockas in i obetänksamma affärer. Det är vidare osäkert om de mekanismer som skapats för små- och mellanstora företag inte redan fångat upp de företag som har bäst förutsättningar; kan man sålunda "svälja" ett nytt program och för detta hitta tillräckligt många intressanta företag?
- Det kan hävdas att svensk närvaro nu är så tät i synnerhet i de baltiska staterna att särskilda statliga åtgärder för att slussa in företag här ej bör behövas. Dylika synpunkter har knappast relevans för den ryska och den ukrainska marknaden.
- Ett argument mot, som har använts i den offentliga debatten har varit att man ej med statliga medel bör uppmuntra svenska företag att placera produktion utomlands och sålunda flytta dylik från Sverige. Mot detta kan sägas att i flertalet fall som varit aktuella har nog valet stått mellan att flytta produktion eller att helt och hållet lägga ned denna. Däremot har tidvis företagets i fråga överlevnad berott på möjligheten att placera produktion i kostnadsmässigt mer

gynnsamma länder och stödinsatsen sålunda tjänat att bevara och skapa utvecklingsutrymme för livskraftiga företag i Sverige.

- En annan invändning som behandlats i den offentliga debatten gäller om stödinsatser under ÖM behövs när andra program finns för den region som är aktuell främst genom Sida:s utvecklingssamarbete. När svaret blivit att ÖM är inriktat på det svenska näringslivets intressen medan utvecklingssamarbetet har mottagarländernas intressen som prioritet så har hävdats att det sistnämnda ändå främst utnyttjar den svenska resursbasen och att sålunda de båda programmen "egentligen är två dörrar till samma rum". Som kommentar härtill kan anföras att enligt bedömningar av aktörerna själva har komplementaritet av Östersjömiljard 2 i förhållande till utvecklingssamarbetet i stort kunnat uppnås. Den specifika inriktningen av Östersjöprogrammet mot prioritering av svenska företagsintressen ger det en särskild karaktär, som motiverar ett separat anslag. Överlappningar som fortfarande förekommer anser vi bör kunna elimineras genom organisatoriska förändringar och nya samverkansmodeller. Vi lägger förslag om vissa, blygsamma, dylika.
- Det kan också framhållas att om nu dylika insatser utgör ett så värdefullt instrument för stöd till svenska näringslivsaktiviteter i denna region, varför begränsa sig hit? Samma skäl skulle kunna anföras för dylika insatser i andra länder, kanske särskilt i dem som bedöms vara mest dynamiska och samtidigt svärpenetrerade dvs Kina och Sydostasien. Om detta ej övervägs skulle det kunna tyda på tveksamhet inför modellens allmänna bärkraft.

Motiven för kan sammanfattas på följande sätt:

- Ett väsentligt skäl varför staten skall engagera sig i denna verksamhet tycks oss vara det politiska, ambitionen att stärka Sveriges närvaro i Östersjöområdet och nu i synnerhet

i Ryssland. Fram till för 90 år sedan var dessa marknader av stor betydelse för svenskt näringsliv och detta närområde bedömdes kunna spela en central roll för en svensk ekonomisk expansion. Den långa parentesen under världskriget och det kommunistiska herraväldet är nu avslutad och det f d Sovjetunionens länder kan bli värdefulla partners för Sverige. Samarbetet i Östersjöregionen kommer att gå in i en ny fas i och med utvidgningen. Det ligger i Sveriges intresse att på alla områden inkludera de länder som blir nya grannländer till EU: Ryssland, Ukraina och Vitryssland i samarbetet runt Östersjön så att välfärdsgränsen inte blir allt för skarp mellan EU och dessa. För att svenskt näringsliv snabbt och kraftfullt skall kunna etablera goda positioner i dessa länder kan statliga insatser krävas. För att ge dessa maximal verkan behövs erfarenhetsmässigt både politiskt och finansiellt stöd.

- Närbesläktat härmed är målet att förverkliga visionen om Östersjöområdet som Europas mest dynamiska tillväxtregion. Förutsättningarna för Sverige att vara en av de ledande aktörerna är goda. Den geografiska närheten, den gemensamma historien och kulturarvet, de ökande kontakterna på många plan bidrar till stort engagemang. Sverige har ett starkt nationellt intresse att bidra till den ekonomiska och demokratiska utvecklingen i detta närområde. Potentialen för handel och investeringar är där betydande om än man bör märka att denna ekonomiska samverkan startar från låg nivå och ej på länge än kan mäta sig den vi har med våra främsta partners. Regeringen har dock understrukit, och vi ansluter oss till denna bedömning, att de unika möjligheter som kan bjudas i detta övergångsskede kan behöva tillvaratas genom nära samarbete och samverkan mellan näringsliv och politik.
- Vid diskussion av motiven för dylika statliga insatser måste skillnad göras mellan kandidatländerna till EU å ena sidan och Ryssland samt Ukraina och Vitryssland å den andra. Medan utvecklingssamarbetet med kandidatländerna i

princip fasas ut i anslutning till att de blir medlemmar av unionen, så finns skäl att ej göra detta med ett anslag för att främja svenska näringslivsintressen, nota bene i de avseenden som kan få speciell betydelse. Det tycks sålunda kunna vara motiverat med insatser som syftar till att i görligaste mån få svenska företag inkopplade på de betydande investeringar, framförallt i Polen, som måste företas i dessa länder i samband med EU-medlemskapet bl.a. på miljö- och transportområdet och för vilka betydande medel kommer att finnas tillgängliga.

- Efterfrågan och behov av statliga insatser blir relativt betydligt större i Ryssland och Ukraina/Vitryssland. Dessa marknader, vilka hittills spelat en begränsad roll i Sveriges utrikeshandel, kommer troligen att expandera ganska raskt - härför talar bl.a. det ambitiösa reformarbetet särskilt i Ryssland. Utan att detta leder till någon dramatisk förändring av Sveriges handelsrelationer med dem ökar deras ekonomiska vikt för oss samtidigt som vi här möter en allt svårare konkurrenssituation. Att vara tidigt inne på dessa marknader kan vara en prioritering för svenska företag, som tidvis behöver stöd när de satsar på ett närområde som ännu är tämligen okänt och svårt. Goda skäl talar då för att tonvikten i ett eventuellt statligt stöd förskjuts mot dessa sistnämnda marknader.
- Från näringslivshåll anförs tidvis som argument för statligt stöd till företagens satsningar i dessa och andra länder att deras utländska konkurrenter får motsvarande eller större stöd av sina regeringar. Vi har sökt göra en undersökning av hur det förhåller sig härmed och drar slutsatsen att Sverige nog ligger i mittfältet och tidvis i tätklungan när det gäller stöd till näringslivets satsningar på dessa marknader och att det ej föreligger någon tendens hos andra att öka dylika statliga insatser. Redan därför är argumentet ej så bärkraftigt. Därtill kommer att i princip bör ej andras agerande nödvändigtvis vara måttstock för den svenska regeringen. Om man anser att det ur samhällsekonomisk synvinkel finns

bättre alternativanvändning av dylika resurser bör de snarare utnyttjas på så sätt.

- Ett viktigt motiv för fortsatta insatser kan vara om hittillsvarande verksamhet med dess nära samarbete mellan stat och näringsliv gett goda resultat. Sammanhängande härmed är tesen att det maskineri som skapats för dessa insatser nu har skaffat sig betydande erfarenheter och kunnande och att det därför kan beräknas fungera än bättre. Målet för insatserna har, som ovan sagts, i Östersjömiljard 2 blivit preciserade till "att förstärka svenska företags position i Östersjöregionen och att förbättra förutsättningarna för svenska företags deltagande i utvecklingen av regionens näringsliv". Vi anser oss på grundval av vår genomgång kunna göra bedömningar och dra vissa slutsatser vilka närmare beskrivs i den vidare studien. Dessa innebär att olika delar av programmet uppvisar olika prestanda men att det samlade intrycket är positivt
- Vi har fått belägg för att ett antal affärsprojekt ej skulle blivit av eller kunnat utföras först med betydande fördröjning om ej insats med hjälp av Östersjömiljarderna gjorts. Självfallet är dock programmet blott ett av många bidrag till de svenska företagens insatser på dessa marknader - flertalet stora företagssatsningar har därtill skett utan hjälp från Östersjömiljarderna.

Slutsatser angående behoven av, motiven för och emot samt urvalskriterier för ett tredje Östersjöprogram

Även om hittillsvarande insatser i det stora hela tycks ha gett goda resultat i förhållande till de uppställda målen så kan man ändå fråga sig om resurserna som avdelats härför blivit optimalt utnyttjade. Relationen mellan kostnader och resultat varierar kraftigt mellan olika projekt och är i flertalet fall svår att kvantifiera. *Motiven för* fortsatta insatser kan tyckas bli starkare ju högre direkt utväxling en given summa pengar kan

åstadkomma och tonvikten i programmen därför böra läggas där de bästa relationstalen kan påvisas. Med hänsyn till de övergripande politiska målen för Östersjömiljarderna, svårigheten att mäta långsiktiga insatsers resultat och till resonemang ovan om statens roll vill vi dock inte använda detta något mekaniska och kortsiktiga mått som enda kriterium utan även betona att mera indirekt näringslivsfrämjande insatser kan motiveras. Vi kommer fram till slutsatsen att programmet naturligtvis bör genomföras på ett kostnadseffektivt sätt men att det i alla sina delar inte behöver vara vinstmaximerande på kort sikt. Statens roll bör i första hand vara att skapa förutsättningar för svenska företag att agera i en för Sverige, av olika skäl, politiskt prioriterad region. Inom ett tredje Östersjöprogram bör det enligt våra rekommendationer finnas plats för både konkreta insatser med relativt omedelbara mätbara effekter och mer generella långsiktiga insatser inom t.ex. utbildning och forskning. Just dylika, kopplade till reella företagsintressen och, som bevis härpå, bidrag från icke-statliga aktörer tycks oss kunna vara av stort intresse.

Det bör understrykas att *motiven* för insatser blir extra starka om multiplikatoreffekter av ÖM kan åstadkommas genom bidrag från internationell finansiering. Samverkan med utvecklingsarbetet och synergieffekter som kan åstadkommas genom koppling mellan t.ex. Sida, Exportrådet, Swedfund och NUTEK på grundval av deras olika roller och med komplementaritet som riktlinje är också påtagligt intressanta särskilt när det gäller Ryssland och Ukraina.

"Behov" av dessa insatser finns definitionsmässigt när efterfrågan från näringslivet är betydande men kan självfallet inte klart anges utan relation till kostnader och pris. Från företagshåll har man framfört önskemål att vissa delar av Östersjömiljardkonceptet överflyttas till andra regioner främst i Europa men även till t.ex. Sydostasien. Studien har ej anledning ta ställning i denna fråga som faller utanför dess mandat. Vi konstaterar dock att begränsningen till just Östersjöregionen

med en extensiv tolkning av detta geografiska begrepp motiveras delvis av ovannämnda speciella politiska skäl.

Det är viktigt att konstatera att statens uppgift ej normalt kan vara att initiera och driva projekt – det bör företagen göra – utan att dess uppgift istället främst är att ge information, förbättra förutsättningar, ge stöd när så är påkallat främst med råd och service och skapa en god grogrund för det privata näringslivets egna insatser. Samverkan mellan stat och företag får ej innebära att man blandar ihop de roller som var och en bör spela.

*

Sammantaget finner vi att "motiven för" fortsatt verksamhet av den typ som bedrivits under ÖM2, framförallt av politiska skäl men även av ekonomiska/kommersiella, väger tyngre än skälen mot. Vår uppgift består då i att analysera vilken typ av insatser och vilka instrument som bäst leder till de uppsatta målen – att hjälpa svenskt näringsliv att positionera sig i Östersjöregionen. I ett hundratal intervjuer med svenska och internationella aktörer, genom enkäter och genomgång av dokument m.m. har vi sökt bilda oss en uppfattning av hur de olika aktörerna lyckats härvidlag vad gäller ÖM 2. Någon grundlig systematisk utvärdering av det samlade programmet har vi ej haft uppdrag att företa – och dylik torde för flertalet viktiga program vara svår att göra på god tid än – men vi anser oss ändå, på grundval av vår genomgång, kunna göra bedömningar och dra vissa slutsatser vilka närmare beskrivs i den vidare studien. Dessa innebär att olika delar av programmet uppvisar olika prestanda men att det samlade intrycket är positivt. Flertalet insatser kommer att kunna visa resultat blott på längre sikt men indikationerna som vi kunnat ta del av är goda. Andra program kan redan nu visa upp konkreta resultat om än långsiktiga dylika ej kan garanteras. Vi återkommer till dessa bedömningar i studien. Därtill bör läggas att flera aktörer i programmet har bedrivit sin verksamhet blott under begränsad tid, att professionaliteten förbättras gradvis genom de erfarenheter som har vunnits och att samarbetet

mellan myndigheter sinsemellan och mellan dem och näringslivets företrädare har utvecklats positivt. Vi vill dock också understryka att flera av de motiv som ovan andragits är tidsbundna och i framtiden torde få minskad vikt. Några av Östersjömiljardernas insatser är likaså relaterade till inledande faser av mer intensiva ekonomiska förbindelser t.ex. den allmänt nätverksskapande verksamheten som knappast har en naturlig plats i länder som tillhör EU. Vi lägger nedan förslag om ändrad tonvikt i programmen vilka reflekterar bl a detta tänkande. Vi har också framfört idéer om några program med delvis ny inriktning, som reflekterar en del av resonemangen ovan. Dessa grupperas under fem rubriker:

- a. Utveckling och utnyttjande av "humankapitalresurser" i det östra närområdet kopplade till näringslivsintressen i vissa sektorer där utbildningsinstitutioner, företag och myndigheter skulle samverka.
- b. Nya finansiella instrument
- c. En strategi för miljö- och energiprojektinsatser
- d. Insatser för att främja svenskt näringslivs engagemang i program/projekt under internationella finansieringsorgan.
- e. Samordning av insatserna och kopplingar till östbiståndet.

Samtidigt vill vi betona att de handlingsprogram som utvecklats och de instrument som kommer till användning i stort synes oss tillfredsställande. Förutom ovanstående har vi därför ej haft anledning föreslå några radikalt nya grepp eller utöka urvalet av redan ganska talrika samverkansformer. Vi finner att den praxis som utvecklats med väsentlig delegering av programutformning till behöriga myndigheter och institutioner har inneburit klart bättre prestationer än tidigare. Vi går igenom argumenten för och emot att viss operativ verksamhet skall kunna företas i regeringskansliet och finner att dylik kan vara befogad och nyttig.

Vi vill ej lägga några rekommendationer om fortsatta insatsers sammantagna kvantitativa omfång. Vår rekommendation om ett

fortsatt program av den typ som ÖM 2 representerar gäller som ovan understrukits blott för en ytterligare verksamhetsperiod, som i sig dock skulle kunna vara så länge som fem år i syfte göra det lättare att medfinansiera projekt inom ramen för EU-program. Vi ser goda skäl att ifrågasätta permanentning av flertalet dylika statliga insatser.

1.4 Utvärdering och bedömning – en metoddiskussion

Det har beslutats att en utvärdering av båda anslagen, Östersjömiljard 1 och Östersjömiljard 2, kommer att göras i samband med att samtliga insatser är slutförda. För att bedöma ett programs framtida vara eller icke vara vore det idealiska att ha tillgång till eller möjlighet att genomföra en regelrätt och detaljerad utvärdering av programmet innan några rekommendationer utfärdas. Om vi utgår ifrån Evert Vedungs definition "Utvärdering = noggrann efterhandsbedömning av genomförande, prestationer och utfall i offentlig politik, vilken avses spela en roll i praktiska handlingssituationer."¹ är en sådan i och med att programperioden för varken Östersjömiljard 1 eller 2 är avslutad definitionsmässigt ogörlig, om man talar om utvärdering av miljarderna som program. Det finns dock sätt att komma runt problemet att programmen inte är avslutade och det är därför intressant att föra ett resonemang kring alternativa sätt att utvärdera programmen i det här stadiet av deras genomförande.

Vid utvärdering går den viktigaste skiljelinjen mellan modeller som pekar ut vad utvärderingen i sak bör inrikta sig på och modeller som anger hur utvärderingen skall organiseras. Ett välbekant exempel på den första sortens utvärdering är *måluppfyllelseutvärdering*. Grundfrågorna vid denna utvärdering är: Stämmer utfallet överens med de ursprungliga målen? Beror

¹ *Utvärdering i politik och förvaltning*, Evert Vedung, 2001.

utvärdering som tar sitt avstamp i det faktum att utvärderingen är ett underlag för framtida beslutsfattande. Det primära är då att lägga fram så mycket relevanta fakta för beslutsfattandet som möjligt. En utvärderingsmodell som är närbesläktad med brukarmodellen och den beslutsfixerade är *intressentmodellen*. Denna utvärderingsmodells organiserande princip är farhågor och frågor hos programmets berörda. I fallet Östersjömiljard 2 skulle detta avse, förutom brukarna, även de som administrerar programmen och fördelar medlen – programgenomförarna och Östersjömiljardsekreteriatet. Utvärderingen blir till sin natur kvalitativ. Nyckelorden är samtal, dialog och växelverkande sökprocess.

I studien har vi sökt att använda de olika modeller som har skissats ovan och på ett nödvändigtvis översiktligt vis gjort en utvärdering av effekterna med hänsyn till uppställda mål. Vi har då tagit hänsyn till utsagor från brukare och intressenter. Vi konstaterar att ÖM:s olika delar måste värderas med varierande betoning på olika modeller. Vad gäller de två närbesläktade modellerna *brukarorienterad utvärdering* samt *intressentutvärdering* har vi genom enkäter och intervjuer frågat företag som fått ta del av insatserna under Östersjömiljard 2, svenska branschorganisationer och företag verksamma i regionen, programgenomförare, svenska främjare vid internationella finansieringsinstitut, handelssekreterarna i regionen och andra intressenter dels angående deras bedömningar, kritik och synpunkter på Östersjömiljard 2 dels vad de anser om behovet av fortsatt särskilda statliga insatser för att främja näringslivsutvecklingen i Östersjöområdet. Måluppfyllelseutvärderingen baseras på programgenomförarnas skriftliga återrapportering till Östersjömiljardsekreteriatet, svar på nya enkäter samt samtal som förts under våren. Studien i sin helhet får ses som en produkt av en beslutsfixerad utvärderingsmodell, då syftet med studien är att fungera som underlag för framtida beslutsfattande.

I kapitel 3.2 Östersjöberedningen – vad hände sedan – en genomgång av Östersjömiljard 2 med synpunkter på det framtida arbetet, går vi igenom de insatser som Östersjö-

beredningen föreslog i sitt betänkande angående genomförandet av Östersjömiljard 2. De bedöms utifrån ovanstående tre utvärderingsgrunder, måluppfyllelse-, brukarorienterad och intressentutvärdering. Dessa bedömningar kopplade till de behov som utvecklingen i regionen visar på, samt andra relevanta faktorer som diskuteras i studien, ligger till grund för vår analys och de rekommendationer som redovisas såväl i detta kapitel som i sammanfattning i slutet av denna studie.

2 Förutsättningarna för näringslivsutveckling i Östersjöregionen

2.1 Det politiska och ekonomiska klimatet i regionen

För studiens syfte är den relevanta frågan främst om den aktuella, förhållandevis goda tillväxt och ekonomiska reformprocess som pågår i regionen kan förväntas bestå, och om förutsättningar därför finns att dessa marknader bjuder på viktiga expansionsmöjligheter för svenska företag. Vi går därför i detta kapitel igenom den politiska och ekonomiska situationen i relevanta länder.

Nedanstående kommentarer bygger i allt väsentligt på Sidas landstrategier, ambassadrporter, analyser av *Economist Intelligence Unit*, svenska banker och Utrikespolitiska institutet.

Estland

Invånarantal: ca 1,37 miljoner

BNP/capita i USD 2001: 3 770

BNP/capita i USD 2001 (köpkraft): 6 667

Sedan Estland förklarade sig självständigt 1991 har landets regeringar drivit en liberal frihandelspolitik och anammat ny teknologi vilket lett till en snabb omvandling till en fungerande parlamentarisk demokrati och väl utvecklad marknadsekonomi med hög genomsnittlig ekonomisk tillväxt. Det politiska läget är stabilt. De viktigaste utrikespolitiska frågorna är EU- och Nato-medlemskap. Estlands anpassning till EU har under senare delen av 1990-talet varit styrande för landets reformpolitik.

Relationerna med EU regleras i ett Europaavtal som trädde i kraft 1998, då landet också inledde förhandlingar om EU-medlemskap. Ambitionen är att förhandlingarna skall avslutas i slutet av år 2002 med sikte på en estnisk anslutning till EU under 2004.

Politiskt klimat

Den estniska center-höger koalitionsregeringen föll i januari 2002. Den nya regeringen är en koalition mellan två partier det nyliberala Reformpartiet och Centerpartiet. Samarbetet bygger på ett koalitionsavtal som varit grunden för att regeringen lyckats driva en gemensam politik. Partierna är ense vad gäller EU- och Nato-medlemskap och har lyckats samarbeta i de ekonomiskt viktiga frågorna och dessutom nått ut till den rysktalande minoriteten.

I november 2001 efterträdde Arnold Rüütel Lennart Meri som Estland andre president sedan den återupprättade självständigheten. Nästa presidentval är år 2006.

EU-förhandlingarna framskrider som planerat. Utestående komplicerade förhandlingsfrågor är jordbruks- och budgetkapitlen. EU-opinionen fluktuerar men det senaste året har ja-sidan varit i majoritet. I senaste mätningen i juli 2002 var 38 procent för och 32 procent emot en EU-anslutning.

Ekonomiskt klimat

Vid andra världskrigets utbrott var den estniska levnadsstandarden i nivå med den finska. Trots att landet sedan 1991 haft en stark tillväxt så har omstruktureringen från att vara en del av Sovjetunionens centralplanerade ekonomiska system inneburit svåra uppoffringar. Införandet av frihandel 1992 ledde initialt till kraftigt produktionsbortfall. Men landet har trots allt

visat sig klara omställningen från planekonomi till marknadsekonomi bäst av de f d Sovjetrepublikerna.

Privatiseringen av statliga bolag är i stort sett avslutad. Energisektorn bestående av Narvaverken och oljeskifferbrytningen i nordöstra Estland har ännu inte privatiserats. Bankväsendet reformerades i början av 90-talet. Inkomsterna från privatiseringen var mycket höga bl a till följd av att svenska banker då köpte in sig i de estniska. Det statliga telebolaget privatiserade 1999. Telia och Sonera är delägare.

Åren 1995 till 1996 var tillväxten ca 4 procent per år. 1997 var den uppe i rekordhöga 10,4 procent för att sedan falla som ett resultat av den ryska ekonomiska krisen till 5 procent 1998 och 0,7 procent 1999. Året därpå var tillväxten uppe i 6,9 procent och 2001 5,4 procent. Estlands ekonomi klarade sig med andra ord igenom den globala nedgången 2001 utan att nämnvärt påverkas. Tillväxten upprätthålls till stor del av den inhemska efterfrågan. För 2002 beräknas tillväxten sluta på 4,4 procent och 2003 på 6 procent. Den fortsatta utvecklingen är dock till stor del beroende av den globala konjunkturen – framförallt utvecklingen i Finland och Sverige vars ekonomier har starkt inflytande över den estniska ekonomin. Över hälften av Estlands export går till dessa två länder. Estniska företag är dessutom ofta underleverantörer till svenska och finska företag. Sverige står för ca 40 procent av de utländska direktinvesteringarna i Estland och Finland för nästan 30 procent.

År 1998 var 60 procent av arbetskraften sysselsatt inom tjänstesektorn, men på senare tid har andelen minskat. Speciellt transportsektorn har påverkats negativt av den ryska tullpolitiken som innebär att företag som exporterar från Ryssland väljer att exportera från ryska hamnar istället för via Estland för att undvika höga tullkostnader. Samtidigt har den traditionella industrin backat. Den billiga men välutbildade arbetskraften har lett till att utländska företag förlagt monteringsarbete, framförallt elektronik, till Estland och använt estniska företag som underleverantörer. Telekommunikationssektorns nedgång har drabbat Estland

genom minskad underleverantörsefterfrågan. Andelen sysselsatta inom jordbruk och fiskenäringen minskar. Skog är Estlands största naturresurs och skogsindustrin är framgångsrik trots brist på kapital och moderna maskiner. Timmer och förädlade produkter som möbler, cellulosa och papper är för närvarande den näst största exportsektorn. Maskiner och annan utrustning kommer på första plats och textil och textilprodukter på tredje.

Efter några år med budgetunderskott kunde Estland år 2001 redovisa positiva siffror. Budgetöverskottet på 0,4 procent av BNP berodde dock till stor del på EU-stöd genom stödprogrammen Phare, Sapard och ISPA. Bytesbalansen är negativ. Den beräknas under år 2002 att öka till 7 procent. EU varnar i sin årliga översynsrapport 2001 Estland för ett allt för stort bytesbalansunderskott. De höga utländska direktinvesteringarna har dock räddat Estland från att behöva finansiera bytesbalansunderskottet med utlandslån. Inflationenivån är något högre i Estland än EU-genomsnittet på 4 procent. Arbetslösheten sjunker men är fortfarande hög. Första kvartalet år 2002 var den 11,2 procent. Ungdomsarbetslösheten ligger på 22 procent. Samtidigt finns en brist på välutbildad personal inom vissa växande branscher. Detta försöker man avhjälpa med speciella utbildningsinsatser.

Som liten öppen ekonomi är Estland starkt beroende av den globala ekonomin. Handel och framförallt utländska direktinvesteringar är avgörande för Estlands ekonomi.

Framtidsprognos

Inflödet av utländska direktinvesteringar förväntas fortsätta vara högt på grund av det fördelaktiga löneläget jämfört med andra europeiska länder och ett mycket bra generellt investeringsklimat. EIU rankar investeringsklimatet som det bästa i regionen. *The Heritage Foundation* rankar Estland som den fjärde friaste ekonomin i världen efter Hong Kong, Singapore och Nya Zeeland. År 2001 var de utländska direktinvesteringarna

rekordhöga – 538 miljoner USD jämfört med 387 miljoner USD år 2000. Om inte de fortsatta globala problemen inom telekomindustrin får en fortsatt starkare negativ inverkan på Estland än beräknat borde tillväxten öka igen år 2003 till ca 6 procent enligt EIU.

Lettland

Invånarantal: 2,37 miljoner

BNP/capita i USD 2001: 3 190

BNP/capita i USD 2001 (köpkraft): 5 315

Sedan Lettland återvann självständigheten 1991 har en omfattande politisk och ekonomisk omvandling skett. Lettland är i dag en fungerande parlamentarisk demokrati och marknadsekonomi är väl utvecklad. Det politiska läget är stabilt. Den ekonomiska tillväxten har de senaste åren varit mycket god. De viktigaste utrikespolitiska målen är medlemskap i EU och Nato. Lettland blev under år 1999 medlem i WTO. Landets EU-anpassning har under senare delen av 1990-talet varit styrande för reformpolitiken. Relationerna med EU regleras i ett Europaavtal som trädde i kraft 1998. Lettland inledde förhandlingar om EU-medlemskap året därpå. Ambitionen är att förhandlingarna skall avslutas i slutet av år 2002 med sikte på anslutning år 2004.

Politiskt klimat

Lettlands center-höger koalitionsregering sedan april 2000 leds av Andres Berzins. Koalitionen är oense på många punkter men bristen på andra regeringsalternativ har hållit den samman. Det är redan den regering som suttit längst vid makten i Lettland sedan självständigheten. Det mest troliga är att nuvarande koalition fortsätter att regera efter valet i oktober 2002 med ett nytillskott – partiet *Den nya eran*. Partiet leds av före detta

riksbankschefen Einar Repsje. Ett av hans huvudbudskap är korruptionbekämpning och partiet får höga opinionssiffror.

Den sittande regeringen har framgångsrikt förhandlat om EU- och Nato-medlemskap, i parlamentet fått igenom de förhandlingarna så viktiga ändringarna i vallagen om krav på kunskaper i lettiska, som tidigare diskriminerade den ryska minoriteten, samt framgångsrikt genomdrivit sin ekonomiska politik. På det negativa kontot finns en fortsatt svag administration och ett system tyngt av korruption. Även om den politiska viljan verkar finnas att ta itu med dessa problem och nya lagar antagits som bl.a. skapat en "antikorruption-smyndighet" så saknas de ekonomiska resurserna. Rättsväsendet som krävs för att antikorrupsionslagarna ska vara effektiva saknar nödvändiga medel. Affärsintressen har dessutom ofta nära kopplingar till politiska partier. President Vaira Vike-Freiberga har uttalat sig om att korruptionbekämpningen inte avancerar på grund av bristande politiskt intresse. Nästa presidentval är sommaren 2003.

En folkomröstning om EU-medlemskap förutses ske under 2003. De EU-positiva överväger knappt.

Ekonomiskt klimat

Lettland var ett av de mer industrialiserade områdena i Sovjetunionen. Produktionen var dock beroende av råvaror och marknader inom andra delar av unionen. Detta gjorde att lettiska ekonomin vid självständigheten drabbades hårt. Från oktober 1991 slogs hälften av industriproduktionen ut på ett år. Privatiseringen och decentraliseringen har gått trögare i Lettland än i de andra två baltiska länderna. Omställningen till marknadsekonomi har skapat stora sociala klyftor. Indrivning av skatt fungerar inte och välfärdssystemet och rättssamhället är svagt. Detta har lett till att korruption kunnat skapa en rik överklass samtidigt som ett stort antal letter går arbetslösa.

I juni 2002 skrev den lettiska regeringen under ett memorandum med IMF som innebär att landet måste sänka sitt budgetunderskott för att dess stand-by avtal med IMF ska kunna tillämpas. Preliminära siffror verkar lovande. Skatteintäkterna ökar vilket också minimilönerna gjorde i juli 2001. De offentliga utgifterna ökar, framförallt vad gäller sjukvård, rättssystemet samt försvar.

BNP växte med 8,6 procent 1997. Året därpå halverades tillväxten på grund av nedgången i den ryska ekonomin och 1999 hade Lettland nästan nolltillväxt. Det var framförallt den lettiska exporten av livsmedel till Ryssland som drabbades. Under år 2000 ökade tillväxten igen till 6,8 procent. EU utgör 60 procent av Lettlands exportmarknad. Största partners är Tyskland och Storbritannien. Den ekonomiska nedgången i EU-zonen har därför påverkat Lettland och BNP-tillväxten beräknas till 5,0 procent för år 2002 att jämföra med 7,6 procent år 2001.

Den största bidragande sektorn till tillväxt har varit byggbranschen, som ökade med 6,8 procent per år, och tjänstesektorn. Tjänstesektorn utgör 70 procent av BNP. En av de viktigaste undersektorerna är transport och kommunikation. Även om en del av den ryska oljetransfereringen har omdirigerats till ryska hamnar så utgör transitttransport till och från Ryssland fortfarande ett viktigt inslag i den lettiska ekonomin.

Arbetslösheten är hög på landsbygden och påverkas inte av tillväxten varför slutsatsen kan dras att Lettland har en hög strukturell arbetslöshet. Registrerade som arbetslösa är ca 8 procent men enligt *International Labour Organisation* (ILO) bör siffran vara ca 13 procent. Bristen på om utbildningsprogram gör att den strukturella arbetslösheten kommer att vara fortsatt hög.

Enligt preliminära siffror från Bank of Latvia kommer bytesbalansunderskottet att öka. Lettland har traditionellt finansierat sitt bytesbalansunderskott genom utländska direktinvesteringar. År 2001 kunde de utländska direktinvesteringarna bara täcka 25% av underskottet jämfört med 80%

år 2000. Sverige fortsätter att vara en av de största ursprungsländerna för utländska direktinvesteringar, framförallt inom bank- och telekomsektorerna.

Framtidsprognos

BNP-tillväxten beräknas till 5 respektive 5,5 procent för år 2002 och 2003 genom ökad konsumtion och export. De utländska direktinvesteringarna borde komma tillbaka när ekonomierna återhämtat sig. Lettland är ett attraktivt land på grund av sina låga löner jämfört med EU. En förutsättning för ökade utländska direktinvesteringar är att Lettlands EU-medlemskapsförhandlingar fortskrider som planerat. EU-anpassningen kommer att innebära rättsliga och strukturella reformer som minskar risken för företag vilket kommer att attrahera investeringar oavsett framtida produktionskostnader. Dessutom är de flesta företag och bankväsendet privatiserade och till stor del utlandsägda. Svenska banker är t.ex. majoritetsägare eller delägare i flera av de stora bankerna. Detta gör att bankerna och företagen har tillgång till internationellt kapital. Den höga korruptionsgraden kan dock verka hämmande på investeringarna. Investeringsklimatet bör förbättras. Ett annat orosmoln är det växande bytesbalansunderskottet som kan komma att hota den makroekonomiska stabiliteten.

Trots att 97 procent av de statliga företagen privatiserats så återstår viktiga sektorer som telekommunikation och energi att privatisera. Nya privatiseringar kommer dock att få stå tillbaka för parlamentsvalet i oktober 2002.

Litauen

Invånarantal: 3,5 miljoner

BNP/capita i USD 2001 : 3 247

BNP/capita i USD 2001 (köpkraft): 5 023

Sedan Litauen återvann självständigheten 1991 har landet genomgått en omfattande politisk och ekonomisk omvandling. Litauen är i dag en fungerande parlamentarisk demokrati och marknadsekonomin är väl utvecklad. Den ekonomiska tillväxten har varit förhållandevis god och det politiska läget bedöms som stabilt, trots att landet på under 10 år har haft 12 regeringar. Litauens viktigaste utrikespolitiska mål är medlemskap i EU och Nato. Under år 2001 blev landet medlem i WTO. Litauens relationer med EU regleras i ett Europaavtal från 1998. Litauen inledde 1999 förhandlingar om medlemskap i EU. Ambitionen är att förhandlingarna skall avslutas i slutet av år 2002 med sikte på en litauisk anslutning till EU under 2004.

Politiskt klimat

Litauen styrs av en koalitionsregering bestående av socialdemokrater (SDP) och socialliberaler (NU) ledd av premiärminister Algirdas Brazauskas (SDP). Nästa parlamentsval infaller oktober 2004. Pressen på regeringen kommer antagligen att öka i takt med att hård finanspolitik och EU-anpassning minskar dess popularitet och eventuellt även parlamentariska stöd. Vissa interna motsättningar finns mellan koalitionspartierna om den förda politikens effekter på de mindre bemedlade grupperna i samhället. Koalitionen förväntas dock hålla samma fram till valet år 2004.

En partiöverskridande EU-positiv inställning har bidragit till Litauens snabba framsteg i förhandlingarna om EU-medlemskap. I våras gav regeringen efter för EU:s krav och i juni beslutade parlamentet om stängning av kärnkraftverket Ignalinas andra reaktor år 2009. Den första reaktorn ska avvecklas år 2005.

Beslutet betydde att energikapitlet i förhandlingarna om EU-medlemskap kunde stängas. Litauen ligger nu tillsammans med Cypern längst fram i förhandlingarna. Återstår gör budget- respektive jordbrukskapitlen. Kapitlet om fri rörlighet av kapital kommer att återöppnas för förhandlingar om övergångsperiod vad gäller utlänningars rätt till landförvärv. Litauen har bett om en övergångsperiod på sju år vad gäller landets bidrag till EU:s gemensamma budget och har försökt att koppla frågan till en garanti om EU:s bidrag på lång sikt vad gäller de kostnader som kommer att uppstå vid avvecklingen av Ignalina. Kommission är dock hård vad gäller att skilja de två frågorna åt. Budgetrabatt och egen budgetpost i EU-budgeten för Ignalina kommer att behandlas som två separata frågor under höstens förhandlingar. Jordbrukskapitlet har de flesta kandidatländerna svårt att acceptera med kommissionens nuvarande förslag om tioåriga övergångsperioder för direktstöd till bönderna i de nya medlemsländerna. En annan svår fråga är hanteringen av Kaliningrad. Litauen och Polen måste anta Schengenregelverket och införa visumtvång för Kaliningrad från sommaren år 2003. Personer bosatt i Kaliningrad reser nu utan visum till Ryssland via Litauen. Ryssland vill införa transitkorridorer genom Litauen men EU motsätter sig det. Litauen vill gärna utöka sin konsulerä verksamhet i Kaliningrad men Ryssland sinkar medvetet accept.

Den litauiska regeringen har inte fattat beslut om folkomröstning om EU-medlemskapet. Parlamentsbeslut fattades i alla händelser i juni om att ändra lagen om folkomröstningar. Tidigare krävdes att 50 procent av röstberättigade röstade ja, nu krävs att 50 procent av valdeltagarna röstar ja för att beslutet skall anses legitimt. De senaste opinionssiffrorna visar att stödet för EU-medlemskap minskat till 52 procent från 55 procent i februari.

Inhemska utmaningar för regeringen framöver inkluderar ytterligare fiskal konsolidering, privatisering av energisektorn och reform av pensionssystemet och finanserna på lokal nivå. De jämfört med de andra baltiska länderna sent påbörjade

privatiseringarna kan antas fortsätta men i långsam takt främst inom energisektorn och det nationella flygbolaget.

Ekonomiskt klimat

Litauen industrialiserades under Sovjetunionen. Litauens självständighet och Sovjetunionens kollaps medförde en kraftig nedgång i både jordbruks- och industriproduktion. Mellan 1989 och 1998 minskade landets BNP med en tredjedel. År 1992 påbörjades reformer för att anpassa landet till marknadsekonomi. Året därpå var tillväxten minus 16 procent. Man införde då den nationella valutan lita som låstes mot dollarkursen. Litan är sedan februari i år knuten till euron. 1994 skrevs ett avtal med internationella valutafonden (IMF) och den ekonomiska utvecklingen tog en positiv riktning. 1995 var tillväxten 3,3 procent.

Privatiseringen i Litauen skedde till en början genom investeringscheckar som delades ut till befolkningen. Detta ledde dock till att många personer högt upp i de statliga bolag som skulle privatiseras såg till att lägga stora delar av företagen under sig utan att ha ambition att driva företagen. 1997 togs checkarna bort och privatiseringstakten ökade. En annan faktor som hämmade privatiseringstakten var att utländska företag fram till 1996 var förbjudna att äga fastigheter.

Det kanske största problemet efter självständigheten har varit Litauens beroende av ryska olja och gas. Oljeraffinering var basen för den litauiska industrin. 1993 stod den för en tredjedel av industriproduktionen. Så sent som 1999 stod oljeraffinaderiet Mazeikiu Nafta för en tiondel av landets BNP. Även transithandeln med främst rysk olja har varit en viktig näringsgren men även den har minskat på senare tid. Timmer är Litauens viktigaste naturresurs och virkesindustrin expanderar. Även andra exportinriktade sektorer som textil och kemikalier har haft framgångar. Textil- industrin fungerar som en låglöneunderleverantör till företag i EU och ger Litauen dess

näst största exportintäkter. Industrin är inte lika högteknologisk som i Estland men även på detta område är litauiska företag underleverantörer. För att modernisera den litauiska industrin behövs dock mer utländska direktinvesteringar. Jordbruket lider av låg produktivitet. Annars är det tjänstesektorn, liksom i de andra baltiska länderna, som går snabbast framåt. Den utgör ca 60 procent av BNP.

År 1997 var den litauiska tillväxten 7,3 procent och 1998 var man på väg mot en rekordhög tillväxt. Men den ryska krisen kom emellan. Litauens handel var starkt knuten till Ryssland därför drabbades landet extra hårt. 1998 blev tillväxtsiffrorna 5,1 procent och 1999 blev tillväxten negativ (-4). Åren 2000 och 2001 ökade den dock igen med 3,8 respektive 5,9 procent. För innevarande år beräknas den stanna på 4,4 procent på grund av den långsamma återhämtningen i EU-zonen. Till följd av den minskade efterfrågan inom EU har Litauens exportintäkter från Ryssland ökat med 70 procent. Ironiskt nog har de starka handelsrelationerna till Ryssland, som sänkte Litauen 1998-99 nu varit till dess fördel.

Budgetunderskottet år 2001 var 1,9 procent av BNP att jämföra med målet 1,5 procent. EIU beräknar att det för 2002 kommer bli 1,8 procent av BNP på grund av den lokala administrationens finansieringsproblem, hög arbetslöshet och en lägre tillväxt än beräknat. Budgetunderskottet har minskats de senaste tre åren genom nedskärningar på utgiftssidan men det har varit svårare att öka intäkterna. Den första januari i år sänktes bolagsskatten från 24 till 15 procent för litauer och till 10 procent för utländska bolag. Som ett led i EU-anpassningen togs å andra sidan skattebefrielse på reinvesterat kapital bort. Småföretagare fick också skattelättnader. Internationella monetära fonden (IMF) har varnat regeringen för ytterligare skattesänkningar speciellt vad gäller inkomst. Litauen har sagt att det inte kommer att förnya sitt stand-by avtal med IMF när det löper ut i mars 2003.

Inflationen har gått ner sedan februari 2002 men väntas öka igen. Den officiella arbetslösheten är fortsatt hög, ca 11 procent,

men minskar. Enligt International Labour Organisation (ILO) är den snarare 17 procent.

Privatiseringen av Lietuvos Dujos (gas) har påbörjats. Ett avtal mellan Mazeikiai Nafta (olja) och det ryska oljebolaget Yukos slöts i juni i år. Det innebär att Yukos förbinder sig att förse Mazeikiai Nafta med en viss mängd olja under tio år mot en andel i bolaget. Avtalet är vitalt för att garantera stabilitet i Litauens exportintäkter.

Framtidsprognos

Beräknad BNP-tillväxt för år 2003 är 4,5 procent, en tillväxt baserad på både nationell och internationell ökad efterfrågan. Arbetslösheten är på väg nedåt men löneökningar kommer att släpa efter vilket kommer att dämpa inflationstakten. Exporten förväntas fortsätta öka till EU i takt med att fler och fler av Litauens bearbetade produkter möter EU:s standarder. Importkostnaderna kommer dock även fortsatt att överstiga exportintäkterna. Litauiska marknadens efterfrågan på importerade bearbetade produkter och omstruktureringar och privatisering i industrisektorn kommer att innebära import av kapitalvaror. Nedgången i handelsbalansen kommer att innebära ett ökat bytesbalansunderskott till ca 6 procent av BNP. Utländska direktinvesteringar förutses endast täcka en minskande del av underskottet. Sverige, tillsammans med Danmark, är alltså de största investeringsländerna i Litauen.

Privatisering av Lietuvos Energija (energi) ska påbörjas i slutet av år 2003. Lithuanian Airlines, LAL, håller också på att säljas ut. Finnair och Maersk Air har visat intresse.

Polen

Folkmängd: ca 39 miljoner

BNP/capita i USD 2001: 4 560

BNP/capita i USD 2001 (KKP): 9 280

Politiskt klimat

Det politiska läget i Polen är för närvarande stabilt. I oktober år 2000 hölls presidentval och den sittande presidenten Alexander Kwasniewski, som stöddes av partiet Demokratiska vänsteralliansen (SLD) valdes som väntat om att sitta ytterligare en femårsperiod. Landet styrs sedan parlamentsvalet hösten 2001 av en koalitionsregering bestående av SLD, dess stödparti Arbetsunionen (UP) samt Polska bondepartiet (PSL). Regeringen leds av premiärminister Leszek Miller (SLD). Regeringens huvudmål är att slutföra förhandlingarna om EU-medlemskap före utgången av år 2002 för att möjliggöra medlemskap år 2004. Regeringen Miller lovade efter valet att man skulle komma till rätta med landets ekonomi, i första hand genom att skära ner på de offentliga utgifterna. Reformerna har dock inte varit kraftiga nog för att imponera på vare sig väljare eller utländska investerare. Väljarna ser ingen större skillnad mot tidigare för politik och de så viktiga utländska direktinvesteringar visar ingen tendens till att öka, den tidigare höga tillväxten har avstannat och arbetslösheten ligger på 18 procent och fortsätter i negativ riktning.

Sammanfattningsvis kan sägas att regeringen trots allt antagligen kommer att sitta fram till år 2005. Premiärminister Miller har starkt stöd vad gäller EU-frågorna av president Kwasniewski. Även om det finns en växande EU-kritisk grupp inom och utanför parlamentet luta allt åt att det blir ett ja i den polska folkomröstningen år 2003 om EU-medlemskap. Polens stora problem är snarare de omfattande omstruktureringarna landet måste genomföra. Privatiseringstakten är långsam.

Jordbruket måste reformeras. Ca 40 procent av polackerna bor på landsbygden.

Ekonomiska klimatet

Liksom övriga transitionsekonomier föll Polens ekonomi kraftigt i början av 1990-talet. Redan 1992 började den polska ekonomin dock återhämta sig och sedan följde en remarkabel tillväxt på mellan fyra och sju procent per år. Under 1994 till 2000 hade Polen den genomsnittligt näst högsta tillväxten bland OECD-länderna på ca 5,5 procent. Irland låg på första plats med 9 procent. Polen var i BNP mätt ett av länderna i Central- och Östeuropa som klarat omställningen från planekonomi till marknadsekonomi bäst och hade den snabbast växande ekonomin. Polen, förutom Slovenien och Slovakien, var den enda av transitionsekonomierna som hade högre real BNP år 2000 än 1989. Tillväxten fick dock ett tvärt stopp. Till stor del berodde det på inhemska faktorer med de förstärktes av den globala nedgången i ekonomin. Situationen ledde till en budgetkris i augusti 2001.

Privatiseringstakten har varit hög i början av transitionsekonomin. Den privata sektorn står nu för 70 procent av landets ekonomiska aktivitet. Ca 27 procent av den arbetsföra befolkningen är fortfarande verksam inom jordbrukssektorn medan den endast bidrar med 5 procent av BNP. Ungefär en fjärdedel av befolkningen lever på små ineffektiva jordbruk vars produkter inte säljs på marknaden. Samtidigt är den privata sektorns bidrag till BNP bland de lägsta bland transitionsekonomierna. Statligt ägande är fortfarande stort i sektorer som kolbrytning, stål, kemikalier, varvsindustrin, elproduktion, järnvägstransport och försvarsindustrin. Tjänstesektorn har genomgått privatiserings- och avregleringsåtgärder. Telesektorn har liberaliserats och banksektorn privatiserats. Ca 45 procent är nu sysselsatt inom serviceyrken. Arbetslösheten som förväntas vara uppe i

19 procent vid 2002 år slut visar inget tecken på att minska. En bidragande orsak till den höga arbetslösheten är den rigida arbetsmarknaden. Minimilönerna är höga och småföretag undviker att anställa ny personal då kostnaderna för detta är för höga.

Framtidsprognos

Den nya regeringens ekonomiska program syftar till att stabilisera de statliga finanserna, öka infrastrukturinvesteringar och uppmuntra till fler arbetstillfällen. Stort budgetunderskott kommer dock att begränsa regeringens manöverutrymme och minska möjligheterna till kraftiga räntesänkningar. Regeringen är i konflikt med centralbanken om denna fråga. Den inhemska efterfrågan har börjat ökat igen. Den hämmas dock av den höga arbetslösheten. Sedan inflationen som högst var 11,6 procent i juli 2000 har den fallit kraftigt och väntas fortsätta göra så. Den årliga inflationen borde ligga runt centralbankens mål på 4 procent vid slutet av år 2003. Polen borde dock, även vid en lägre privatiseringstakt, kunna attrahera tillräckligt med utländska direktinvesteringar för finansiera budgetunderskottet. Detta bygger dock på att den globala ekonomin återhämtar sig och att investerarna känner tilltro till den polska marknaden. T.ex. strider de, för investeringar populära, 15 skattebefriade speciella ekonomiska zonerna (SEZ) i Polen mot EG:s statsstödsregler och det Europaavtal Polen ingått med EU varför deras framtid är osäker. Tillväxten förväntas börja öka försiktigt igen under år 2002 med ca 1,5 procent. Efter 2003 till 2004 förväntas den stärkas ytterligare för att ligga i genomsnitt på 4 procent åren 2003 till 2006.¹

¹ The Economist Intelligence Unit, *Country Forecast Poland*, June 2002.

Ryssland

Invånarantal: 144 700 000

Invånarantal Moskva: 8 400 000

BNP/capita i USD 2001 : 2 144

BNP/capita i USD 201 (köpkraft): 5 023

Först må konstateras att reformprocessen i Ryssland berör hela det ryska samhället. Djupgående förändringar behöver åstadkommas i politiska och ekonomiska strukturer och regelverk, i sociala och kulturella förhållanden och i människors kunskaper och attityder. Den ekonomiska utvecklingen är samtidigt i hög grad beroende av förhållanden utanför landets kontroll främst utvecklingen av olje- och andra råvarupriser. En gynnsam utveckling av dessa jämte en fortsatt kraftfull reformpolitik bör lägga grund till en god ekonomisk tillväxt.

Politiska klimatet

Den ryska reformprocessen har intensifierats under de senaste åren. Ett genomgripande ekonomiskt reformprogram, det s.k. Grefprogrammet, utgör en grundsten i politiken. En ny skattelagstiftning har trätt i kraft. En pensionsreform pågår. De första delarna av en långtgående jordreform har nyligen beslutats. En utbildningsreform har inletts. Reformen av det kommunala bidragssystemet, av de sociala transfereringarna och av försvaret står för dörren, men bromsas ännu av ett bitvis betydande motstånd mot förändringar.

De ryska statsmakterna genomför f.n. ett intensivt lagstiftningsarbete som stöd för den fortsatta reformprocessen. Över 3 000 nya lagar och lagändringar har under de senaste åren godkänts av Statsduman, det ryska parlamentet, på i stort sett alla samhällsområden. De rättsvårdande instanserna i Ryssland synes dock ännu inte fullt ut kunna lämna det behövliga stödet för ett väl fungerande rättssamhälle. Såväl polis- och åklagarväsende som domstolar och fängelser uppvisar betydande

brister. Dessa påverkar även arbetsförhållandena för utländska företag. Den organiserade brottsligheten i Ryssland är fortsatt utbredd. Svenska affärsmän anser dock att denna fråga är ett mindre problem för dem än tidigare. Korruptionen utgör ett allvarligt problem för reformprocessen. Den har negativa ekonomiska och moraliska effekter på befolkningen, där det finns en utbredd misstro mot staten och dess avsikter. Den avskräcker också utländska investerare, med utebliven ekonomisk tillväxt som följd. *Transparency International* rankade 1999 Ryssland på plats 82 bland 99 länder med avseende på korruption. Ett flertal statliga aktörer har engagerat sig i kampen mot korruptionen men några tydliga tecken på framsteg syns inte.

Under den nuvarande presidentadministrationen har en förskjutning skett av den verkställande makten till huvudstaden och till den federala nivån på bekostnad av de regionala nivåerna. Parlamentets överhus, Federationsrådet, som representerar regionerna i landet, har fått en mindre självständig profil än tidigare. En administrativ mellannivå har skapats genom installationen av presidentrepresentanter mellan den federala nivån och de 89 federationssubjekten inom sju sk federala distrikt i landet. Uppgiften är främst att samordna de federala organens agerande i respektive distrikt.

Ekonomiska klimatet

Den makroekonomiska utvecklingen har de senaste åren varit stark. Fallet efter den finansiella krisen i augusti 1998 blev dramatiskt, men kortvarigare än många väntat. Produktionsutvecklingen vände uppåt redan under 1999. Sammanlagt har den ryska BNP:n stigit med drygt 20 procent 1999-2001 och är nu i reala termer åter över nivån 60 procent av 1990 års produktionstal. Krisen korrigerade en övervärderad växelkurs och samtidigt förbättrades bytesvillkoren tack vare prisökningarna på gas och olja. Gas och olja står för över hälften

av exportintäkterna och har stor betydelse även för statsinkomsterna.

För att tillväxten skall kunna fortsätta behöver Ryssland stora inhemska och utländska investeringar. Hittills har emellertid volymerna förblivit små. De utländska investeringarna per capita var 1999 en tiondel av de i Ungern, medan de inhemska mätta som andel av BNP var en tredjedel av de ungerska. Den senare siffran förklaras delvis av kapitalflykten, medan den förra får ses mot bakgrunden av de utländska investerarnas bristande förtroende för investeringsförutsättningarna i landet. Svenska företag framhåller i en enkät den inkonsekventa och oklara lagstiftningen samt tullarna och gränspassagerna som de mest hindrande faktorerna. Villkoren för små och medelstora företag i landet är svåra. Regeringen söker nu bl a minska det antal tillstånd och krav, som företagen måste uppfylla och söker även skattevägen förbättra villkoren för näringslivet. Ryssland föll under 2001 till plats 63 av 75 i *Global Competitiveness Report*.

Ryska kvinnors och mäns villkor i samhällslivet och i den politiska processen är formellt lika. De ryska kvinnorna är ofta högutbildade och förvärvsarbetar i stor utsträckning utanför hemmet. Men det ryska samhället bygger till stor del på en mansdominerad kultur. Den kvinnliga representationen bland politiker på hög nivå och bland näringslivets beslutsfattare är låg. Tydliga löneskillnader visar att kvinnor är diskriminerade på arbetsmarknaden.

Två tredjedelar av det stora ryska territoriet – med 20 procent av världens vatten och 22 procent av dess skogar – beräknas ännu vara oberörda av ekonomisk aktivitet. Men i landets ekonomiska zoner är skadorna på miljön ofta omfattande. Myndigheterna uppskattar att 15 miljoner människor dagligen utsätts för skadliga utsläpp. Av allt kommunalt dricksvatten möter 20 procent inte hygienkraven. Bland föroreningarna ingår giftiga och radioaktiva avfall, oljerester och andra föroreningar på grund av felaktig avfallshantering. Utsläppen i östersjöområdet berör direkt det svenska närområdet. De ryska koldioxidutsläppen är världens tredje största. I enlighet med sitt godkännande av FN:s

miljökonvention har Ryssland åtagit sig att inventera utsläppen av växthusgaser, att vidta åtgärder för att minska utsläppen samt att göra en bedömning av effekterna av en klimatändring.

Ukraina

Befolkningsmängd: 49 100 000

BNP/capita i USD 2001: 790

BNP/capita i USD 2001 (köpkraft): 2 606

Politiska klimatet

Den ukrainska reformprocessen uppvisar nu, efter år av stagnation, tecken på att leda till en förbättring för landet. Särskilt tydligt är detta på det ekonomiska området där framsteg gjorts beträffande prisliberalisering, växelkurssystem och minskning av subventionerna till vissa nyckelsektorer i näringslivet. Privatiseringen fortsätter, men omfattar ännu inte tunga sektorer som energi och kommunikation. Under hösten 2001 antogs ett antal lagar av vikt för det fortsatta reformarbetet, varav den viktigaste är marklagen som innebär att en privatisering av den ukrainska jordbrukssektorn på allvar kan påbörjas.

Stora utmaningar återstår i arbetet med att stärka och fördjupa demokratins kultur. Implementeringen av lagar och förordningar är bristfällig. Anklagelser om korruption och kränkningar av mänskliga rättigheter hörs alltjämt. Allvarliga brister har påtalats vad gäller pressfriheten. Som motvikt till detta bör nämnas ett alltmer aktivt civilt samhälle. Parlamentsvalet som genomfördes i mars 2002 kan, trots många brister, betecknas som ett steg framåt i den demokratiska utvecklingen. De reforminriktade partierna får en stark ställning i parlamentet.

Ukraina sätter ökad integration i Europa och europeiska samarbetsstrukturer högt på den utrikespolitiska dagordningen. De främsta redskapen för EU-samarbetet är Partnerskaps- och

samarbetsavtal med Ukraina, som trädde i kraft 1998, den gemen-samma strategin som antogs 1999, samt Tacis-programmet.

Ekonomiskt klimat

Ekonomi uppvissade år 2000 för första gången sedan självständigheten en tillväxt som nådde 6 procent. Under år 2001 var tillväxten 9 procent. Den inofficiella ekonomi är alltså stor och uppgår enligt vissa uppgifter till 40 procent av den totala ekonomi, vilket bl.a. kan förklaras av bristande avreglering, oklara lagar och mångfalden av nödvändiga licenser.

Även om det makroekonomiska läget är mer positivt så återstår stora problem för befolkningen. Levnadsstandarden har inte nämnvärt förbättrats. Enligt en rapport från Världsbanken har 30 procent av befolkningen en inkomst lägre än fyra dollar per dag.² Formellt finns ett socialt skyddsnät, men de ekonomiska problemen har satt systemet ur spel. Barn, funktionshindrade, äldre och arbetslösa drabbas hårt av denna situation. En annan följd av problemen är förekomsten av människohandel. Utbredningen av hiv/aids har ökat kraftigt de senaste fem åren. Det finns en medvetenhet om problemen på det sociala området i Ukraina och vissa åtgärder har vidtagits. En strategi för att bekämpa fattigdomen antogs genom ett presidentdekret i augusti 2001. Tvärministeriella arbetsgrupper har inrättats för att behandla frågor som rör människohandel och hiv/aids.

² Making Transition Work for Everyone: Poverty and Inequality in Europe and Central Asia – World Bank 2000.

Vitryssland

Befolkningsmängd: 9 961 000

BNP/capita i USD 2001: 1224

BNP/capita i USD 2001 (köpkraft): 5661

Politiskt klimat

Vitryssland tillhör de minst reformerade länderna i det forna Sovjetunionen. Självständigheten efter Sovjetunionens upplösning kom till ett land som till stor del saknade en etablerad nationell identitet. Den ekonomiska kris som följde bidrog till att skapa förutsättningar för politisk populism. Enkla lösningar och trygghet efterfrågades. Aleksander Lukasjenko valdes till Vitrysslands första president 1994 och har därefter gradvis utvecklat allt mer auktoritära tendenser. Som en följd av ett antal folkomröstningar i mitten av 1990-talet har presidentens roll stärkts. Den maktindelning som är ett centralt element i en demokrati är frånvarande i Vitryssland. Folkomröstningarnas och den nya författningens legitimitet har aldrig godkänts av europeiska institutioner. Kontakterna mellan Vitryssland och västvärlden har sedan dess förblivit ansträngda.

Enligt valobservatörer från OSSE, har de senaste valen i Vitryssland inte uppfyllt demokratiska grundprinciper. De tre samarbetsorganisationerna i Europa, EU, OSSE och Europarådet ställer fyra grundläggande krav på Vitryssland: att vallagstiftningen skall uppfylla internationell standard, att alla kandidater skall ha tillgång till statliga massmedia, att politiska motståndare inte skall diskrimineras, samt att meningsfulla uppgifter och maktbefogenheter skall ges till parlamentet.

OSSE skriver i en analys efter presidentvalet hösten 2001 att det finns ett flertal grundläggande brister i valprocessen. I första hand kritiserar lagstiftningen som inte ger valadministrationen tillräckligt oberoende och inte ger fria och rättvisa förutsättningar för de olika kandidaterna att driva en valkampanj. Möjligheten för presidenten att genom dekret ändra lagstift-

ningen skapar osäkerhet och godtycke. Den vitryska regimen gör även allt i sin makt för att försvåra och motarbeta oppositionens möjligheter. Statskontrollerade media är inte objektiva och oberoende media trakasseras av myndigheterna. Människorättsorganisationer rapporterar även om regelbundna brott mot mänskliga rättigheter. OSSE konstaterar dock att röstningen på valdagen skedde enligt lagstiftningen och under ordnade former.

Vitryssland är ett land med grundläggande strukturella problem på grund av icke påbörjade eller ofullgångna reformer. Det sovjetiska samhället ses ofta fortfarande som något positivt och det finns en längtan tillbaka till den stabilitet som Sovjetunionen gav, hur orealistiskt detta än är. Problemen förstärks ytterligare av en ineffektiv och odemokratisk författning. Rädslan för förändringar är stor inom den ledande politiska eliten, men också inom breda befolkningsskikt, framförallt på landsbygden. Attityder och förväntningar hos många människor stämmer i stor utsträckning överens med den förda politiken. Om inte grundläggande attityder och förväntningar förändras kan inte en reell demokratisk utveckling komma till stånd.

Ekonomiskt klimat

Vitrysslands ekonomi är i princip helt oreformerad. Industrin och en stor del av små och medelstora företag är fortfarande i statlig ägo. Industristrukturen är oförändrad. Ingen större tillväxt av mindre företag i servicesektorn har skett. Till skillnad från övriga länder i regionen har Vitryssland inte tagit sig an de strukturella problem som den kommunistiska planekonomin skapat. I stället har regimen främst ägnat sig åt att kortsiktigt hålla ekonomin flytande genom de stora förändringar som skett i omvärlden under 1990-talet. Vitryssland har därigenom också undvikit några av de ekonomiska påfrestningar (t.ex hög arbetslöshet) som flera av dess grannländer drabbats av.

Diskussionen om vilka ekonomiska reformer som behöver genomföras har intensifierats de sista två åren i Vitryssland. Inom vitryska regeringskretsar talas det idag om ekonomisk liberalisering, reformer för att förbättra affärsklimatet och privatisering. Putins tillträde i Moskva och möjligen en ökad förståelse att dagens ekonomiska politik inte är långsiktigt hållbar har lett till denna diskussion. Få konkreta ekonomiska reformer har dock förverkligats och en sammanhållen politik saknas. En viss stabilisering av ekonomin har uppnåtts sedan 2000. Inflationen har minskats från tresiffriga nivåer till cirka 50 procent 2001. I september 2000 avskaffades ett system med multipla växelkurser.

Vitryssland är mycket starkt politiskt och ekonomiskt beroende av Ryssland. Planerna på en union mellan Ryssland och Vitryssland har under de senaste åren fått allt tydligare former. Unionen kommer i första hand ägna sig åt försvarssamarbete, en koordinering av den ekonomiska politiken och en gemensam valuta. Rysslands intresse av en union med Vitryssland är i första hand säkerhetspolitiskt. Vitryssland gränsar till Nato-landet Polen och har en välutvecklad militär infrastruktur. Vitryssland är å andra sidan helt beroende av den ryska marknaden för avsättning av sina produkter och har genom ett nära samarbete med Ryssland kunnat erhålla fördelaktiga priser på råvaru- och energiimport. De förbättrade relationerna mellan USA och Ryssland som utvecklats efter terrordåden i New York har dock lett till att Vitrysslands relationer med Ryssland och väst komplicerats. Vitrysslands isolering har blivit mer påtaglig och samtidigt mer ohållbar. Ett Ryssland som närmat sig väst och förbereder inträde i WTO kommer säkerligen att ställa krav på strukturreformer i Vitryssland.

Sedan folkomröstningen om författningen i november 1996 har relationerna mellan EU och Vitryssland varit ansträngda. EU:s beslut 1997 har inneburit en begränsning i medlemsstaternas bilaterala kontakter med Vitryssland. Diskussioner om ett partnerskaps- och samarbetsavtal avbröts. Vitryssland förlorade sin gäststatus i Europarådet och

medlemskapet i OSSE:s parlamentariska församling. OSSE drar i sin valobservationsrapport från presidentvalet slutsatsen att en isolering av Vitryssland inte är i befolkningens intresse. Detta är även EU:s inställning. Det är dock inte sannolikt att kontakterna kommer att förbättras så länge inte en avgörande omsvängning av den förda politiken sker i Vitryssland. Framförallt när det gäller maktfördelningen enligt författningen, ökade möjligheter för oppositionen att verka fritt och skydd för mänskliga rättigheter. Hittills finns få indikationer på att sådana förändringar kan förutses.

2.2 Svensk handel och investeringar i Östersjöregionen

Handel

Sveriges handel med de baltiska länderna, Polen och Ryssland har ökat väsentligt sedan transitionen av respektive land inletts. Om man ser på den senaste femårsperioden kan konstateras att ökningstakten i export till dessa länder i genomsnitt uppgick till 14,5 procent medan Sveriges totala export i genomsnitt ökade med 6,6 procent under samma period. När det gäller import uppgick motsvarande tal till 16,7 procent respektive 7,8 procent. I samtliga fall gäller att fluktuationerna mellan åren var stora.

Volymer på Sveriges handel med länderna i Central- och Östeuropa är ännu ganska blygsam. Den totala exporten till samtliga länder i Central- och Östeuropa (inklusive Ryssland och övriga OSS) uppgick år 2001 till knappt 6 procent av Sveriges totala export (ca 46,4 miljarder kr). Detta motsvarar ungefär exporten till Sveriges sjätte största marknad som var Finland. År 2001 var Polen, Ryssland och Estland Sveriges största exportmarknader i Central- och Östeuropa. Dessa tog emot ca 56 procent av svensk export till hela Central- och Östeuropa detta år vilket motsvarar ca 3 procent av den totala exporten. Importen från Central- och Östeuropa motsvarar

också den ca 6 procent av den svenska totala importen. Även på importsidan var Polen, Ryssland och Estland de största länderna.

Att handeln med Central- och Östeuropa är så pass begränsad har sin förklaring i de handelsbegränsningar som funnits under åren med planekonomi och de stora problem som flertalet länder stött på i sin omställning mot marknadsekonomi, framför allt när det gäller att skapa stabila och förutsägbara rättssystem. Handeln är ännu inte lika utvecklad som handeln med andra marknadsekonomier med likartad köpkraft, storlek och avstånd från Sverige.

Investeringar

Även de svenska direktinvesteringarna har ökat. Polen har under de senaste åren varit den största mottagaren av direktinvesteringar i Central- och Östeuropa följt av Estland, Lettland och Litauen. Flödet av direktinvesteringar till Ryssland har varit väsentligt lägre. År 2001 skedde dock en dramatisk ökning av flödet till Ryssland från ett absolut bottenläge år 1999 och ett mycket blygsamt tal år 2000. Flödet av direktinvesteringar varierar kraftigt mellan enskilda år. Under åren 1999 till 2001 uppgick det totala flödet till de fem länderna till ca 4,6 miljarder kr, 12,6 miljarder kr respektive 8,2 miljarder kr. Detta motsvarade 2,5 procent, 3,4 procent respektive 10,4 procent av det totala direktinvesteringsflödet från Sverige under denna period. Det bör noteras att det totala flödet var mycket stort år 2000 och ovanligt litet år 2001.

När det gäller svenska investeringarna i Polen kan noteras att de var som störst under år 2000. Flödet på drygt 7 miljarder kr motsvarade drygt hälften av värdet av Sveriges export till Polen samma år. År 2001 var motsvarande tal knappt 40 procent. Investeringarna i Estland motsvarade under år 2000 och 2001 ca en fjärdedel av exporten. Svenska företag står för drygt 35 procent av de totala utländska investeringarna i Estland.

Marknadsandelar

För flera av de fem länderna är Sverige en mycket stor handelspartner. T.ex. var Sverige Estlands näst största exportmarknad dit ca 15 procent av den totala exporten gick år 2001. Knappt 10 procent av den totala importen kom från Sverige vilket gjorde att Sverige hamnade på tredje plats bland avsändarländerna.

Det finns dock tecken på att traditionella leverantörer till de fem länderna, som Danmark, Finland, Sverige och Tyskland, håller på att tappa marknadsandelar. Som exempel kan nämnas att dessa leverantörer stod för ca 55 procent av Estlands totala import år 1998 medan andelen sjönk till ca drygt 40 procent under år 2001. På andra marknader har utvecklingen inte varit lika dramatisk men uppvisar liknande tendens, t.ex. föll Polens import från de fyra från ca 33 procent år 1998 till ca 30 procent år 2001.

Det förefaller som om konkurrensen på marknaderna har ökat i takt med att transitionsekonomierna utvecklats. De geografiskt närliggande med stora marknadsandelar har fått svårt att hålla sina positioner. Det verkar framför allt gälla i relation till länder med kostnadsfördelar som t.ex. Kina. Det kan också vara så att importörer i de fem länderna medvetet söker sig nya leverantörer i syfte öka pressen på importpriserna.

Det bör noteras att minskade marknadsandelar inte behöver betyda minskad export. Om tillväxten i ekonomierna fortsätter att ligga på en hög nivå, kan exporten mycket väl också fortsätta att öka.

Prognoser

Vägen mot marknadsekonomi har varit kantad av problem i transitionsekonomierna. Tillväxttakterna i ekonomierna har varierat kraftigt över tiden men, sett över hela perioden har den i genomsnitt varit mycket låg. Endast Polen, Slovenien och

Slovakien hade år 1999 en BNP per capita som var högre än den var år 1989. Ryssland drabbades av en ekonomisk kris år 1998. För Polen blev det kris förra året. För det närmaste åren görs ganska positiva bedömningar. Ryssland hade en hög tillväxt förra året. Tillväxten beräknas ligga på 3-4 procent under de kommande två åren. Polens ekonomi växer åter. I år väntas tillväxttakten ligga på blygsamma 1,5 procent medan tillväxten skjuter fart nästa år, kanske till 3-4 procent. För Lettland förutses en tillväxt på 5 à 6 procent nästa år medan Estland och Litauen väntas få en tillväxt på 4 à 5 procent.³

Institutet för tillväxtpolitiska studier⁴ gör prognosen att Sveriges handelsberoende av länderna i Central- och Östeuropa inte kommer att förändras nämnvärt under det kommande decenniet. En väsentlig ökning av handeln, skulle kräva mycket höga tillväxttal. Som exempel nämns att om import- respektive exportandelarna från eller till regionen skall fördubblas under det kommande decenniet, krävs en årlig tillväxt i ekonomierna på mellan 10 à 13 procent, dvs mer än dubbelt så mycket som prognoserna för de kommande åren ligger på.

Det danska ekonomi- och näringsdepartementet har nyligen presenterat en studie⁵ som ger en mer positiv bild av den ekonomiska utvecklingen i Östersjöområdet. Det sägs att Östersjöområdet har potential att bli ett av världen mest dynamiska regioner under kommande decennier. Utvidgningen av EU med de baltiska staterna beräknas bidra till en höjning av tillväxten med 0,6 procent per år för hela Östersjöregionen. En annan faktor av stor betydelse för möjligheterna till ökad tillväxt är Rysslands anslutning till WTO. Det påpekas dock att tillväxtpotentialen inte uppfylls med automatik utan att det krävs att åtgärder vidtas för att underlätta handel och investeringar.

³ Prognoserna är hämtade från rapporter från Föreningssparbanken, Nordea och SEB.

⁴ Östeuropa mot marknadsekonomi. Nya möjligheter för svensk handel A2001:005, Institutet för tillväxtpolitiska studier.

⁵ From Bergen to Moscow: realising the growth potential of The Baltic Sea Region, Ministry of Economic and Business Affairs, Copenhagen 18 March 2002.

2.3 Europeiska unionens utvidgnings inverkan på näringslivsutvecklingen i Östersjöregionen

Europeiska unionens medlemsländer beslutade vid toppmötet i Göteborg våren 2001 att avsluta förhandlingarna om medlemskap med de länder som är redo under år 2002. Målsättningen var att de skall kunna delta som medlemmar i valet till Europaparlamentet 2004. Denna tidtabell har bekräftats av senare toppmöten. Det mest sannolika antagandet torde i dagsläget vara att tio nya länder blir medlemmar under det första halvåret 2004. I denna krets ingår Polen och de tre baltiska länderna. Utvidgningen innebär att antalet medborgare i unionen, liksom dess yta ökar med ca en tredjedel medan BNP endast ökar med ca 5 procent.

EU:s regionalpolitik, strukturfonderna och Sammanhållningsfonden, är aspekter av EU-medlemskapet som redan på kort sikt kommer att betyda mycket för näringslivets möjligheter i Östersjöregionen. EU:s strukturfonder utgörs av regionalfonden, socialfonden, jordbruksfonden och fiskefonden. Tillsammans syftar de till att öka den ekonomiska och sociala samhörigheten mellan medlemsländerna. Under nuvarande budgetperspektiv, perioden 2000-2006, är strukturfonderna i huvudsak fördelade på tre mål och fyra gemenskapsinitiativ. Mål 1 är inriktat på att förbättra infrastrukturen och främja investeringar i eftersatta regioner inom unionen. Detta gäller regioner som har en BNP/capita under 75 procent av EU:s medlemsländers BNP-genomsnitt. Mål 2 syftar till att stödja den ekonomiska och sociala omställningen i regioner med strukturella problem (industri, landsbygd, städer och fiske). Och mål 3 till att stödja anpassningen och moderniseringen vad gäller utbildning, yrkesutbildning och sysselsättning. Av de fyra gemenskapsinitiativen, Interreg, Leader, Equal och Urban, är det framförallt Interreg som är intressant i näringslivsutvecklingssammanhang. Interregs syfte är samarbete över nationsgränserna. Det övergripande målet är att se till så att nationella gränser inte utgör hinder för balanserad utveckling

och integration i Europa. Den komponent av EU:s regionalpolitik som är mest intressant för svenska företags affärsmöjligheter i Östersjöregionen är dock Sammanhållningsfonden. Den ger finansiellt stöd till projekt på områdena miljö och transeuropeiska transportinfrastrukturnätverk i medlemsstater med en BNP/capita, mätt i köpkraft, som är lägre än 90 procent av genomsnittet i gemenskapen och som följer ett av EU fastställt ekonomisk konvergensprogram. t.ex. får landet inte ha ett budgetunderskott som överskrider 3 procent av BNP. De länder som får stöd i dag från denna fond är Spanien, Grekland, Portugal och Irland. Fonden är förebild för förmedlemskapsfonden ISPA.

Förhandlingar om det kapitel som behandlar de regionalpolitiska frågorna fördes under det spanska ordförandeskapet våren 2002. EU-länderna har nått fram till en gemensam ståndpunkt i alla frågor förutom de finansiella resursernas omfattning inom detta område. En slutlig uppgörelse kring beloppen torde föreligga först mot slutet av det danska ordförandeskapet hösten 2002.

I Europeiska kommissionens "Issue paper" som presenterade i januari 2002 föreslås följande årliga allokeringar till strukturfonderna för perioden 2004-06:

2004	7 067
2005	8 150
2006	10 350

miljoner euro, åtagandebemyndiganden

Dessa medel kommer att fördelas mellan länderna i enlighet med gällande regelverk. Kommissionen har dock ännu inte angivit några siffror för enskilda länder. Ett rimligt antagande är dock att Polen kommer att allokeras omkring hälften av dessa medel medan tilldelning för de baltiska länderna kommer att ligga i

intervallet 2–7 procent per land. Dessa nivåer kommer i alla händelser att ligga betydligt högre än det nuvarande förmedlemskapsstödet som kandidatländerna åtnjuter fram till medlemskap.

En viss eftersläpning gör att utbetalningarna kan förväntas bli begränsade under det första 1-2 årens medlemskap för att sedan ligga på en högre nivå. Förberedelser pågår för att göra övergången så smidig som möjligt från förmedlemskapsstöd till de stödformer som blir aktuella vid medlemskap. Ett stort problem för de nya medlemsländernas kommer deras bristande administrativa kapacitet att utgöra. Länderna själva får efter medlemskap hela ansvaret för att ta fram projekt och distribuera stödet. Förmedlemskapsstödet är till viss del decentraliserat till mottagarlandet och det stora problemet är just den administrativa kapaciteten redan nu.

Under perioden 2004-2006 har kommissionen föreslagit att Sammanhållningsfondens andel av det samlade regionalstödet uppgår till en tredjedel. Övrigt strukturfondsstöd kommer till mycket stor del att gå till insatser inom ramen för mål 1. Eftersom mål 1, med några få undantag, kommer att omfatta alla delar av de nya medlemsländerna blir insatserna inom mål 2 och 3 av mycket begränsad omfattning. Inom de områden som är berättigade till mål 1-stöd är också nationella statsstöd tillåtna. Dessa regler har dock till stor del tillämpats av kandidatländerna i Östersjöregionen även under Europaavtalen varför medlemskapet i detta avseende inte kommer att innebära någon radikal förändring. När dessa länder fullt ut blir en del av den inre marknaden är det dock möjligt att vi kommer att få se fler företag flytta till områden i dessa länder där det finns möjligheter till statsstöd.

De förhandlingar om kommande finansiella perspektiv, år 2007 till 2013, som sannolikt kommer att inledas under 2004 kan komma att resultera i betydande förändringar vad gäller såväl volym som inriktning av strukturfondsstödet. De nya medlemsländerna kommer med all sannolikhet att delta som fullvärdiga medlemmar i denna förhandling.

Under tiden fram till medlemskapet är länderna fortsatt berättigade till förmedlemskapsstöd (Phare, Sapard och ISPA) enligt nedan.

Belopp i miljoner euro som allokerats för 2002 framgår av tabellen:

	PHARE	SAPARD	ISPA	Totalt
Polen	501,6	171,6	312,0-384,8	985,2-1 058,0
Estland	56,8	12,3	20,8-36,4	89,9-105,5
Lettland	64,6	22,2	36,4-57,2	123,2-144,0
Litauen	99,0	30,3	41,6-62,4	143,9-191,7

inklusive 250 miljoner euro extra institutionellt stöd per land och år under Phare.

För en genomgång av förmedlemskapsstödet till kandidatländerna i Östersjöregionen och möjligheter till samfinansiering med EU-medel se kapitel 6.

2.4 Sveriges handelspolitiska relationer till kandidatländerna, Ryssland och Ukraina respektive Vitryssland

I och med Sverige medlemskap i EU regleras vår handelspolitik med tredje land av EU:s överenskommelser med dessa. Nedan redogörs för de rent rättsliga skillnaderna vad gäller möjligheterna att bedriva handel med kandidatländerna runt Östersjön respektive Ryssland, Ukraina och Vitryssland. I kapitel 2.5 tas de facto skillnader mellan länderna upp (korruption, bristande kapacitet att implementera lagstiftning etc) – så kallade dolda hinder.

Det finns för närvarande tre olika handelsregimer mellan EU och länderna i Östersjöregionen:

Europaavtal med Estland, Lettland, Litauen och Polen.

Partnerskaps- och samarbetsavtal med Ryssland och Ukraina.

Avtalslöst tillstånd med Vitryssland där EU:s medlemsländer kan agera unilateralt.

Europaavtal

EU har sedan början av 90-talet associeringsavtal med kandidatländerna, s.k. Europaavtal (EA), som bl.a. syftar till frihandel mellan EU och kandidatländerna. EA är de av EU:s associeringsavtal näst efter EES-avtalen som är mest omfattande och långtgående. EA utgör en övergångsordning till fullt medlemskap i EU, utan att för den skull garantera ett sådant. EA är den rättsliga grund varpå relationerna mellan EU och dessa kandidatländer vilar. EA stipulerar och styr EU:s ekonomiska stöd till kandidatländerna (Phare, Sapard och ISPA).

EA är preferensavtal som ger EA-länderna en gynnad behandling jämfört med tredje part. Frågan om detta är förenligt med WTO behandlas sedan länge av WTO och förmodligen kommer inget beslut förrän EA-länderna blivit medlemmar i EU och frågan blir inaktuell. Avtalen är asymmetriskt utformade till kandidatländernas fördel vilket innebär att EU avvecklats sina tullar och kvoter snabbare än motparten. De flesta Europaavtalen förhandlades fram under början av 90-talet. Avtalet med Polen trädde i kraft februari 1994 och avtalen med de tre baltiska länderna februari 1998. För handel med industriprodukter – med undantag för textilier och kol- och stålprodukter – avskaffades i princip tullar och kvoter när avtalen trädde i kraft. I de flesta fall tillämpar avtalen övergångsperioder, men därefter råder frihandel. Undantaget är Estland, där gäller frihandel direkt. För Polen gäller en 10-årig övergångsperiod, för Lettland en fyraårig och för Litauen gäller en sexårig övergångsperiod från avtalets ikraftträdande. Övergångsperioderna är uppdelade på två etapper. Vad gäller tekoprodukter finns inte längre några kvantitativa begränsningar av importen till EU från något kandidatland. För handeln med vissa järn- och stålvaror tillämpas licensövervakning med både exportlicenser i vissa kandidatländer

och importlicenser i EU ("dubbelkontroll"). Licenserna medför inget kvantitativt hinder men är administrativt betungande för både företag och myndigheter. För jordbruksprodukter gäller inte frihandel än, utan parterna ger varandra koncessioner – tullsänkningar eller förmånskvoter – för ett antal produkter. Dessa produkter specificeras i varulistor i bilagor och protokoll till avtalen. Dessa listor är asymmetriskt utformade för att ge kandidatländerna möjlighet att exportera sina jordbruksprodukter till EU. Trots detta har kandidatländernas import från EU ökat betydligt mer än deras export till EU. Detta beror på att kandidatländerna till stor del exporterar råvaror. Kvaliteten på dessa uppfyller inte alltid EU-konsumenternas krav och kvantiteterna räcker ibland inte till för att fylla framförhandlade kvoter. Efterfrågan på de bearbetade jordbruksprodukter som EU exporterar är å andra sidan stor i kandidatländerna. I Europaavtalen finns regler om så kallade *stand still*. Det vill säga att inga tullar eller kvoter får nyintroduceras eller givna förmåner försämrats.

När det gäller tekniska handelshinder på varuområdet har EU ingått s.k. PECA-avtal med Tjeckien och Ungern. Förhandlingar pågår med flera andra kandidatländer, bl.a. de baltiska länderna. Avtalen innebär betydande förenklingar när det gäller produktgodkännanden inom vissa områden vilket ger möjlighet till kostnadsbesparingar för producenter i både EU och det aktuella kandidatlandet.

Partnerskaps- och samarbetsavtal

Ryssland och Ukraina har sedan 1 mars 1997 respektive 1 mars 1998 Partnerskaps- och samarbetsavtal (PSA) med EU. Avtalen är en mindre omfattande variant av associeringsavtal än Europaavtalen. Den handelspolitiska delen av Partnerskaps- och samarbetsavtalen är i motsats till Europaavtalen vanliga MGN-avtal, dvs. baserade på WTO:s grundprincip om mest gynnad nationsbehandling. Det finns ett litet undantag från MGN, där

Ryssland får ge övriga medlemmar i OSS gynnsammare behandling än Ryssland behöver ge EU. Syftet med detta är att främja handeln inom OSS. Textilier, kol, stål och kärnbränsle omfattas inte av avtalen utan regleras särskilt. I PSA för Ryssland, Ukraina finns en skrivning om att parterna skall studera möjligheten av att inleda förhandlingar om att upprätta ett frihandelsområde när omständigheterna tillåter det. EU har markerat att sådana överläggningar först kan bli aktuella när landet i fråga blivit medlem i WTO.

Med Vitryssland har EU inte ratificerat det framförhandlade PSA eller låtit interimsavtal om handel träda i kraft p.g.a. politiska skäl. Lukasjenkoregimen uppfyller enligt EU och OSSE inte kraven på en rättsstat och tillmötesgår inte krav på fria och demokratiska val. Kommissionen har ingen delegation i Minsk utan relationerna sköts genom delegationen i Kiev. På sätt och vis lever Vitryssland i ett avtalslöst tillstånd med EU och formellt kan endast EG:s tidigare handels- och samarbetsavtal med det forna Sovjetunionen tillämpas på samma sätt som EG gjorde för övriga OSS-medlemmar efter att Sovjetunionen upplöstes. I praktiken innebär detta att EU unilateralt kan reglera handeln med Vitryssland ungefär som Sverige kunde göra i det gamla handelsavtalet med SSSR från 1924. Man diskuterar dock för närvarande inom EU att "tina upp" interimsavtalet med Vitryssland.

Common European Economic Space (CEES)

Under toppmötet EU-Ryssland i Moskva den 17 maj 2001 väcktes tanken på att etablera en högnivågrupp EU-Ryssland för att utveckla konceptet Common European Economic Space (CEES). Vid toppmötet EU-Ryssland 3 oktober 2001 bekräftades att en högnivågrupp skulle inrättas. Gruppen har fått ett mandat att fastställa vilka samarbetsområden CEES skall inkludera. Gruppen har träffats två gånger, i december 2001 och i mars 2002. Vid mötet i mars år 2002 kom gruppen fram till vissa

generella principer för genomförandet och samarbetsområden. Förberedelsearbetet kommer att delas upp i två faser, den ena fram till slutet av år 2002, den andra till oktober 2003. Arbetet kommer initialt att fokusera runt ett antal huvudområden. Dessa inkluderar en rysk anpassning till delar av inre marknadens regelverk dvs harmonisering av lagstiftning. Ett sådant åtagande skulle, om det godkändes av Ryssland, gå betydligt längre än en rysk WTO-anpassning. Samarbete skall genomföras inom standardisering, tekniska regleringar och likvärdig utvärdering, tullfrågor, offentlig upphandling och konkurrens liksom ekonomiska aspekter av service, industri- och jordbrukssektorer. Möjlighet till frihandelsområde skulle kunna diskuteras efter ett ryskt WTO-medlemskap. Från EU:s sida finns ett starkt intresse för att strategiskt verka för en harmonisering av Rysslands lagstiftning till EU:s och en anpassning till delar av inre marknaden. EU är Rysslands största handelspartner och svarar för ca 40 procent av rysk utrikeshandel – en siffra som efter utvidgningen förväntas stiga till ca 50 procent. EU:s näringslivs intresseorganisation, UNICE, har vid ett flertal tillfällen framhållit att olika tekniska regler och standards samt tullproblematiken är mycket stora hinder för ökad handel och investeringar med Ryssland. Ryssland står t.ex. inför ett strategiskt val vad avser tekniska regler, antingen behålla sina nuvarande komplicerade "Comecon-regler" eller anpassa sig till USA:s, EU:s eller Japans system. Dessa problem löses inte genom ett ryskt WTO-medlemskap utan det rör sig om ett komplicerat frågekomplex där snabba resultat knappast kan förväntas utan perspektivet måste vara långsiktigt och arbetet planeras därefter.

WTO-medlemskap

Samtliga kandidatländer är medlemmar i WTO medan Ryssland, Ukraina och Vitryssland inte är medlemmar. Ryssland har kommit längst i sina medlemskapsförhandlingar med WTO och

man räknar med att Ryssland blir medlem de närmaste åren, kanske redan under 2003. Ukraina har en längre väg att gå, likaså Vitryssland. Ryssland och Vitryssland har ingått en tullunion. Estland, Lettland och Litauen har upprättat ett frihandelsområde, som ovanligt nog också omfattar jordbruksvaror. Detta frihandelsområde måste avvecklas när de baltiska länderna blir EU-medlemmar.

Etablering

Europaavtalen ställer ganska långtgående krav när det gäller att underlätta företagsetablering mellan EU och kandidatländerna. Under en 12-månadersperiod efter avtalets första etappens slut (se avsnitt om övergångsperioder under EA) ska associeringsrådet, på grundval av de framsteg kandidatlandet gjort i sin process mot en fungerande marknadsekonomi, besluta om kandidatlandet inträde i den andra etappen. Inträdet i andra etappen underlättar för bolag och medborgare i EU att etablera sig i kandidatlandet i fråga. Fram till den andra etappen gäller att kandidatlandet ska ge EU:s bolag nationell behandling med förbehåll för nationella lagar och andra författningar. För kandidatländerna däremot får inte övergången till den andra etappen några direkta implikationer på detta område eftersom de åtnjuter dessa fördelar från Europaavtalets ikraftträdande. Kandidatländerna är dock mycket intresserade av att träda in i den andra etappen av politiska skäl och för att det manar associeringsrådet att ta fram rekommendationer till ytterligare förbättringar för den fria rörligheten av arbetskraft. Motsvarande gäller för möjligheterna att tillhandahålla tjänster. Syftet är att kandidatländerna när de blir medlemmar skall ha infört EU:s regelsystem. EA i sig syftar däremot inte till fri rörlighet för tjänster, kapital och personer mellan EU och kandidatländerna, endast liberalisering. Estland har ingen övergångsperiod, avtalet gällde fullt ut från februari 1998. Litauens och Lettlands övergångsperioder vad gäller etablering

avslutades i december 1999. Polen skulle enligt avtalet ha trätt in i andra etappen i december 1999 men associeringsråden åren 2000 och 2001 har ansett att landet inte är redo för detta steg. Inträde i den andra etappen är dessutom ett nödvändigt rekvisit för att kapitalrörelse från EU till EA-landet i fråga ska få nationell behandling varför det naturligtvis vore av intresse för Polen att se till att uppfylla kraven för att träda in i andra etappen.

PSA går inte lika långt vad gäller etableringsrätt. Man åtar sig i princip att ge varandras företag och deras personal nationell behandling med förbehåll för parternas lagar och andra författningar. Lufttransporter, transport på inre vattenvägar och sjötransport omfattas inte av PSA. Det finns inga bindande krav för Ryssland och Ukraina att anpassa sig till EU:s regelsystem.

2.5 Dolda hinder för näringslivsutveckling i Östersjöregionen

Nedanstående genomgång av dolda hinder för näringslivsutveckling bygger på enkäter till svenska branschorganisationer och andra representanter för svenskt näringsliv, intervjuer med aktörer verksamma i regionen, Stockholms handelskammars rapport från oktober 2000 *Undersökning av svenska företags ryska och baltiska etableringar*, Exportrådets *Business Climat Survey*, Europeiska kommissionens dokument (översynsrapporter, dokumentation inför möten under Europaavtals- respektive Partnerskaps- och samarbetsavtalsstrukturerna) samt Kommerskollegiums information i egenskap av ansvarig myndighet för handelshindersfrågor.

Ett av EU:s huvudbudskap till kandidatländerna och övriga länder i Central- och Östeuropa är att deras administrativa kapacitet måste stärkas. Det räcker inte att anta EU:s regelverk, eller i partnerskaps- och samarbetsländernas fall, anpassa sina lagar till EU:s. Kapacitet att genomföra lagarna och kontrollera att de följs måste också finnas. Den bristande administrativa

kapaciteten leder till att det uppstår gap mellan lagstiftning och det genomförda. Detta skapar dolda hinder för handel, etablering och investeringar. Det handlar om bristande administrativ kapacitet, missbruk av denna eller ingen kapacitet alls på det handelsadministrativa området. Till detta kommer, i varierande grad från land till land korruption och organiserad brottslighet.

Många hinder av denna typ tas upp inom strukturerna för Europaavtalen och Samarbets- och Partnerskapsavtalen. Det är dock inte alltid som tvisterna går att lösa genom förhandlingar och vid enstaka tillfällen har EU infört sanktioner mot det land som brutit mot avtalet och vice versa. De flesta handelshinderärenden gällande Central- och Östeuropa som inkommer till Kommerskollegium rör Ryssland och Polen. Men även angående de baltiska staterna förekommer anmälningar.

Vad gäller kandidatländerna kommer flera av de problem som är kopplade till den inre marknaden, certifiering etc, rent rättsligt inte längre vara ett problem när länderna blir medlemmar i EU. Det är dock realistiskt att tro att övergången kommer att ta något eller några år.

Estland

Svenska företag i Estland hösten 2000 upplevde tillgången på nyckelkompetens, tillgång till kreditinformation samt tillgång till kapital som de mest hämmande faktorerna för deras verksamhet.⁶ Hösten 2001 ansåg de svenska företagen oklart regelverk, höga räntor, komplicerade tull- och certifieringsprocedurer, brist på kvalificerad arbetskraft och krånglig byråkrati vara huvudproblem.⁷

Kompetent företagsledning, liksom kompetent ekonomi- och säljpersonal saknades p.g.a. hårdnande konkurrens om dylik personal. Kreditupplysningar var svåra att få tag på eftersom det

⁶ *Undersökning av svenska företags ryska och baltiska etableringar*, Stockholm handelskammare, 2000-10-19.

⁷ Business Climate Survey Estonia, Exporrådet i Tallinn oktober 2001.

estniska systemet till stor del saknar historik om företag eller så är inte uppgifterna offentliga. Runt 70 procent upplevde att de höga, både långa och korta, låneräntorna utgjorde en begränsning. Tillgången på kapital ansågs dock inte vara ett problem i sig. Av de tillfrågade ansåg 63 procent att tullen och gränspasseringar var en begränsning varav 17 procent upplevde begränsningen som avgörande. Inkonsekvent och oklar lagstiftning upplevde 63 procent av de tillfrågade företagen som en begränsning men andelen som såg lagstiftningen som kraftigt hämmande var dock mycket liten. Några företag upplevde att Estlands behandling av den ryska minoriteten var ett problem. Organiserad brottslighet var enligt företagen inte ett stort problem. Inte heller tillstånd för att bedriva verksamhet eller inspektioner från myndigheter visade sig begränsa verksamheten i någon större utsträckning. Hela 82 procent upplevde å andra sidan estnisk byråkrati som komplicerad.

Europeiska kommissionen⁸ bekräftar de svenska företagens upplevelser genom att påpeka att arbetsmarknaden är ytterst segmenterad, vilket leder till hög arbetslöshet trots att det råder brist på arbetskraft. Estland uppmanas av kommissionen att förbättra arbetsmarknadens förmåga att anpassa sig till ekonomiska tillväxten med betoning på utbildning. När det gäller förmågan att genomföra regelverket och se till att det genomförs och efterlevs har Estland merparten av nödvändiga institutioner på plats men de bör stärkas ytterligare. Angående den inre marknaden menar kommissionen att "framsteg gjorts beträffande *fri rörlighet för varor*, i och med att lagstiftningen om offentlig upphandling anpassats och normer antagits, men lagstiftningen inom olika sektorer behöver fortfarande harmoniseras. Beträffande *fri rörlighet för personer* har ny lagstiftning antagits om ömsesidigt erkännande av yrkesbehörighet. Inom *konkurrenspolitiken* har ytterligare anpassning ägt rum och lagstiftningen överensstämmer nu i stort sett med gemenskapens regelverk beträffande

⁸ Översynsrapport för Estland hösten 2001.

konkurrensbegränsande samverkan och statligt stöd. På områdena *frihet att tillhandahålla tjänster, fri rörlighet för kapital och bolagsrätt*, [...], har ytterligare framsteg gjorts i fråga om anpassningen till regelverket. Bekämpning av pirattillverkning och kontroll av varumärkesförfalskade varor måste dock uppmärksammas även framöver.” Kommissionen gör även bedömningen att företagsklimatet är gynnsamt för utvecklingen av små och medelstora företag. Liksom de svenska företagen påpekar kommissionen att ”behovet av att anpassa och faktiskt genomföra tullar och tullrelaterade åtgärder kvarstår”.

Varken vid associeringskommittén med Estland i juni 2001 eller vid associeringsrådet i februari 2002 tog EU upp specifika bilaterala handelshinder vilket stämmer väl överrens med den bild som Kommerskollegium ger av handelshinder och Estland.

Lettland

Svenska företag i Lettland hösten 2000 upplevde att de största begränsningarna för deras verksamhet var tillgången på tillförlitlig kreditinformation, oklar och inkonsekvent lagstiftning samt tullrelaterade problem⁹. Sommaren 2001 ansåg företagen att oklart regelverk, bristande implementering av lagar, ofördelaktig lagstiftning för investerare, kort förberedelsestid vid lagändringar, höga räntor på lånat kapital, komplicerade tullprocedurer, brist på tillförlitlig arbetskraft samt svårigheter att arrendera eller köpa mark som de stora hindren¹⁰. Ett annat problem som framkom både i Exportrådets marknadsundersökning och i våra samtal med svenska företag var oklara regler vid upphandling.

Den kreditinformation som fanns att tillgå var bristfällig och svår att värdera. Av de tillfrågade upplevde 79 procent detta som ett problem. Tillgången på kapital såg ca 40 procent som en

⁹ *Undersökning av svenska företags ryska och baltiska etableringar*, Stockholms handelskammare, 2000-10-19.

¹⁰ Business Climate Survey Latvia, Exportrådet Riga, juni 2001.

begränsning och 65 procent de höga räntorna som ett problem. Hela 85 procent ansåg att det oklara regelverket skapade problem. Lagstiftningen ansågs av 66 procent inte vara gynnsam för investeringar. Dessutom tyckte 90 procent att lagarna inte implementerades väl. Problem med tullprocedurer lyftes särskilt fram. 72 procent såg krångliga tullprocedurer som hämmande. Långa handläggningstider, oklara bestämmelser och utbredd korruption angavs som anledningar. Flera företag menade dessutom att korruption inom det lettiska rättsväsendet i hög grad påverkade utgången av handelstvister som lyftes till domstol. Brist på nyckelkompetens; företagsledare, sälj- och ekonomipersonal angavs av 54 procent som begränsande. Lika många av de tillfrågade uppgav korruption som en begränsning för verksamheten. Företagen menade att korruption var ett betydligt mycket större problem än organiserad brottslighet. Av de intervjuade företagen ansåg 39 procent att organiserad brottslighet var ett problem men att den främst drabbar företag som själva inte är att betrakta som riktigt seriösa. Endast 18 procent ansåg att brottslighet inverkar menligt på deras egen verksamhet. Korruptionen verkade drabba mindre företag i högre utsträckning än större. Problem med att hitta tillförlitliga affärspartner uppgav 63 procent som ett problem. 71 procent ansåg att affäretiken inte nådde upp till normalstandard i marknadsekonomier. Vikten av kontaktnät liksom förstärkt samspelet mellan näringsliv och politik framhölls som ingredienser för framgång i affärer i Lettland.

Kommissionen¹¹ lyfter i stort sett fram samma problem som de svenska företagen. Den rättsliga ramen för marknadsekonomi har till övervägande del har införts, och mekanismerna för marknadstillträde och utträde fortsätter att fungera på ett tillfredsställande sätt. Finanssektorn är visserligen liten, men den håller gradvis på att konsolideras. Vidare påpekas att åtgärder för att förbättra företagsklimatet har införts och denna process bör fortsätta, i synnerhet genom att återstående lagstiftningsmässiga

¹¹ Översynsrapport om Lettland hösten 2001.

och administrativa hinder för företagsutveckling undanröjs. Arbetslösheten är fortfarande hög och flexibiliteten på arbetsmarknaden bör förbättras. Rapporten säger också att Lettland är väl medvetet om behovet av att stärka den offentliga förvaltningens förmåga att förvalta och genomföra regelverken men att "processen är fortsatt försenad och med avsevärda svårigheter". Förberedelserna för den inre marknaden har framskridit ytterligare. När det gäller *fri rörlighet för varor* har införlivandet av europeiska standarder påskyndats och institutionerna för ackreditering och standardisering har stärkts ytterligare. Det nya marknadsövervakningsrådet har inlett sin verksamhet, men reformen av systemet bör fortsätta. Ytterligare lagstiftning har antagits beträffande offentlig upphandling, men byrån för övervakning av offentlig upphandling har ännu inte inrättats. Beträffande *fri rörlighet för personer* har ramlagstiftning om ömsesidigt erkännande av yrkesbehörighet antagits. I fråga om *frihet att tillhandahålla tjänster* har två nya organ - kommissionen för tillsyn av finans- och kapitalmarknaderna och den statliga datainspektionen - inlett sin verksamhet. Ytterligare lagstiftning har också antagits beträffande *kapitalrörelser*, bland annat i fråga om säkerhetstjänster och gränsöverskridande kreditöverföringar. På *bolagsrättens* område ger kontrollen av att lagstiftningen efterlevs fortsatt anledning till oro. Dröjsmålen när det gäller handelslagstiftningens ikraftträdande och införandet av ett effektivt skydd för immateriella och industriella rättigheter utgör ett allvarligt problem. Antagandet av lagstiftning rörande statligt stöd utgör ett viktigt steg i riktning mot att kraven på *konkurrenspolitikens* område skall bli uppfyllda. Efterlevnaden av reglerna på detta område har förbättrats, men ansträngningarna för att se till att reglerna genomförs till fullo bör fortsätta. På *tullområdet* har framsteg gjorts när det gäller att anpassa lagstiftningen och förbättra de administrativa strukturerna. Dessa strukturer har också stärkts på *beskattningsområdet*. Slutligen påpekar kommissionen att kampen mot organiserad brottslighet, narkotikahandel, penningtvätt, bedrägeri och korruption bör intensifieras.

Varken vid den senaste associeringskommittén med Lettland i juni 2001 eller vid associeringsrådet i februari 2002 togs några bilaterala handelshinder upp. Vid associeringsrådet fick dock Lettland samma uppmaning som Estland att utan vidare dröjsmål iakttä Europaavtalens gällande bestämmelser om immaterialrätt för artister, producenter av skivor samt tv- och radiosändande organisationer.

Exempel på anmälningar om handelshinder av byråkratiskt karaktär, t.ex. gynnande av inhemska företag i strid mot Europaavtalen som inkommit till Kommerskollegium på senare tid

- försök att hindra oljetransitering för finska och norska oljebolag medan inhemska (ryskägda) tillåts transitera.

Litauen

Svenska företag i Litauen hösten 2000 upplevde att de största begränsningarna för deras verksamhet var brist på tillförlitlig kreditinformation, tullar och gränspassager, inkonsekvent och oklar lagstiftning, verkställbarhet av domar och beslut samt korruption¹². Hösten 2001 ansåg företagen att oklar lagstiftning som inte gynnade investeringar, bristfällig implementering av lagar, återbetalning av moms, brist på kreditinformation och höga räntor, komplicerade tull procedurer, arrende och köp av land samt olika affärskulturer var hämmande för deras verksamhet¹³.

Hela 82 procent ansåg att korruption och omfattande byråkrati innebar en begränsning enligt Stockholms handelskammarens undersökning. Flera företag menade att mutor krävdes för att verksamheten skulle fungera. Dessa siffror förvånar något då de flesta bedömare menar att korruptionen är betydligt mycket högre i Lettland än i Litauen. Enligt

¹² *Undersökning av svenska företags ryska och baltiska etableringar*, Stockholms handelskammare, 2000-10-19-

¹³ Business Climate Survey Lithuania, Exporrådet Vilnius, oktober 2001.

korruptionsinstitutet *Transparency Internationals* index hamnar Estland på 28 plats av 91 länder, Litauen på 38 plats och Lettland på 59 plats. Av de svenska företagen i Lettland menade dock endast 54 procent att korruption var ett problem. Världsbankens (WB) uppdelning av korruption i "state capture", stora företag manipulerar staten så att lagstiftning antas som är till deras fördel, respektive *administrativ korruption* som sker vid implementeringen av redan stiftade lagar, kan förklara dessa siffror. Den sortens korruption som WB kallar "state capture" är förhållandevis låg i Litauen medan den är betydligt högre i Lettland än i Litauen. Den administrativa korruptionen däremot är nästan dubbelt så hög i Litauen jämfört med Lettland.

Endast 16 procent ansåg å andra sidan i Exportrådets undersökning att brottsligheten påverkade deras affärer. Hela 89 procent ansåg att oklart regelverk som dessutom inte gynnade investeringar var ett problem. Dessutom ansåg 83 procent att implementeringen var bristfällig bl a var utebliven verkställan av domar och godtycklig lagtillämpning problem. Av de tillfrågade företagen ansåg 70 procent att bristen på tillförlitlig kreditinformation var en begränsning, 29 procent ansåg att den var en kraftig begränsning. Höga räntor såg 65 procent som icke tillfredsställande. Tullar och gränspassager uppgavs som en begränsning av 85 procent. De långa handläggningstiderna, oförutsägbarheten en omfattande korruption i anslutning till tullärenden lyftes fram. Största problemet var avsaknaden av tillämpningsföreskrifter och förordningar. Återbetalning av moms skapade också problem. 61 procent ansåg att arrende eller köp av mark var problematiskt. Brist på nyckelkompetens, företagsledning och annorlunda affärskultur var andra begränsningar som lyftes fram.

Återigen sammanfaller de svenska företagens analys av situationen i stort med kommissionens bedömningar. Kommissionen är dock som sagt mindre negativ angående förekomsten av korruption. Kommissionen menar att Litauen gjort vissa framsteg när det gäller reformeringen av den offentliga förvaltningen och av rättsväsendet. Rättssystemet har

förbättrats i och med ikraftträdandet av den nya civillagen. Förmågan att bekämpa korruption har förstärkts. Men fortsatta ansträngningar för att driva reformprocessen inom den offentliga förvaltningen vidare inom samtliga förvaltningssektorer och samtidigt skapa förutsättningar för kontinuitet och stabilitet inom förvaltningen krävs. Under 2001 antog det litauiska parlamentet en antikorrupsionsstrategi och året dessförinnan en domstolslag som kommer att träda i kraft år 2003. Korruptionen inom förvaltningen utgör dock fortfarande ett problem, och det krävs ytterligare framsteg och samordningen mellan de olika organ som bekämpar korruption. Privatiseringen av banksektorn och andra sektorer och av mark går mot sin fullbordning. Nya lagar om konkurs och om omstrukturering av företag har omsider trätt i kraft. Arbetslösheten är emellertid fortfarande hög och de strukturella problemen på arbetsmarknaden måste åtgärdas. Den finansiella förmedlingen är alltjämt ineffektiv och föga omfattande. De inhemska och utländska investeringarna ligger fortfarande på relativt låga nivåer. Myndigheterna bör på ett korrekt sätt genomföra den nya rättsliga ramen för näringslivet, särskilt konkurslagarna. På den *inre marknadens* område har Litauen fortsatt att göra framsteg i fråga om *fri rörlighet för varor* i form av införlivande av gemenskapens regelverk och stärkande av institutionerna (särskilt organen för standardisering och ackreditering). Anpassningen beträffande offentlig upphandling har ännu inte slutförts, men framsteg har gjorts i genomförandet av den befintliga lagstiftningen. Den administrativa kapaciteten vid byrån för offentlig upphandling har förbättrats men behöver stärkas ytterligare. Vad gäller *fri rörlighet för personer* överensstämmer lagstiftningen i stor utsträckning med gemenskapens regelverk, framsteg som gjorts beträffande ömsesidigt erkännande av yrkesbehörighet bör dock fortsätta. När det gäller *frihet att tillhandahålla tjänster* har anpassningen av lagstiftningen fortsatt parallellt med en samlad insats för att förstärka den offentliga förvaltningens förmåga, särskilt inom sektorn för finansiella tjänster. Ytterligare framsteg har gjorts på området *fri rörlighet för kapital*, där Litauen redan

hade uppnått en hög grad av liberalisering. På *bolagsrättens* område har goda framsteg gjorts inom anpassning av lagstiftningen om immateriella rättigheter och industriellt rättsskydd, medan det faktiska genomförandet av lagstiftning en bör förbättras avsevärt. Goda framsteg har även gjorts beträffande anpassningen på *tullunionens* område, men detta arbete bör åtföljas av en avsevärd förstärkning av den administrativa och operativa kapaciteten.

Vid associeringskommittén med Litauen i juni 2001 togs inga handelshinder upp. Vid associeringskommittén i februari 2002 fick Litauen samma budskap som Estland och Lettland om immaterialrätt.

Kommerskollegium har inte på senare tid fått in några anmälningar om handelshinder vad gäller Litauen.

Polen

Sommaren 2001 ansåg svenska företag att de största hindren för deras verksamhet var komplicerat och oklart regelverk, bristfällig implementering av lagar, mycket komplicerad byråkrati, korruption (mutor), onödigt komplicerade tull- och certifieringsprocedurer, lagstiftning som inte är gynnsam för utländska investeringar, skattesystem som skiljer sig från EU-normen, brist på kvalificerad personal samt problem med den polska affärskulturen.¹⁴

Av de svenska företagen menar hälften att den juridiska proceduren för att etablera ett företag med utländskt kapital är onödigt besvärlig. Hela 87 procent anser att regelverket är oklart och 68 procent att den implementeras bristfälligt. 81 procent anser dessutom att lagstiftningen inte är gynnsam för utländska investerare. Förberedelsestider vid lagändringar är också för korta enligt 71 procent. Rapport till polska myndigheter skiljer sig från EU-normen, framförallt på skatteområdet uppger 74 procent.

¹⁴ Business Climate Survey Poland, Exporträdet Warszawa, juni 2001.

Brist på långa kreditmöjligheter upplever 55 procent och 58 procent ser de höga räntorna som ett hinder. 84 procent ansåg att tullprocedurerna var onödigt komplicerade. För problem med certifiering blev siffran 65 procent. Av de tillfrågade svenska företagen ansåg 94 procent att den polska byråkratin komplicerade deras verksamhet. 13 procent ansåg att problemen var avgörande för företagets verksamhet. 71 procent hade dessutom kommit i kontakt med mutor. Vad gäller infrastrukturen ansåg 90 procent att vägarna inte var i tillfredsställande skick. Problem med att hitta kvalificerad personal uppgav 61 procent. 77 procent upplevde de låga språkkunskaperna i landet som ett problem.

Kommissionen¹⁵ menar att inom den offentliga förvaltningen fortsätter framstegen med genomförandet av 1999 års lag om offentlig anställning. Ytterligare ansträngningar krävs för att påskynda genomförandet och se till att en oberoende, välutbildad och motiverad offentlig förvaltning finns på plats vid anslutningen. Polen har fortsatt att göra framsteg när det gäller att reformera rättsväsendet och att avskaffa de värsta flaskhalsarna. Reformtakten bör ökas och behandlingen av frågan om domarnas immunitet mot åtal bör fortsätta. Ytterligare åtgärder har vidtagits, inklusive antagandet av välbehövlig lagstiftning, för att bekämpa korruption, som alltjämt är ett allvarligt problem. Man bör nu inrikta sig på att se till att det finns en enhetlig strategi mot korruption, på att genomföra lagstiftningen och framför allt på att utveckla en förvaltnings- och affärskultur som kan motstå korruption. Den rättsliga ordningen för affärsverksamhet har stärkts i och med att en nya konkurslag och en ny handelsbalk antagits. När det gäller den *inre marknaden* har insatserna på ett antal områden till följd av att ramlagstiftningen antagits inriktats på den sekundärlagstiftning som krävs för att genomföra gemenskapens regelverk på dessa områden, särskilt beträffande normer och certifiering samt statligt stöd. På dessa två områden medför

¹⁵ Europeiska kommissionens översynsrapport om Polen hösten 2001.

Polens nuvarande skyldigheter att genomförande måste ske före anslutningen, men framstegen har varit begränsade. När det gäller normer och certifiering krävs det betydande ansträngningar för utveckling av den nödvändiga administrativa förmågan. Svenska företag klagat på att komplicerade och tidsödande certifieringsprocedurer som ständigt ändras. Polen uppvisar fortfarande goda resultat när det gäller *fri rörlighet för tjänster och kapital*, och ytterligare arbete har utförts för att förstärka den offentliga förvaltningens förmåga på dessa områden. Betydande framsteg rörande lagstiftningen har gjorts i fråga om offentlig upphandling och vissa framsteg i fråga om *fri rörlighet för personer*. Ytterligare insatser kommer att krävas för att se till att Polens integration med den inre marknaden sker friktionsfritt.

Exempel på anmälningar om handelshinder av byråkratiskt karaktär, t.ex. gynnande av inhemska företag i strid mot Europaavtalen som inkommit till Kommerskollegium på senare tid

- krångel med tekniska regler och standarder (vägran att godta EU-regler),
- höga tullar på vissa varor (t.ex. svensk vodka),
- pris- och vinstreglering av importerade läkemedel,
- vägran att registrera hälsopreparat.

Ryssland

Svenska företag i Ryssland hösten 2000 ansåg att de största begränsningarna för deras verksamhet var inkonsekvent och oklar lagstiftning samt tullar och gränspassager. Det bör påpekas att sedan dess har en kraftfull reformpolitik inneburit stora förändringar, bl a i fråga om skatter.¹⁶ Hösten 2001 var de största problemen för svenska företag i Ryssland återbetalning av moms,

¹⁶ *Undersökning av svenska företags ryska och baltiska etableringar*, Stockholms handelskammare, 2000-10-19.

tullsystemet, förvärv av mark och fabriker, oklart regelverk, implementering av lagar och förordningar, ofördelaktig lagstiftning för investeringar, juridiska processen för etablering av företag onödigt krånglig, rättsliga systemets svagheter, förordning för att eliminera dubbeltaxering fungerade inte, höga räntor, bristfälliga kreditmöjligheter, infrastrukturen samt svårt att hitta pålitliga samarbetspartners.¹⁷

Över 80 procent anser att lagstiftningens utformning begränsar deras möjligheter och 45 procent att den gör det kraftigt. Framförallt är det skatterätten som upplevs som absurd. Det händer också att lagar ändras utan förvarning. Det saknas dessutom branschorganisationer och liknade nätverk som kan sprida information vilket gör att mycket tid går åt till att hålla sig à jour med vad som händer på lagstiftningsområdet. Dessutom anser 92 procent att lagarna implementeras bristfälligt och 85 procent att den inte är fördelaktig för investerare. Skatterapportering anser 84 procent skiljer sig från EU-normen. Momssystemet anses av 50 procent vara ineffektivt och 30 procent anser det vara ett mycket kraftigt hinder för deras verksamhet. 80 procent anser att tullen är ett stort problem, 47 procent att det var en kraftig begränsning. Av problemen med tullen härrör 31 procent från oklara bestämmelser och 25 procent från korruption. Exempel på problem av denna art som svenska företag ofta råkar ut för t.ex. krångliga tullprocedurer, att tullmyndigheternas uppträdande är oförutsägbart, att olika regler och olika taxor verkar gälla vid olika tullstationer vid olika tillfällen, felaktig tulltaxering och mycket långa väntetider vid tullstationerna. I genomsnitt 72 procent av företagen ansåg att problem inom den finansiella infrastrukturen, tillgång på kapital, tillgång till kreditinformation samt betalningssystem verkade begränsande för deras verksamhet. De två första var dessutom kraftigt begränsande för 40 procent. Vid tidpunkten för ovan nämnda undersökning var ett problem att kapital saknades vilket förde upp räntor till

¹⁷ Business Climate Survey Ryssland, Exportrådet Moskva, hösten 2001.

mellan 20 och 30 procent på valutalån. På grund av de undermåliga kreditupplysningarna kräver dessutom flera företag förskottsbetalning. Den långa handläggningstiden vid transferering av pengar som kan ta upp till tre veckor, upplever många företag som bekymmersam. Av företagen anser 59 procent att verkställbarheten av domar och beslut begränsar deras verksamhet och 17 procent av dessa kraftigt. Det är till exempel mycket svårt att få tillbaka moms trots att beslut om återbetalning föreligger. Skyddet av immateriella rättigheter anser 66 procent utgöra ett hinder och av dessa 23 procent en kraftig begränsning. Myndighetskorrupcion utgör en begränsning för 60 procent av företagen. Företagen menar att tjänstemän på högre nivå i större utsträckning har blivit medvetna om motståndet mot korrupcion medan den på lägre nivåer fortsätter oförtrutet. Den organiserade brottsligheten å andra sidan ansåg endast 27 procent vara en begränsning och 9 procent som en kraftig sådan. Den organiserade brottsligheten upplevs minska och många av företagen var trötta på svenska massmediers överdrivna rapportering om den ryska brottsligheten. Den allmänna uppfattningen var att de flesta grova brott som begås var interna uppgörelser i den undre världen.

Exempel på anmälningar om handelshinder av byråkratiskt karaktär som inkommit till Kommerskollegium på senare tid:

- krångel med tekniska regler och standarder (vägran att godta EU-regler),
- skattelagstiftningen för utländska företag.

2.6 Slutsatser angående förutsättningar för näringslivsutveckling i Östersjöregionen

Begränsningar för svenska företag i form av dolda handelshinder för att idka handel, investera och etablera sig kvarstår i kandidatländerna men är allvarigare i Ryssland, Ukraina och

Vitryssland. I Estland är de dolda hindren främst av mer "normal karaktär" som bristande tillgång på nyckelkompetens, kreditinformation och kapital i kombination med oklart regelverk och krångliga administrativa procedurer. Dessa problem återfinns även i Lettland och Litauen men åtföljs där dessutom av något allvarigare dolda handelshinder som korruption, brister i implementeringen av lagar, verkställande av domar (Litauen), och oklara regler vid upphandling (Lettland). I Polen förefaller de dolda handelshindren vara av likartad karaktär men möjligen förekomma i högre utsträckning. Flertalet svenska företag uppger den polska byråkratin som ett hinder för deras verksamhet, framför allt på tull-, certifierings- och skatteområdet. Även korruption anges vara ett betydande problem. Polens lagstiftning anses inte heller gynna utländska investeringar. Vad gäller Ryssland har de dolda handelshindren liknande karaktär som i Polen men förekommer i betydligt högre utsträckning än där. Framförallt bedöms förutsägbarheten vara mindre främst vad gäller lagstiftningen avseende såväl plötsliga ändringar i denna som den praktiska tillämpningen. I fråga om Ukraina har vi inte tillgång till några undersökningar om svenska företags uppfattning av dolda handelshinder. Exportrådet kommer dock från och med hösten 2002 att inkludera Ukraina i sin *Business Climate Survey*. Det bör understrykas att i både Ryssland och i Ukraina krävs försiktighet, goda kontakter och bra prestationer för att lyckas. Förutsättningarna för näringslivet i Vitryssland är för närvarande ej gynnsamma och blir i framtiden avhängiga av den fortsatta politiska utvecklingen i landet.

Sveriges handel med och investeringar i länderna runt Östersjön har stadigt ökat sedan början av 1990-talet. Handeln med dessa länder är dock ännu på en relativt låg nivå. Den är ännu inte lika omfattande som Sveriges handel med andra marknadsekonomier i vårt närområde. Svensk export år 2001 till Polen, Ryssland och Estland stod sammanlagt för endast ca 3 procent av Sveriges totala export det året. De låga siffrorna beror till del på den typ av dolda handelshinder som vi redogjort

för ovan. Dessa hinder bör komma att försvinna i takt med dessa länders anpassning till EU och med att ländernas marknadsekonomier utvecklas och mognar.

Prognoserna vad gäller tillväxttakten i regionen är fortsatt positiv. I den aktuella globala nedgången i ekonomin har länderna i Östersjöregionen klarat sig tämligen bra hittills. Kandidatländernas anslutning till EU och Rysslands WTO-anslutning bedöms vidare komma att få stor inverkan på den positiva tillväxttakten i regionen.

Enligt många bedömare finns potential för att Östersjöregionen ska bli en av världens mest dynamiska regioner under kommande decennier. Det ligger i Sveriges intresse att svenska företag positionerar sig väl i denna tillväxtregionen. Staten kan genom stöd och vägledning, främst i form av information och kontaktnät bistå svenska företag som vill bedriva handel eller etablera sig i Östersjöregionen. Denna studie ägnas åt att söka redogöra för vilken typ av statliga insatser som bäst skulle kunna tjäna det syftet.

3 Svenska statliga näringslivsutvecklande insatser i Östersjöregionen

Detta kapitel ägnas i huvudsak en genomgång av insatser genomförda under Östersjömiljard 2. Men för att läsaren skall kunna orientera sig om skillnaderna mellan Östersjömiljard 1 och 2 beskrivs de båda kortfattat som inledning.

3.1 Östersjömiljard 1 och 2: från *Samarbete och utveckling i Östersjöregionen till Näringsutveckling i Östersjöregionen*

På grundval av sysselsättningspropositionen (1995/96:222) anslog riksdagen i juli 1996 en miljard kronor för "åtgärder och projekt inom bland annat områdena livsmedel, energisystem, kunskapsutbyte, infrastruktur och miljö samt för att öka handeln och investeringarna och i övrigt stärka samarbetet mellan stater och näringsliv i Östersjöregionen". Syftet var att lyfta fram Östersjöregionens betydelse för tillväxt och sysselsättning i Sverige. Anslaget, *Samarbete och utveckling i Östersjöregionen*, har senare kommit att benämnas Östersjömiljard 1. Tanken var att den skulle komplettera det reguljära samarbetet, framförallt genom att öka investeringsmöjligheter. De stora investeringsprojekten skulle fungera som pilotprojekt och skulle liksom kunskapsöverföring, förvaltning och kultur skapa förutsättningar för framtida satsningar. Insatser fokuserade på mindre projekt och småföretag skulle dessutom skapa sysselsättningseffekter redan på kort sikt. Geografiskt begränsades Östersjömiljard 1 till Estland, Lettland, Litauen,

Polen och nordvästra Ryssland¹. Anslagsperioden var fem år: 1997 till 2002. Det administrativa ansvaret för Östersjömiljard 1 lades till en början på Statsrådsberedningen, överfördes till dåvarande Närings- och Handelsdepartementet i december 1997 och därifrån till Utrikesdepartementet hösten 1998.

Intresset för Östersjömiljard 1 var stort från första början och projektansökningar av olika slag flödade in från företag, organisationer och statliga organ till Statsrådsberedningen. Dessa vidarebefordrades till kontaktpersoner vid de olika departementen inom Regeringskansliet för bedömning och prioritering. Detta tillvägagångssätt att inom Regeringskansliet bedöma och i vissa fall även genomföra projekt har starkt kritiserats av både Riksdagens revisorer och Riksrevisionsverket. Vi återkommer till deras kritik i en genomgång av denna och andra organisatoriska frågor i kapitel 7. Anslagsperioden för Östersjömiljard 1 löper ut den sista december år 2002. Beslut om nya projekt kan fattas fram till det datumet. Större delen av den första miljarden är i skrivande stund in-tecknad eller inskuggad. Majoriteten av projekten inom Östersjömiljard 1 har haft en inriktning på kunskapsöverföring i vid bemärkelse. Direkt företagsstöd har förekommit i ett fåtal fall. Gåvobistånd från miljarden har genererat order till svenska företag och på så sätt gynnat svenskt näringsliv.

Erfarenheterna från den första miljarden var, trots kritik mot handläggningen, övervägande goda, inte minst reaktionerna från svenskt näringsliv var positiva, vilket ledde till att Riksdagen hösten 1998 beslutade om fortsatta insatser genom att anslå ytterligare en miljard under en femårsperiod, 1998 till 2003. Anslaget för *Näringslivsutveckling i Östersjöregionen*, med en delvis annan inriktning än den första Östersjömiljarden, infördes och Östersjömiljard 2 hade skapats. Det övergripande målet för den andra miljarden var att stärka svenska företags position i Östersjöregionen och att förbättra förutsättningarna för svenska företags deltagande i utvecklingen av regionens näringsliv. En

¹ Leningrad oblast, Novgorod, Pskov, Kaliningrad, Karelen, Murmansk och Arkhangelsk

lärdom som dragits av Östersjömiljard 1 var vikten av att slå fast tydliga riktlinjer, inriktning, beredningsordning och administration för insatser som skulle finansieras av anslaget. I december 1998 tillkallade därför regeringen en särskild kommitté, *Kommittén för ekonomiskt samarbete i Östersjöregionen*, bl.a. med uppgift att lägga fram ett betänkande om dessa frågor. Kommittén antog namnet Östersjöberedningen. En viktig utgångspunkt för arbetet var behovet av tydliga kriterier för projekturval och kompatibilitet med svenska internationella åtaganden på statsstödsområdet. Östersjöberedningen lade fram sitt slutbetänkande i september 1999. I betänkandet underströks att Östersjömiljard 2 var ett viktigt nytt instrument för att på ett offensivt sätt främja svenskt näringslivs intressen i regionen. De resurser som statsmakten ställt till förfogande för ändamålet måste skapa nya möjligheter för svenska företag att verka i regionen. Beredningen bekräftade även behovet av tydliga riktlinjer och kriterier för medlens användning samt kom till slutsatsen att det var önskvärt att i största möjliga mån delegera ansvaret till statliga myndigheter och andra statsstödda organ. Beredningens rekommendationer går igenom förslag för förslag i kapitel 3.2 *Östersjöberedningen – vad hände sen? En genomgång av Östersjömiljard 2 med synpunkter på det framtida arbetet*. Beredningens slutsatser var att insatserna borde relatera till problem och hinder som svenska företag möter i arbetet med att utveckla handel och investeringar i regionen och som inte är kommersiella och företagsspecifika. Dessutom rekommenderade beredningen att de så kallade Visby- och Östersjöstipendierna i första hand skulle finansieras på annat sätt än genom Östersjömiljardmedel. Allmänt Sverigefrämjande och informationsverksamhet borde enligt beredningen inte heller finansieras genom miljarderna.

Ett speciellt sekretariat med ansvar för att delegera och övervaka genomförandet av de båda Östersjömiljarderna skapades hösten 1999 vid UD:s enhet för Central- och Östeuropa, Östersjömiljardsekretariat (ÖMS). Verksamhetsplanering och riktlinjer för användning av medel för

Östersjömiljard 2 togs fram gemensamt inom Regeringskansliet under hösten 1999. De har sedan reviderats något.

I riktlinjerna för Östersjömiljard 2 slås fast att det övergripande målet för verksamheten är att:

- *insatserna utifrån ett svenskt perspektiv skall stimulera näringslivsutveckling i och handel med länderna i Östersjöregionen.*

Myndigheter och statsstödda organ får regeringens uppdrag att genomföra insatserna – med återrapporteringskyldighet och delegerade medel från de två anslagen för Östersjömiljard 1 och 2. I regleringsbrev för miljarderna står att redovisning ska ske till Utrikesdepartementet minst en gång per år. Östersjömiljardsekretariatet sammanställer årligen rapporteringen avseende pågående projekt.

En utvärdering av båda anslagen kommer att göras i samband med att samtliga insatser är slutförda.

Den här studien har gjort bedömningen att det program som är relevant i bedömningen av fortsatta insatser är Östersjömiljard 2 varför resterande del av kapitel 3 uteslutande ägnas en genomgång av detta program.

3.2 Östersjöberedningen – vad hände sen? En genomgång av Östersjömiljard 2 med synpunkter på det framtida arbetet

Östersjöberedningens slutbetänkande lades fram i september 1999. Kort därefter tillsattes ett sekretariat vid UD, Östersjömiljardssekretariatet (ÖMS). Sekretariatets huvuduppgift definierades som att bereda och följa upp de stödåtgärder Östersjöberedningen rekommenderat för att möta svenskt näringslivs behov att positionera sig i Östersjöregionen. Beredningens rekommendationer jämförs nedan med de insatser

som Östersjömiljard 2 finansierat. Kapitlet formar sig därigenom till en genomgång av hela Östersjömiljard 2.

Östersjöberedningen redogjorde inledningsvis för vad de kallade den "allmänna inriktningen" av Östersjömiljard 2 och gick sedan över till att avge sektorvisa rekommendationer för miljardens användning. Jämförelsen nedan följer beredningens struktur. I kursiv stil finns Östersjöberedningens rekommendation att läsa, inom ramarna de program eller projekt som regeringens beslutat att finansiera genom Östersjömiljard 2 med beslutat belopp fram till maj år 2002. Totalsumman för insatser inom ett område anges i parentes under de olika rubrikerna. Varje rekommendation åtföljs av en beskrivning av genomförd insats, programgenomförarnas bedömning av måluppfyllelse samt brukarnas och intressenternas kommentarer om delprogrammet. Brukare definieras som företag som tagit del av insatsen. Intressenter kan vara programgenomförare, andra myndigheter, departement, organisationer eller personer aktiva inom området. Slutligen avges denna studies synpunkter i varje enskilt fall under "kommentarer".

Allmän inriktning

(summa beslutade medel: 43,95 SEK plus 36,78 DKK)

Östersjöberedningen rekommenderade under rubriken *Allmän inriktning* bl a möjligheter till att ge stöd till näringslivsrelaterade aktiviteter inom Barentssamarbetet liksom begränsade insatser inom ramen för Öresundssamarbetet samt till myndigheten ISA:s (Invest in Sweden Agency) verksamhet för att främja utländska investeringar med Östersjöområdets dynamik och möjlighet som utgångspunkt. På att insatserna presenterades under denna rubrik i Östersjöberedningens betänkande behandlas de under densamma i nedanstående jämförelse även om de enligt vår bedömning lika gärna kunde ha behandlats under rubriken *Kontaktskapande och nätverkbyggande*.

Projekt:	MSEK
UD-EU-Öresundssamarbetet: SCB- prisundersökning i Öresundsregionen,	3,7
UD-EU-Öresundssamarbetet: internationell marknadsföring av Öresundsregionen,	20 DKK
UD-EU-Öresundssamarbetet: dansk-svensk gemensam informationsfunktion	16,78 DKK
UD-EU-Öresundssamarbetet: informationskontor i Malmö Öresund i butik	13,95
UD-EU-Öresundssamarbetet: bidrag till svensk- danska kulturfonden	0,3

Insatser som har genomförts i Öresundsregionen inom ramen för Östersjömiljarden har inkluderat marknadsföring av Öresundskonceptet och den gemensamma logotypen såväl inom regionen som internationellt. Målet var att Öresundsregionen skulle bli känd för en bred grupp t.ex. investerare, företag, vetenskapsmän och turister, att regionen skulle anses vara en plats värd att besöka, flytta till och investera i. Man har även byggt upp ett gränsöverskridande informationsnätverk. Informationsfunktioner består av hemsida, telefonupplysning samt etablering och vidareutveckling av ett nätverk mellan ministerier/departement, styrelser/myndigheter och organisationer. Målet var att företag och enskilda skulle få tillförlitlig, snabb och korrekt information för att kunna avgöra om man vill arbeta, bo eller studera på andra sidan av sundet. Dessa insatser skulle leda till ökad integration, sysselsättning och tillväxt i Öresundsregionen. Vidare finansierades projektstöd för svenskt-danskt samarbete genom Svensk-danska kulturfonden. Projekten syftade till att främja den ömsesidiga språkförståelsen och ökad integration i Öresundsregionen. Slutligen har mätningar av prisutveckling och prisnivåer för konsumentvaror och tjänster i Öresundsregionen genomförts med medel från ÖM en gång i halvåret från juni 2000 till andra halvåret 2002. Det statistiska resultatet av prisundersökningarna redovisas en gång per halvår

från och med våren 2001 till och med våren 2003. Målet är att belysa om och i så fall hur konsumentpriserna påverkas av integrationen av Öresundsregionen.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Programgenomförarens generella bedömning är att Östersjöfinansieringen i projekten ovan varit positiv och att den medverkat till att gynna näringslivsutvecklingen i regionen. Öresundsförbindelsen var högt politiskt prioriterad inför öppnandet den 1 juli 2000 och regeringen önskade satsa på en rad projekt. Finansieringen genom Östersjömiljarden möjliggjorde att man från svensk sida snabbt kunde gå in i gemensamma projekt med andra aktörer.

Brukar-/intressentutvärdering:

Kommentarer:

De "begränsade insatser" inom ramen för Öresundssamarbetet som Östersjöberedningen föreslog att Östersjömiljard 2 skulle kunna stödja har hitintills uppgått till en summa av cirka 48 miljoner kr. Vissa av insatsernas bidrag till näringslivsutvecklingen i Östersjöregionen är inte helt tydlig, framför allt språkprojekten och prisundersökningarna, och tillhör den typ av insatser vars hemmahörande inom Östersjömiljard 2 utredningen anser kan ifrågasättas. Studien bedömer att finansiering genom ÖM för speciella insatser i Öresundsregionen i framtiden inte är relevant. Finansiering genom Interreg-medel bör eftersträvas i så stor utsträckning som möjligt vid regionalt gränsöverskridande samarbete syftande till integration. Marknadsföringsinsatser av svenska regioner vars syfte är att attrahera utländska

investeringar och etableringar kan med fördel genomföras av myndigheten Invest in Sweden Agency, ISA.

ISA: investeringsfrämjande åtgärder i Östersjöregionen,	6
---	---

Invest in Sweden Agency, ISA har tilldelats 6 miljoner kr för att informera om Stockholm och Sverige som en hub i Östersjöområdet.

Insatserna syftar till att öka kunskapen om Östersjöregionens potential och om Sveriges konkurrenskraft som regional bas bland utländska företag som överväger att etablera sig i regionen. Målet är att projektet skall leda till att fler multinationella företag inkluderar Östersjöregionen i sin strategi, och att flera av dessa företag placerar huvudkontor och företagsfunktioner så som logistik, distribution, IT och telekom i Sverige. Den information som ISA tagit fram på engelska, tyska och franska har distribuerats till 7 000 utlandsägda företags europeiska huvudkontor i Storbritannien, Irland, Holland, Tyskland, Schweiz, Österrike, Frankrike och Belgien under perioden mars – maj 2001. Målgruppen var verkställande direktörer, ekonomichefer, administrativa chefer, marknadschefer och divisionschefer samt ca 1 000 utvalda chefer i Norden. En andra del av kampanjen vänder sig även till svenskar i utlandsägda företag samt opinionsbildare (branschanalytiker, konsulter och journalister). Under en två-årsperiod skall 12 000 svenskar i utlandsägda företag och 500 svenska chefer respektive europeiska företagsledare ges möjlighet att bilda sig en tydlig uppfattning om Östersjöregionens potential samt förutsättningarna för etablering i Sverige. Målet är att 100 av dessa skall ha påbörjat en "process" som kan leda till ca 1 500 arbetstillfällen till Sverige.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Kampanjen hade i maj år 2002 resulterat i ett 40-tal svar från företrädesvis Storbritannien, Frankrike och Holland. Vid uppföljning av svaren bedömdes en tredjedel vara mycket intresserade av att genomföra en etablering. Ett tiotal av företagen har besökts och ytterligare tre företag har besökt Sverige. ISA:s bedömning är att tre till fyra företag kommer att etablera sig i Sverige inom ca 12 månader som ett resultat av denna kampanj. En grov uppskattning är att dessa kan ge 40-50 nya arbetstillfällen. Måluppfyllelse vad gäller den andra delen av kampanjen går inte att bedöma då den är så pass nyligen påbörjad.

Brukar-/intressentutvärdering:

Sverige har en stark position inom ett antal högteknologiska branscher, t.ex. informationsteknologi, mikroelektronik, systemteknik inom telekommunikation, biovetenskap, fordons-teknik och telematik. Inom dessa områden finns kluster eller kompetenscentra som måste befolkas av företag och individer. Detta kan Sverige inte klara av på egen hand. Utländska investeringar måste därför innefatta såväl kapital som ett ökat flöde av idéer, innovationer och kompetens i form av studenter, forskare och experter. Det råder idag stor brist på kvalificerad arbetskraft inom vissa kompetensområden, bl.a. inom mikroelektronik/system på kisel. Denna brist kan bl.a. komma innebära att utländska företag inte kan etablera sig i Sverige. I syfte att tillföra och utveckla kompetens kan därför bl.a. stipendier för studier inom svenska utbildningar vara en viktig faktor.

Kommentarer:

Arbetet med att ta fram information till svenska och utländska centrala beslutsfattare om Östersjöregionens potential bedömer studien bidrar till det övergripande målet med Östersjömiljard 2, att positionera svenska företag i Östersjöregionen. En kartläggning av samarbetsmöjligheter för kompetensförsörjning inom Östersjöregionen skulle också enligt studiens bedömning falla inom ramen för Östersjömiljard 2.

Inom ett tredje program borde utrymme finnas för utbildningsinsatser som syftar till att stärka Sveriges position som hub i Östersjöregionen och dess attraktivitet för utländska, och inhemska investeringar och etableringar.

Länsstyrelserna i Norrbottens och i Västerbottens län: näringslivsutveckling i Barentsregionen

20

Länsstyrelserna i Norrbottens och i Västerbottens län har tilldelats 20 miljoner kronor för insatser syftande till näringslivsutveckling i Barentsregionen. Insatserna kan delas upp på tre huvudområden. Det första omfattar insatser i kontor i Murmansk, Luleå och Petrozavodsk. Det andra exportinsatser och det tredje projektverksamhet med prioritering på näringslivsinsatser. Kontoren i Murmansk och Ryska Karelen ska ha rollen av förmedlingslänk mellan framförallt norra Sverige och nordvästra Ryssland i näringslivshänseende och aktiviteter som rör den Nordliga Dimensionen. Dessa kontor ska markera svensk närvaro i nordvästra Ryssland. Medlen ska vidare nyttjas för att utveckla synen på Barents som en del av Östersjösamarbetet och som en integrerad del i den Nordliga Dimensionen.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

De lokala servicekontoren stöttar export- och handelsutbytesprojekt samt understryker svensk närvaro i nordvästra Ryssland. Under den aktuella perioden har ett betydande antal affärsförfrågningar blivit aktualiserade utifrån både svenska och ryska affärsmäns sida när det gäller exempelvis legotillverkning i Ryssland eller ryska produkter och tjänster som kan säljas på den svenska marknaden.

När det gäller verksamheten inom handelsfrämjande åtgärder och näringslivsprojekt bedrivs de i två delar som kan sägas vara "förutsättningsskapande" (t.ex. insamling av affärsinformation samt bearbetning och spridning av denna information) och "affärsfokuserande" (t.ex. stöd till affärsgrupper i genomförandet av utarbetade affärsplaner). Projektstöd ges på villkor att projektägaren fortlöpande rapporterar sina erfarenheter till de informationsprojekt som också initierats av Barentsprogrammet. På detta sätt länkas de affärsfokuserade och de förutsättningsskapande projekten samman.

Länsstyrelserna i Västerbottens och Norrbottens län har samtidigt framhållit att den ryska Barentsregionen har präglats av svag ekonomisk tillväxt och erbjudit ytterst begränsade möjligheter för svenska företag. Man påpekar att det därför krävs systematiskt informations- kompetensförmedlings- och branschprogram till nytta för svenska företags utvärdering av affärsmöjligheterna. Även därefter krävs enligt länsstyrelserna "betydande insatser för att utforma en affärsplan och handlingsstrategi som grund för genomförande av affärsprojekt med en avsevärd riskexponering". Man säger även att "intresset från enskilda företag för insatser i den ryska Barentsregionen varit ytterst begränsat" men att några företagsgrupper nu som följd av ovannämnda arbete har inlett en bearbetning. Länsstyrelserna betraktar sitt arbete som ingående i ett långsiktigt "infrastrukturbygge" för Barentssamarbetet utan vilket intresset hos svenska företag torde förbli ytterst begränsat. Ovanstående resonemang motiverar, anser man, att de län som

svarar för Barentsverksamheten, bör mottaga medlen ur Östersjöprogrammet och besluta om desamma. NUTEK bör ej tilldelas medlen och stå för bedömning av projekten

Brukar-/intressentutvärdering:

Kommentarer:

Exportinsatser och projekt som genomförts har i flertalet fall en mycket klar och tydlig näringslivskoppling t ex i form av kartläggning av marknadsförhållanden och förutsättningar för tillverkning samt kompetensuppbyggande inom framförallt skogs- och byggbranschen som möjliggör svenska företags engagemang i regionen. Ovanstående resonemang från länsstyrelserna illustrerar dock ett prioriteringsproblem för användningen av medel ur ett Östersjöprogram. Som vi framhållit i det inledande avsnittet bör företagen själva vara initiativtagare och myndigheter/institutioner i lämpliga former tillfredsställa denna efterfrågan. Vidare bör prioriteringar göras så att utväxlingen av insatta medel, på kort eller längre sikt, blir högsta möjliga. Om blott dessa principer skall gälla och länsstyrelsernas argumentering enligt ovan är heltäckande så kan tilldelning av medel ur Östersjöprogrammet ifrågasättas. Dock kan det i fråga om Barentssamarbetet finnas önskemål om att lägga också andra kriterier, främst politiska, till grund för medelstilldelning.

Det nuvarande administrativa förfarandet bör ses över. Ansvarig för beredning av beslut om tilldelning av medel till verksamheten är Barentshandläggaren på UD. Medel överförs sedan till Västerbottens länsstyrelse som efter bedömning tillsammans med Norrbottens länsstyrelsebeslut om tilldelning av medel till enskilda projekt. Studien bedömer att det övergripande ansvaret för beredning av beslut om tilldelning av medel tydligare bör ligga hos Östersjömiljardssekreteriatet.

Själva beredningsarbetet bör dock utföras av ansvarig sakhandläggare för att utnyttja synergier. Medel till Barentsområdet bör sedan distribueras genom NUTEK som i samverkan med sitt nätverk för projektbedömning inom de Regionala tillväxtavtalen, där Norrbotten- och Västerbottens länsstyrelser skulle ingå, också ges i uppgift att bedöma dessa projekt. De argument som talar för dessa projekt får då vägas mot andra konkurrerande insatser. Det värdefulla och systematiska arbete som utförts för att främja näringslivs- verksamheten i regionen kommer rimligen att få betydande tyngd i denna bedömning. Detta förfarande bör heller ej strida mot den fortsatta strävan att utlokalisera så mycket av Östersjömiljardverksamheten som möjligt till myndigheterna. Vad gäller återrapportering från programgenomförare till Östersjömiljardssekretariatet bör det även där framgå tydligare att huvudman på UD är sekretariatet och inte ansvarig handläggare för sakfrågan. Ansvarig handläggare bör dock vara den som bedömer relevanta sakfrågor i återrapporteringen. Att stärka sekretariatets roll utåt i dessa frågor skulle gagna handläggningens transparens. Denna argumentation gäller samtliga liknade områden (Ignalina, Nopef etc).

1 Åtgärder för små och medelstora företag

1.1 information och rådgivning

(Summa beslutade medel: 145,948 miljoner kronor)

- *Beredningen erinrar om Östersjöhandelskommitténs förslag om att skapa en samlad svensk webbsida för Östersjöområdet med länkar till andra webbplatser och databaser. Kommerskollegium har regeringens uppdrag att ta fram den svenska webbsidan.*

Kommerskollegium: fortsatt arbete med Östersjöwebben, 0,824

Genom ett CBSS-initiativ (Council of the Baltic Sea States) har Sverige tillsammans med de elva länderna i Östersjöregionen skapat en samling av nationella handelsrelaterade webbsidor för små och medelstora företag förenade genom en övergripande portal med namnet www.balticmarket.org. I Sverige har Kommerskollegium givits ansvaret för denna webbplats som och går under benämningen "Östersjöwebben". Insatserna finansierades åren 1999 till 2001 av UD:s enhet för exportfrämjande och inre marknaden inom ramen för dess tre-åriga program "Marknadsplats Europa". Från år 2002 finansieras underhållet av Österjöwebben genom Östersjömiljard 2.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Brukar-/intressentutvärdering:

Enligt ansvarig handläggare på UD var medlen ur Östersjömiljard 2 nödvändiga för att definitivt sätta och etablera ett projekt som redan dessförinnan visat sig lyckosamt. Portalen introducerades i mars 2001 och har på svensk sida visat sig vara en lyckad satsning. Däremot bör inte i dagsläget något behov av ytterligare finansiering föreligga. I framtiden torde Kommerskollegium kunna hantera både den svenska delen och det internationella samarbetet över sitt ordinarie anslag

Kommentarer:

Studien delar bedömningen att Kommerskollegium i framtiden bör kunna finansiera underhållet av Östersjöwebben genom sitt reguljära anslag.

Angående genomförandet kan påpekas att det är svårt att hitta Östersjöwebben även genom Kommerskollegiums hemsida. Varken via UD:s, Sidas, NUTEK:s, Stockholms länsstyrelses eller Västerbottens länsstyrelses hemsidor finns det länkar eller

hänvisningar till www.balticmarket.org. Denna övergripande portal hänvisar i sin tur inte till den svenska nationella hemsidan www.balticmarket.kommer.se. Den nationella webbsidan vänder sig till utländska små och medelstora företag som vill investera i eller bedriva handel med Sverige. En bättre "marknadsföring" av Östersjöwebben borde kunna ske på Kommerskollegiums och övriga programgenomförarens hemsidor.

- att programmet *Marknadsplats Östersjön vid Exportrådet* erhåller finansiering ur anslaget även under kommande budgetår.

Marknadsplats Östersjön:

(beslut för verksamhetsåren 1999, 2000, 2001, 2002) 144,3

Utfall Affärsrådgivning (1999, 2000, 2001)	19,6
Utfall AffärsChans (1999, 2000, 2001)	43,2
Utfall Small Biz (1999, 2000, 2001)	00,0
Utfall avvecklade program (1999, 2000, 2001)	15,9
Utfall marknadsföring (1999, 2000, 2001)	2,9
Utfall programledning (1999, 2000, 2001)	9,3
Utfall totalt (1999, 2000, 2001)	90,9

Marknadsplats Östersjön är utformat för att erbjuda svenska små och medelstora företag ett handfast stöd i alla faser av en marknadsattsning, från sondering (affärsrådgivning) till formulering (AffärsChans) och slutligen vid etablering (Small Biz Fund).

I detta avsnitt beskrivs verksamheten inom Affärsrådgivning. AffärsChans och SmallBiz Fund beskrivs i avsnittet om stöd till marknadsattsningar nedan.

Marknadsplats Östersjöns Affärsrådgivning består av

- webbsida: www.balticsea.swedishtrade.se (bl.a nyhetsbrev, marknadsintroduktioner och affärsklimatundersökningar)
- marknadsrådgivning via Exportrådets kontor i regionen

- EU rådgivning via Exportrådets kontor i Bryssel
 - Importrådgivning via Handelskammerförbundet
- All Affärsrådgivning är kostnadsfri för kunden.

Marknadsplats Östersjön har löpt sedan 1999. I programmet ingår: uppgradering av de tre baltiska kontoren till handelssekreterarkontor och förstärkning av generalkonsulatet i Gdansk, traineeprogram som försörjer Exportrådets kontor i Tallinn, Riga, Vilnius, Warszawa, S:t Petersburg, Moskva och Kiev med nytexaminerade svenska akademiker, utökad kapacitet för marknadsrådgivning, EU-rådgivning, importrådgivning, marknadsföring av Marknadsplats Östersjön samt AffärsChans.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Webbsidan ger Östersjöintressenter en möjlighet att kostnadsfritt få affärsinriktad information om regionen. Under 2001 laddades exempelvis närmare 16 000 marknadsintroduktioner ned (landrapporter på drygt 30 sidor). Östersjöintressenter kan vidare via webbsidan få information om programmet Marknadsplats Östersjön och snabbt orientera sig om andra aktörers verksamhet via ett "aktörsregister" med korta beskrivningar och länkar.

Marknadsrådgivning har medgivit att Exportrådet under 2001 besvarade närmare 5 000 förfrågningar om regionen från östersjöintressenter. Dessutom kunde handelskontoren ge fördjupad marknadsrådgivning i form av skriftliga "mini-market checks" till 95 företag.

EU rådgivning via Exportrådets kontor i Bryssel har besvarat 116 förfrågningar från svenska företag om de EU-finansierade biståndsprogrammen. Seminarier och work shops har även hållits och nyhetsbrev (över 400 prenumeranter) och faktablad sprids till intressenter.

Importrådgivning via Handelskammarförbundet och den Help Desk som byggts upp där, hanterar förfrågningar från företag rörande import till Sverige/export från östersjöregionen. Under 2001 hanterades 236 förfrågningar. Via internetdatabasen Chamber Trade kan även företag registrera affärsförfrågningar. Under 2001 registrerades 830 förfrågningar.

Ett antal tjänster som tidigare ingick i Marknadsplats Östersjön har tagits bort: samverkansgrupper, projektet "internationell affärskompetens" samt konsultcheckar, vars effekter varit svåra att mäta har Exportrådet beslutat att avveckla. Den Östersjörådgivning som Exportrådet tidigare tillhandahöll från Sverige har också avvecklats då man ansåg att rådgivning om Östersjöområdet bäst sker från kontoren i regionen.

Marknadsplats Östersjöns kärnverksamhet är programmet AffärsChans. Drygt 400 företag har tagit del av programmet sedan det startade 1999. (Se vidare under 1.2 *Stöd till marknadsåtgärder*).

Brukar-/intressentutvärdering

Både brukare, intressenter och andra programgenomförare lyfter fram Marknadsplats Östersjön som en lyckad Östersjömiljardinsats.

Kommentarer:

Studien gör bedömningen att Marknadsplats Östersjön bidrar till att stärka små och medelstora svenska företags position i Östersjöregionen och att programmet bör få en fortsättning. (se separat argumentering om AffärsChans).

Generellt om information och rådgivning:

Generellt borde tillgängligheten vad gäller informationen om Östersjömiljarderna och de olika programmens möjligheter till stöd till näringslivsutveckling i Östersjöregionen kunna förbättras. För att hitta information om insatserna på Internet måste företagen i stort sett veta vad insatserna heter innan de börjar söka information. Det går t.ex. inte att på de olika programansvariga myndigheternas hemsidor söka på kombinationen Östersjöregionen och näringsliv. För samtliga dessa hemsidor, med undantagen UD och Västerbottens länsstyrelse, gäller att sökordet "Östersjö" i olika böjningar inte ger några träffar. För övriga kan information nås om sökordet är "Baltic Sea". På detta område borde en samlande insats kunna göras. T ex genom den webbsida under Regeringskansliets hemsida där information om insatser och instrument under Östersjömiljarden återfinns. Webbsidan borde utvecklas ytterligare vad gäller hänvisningar till befintliga Östersjöprogramaktörer och deras delprogram. Dessa aktörers hemsidor i sin tur bör vara länkade och hänvisa till denna gemensamma centrala hemsida för Östersjömiljardprogrammet.

Ett arbete pågår för tillfället för att upprätta en gemensam databas med Sidas och UD:s insatser i Central- och Östeuropa vad gäller utvecklingssamarbetet. Denna databas bör inkludera information om projekt och program finansierade av Östersjömiljarden. En sådan databas kunde med fördel även inkludera projekt inom EU där Sverige har en betydande ställning. I detta avseende relevant information om EU-projekt finns inte tillgänglig i dag. Vi uppmuntrar främjarna i Bryssel att fortsätta sin dialog med kommissionen i ärendet. Databasen bör vara tillgänglig genom den gemensamma webbsidan för Östersjöprogrammet. Av största vikt med denna typ av information är att den uppdateras kontinuerligt. Den kan annars motverka sitt syfte.

Östersjöwebben innehåller ingen information om Östersjömiljardernas olika insatser och instrument. En länk till

information om Östersjömiljarderna på UD:s hemsida bör läggas ut på Östersjöwebben.

1.2 Stöd till marknadssatningar

(summa beslutade medel: 43,2 miljoner kronor)

- *att regeringen överväger ett nyligen av Sveriges Exporråd presenterat förslag till lånefaciliteter för små och medelstora företag*

Östersjömiljardssekretariatet gjorde under år 2001 en undersökning bland berörda intressenter, bl a Exporrådet, som visat på ett begränsat intresse för den tidigare planerade lånefaciliteten. Faktorer som spelar in är att de lokala bankerna har stabiliserats samtidigt som de svenska bankerna har ökat sin lokala närvaro i kandidatländerna genom förvärv och egna etableringar. I de baltiska länderna är svenska banker betydande aktieägare i de största lokala bankgrupperingarna. Denna integration på det finansiella området underlättar finansiering av handel och gränsöverskridande investeringar.

Brucar-/intressentutvärdering

Svenska företag verksamma i Ryssland men även till viss del i de baltiska länderna och i Polen upplever att tillgången på kapital är ett problem.

Kommentarer:

En naturlig finansieringsmöjlighet för bl a företag som genomgått AffärsChans-programmet skapas dessutom under våren 2002 genom att Swedfund och East Capital AB lanserat en riskkapitalfond för små- och medelstora företag i de baltiska länderna, Polen och nordvästra Ryssland, Baltic SmallBiz Fund,

på närmare 40 miljoner kronor. Den finansieras dels med 10 miljoner kronor från Swedfund dels med privata medel. Till fonden har ett mentorskapsprogram knutits med inriktning på kompetensutveckling. Detta program finansieras av Östersjömiljard 2 genom Marknadsplats Östersjön och uppgår till totalt 12 miljoner kronor.

Swedfund kommer under hösten 2002 att dela upp sin verksamhet i en syd- och en östdel. Östdelen kommer att förfoga över ytterligare 290 miljoner, varav 50 kommer från Ö2 (se vidare under 1.4 *Risikkapitalförsörjning m m*).

Eventuellt får frågan om tillgången till kapital ny aktualitet om det geografiska området för framtida insatser flyttas österut och en ny undersökning borde genomföras med anledning av detta. I denna fråga hänvisas till kap 8.

Eventuella nya finansieringsmöjligheter som uppkommer genom Östersjömiljarden bör registreras i den finansieringsdatabas som NUTEK fått i uppgift av regeringen att ta fram (www.nutek.se/finansieringsdatabasen)

- *att möjlighet hålls öppen för ökning av affärschansprojekten inom ramen för Marknadsplats Östersjön, om erfarenheterna så motiverar*

Utfall AffärsChans (1999, 2000, 2001)	43,2
---------------------------------------	------

AffärsChans finansieras genom de medel som avsatts för Marknadsplats Östersjön. Programmet vänder sig till små och medelstora företag som vill etablera sig i eller handla med länder i Östersjöregionen. AffärsChans inkluderar en för företaget specialgjord marknadsundersökning, planering av besöksprogram och assistans vid besök samt en handlingsplan för företagets agerande på marknaden. En AffärsChans-satsning kostar för ett specifikt företag 125 000 kronor varav företaget betalar 12 000 kronor samt täcker kostnader för egna resor och uppehålle. På grund av företagens efterfrågan har det geografiska

området för AffärsChans under år 2002 utvidgats till att inkludera Moskva och Ukraina. Exportrådet har under våren 2002 öppnat ett nytt kontor i Moskva och efterfrågan på deras tjänster är stor.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Målsättningen för AffärsChans har definierats som "affärsverksamhet i regionen för 40 procent av de företag som deltar inom 12 månader efter deltagande i projektet". Från programmets början hösten 1999 till utgången av 2001 hade 296 företag deltagit i AffärsChans. Exportrådet gör interna uppföljningar av resultatet vad avser affärsverksamhet efter 6 och 12 månader. För de 189 företag som följts upp vid utgången av 2001, gällde att 25 procent bedrev affärsverksamhet och ytterligare 28 procent befann sig i konkreta förberedelser. Av dessa uppger två av tre att AffärsChans var avgörande för att satsningen skulle göras. Exportrådet har dessutom använt sig av utomstående konsulter för att göra uppföljningar/utvärderingar av AffärsChans. Utvärdering fokuserar på företagens uppfattning av kvalitet och innehåll i AffärsChansprojekten och utmynnar i ett nöjd kund index (NKI). NKI är ett nyckeltal som anger andel nöjda kunder. Definitionen på en nöjd kund är en kund som anger svar 5,6 eller 7 på en sjugradig skala. 4 betyder att kunden är indifferent. Vid den senaste undersökningen var det genomsnittliga NKI 85 procent för insatserna i Estland, Lettland, Litauen, Polen och nord västra Ryssland. För tjänsteföretag anses ett NKI över 80 procent vara ett högt betyg. Det goda resultatet i ovan nämnda länder och regioner samt företagets efterfrågan har lett till att Exportrådet våren 2002 utökade AffärsChans till att även inkludera Moskva och Ukraina.

Brucar-/intressentutvärdering

Enligt Exportrådet finns det för närvarande inte tillräckligt underlag inom den svenska resursbasen för att utöka verksamheten inom samma geografiska område utan risk för minskad kvalitet. Som det är nu deltar ca 100 företag i AffärsChans per år. Många av dessa letas upp av Exportrådet som har en person speciellt anställd för att resa runt i Sverige och marknadsföra AffärsChans och leta lämpliga företag. Som svar på vår enkät till Exportrådskontoren i Estland, Litauen och Polen, där de ombeds besvara ett antal frågor om vad svenska företag i regionen efterfrågar, lyfter de fram intresset för AffärsChans. Företagen anser att det är en mycket lyckad insats som bör få en fortsättning. Vi har även vänt oss direkt till brukarna (deltagarna i AffärsChans) med en enkät för att utröna hur många av de företag som deltagit i programmet som finns kvar i regionen även efter en 12-månaders period efter insatsen. Av 317 företag svarade 112. Av dessa gör 54 stycken affärer i regionen i dag. Vad gäller dessa företag var andelen av omsättningen för Östersjöregionen mindre än 10% av den totala för 52 stycken och mellan 10 och 50% för två. Störst framgång hade företagen i Estland och Lettland. Denna statistik ger alltså en mindre positiv bild på lite längre sikt än den ovannämnda under måluppfyllelse.

Svenska konsulter verksamma i Östersjöregionen har riktat viss kritik mot Exportrådets subventionerade konsultinsatser. De anser att Exportrådet slår ut andra svenska konsulter då dessa inte kan hålla samma låga priser. Subventionerna skulle alltså enligt dem snedvrída konkurrensen. Exportrådet bemöter kritiken genom att säga att de företag som deltar i AffärsChans inte är företag som i normala fall använder sig av konsulttjänster och att dessa företag inte skulle kunna tänka sig att betala ett normalt konsultarvode. Vilket betyder att Exportrådet inte tar kunder från andra konsulter. Exportrådet menar att programmet tvärtom ofta kan skapa arbete för andra konsulter i och med att de företag som deltar i AffärsChans i ett senare skede ofta

behöver ytterligare konsulthjälp. Om Exportrådet då inte kan ta på sig detta uppdrag tipsar de om andra svensk konsulter. Ett förslag som framkommit i intervjuer är att AffärsChans-uppdraget skulle tilldelas det konsultbolag som gör det mest kostnadseffektivt. Offentlig upphandling skulle avgöra vilket konsult som bäst lämpade sig för att utföra tjänsten.

Kommentarer:

AffärsChans är ett konkret sätt att hjälpa svenska små- och medelstora företag som vill etablera sig i regionen. Studien anser att det finns skäl att fortsatt avsätta medel till programmet även om geografiskt fokus bör förskjutas från Estland och Lettland, och i viss mån Litauen och Polen, till Ryssland, Ukraina och Vitryssland. Instrumentet bör anpassas till utvecklingen i kandidatländerna i takt med att våra relationer till dem normaliseras. Varje land bör bedömas för sig. T ex ser svenska små och medelstora företag den litauiska marknaden av olika skäl som mer komplicerad än den estniska eller lettiska vilket föranleder bedömningen att insatserna i Litauen bör fortsätta något längre än i de övriga baltiska länderna. Ett sätt att undvika att AffärsChans utnyttjas av företag som själva hade kunnat finansiera en liknande konsultinsats utan kraftig statlig subventionering, är att införa ett differentierat tariffsystem. Den nuvarande avgiften på 12 000 kronor skulle successivt höjas beroende på företagets storlek. Detta skulle minska risken att AffärsChans på ett otillbörligt sätt konkurrerade med privata konsulter eller med Exportrådets ordinarie konsultverksamhet. Alternativt kunde ett system införas likt det som t ex Nopef eller Kanadas program *Renaissance Eastern Europe* använder sig av med återbetalning av lån om affär sluts.

Eventuellt kunde övervägas om tilldelning av medel till programmet AffärsChans skulle ske efter offentlig upphandling så att olika aktörer fick konkurrera om de statliga medlen. Vi vill

samtidigt betona att programmet sköts effektivt och skickligt i nuvarande form.

1.3 Kontaktskapande och nätverksbyggande

(summa beslutade medel: 133,05 miljoner kronor)

- *att medel ur anslaget avsätts för kontaktskapande och nätverksbyggande verksamhet inom t.ex. handelskammare, kommuner och länsstyrelser*

Landstinget i Östergötland: <i>Baltic Sea Partenariat</i>	7,05
---	------

Till *Baltic Sea Partenariat*, en kontaktmässa för små och medelstora företag som genomfördes av landstinget i Östergötland tillsammans med de baltiska staterna i Riga våren 2001 bidrog ÖM 2 med 7,05 miljoner kr. Evenemanget var en mötesplats för närmare 1 000 företag från 27 europeiska länder. Av 1 000 företag var 121 svenska. Av dessa företag var hälften företag med en till nio anställda och hälften hade tidigare erfarenheter från den baltiska marknaden. Sverige bidrog med ca 33 procent av budgeten och projektet hade inte varit möjligt utan den svenska finansieringen. Förutsättningarna för ett liknande partenariat i St Petersburg undersöks för närvarande.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Enligt arrangörerna kan partenariatet beskrivas som en viktig hävstång för det baltiska näringslivets internationalisering samtidigt som det var ett lyckat pilotprojekt för ett Partenariat arrangerat gemensamt av tre kandidatländer i samarbete med en "fadder" i ett medlemsland (Sverige) och i ett intressant samspel med EU-Phare.

Brukar-/intressentutvärdering

De svenska deltagarna i partenariatet (brukarna) var enligt en undersökning genomförd av NUTEK ca ett år efter genomförandet mycket nöjda. Av de företag som besvarade NUTEK:s enkät var 91 procent intresserade av att delta i framtida partenariat. Av företagen bedrev 48% affärer, 31% hade skrivit kontrakt och 42% förhandlade om kontrakt som ett resultat av deltagandet i partenariatet. En synpunkt som framkommit vid intervjuer med både brukare och intressenter är att denna typ av insatser bör ha ett tema, helst vara inriktade på en bransch för att ge största effekt. Generella mässor genererar mer sällan affärer. Det är dessutom viktigt att företagen som deltar har möjlighet att följa upp de kontakter som skapas. Det är efterarbetet som leder till affärer.

Kommentarer:

De insatser vid partenariatet i Riga där tyngdpunkten i de näringslivsinriktade insatserna verkar ha bidragit mera till de baltiska företagens utveckling och mindre till de svenska företagens positionering i regionen borde snarare ha rymts inom ramen för Sida:s utvecklingssamarbete. Om företag i mottagarlandet blir mer EU-anpassade är det naturligtvis en fördel för svenska företag som vill göra affärer i regionen men kopplingen är inte tillräckligt tydlig för att motivera Östersjömiljardstöd.

Om partenariatet i St Petersburg blir verklighet och finansiering från Östersjömiljarderna skulle bli aktuell bör man lägga sig vinn om att insatserna ännu tydligare ska gagna svenska företag. Generellt sett bör man eftersträva att involvera näringslivet i finansieringen i så hög utsträckning som möjligt så att kostnaderna för Sverige inte blir så höga som vid partenariatet i Riga. Intentionen borde vara att i största möjliga

utsträckning begränsa statens insatser till stöd vad gäller kunskaps- och nätverkskaraktär.

Länsstyrelsen Stockholms län: näringslivsutveckling i Östersjöregionen	50
NUTEK : medfinansiering av tillväxtavtal med mera för näringslivsutveckling i Östersjöregionen	70

NUTEK respektive Länsstyrelsen i Stockholms län tilldelades våren 2000 medel för att stödja regionala näringslivsinriktade samarbetsinitiativ, främst inom ramen för de regionala tillväxtavtalen (RTA) och EU-programmet Interreg III. Stödet inriktas på områdena IT, miljöteknik och miljödriven tillväxt, hälso- och sjukvård, turism, livsmedel, kunskap och kompetens samt affärs- och marknadsutveckling. Hittills har NUTEK tilldelats 70 miljoner kronor av en ram på 105 miljoner och Stockholms län 50 miljoner kronor. Att speciella medel tilldelades Stockholms läns länsstyrelse till skillnad mot landets övriga länsstyrelser som får ansöka om medel via NUTEK berodde på att Stockholm ansågs ligga så långt fram i sina relationer med länderna på andra sidan Östersjön. Stockholms länsstyrelses tillväxtavtal "Tillväxt Öst" baseras helt på samarbete och näringslivsutveckling i Östersjöregionen. Andra Länsstyrelser har valt att fokusera sina tillväxtavtal på andra för dem mer relevanta regioner.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Både NUTEK och Stockholms länsstyrelse säger att de tillväxtavtals-projekt som finansierats via ÖM så nyligen startat att måluppfyllelse inte går att bedöma. Båda ser dock mycket positivt på verksamheten. NUTEK konstaterar att många företag som ingår i projekt finansierade från detta program har ingen eller ringa erfarenhet av affärer med företag på andra sidan Östersjön. Det tar sig uttryck i att många projekt har inslag av

kontaktskapande moment i sig. Det har ofta inneburit kontaktmöten mellan företag från Sverige och värdlandet, som i flera fall har resulterat i fördjupade affärsdiskussioner. NUTEK har lagt ner stor möda på att tydliggöra projektens koppling till effekter för svenskt näringsliv vilket varit avgörande för att finansiellt stöd skulle utgå under ÖM 2. Ett annat uttryck för detta är att flera företag samarbetar. NUTEK menar att denna typ av program måste verka under en längre tid för att ge full effekt. Genom kopplingen till de regionala tillväxtavtalen har information och kunskap om de möjligheter Östersjöprogrammet medger spritts till företag i alla delar av landet. Här ser NUTEK en resurs under utveckling sett till framtida Östersjöarbete.

Brukar-/intressentutvärdering

Viss kritik har riktats mot NUTEK på grund av långa handläggningstider. Det har också påpekats att NUTEK p.g.a. sitt traditionella uppdragsområde, Sverige, inte alltid har de internationella nätverk som krävs för att göra bedömningar av projekt som ska genomföras i regionen.

Kommentarer:

Vi erinrar först om synpunkterna som studien lägger på en förskjutning av den geografiska inriktningen av Östersjöprogrammet i framtiden. De innebär en nedtrappning i de blivande EU-medlemsländerna av den verksamhet varom här talas. Undantag kan gälla för verksamhet, som anknyter till eller hjälper de insatser kring stora EU-finansierade infrastrukturprojekt, vilka vi anser bör fortsätta i de blivande EU-medlemsländerna. Detta kan t.ex. gälla insatser av "twinning-karaktär" inom framförallt miljö- och transportområdet på lokal och regional nivå för att hjälpa den lokala administrationen att ta

fram projekt för EU-finansiering. Detta skulle ske i samarbete med svenskt näringsliv så att de svenska företagen kom in i ett tidigt skede i projekten vilket skulle leda till en fördel vid upphandling.

Vår bedömning av länsstyrelsens i Stockholm medverkan i Östersjömiljard 2 är att man varit framgångsrik och ofta nytänkande i sina satsningar. Man har också skapat betydande nätverk som är till nytta i det fortsatta arbetet. De andra länen är dock nu på väg att komma ikapp Stockholm vad gäller kontakter i Östersjöregionen. En naturlig utveckling borde vara att även Stockholms läns länsstyrelse i ett framtida Östersjöprogram får ansöka om medel via NUTEK. Att "flexibilitet och handlingsutrymme" skulle berövas Stockholmsregionen om så sker förefaller inte vare sig nödvändigt eller sannolikt. Som brukare och intressenter framfört finns det vissa nackdelar med NUTEK men myndigheten har å andra sidan en gedigen erfarenhet av regionalt samarbete och kompetens att bedöma projekt. Tiden fram till dess att en dylik ny ordning skulle gälla fick också utnyttjas av NUTEK för att uppodla kontakter och kunnande för de nya regioner där arbete kan bli aktuellt. Den geografiska omfördelning av programmet varom ovan talas innebär också att krav får ställas på att söka nya samarbetspartners. Kritik mot för långa handläggningstider får anammas och åtgärdas om skälen visar sig vara andra än noggrann genomgång av projektförslag. Vad gäller internationella kontakter borde NUTEK kunna dra större nytta av ambassader, konsulat och Exportrådets utsända personals synpunkter vid sina bedömningar.

Av NUTEKS tillväxtavtalsprojekt som finansieras av Österjömiljarden fram till mars 2002 är 56 procent inom området "affärs- och marknadsutveckling. NUTEK säger om dessa: "Insatser för att stärka företagens marknadskompetens och konkurrenskraft kan ske genom särskilda insatser för kunskapsöverföring och erfarenhetsutbyte". Det kan även avse nätverksbyggande och strategiska allianser inom områden som t.ex. försäljning och marknadsföring. Det företagsinriktade

samarbetet mellan svenska kommuner eller regioner och länderna runt Östersjön är en viktig resurs när det gäller att öppna upp dörrar för svenska företag. Det finns även ett behov av andra kontaktskapande verksamheter och insatser som stödjer företagen att finna nya kunder/affärspartners". RTA-projekten handlar som NUTEK själva säger till stor del om kontaktskapande.

Sida genomförde år 2001 två utvärderingar om det decentraliserade samarbetet, en om samarbetet på länsnivå och en om samarbetet på regionnivå. Fokus i Sida-projekten kan ha varit annorlunda än i RTA-projekten men utvärderingarnas slutsatser tycks oss ändå ha relevans. Man framhöll där att, vad gäller kopplingen till näringslivet, aktörerna lyfte fram värdet av det decentraliserade samarbetet för framväxten av nya affärsområden med argumentet "business grows out of friendship". Men utredarna hade svårt att finna övertygande, konkreta exempel på näringslivsutveckling sprungen ur det decentraliserade samarbetet. Dessa resultat korresponderade även väl med nyckelinformatörernas, inte minst ambassadernas, uppfattning att näringslivsutveckling framförallt beror på andra faktorer. Med tanke på den tunga andelen i RTA-projekten som är kontaktskapande skulle en liknade utvärdering av RTA:s effekter vad gäller näringslivsutveckling vara värdefull inför beslut om tilldelning av nya medel från Östersjömiljarderna.

Om RTA-insatser vid en utvärdering bedöms ge önskade näringslivsutvecklande effekter i Östersjöregionen borde NUTEK vara mest lämpad att stå som ansvarig myndighet. En viss ändring av fokus bör ske i sådant fall. Trots att projekt som syftar till att öka utnyttjandet av Phare och Tacis och som syftar till ökat utnyttjande av Interregmedel ska prioriteras är endast 1 av de 32 projekt som NUTEK godkänt medfinansierat av EU-medel. Studien bedömer att ett tydligare fokus i framtiden bör läggas på projekt med koppling till framförallt Interreg III B men även andra relevanta EU-program. NUTEK menar att det varit svårt att få till stånd medfinansiering från Interreg då programtiderna för Interreg och Östersjömiljarderna inte varit

samstämmiga. Ett nytt Östersjöprogram med anpassad programtid borde avhjälpa problemet. Generellt bör de direkta positiva effekterna för svenskt näringsliv vara ett tydligare kriterium. Insatser i Sverige som främjar t ex turism förefaller oss inte böra prioriteras vid användningen av anslaget för Östersjömiljarderna. Om man vid en utvärdering kommer fram till att RTA i sig inte ger så tydliga fördelar i näringslivs-sammanhang att de kan mäta sig med konkurrerande användningsområden bör övervägas om istället Östersjö-miljardsmedel vad gäller NUTEK skall fokuseras på annat sätt. De kan t.ex. användas i sammanhang för att ytterligare utnyttja Interreg-samarbeten och för att ge stöd och information till svenska företag som vill vinna EU-projekt i Östersjöregionen. Vidare borde medel avsättas för att länsstyrelserna och NUTEK ska kunna informera företag om vilka instrument som finns tillgängliga för samtliga företag i Sverige genom NUTEK, Exportrådet, Sida, UD-PES etc.

UD-EC-BLÅ: Sverigedagar i de baltiska länderna
--

6

De Baltiska ländernas år (BLÅ) som genomfördes år 2000 fick pengar till näringslivsinriktade insatser under genomförande av "Sverigedagar" i de baltiska länderna. Insatser som genomfördes var seminarier riktades till baltiska företag: "*Sverige – marknad för baltisk export*", "*Baltikum – en del av EU*" samt ett seminarium om de baltiska företagens möjligheter till att söka finansiering från EU:s fonder och stödprogram.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Genomförarna bedömer att insatser under BLÅ har bidragit till att öka de bilaterala kontakterna mellan Sverige och de baltiska länderna, i en del fall medförde Sverigedagarna direkta avtal mellan svenska och baltiska företag och beställningar för både export från Baltikum och import av svensk teknik och tjänster.

Samtidigt kan noteras att det ibland var svårt att locka svenska företag till kontaktmöten ute i de baltiska regionerna. Även om det i dagsläget är svårt att fullständigt utvärdera de bilaterala kontakter och möten som skett i anslutning till Sverigedagarna kan man utgå ifrån att de bilaterala förbindelserna mellan Sverige och de baltiska länderna främjades som en följd av BLÅ. Detta gäller inte bara de arrangemang som fokuserade på näringsliv, utan även de som inriktades på EU, kultur, sociala frågor. Man kan på sikt räkna med att BLÅ bidragit, och bidrar, till ökade ekonomiska förbindelser mellan Sverige och de baltiska länderna, inklusive ökad export och investeringar.

Brucar-/intressentutvärdering

Kommentarer:

Att på detta sätt höja de baltiska företagens kunskapsnivå kan skapa bättre förutsättningar för svenska företag att göra affärer i de baltiska länderna. Samma som angående *Baltic Sea Partenariat* gäller även i detta sammanhang, att det rimligen gagnar svenska företag att kunskapsnivån höjs hos näringslivet i mottagarländerna. Men denna typ av insatser borde enligt vår bedömning ha en tydligare koppling till svenskt näringslivs utveckling och positionering i regionen för att finansiering från Östersjöprogrammet skall bli aktuell. Inför kommande eventuella insatser, t ex vid firandet av St Petersburg år 2003, bör svenskt näringslivs önskemål och behov iakttas på ett tydligare sätt om Östersjömiljardmedel ska finansiera satsningen.

1.4 Riskkapitalförsörjning m.m.

(summa beslutade medel: 50 miljoner kronor)

- att fråga om ytterligare riskkapitalsatsningar utreds närmare, och att förslag från utredningen om stöd till mindre företags marknadssatsningar i Östersjöområdet därvid beaktas

Till Swedfund: fond för små och medelstora företag. 50
--

Östersjöberedningen föreslog att en utredning skulle se över möjligheterna till att dela upp Swedfund i två bolag, ett med inriktning mot u-länder och ett med inriktning mot Östersjöregionen. Mot bakgrund av bl.a. Claes de Neergaards utredning om riskkapital i Östersjöområdet² genomförs under hösten 2002 en omstrukturering av Swedfund. Den innebär att Swedfund hålls samman i ett bolag samtidigt som verksamheten kommer att delas upp i en tydlig syd- respektive östdel. Avsikten var att östverksamheten ska få ett kapitaltillskott på ca 240 miljoner kronor från dotterbolaget Swedfund Financial Markets och 50 miljoner kronor från Östersjömiljard 2.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Eftersom projektet ännu inte påbörjats går måluppfyllelse inte att bedöma. Swedfund själv anser dock att de 50 miljonerna från Östersjömiljard 2 bör vara en engångsutbetalning.

Brukar-/intressentutvärdering:

Brukarnas och intressenternas bedömning är att riskkapital fortfarande saknas i regionen. Problem uppstår t ex för svenska företag som vill expandera i regionen. Det är svårt att få låna av de lokala bankerna, som ej gärna tar några risker.

² Riskkapital i Östersjöområdet Rapport till Utrikesdepartementet, april 2000

Även om Swedfund Financial Markets inte finansierades av Österjömiljard 2 så innebär det faktum att beslut fattats om att en del av de medel som fanns i Swedfund Financial Markets ska återinvesteras genom en satsning på Swedfunds östsidan att näringslivsinriktningen förstärks i det svenska programmet.

Kommentarer:

Ö2:s bidrag till Swedfund är ett steg i rätt riktning vad gäller tillgången på riskkapital för svenska företag som vill etablera sig i regionen. När detta beslutades sågs det som en engångssatsning. Behovet av riskkapital är emellertid notoriskt svårbedömt och avhängigt av en rad faktorer. I och med rekommendationen om ett vidgat geografiskt begrepp för ett Östersjöprogram följer även ett större behov av riskkapital då företagen upplever behovet av sådant som störst i Ryssland, Ukraina och Vitryssland. Med beaktande av utfallet av Swedfunds verksamhet i ett vidgat geografiskt område bör frågan om påfyllnad åter kunna aktualiseras.

2 Aktiv projektutveckling

(summa beslutade medel: 29,8 miljoner kronor)

- *att resurser för aktiv projektutveckling med deltagande av berörda myndigheter, organisationer och företag förstärks avsevärt och att UD:s Projektexportsektariat ges en koordinerande roll*

UD-EIM-PES: aktiv projektutveckling	29,8
-------------------------------------	------

I direktiven för studien har framhållits att denna bör uppmärksamma "intresset av att utvidga och förstärka den verksamhet som bedrivs inom UDs särskilda program för aktiv projektutveckling". Vi har därför velat särskilt studera detta

arbete och lyssna till de olika synpunkter och argument som framförts härvidlag.

Bakgrunden till Aktiv projektutveckling (AP) är de diskussioner som fördes – med aktiv medverkan av flera näringslivsrepresentanter – inom ramen för Östersjöberedningen. Beredningen föreslog att regeringen skulle etablera en plattform för samarbete mellan staten och näringslivet om projektutveckling i Östersjöregionen och att Projektexportsekretariatet skulle ges i uppdrag att svara för en projekt-samverkansgrupp, att medel skulle avsättas för projektförberedande och projektunderstödjande aktiviteter och att beslut om sådana insatser skulle fattas av regeringen på basis av förslag från Projektexportsekretariatet efter diskussion i samverkansgruppen.

Aktiv projektutveckling utgör en ny form av samarbete mellan staten och företagen. Arbetsmetoden är att välja ut ett begränsat antal projekt som blir föremål för aktiv och koordinerad bearbetning av företagen själva och genom statliga insatser. För statens del handlar det om att på lämpligt sätt utnyttja alla de instrument som står till förfogande för att främja svenska näringslivsintressen i Östersjöregionen. Gemensamt för samtliga projekt som bereds inom Aktiv projektutveckling är att det är företagets behov och önskemål om agerande från statens sida som är vägledande.

Regeringskansliets Projektexportsekretariat (PES) vid UD:s enhet för Exportfrämjande och inre marknaden har förstärkts med två personer med lång erfarenhet från näringslivet och genom finansiering av Ö2 har undergruppen "Aktiv projektutveckling" (AP) skapats. Samråd om projektfrämjande insatser sker i en projektsamverkansgrupp med deltagande av bl a EKN, SEK, Exportrådet, Svenskt Näringsliv, Sida och av berörda företag ad hoc. Ett kriterium vid val av projekt är att finansiering från IFI:s kan påräknas. För närvarande granskas ett flertal projekt där projektförberedande åtgärder på ca 80 miljoner kronor kan vara aktuella. Bedömningen är att insatser på 20 miljoner kronor per år kommer att materialiseras. Hittills har

ca 8 miljoner kronor avsatts till förstudier som rör hälsosektorn i Estland samt elöverföring i Litauen. Ytterligare exempel på insatser är besök av svenska företag, seminarier, projektspaning i samarbetsländer samt allmänt nyttjande av UD:s utlandsorganisation. Konkreta insatser för ökad transparens vid projektupphandlingar och projektbearbetning genomförs ofta tillsammans med berörda företag,

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

PES:s egen bedömning är att de begränsade statliga finansiella resurser som satts in som stöd åt svensk projektexport ger mycket god utväxling och leder till ökat återflöde från IFI:s. Detta gäller både i ett kortsiktigt konkurrensperspektiv för att enskilda projekt skall kunna genomföras av svenska företag, liksom i ett mer långsiktigt perspektiv för att svenskt näringsliv skall kunna positionera sig på växande marknader präglade av en allt hårdare internationell konkurrens. Med hänvisning till kritiken om bristfälliga rutiner vid handläggning av Östersjömiljard 1 (se kapitel 3.1.), har PES-AP vinnlagt sig om att utarbeta rigorösa beredningsrutiner och mekanismer för kvalitetssäkring av dessa insatser.

Brukar-/intressentutvärdering

Arbetsgången pengar till förstudier utförda av svenska konsulter i nära men informell samverkan med tilltänkta utrustningsleverantörer parade med minister- eller statssekreterarmedverkan har enligt källor i näringslivet funnit sin välfungerande form. Nya samverkansformer har öppnat möjligheter för innovativa projektmodeller. Projektexport är ett långsiktigt arbete och det kan vara viktigt att behålla och vidareutveckla den organisatoriska struktur och de nätverk som skapats. Man nämner särskilt PES samordning av projektinsatser och

främjarfrågor med andra departement, utlandsmyndigheter, UD:s exportfrämjare samt olika multilaterala organisationer. PES-Aktiv projektutvecklings placering vid UD har utgjort en avgörande förutsättning för den nytta enheten gjort i detta sammanhang liksom i frågor där även Sida-Öst funnits i bilden. De näringslivsstödjande befattningarna, inte minst exportfrämjarna inom UD, kan med fördel besättas både genom intern och genom extern rekrytering.

Sammanlutningen Svensk projektexport (SPE), som består av ett antal av de största exportföretagen i Sverige, menar att det finns en stor potential i samarbete mellan näringsliv och myndigheter i denna typ av länder. Behov av samverkan kring projekt finns hos näringslivet oavsett storlek på företaget. När det gäller t ex projektutvecklingskostnader är de ofta så betydande att även stora företag inte kan bära dem ensamma. Detta gäller vid projekt inom den privata sektorn. Vid projekt inom den offentliga sektorn har företagen normalt inte någon roll vad gäller projektutvecklingskostnader. Projektutvecklingen (t ex i form av förinvesteringsstudier) sker i beställarens regi – ofta med internationellt stöd. Det är i detta skede som PES-AP kan finansiera en sådan studie. Ibland är det heller ej lämpligt att levererande företag själva står för utvecklingskostnaderna för projekt, då finansiärerna har krav på att sådana förberedande insatser, som t.ex. förstudier genomförs av en oberoende och neutral part. I annat fall diskvalificerar sig det levererande företaget vid en kommande upphandling. Finansierade insatser i tidiga skeden av projektutveckling kan vara avgörande för att svenska förinvesteringsstudier ska kunna komma till stånd. Dessa kan i sin tur leda till svenska entreprenader och utrustningsleveranser. SPE pekar också på de olika typer av spridningseffekter som kan uppnås i projekt med stöd från program som ÖM:

- många svenska underleverantörer exponeras för köpare på nya marknader

- stor uppmärksamhet hos liknande beställare leder till diskussioner om liknande projekt
- nya modeller för samarbete kan leda till liknande projekt på andra marknader

Bland brukare finns det alltså en uppfattning att PES-AP:s insatser ökar chanserna att projekt initieras med svensk medverkan. Ett mått på företagets intresse för AP är antalet inkomna projektförslag. De uppvisar en mycket snabb ökningstakt. En av AP:s positiva sidor är dess katalytiska effekter: "Att få en miljard att bli flera". PES erfarenhet är att ofta mycket små belopp finansierade genom ÖM 2 kan dra med sig andra aktörer – finansiärer i Sverige, finansiärer i samarbetslandet, från EU:s biståndsprogram och utvecklingsbankerna.

En fråga som har livligt diskuterats är huruvida denna typ av insatser ska skötas från UD/RK. Enligt näringslivets representanter medför det fördelar både vid nationella och internationella kontakter att ansvaret för projektexport ligger på UD. Internationellt betyder närheten till den politiska ledningen och den nära kontakten med personal vid utlandsbeskickningarna smidighet, tyngd vid förhandlingar och tillträde till myndighetspersoner på rätt nivå i regionen. Nationellt underlättar Projektexportsekretariatets placering den horisontella överblicken och den samordnande rollen för myndigheterna. Från andra håll har uttryckts tveksamhet till att denna affärsutvecklande roll ligger i Regeringskansliet. Man anför både principiella skäl, som väl närmast har att göra med regeringskansliets traditionella roll, och skäl som gäller transparens, möjligheter att redovisningsmässigt genomlysa verksamheten m m (se kapitel 7 för fortsatt principdiskussion). Förslag som framförts är att AP borde ligga t.ex i SEKs konsultdel, i Swedfund eller inom ramen för Exportrådet för att på så vis få större närhet till de branschsamverkansgrupper som etablerats. Tanken på en särskild myndighet för dessa uppgifter har även framförts.

Både UD-PES-AP och Sida anser att gränsdragningsproblem uppstår från och till mellan de två, framförallt vad gäller insatserna på miljö- och energiområdet. Tidvis har också viss osäkerhet skapats i IFI:s att flera svenska aktörer kan vara involverade i samma projekt. Å andra sidan framför näringslivets representanter uppfattningen att Sida, om än man där har fått ökad förståelse för näringslivets behov inte har samma möjlighet att främja företagets intressen. För Regeringskansliet är det viktigt att AP:s hantering i möjligaste mån är konkurrensneutral och att det därför bör klarläggas vilka kanaler som skall utnyttjas för projektförslag. Mot bakgrund av den uttalade ambitionen att öka svenska företags medverkan i IFI-finansierade projekt borde främjarna vid IFI:s och i Bryssel utnyttjas i större utsträckning.

Kommentarer:

Med tanke främst på den uppskattning som de berörda företagen inom svenskt näringsliv visar för UD-EIM-PES-AP arbete så blir vår slutsats att dessa insatser har goda möjligheter att leda till de mål som satts upp för verksamheten. Samarbetsformer främst med Sida kan dock bära ses över. Samordningen mellan Sida och UD-EIM-PES-AP kan förbättras för att skapa synergier. Den projektsamverkansgrupp, som redan finns med representanter från Sida, Exportrådet, Exportkreditnämnden, Svensk Exportkredit och Svenskt Näringsliv, bör ha huvudansvaret härför. Dess mandat kan utvidgas till att omfatta också en mer övergripande, "strategisk" diskussion om hur samarbetet bör läggas upp och prioriteringar göras inom olika sektorer. En ytterligare fördel med detta förslag är att ett ömsesidigt informationsutbyte kan ske mellan främst Sida och PES-AP om projektförslag eller stödinsatser i ett tidigt skede. Vissa projekt lämpar sig sedan bäst att genomföras av Sida. Andra projekt eller stödinsatser lämpar sig å andra sidan för att PES-AP, tillsammans med respektive företag, står för genomförandet. I de fall projekt är av den karaktären att de bör genomföras av Sida

skall de vara med i projektplaneringen redan på ett initialt stadium.

För att PES-AP på ett framgångsrikt sätt ska kunna genomföra sitt arbete inom detta förhållandevis stora geografiska och sektoriella område med starkt ökande intresse från näringslivet bedömer vi att ytterligare medel bör avsättas för att verksamheten ska kunna förstärkas med ytterligare handläggare.

Vi utvecklar ytterligare resonemangen i denna fråga i kapitel 8.

UD-EIM-PES: stöd till svensk projektexport och upphandling
Världsbanken och EBRD (finansiering av främjartjänster) 2,85

Projektexportsekretariat (PES) vid UD:s enhet för Exportfrämjande och inre marknadens grunduppdrag är att verka för en ökad svensk projektexport och upphandling från svenska företag. PES har därför en samordnande roll för UD:s fem projektexportfrämjare och deras assisterande handläggare vid utlandsmyndigheter där IFI:s är placerade.³ Genom Östersjömiljard 2-finansiering har PES kunnat förstärka projektexportfunktionerna vid ambassaderna i Washington och London genom två assisterande handläggare. Insatsen avser att främja svenskt näringslivs medverkan i projekt i Östersjöregionen som finansieras av Världsbanken och EBRD.

Utöver grunduppdraget har projektexportsekretariatet två projektinriktade verksamhetsområden som finansieras genom Östersjömiljard 2: näringslivsaspekter inom den Nordliga dimensionen (se kapitel 6) och Aktiv projektutveckling (se ovan).

³ Washington (WB och IDB), New York (FN), London (EBRD), Bryssel (EU, EIB) och Manila (ADB).

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

PES och projektexportfrämjarna agerar som katalysator och lots i den process som leder fram till vinnande kontrakt för svenska företag i de mycket stora inköpsvolymerna som hanteras av IFI:s och EU. Sedan UD:s inrättande av PES och projektexportfrämjarna kan vi notera en betydande ökning av Sveriges andelar i upphandlingsstatistiken i flertalet IFI:s och EU:s utvecklingsprogram. PES bedömer att UD:s projektexportfrämjande är en kostnadseffektiv satsning då främjandet utgör en katalysator för samfinansiering av insatser och privat finansierade projekt.

Brukar-/intressentutvärdering

Svensk Projektexport anser att främjandeverksamheten som utvecklats inom UD fungerar bra idag. Projektexport är ett mycket långsiktigt arbete och det är därför viktigt att behålla och fortsätta utveckla den organisatorisk form och de nätverk som nu etablerats. Beslut om denna typ av projekt fattas ofta på högsta nivå hos mottagarna och här är UD:s kanaler och våra ambassadörer mycket viktiga. UD/PES har en mycket viktig roll att spela när det gäller samordning av projektinsatser och främjarfrågor med andra departement, utrikesbeskickningarna, UD:s exportfrämjare samt olika multilaterala organisationer.

Ett mycket närmare samarbete mellan UD, Exportrådet, Sida, Finansdepartementet och näringslivet efterlyses från främjarsidan. De menar att våra nordiska grannar, framförallt Danmark och Finland nästan alltid har med sig representanter från näringslivet när deras UD och biståndsorgan besöker IBRD och IFC.

EBRD:s främjare skulle med en mer fokuserad tjänst kunna utträtta mer. Tjänsten finansieras till 75 procent av UD-PES för exportfrämjande insatser och till 25 procent av Finansdepartementet för reguljärt styrelsearbete, dvs handläggande

assistans till den svenske direktören i EBRD:s styrelse. Från flera håll betonas vikten av målinriktade sekonderingar som ett offensivt sätt att främja svenskt näringslivs möjligheter att öka det svenska återflödet från IFI:s. Bl a har framförts att Sida i högre grad bör styra sina sekonderingsprogram till Världsbanken till mer främjarinriktade områden som miljö, energi och de sociala sektorerna. De sekonderade personerna bör vara på projektledarnivå inom IBRD med inflytande över upphandling och målinriktat grepp om denna del av verksamheten. Sida svarar att sekonderingarna sker på bankernas villkor och att sekonderade personer normalt inte hamnar i en position på "projektledarnivå" och med "inflytande över upphandling". Det viktiga enligt Sida är inte att sekondera utan att få in fler svenskar i utvecklingsbankernas reguljära stab.

Ett område som flera brukare och intressenter lyft fram där viktiga insatser kunde göras med större resurser är att i ett tidigt skede titta på vilka projekt som ligger i IFI:s "pipelines" och att sprida denna information till svenskt näringsliv. Sidas bedömning är att ökat återflöde förutsätter ökade kunskaper i främjandeorganisationen och hos svenska företag om upphandlings- och projektberedningsformer i EU:s olika biståndsprogram och i respektive IFI. Främjarna har därför en viktig funktion att fylla i detta avseende.

Kommentarer:

Projektexportsekretariatet vid UD (PES), som bl a är ansvarigt för samordningen av handelsfrämjare och främjare vid internationella organisationer och finansieringsorgan, har en övergripande och samordnande roll inom Regeringskansliet för projektexportfrågor. Dess organisation bör närmare studeras. Skäl finns att stärka sekretariatets roll som stödfunktion och som samordnare av olika främjandeinsatser samt att tydliggöra dess relation till såväl ambassaderna som de geografiska och funktionella enheterna inom UD. Arbetet att vidareutveckla

samspelet mellan aktörerna och de utlandsplacerade främjarna och tillvarata synergier mellan instrumenten samt att utveckla ramarna och riktlinjerna för de utlandsstationerade främjarna bör ges fortsatt prioritet. Samtidigt som svenska företag bör motiveras att vara mer aktiva i IFI-sammanhang.

- *ytterligare en åtgärd är att upprätta svenska sk trustfonder i de nordiska institutionerna för svenska företag och konsulter. Andra nordiska länder (Danmark och Finland) har redan gjort detta. Sverige har också liknande fonder i t ex Världsbanken och EBRD.*

Sida: påfyllning av medel till konsultfond vid IBRD	11
Sida: inrättande av trustfond vid NIB	3,15
Sida: påfyllning av medel till svensk konsultfond vid IFC	5

Medel från konsultfonder, även kallade trustfonder, används till förstudier och affärsplaner, stöd för närvaro av svensk expertis i första driftsfasen etc. Fonderna kan även fungera som effektivt stöd för den svenska konsulnäringsen. Tanken är att konsultföretag som vinner uppdrag inom IFI-finansierade projekt har en viktig roll att spela som katalysator för leverantörsföretag i ett senare skede, eftersom de bereder väg för svenskt tänkande och svensk teknologi. Förstudier för större infrastrukturprojekt i den offentliga sektorn kräver normalt upphandling av oberoende konsult (oberoende från potentiella leverantörsintressen) med ett direkt engagemang från projektägaren tillsammans med potentiell huvudfinansiär - t ex Världsbanken, EBRD eller NIB. I sådana projekt där dessa organ är med kan svensk finansiering finnas tillgänglig via svenska konsultfonder i dessa organ. För förstudier och tekniska biståndsinsatser för större projekt i den privata sektorn finns motsvarande möjlighet genom svenska konsultfonder i IFC.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Sidas konsultfonder i IFI:s är viktiga instrument för att ge svenska konsulter insyn och erfarenheter i IFI:s verksamheter. Vissa av fonderna är dock underutnyttjade. Sidas allmänna bedömning är att ökat återflöde förutsätter ökade kunskaper i främjandeorganisationen och hos svenska företag om upphandlings- och projektberedningsformer i olika IFI:s.

Brukar-/intressentutvärdering

Generellt sett ställer sig näringslivets representanter mycket positiva till denna typ av fonder.

Sida menar att dessa insatser skulle ha kunnat genomföras inom ramen för utvecklingssamarbetet förutsatt att motsvarande resurser ställts till Sidas förfogande. Konsultfonderna är en reguljär del av Sidas verksamhet men utgiftstaket år 2000 innebar att Sida saknade medel för att fylla på fonderna och därmed kom Ö2-finansiering i fråga.

Kommentarer:

Det kan ifrågasättas om denna verksamhet ska finansieras genom Östersjöanslaget då den normalt sett finansieras genom Sidas Öst-anslag. Frågan är å andra sidan kopplad till utfasningen av Sidas utvecklingssamarbete i regionen. Fonderna verkar ha en positiv inverkan på svenskt näringslivs positionering i Östersjöregionen och bör därför även fortsatt tilldelas medel. Vid utfasningen av utvecklingssamarbetet i Baltikum och Polen så kunde en naturlig finansieringskälla vara Östersjöanslaget. Att ha i åtanke vid nya beslut är dock utvecklingsbankernas framtida engagemang i regionen. Världsbanken drar t ex ner på sin verksamhet i kandidatländerna och har redan börjat stänga vissa av sina kontor.

- *att regeringen överväger bidrag till en svensk trustfond inom Nopef*

UD-EU: bidrag till Nordiska projektexportfonden (Nopef) 14
--

Nordiska projektexportfonden (Nopef) är en institution som lyder under Nordiska ministerrådet. Dess syfte är att stärka små och medelstora nordiska företags internationella konkurrenskraft. Det gör man främst genom att finansiera förinvesteringsstudier genom villkorlån. Nopefs verksamhet finansieras främst genom nordiska ministerrådet men medlemsländerna ger även nationella bidrag. Det svenska bidraget finansieras genom Östersjömiljard 2. Totalt beräknas den svenska andelen av den nationella tilläggsfinansieringen under perioden 2001-2004 uppgå till 25 miljoner kronor. Ö2 finansieringen till Nopef är med andra ord ett bidrag till den löpande verksamheten och inte bidrag till en trustfond som Östersjöberedningen föreslog.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Verksamheten har nyligen startats och utvecklingen har hittills gått som planerat och i enlighet med uppställda mål. Vid denna tidpunkt är det för tidigt att uttala sig om resultatet av insatsen.

Brukar-/intressentutvärdering

Vid närmare efterforskningar kom man fram till slutsatsen att svenska intressen tillvaratogs på ett tillfredsställande sätt även utan en speciell trustfond varför man valde att inte inrätta en sådan utan använda Ö2-medel till att fylla på den svenska nationella bidraget till Nopef. Det enda land som hade en trustfond i Nopef under 2001 var Danmark. Fonden hade funnits sedan 1995 men avslutades den sista december 2001.

Kommentar:

Genom att kanalisera Östersjömedel via Nopef utnyttjar man samfinansieringsmöjligheter med de andra nordiska länderna. Det hör också till bilden att Nopef samverkar med andra nordiska finansieringsinstitutioner som gör insatser i närområdet, t ex Nordiska investeringsbanken (NIB). En fördel som ofta framförs med de nordiska finansieringsinstituterna är att Sverige i dessa sammanhang har en procentuellt sett större chans att vinna projekt än vid övriga IFI:s där antalet konkurrenter är betydligt mycket större. I Nopefs verksamhetsberättelse för år 2001 står att läsa att Sverige ökat sin andel av de beviljade villkorslånen till att under år 2001 stå för drygt 30 procent av lånen vilket är den största andelen av de fem medlemsländerna. Nopef har under året aktivt arbetat för att höja andelen svenska projekt vilket gett resultat. Dessa pengar borde möjligtvis i likhet med övriga bidrag till utvecklingsbanker skötas av Sida genom det reguljära utvecklingssamarbetsanslaget. Vad gäller administrationen tycks det vara en onödig omväg att pengarna till Nopef administreras via UD:s EU-enhet. I likhet med anslag till Barentssamarbetet bör beslut fattas av Östersjömiljardsekretariatet, naturligtvis i samråd med ansvarig handläggare, sedan bör pengarna gå direkt till, i det här fallet Nopef, för att undvika osäkerhet hos mottagaren angående kontaktmannaskap och ansvarsfördelning.

3 Miljö- och energiprojekt

(Summa tilldelade medel 125 miljoner kronor)

- *att medel ur anslaget reserveras för delfinansiering med gåva av angelägna miljö- och energisatsningar med svensk medverkan, med inriktning på projekt och sektorer som hittills inte varit aktuella för svenskt stöd*

Sida fick genom regeringsbeslut våren 2000 i uppdrag att genomföra försöksverksamhet med demonstrationsinsatser av utrustning på miljö- och energiområdet. Syftet med demonstrationsmedlen (DemoÖst) är att ge beställare i Baltikum, Polen, nordvästra Ryssland ökade möjligheter att pröva och dra erfarenheter av svensk utrustning på dessa områden. För ändamålet avsattes 10 miljoner kronor. Över 100 svenska företag och ett 30-tal utländska potentiella köpare har kontaktat Sida angående DemoÖst. Flera företag har uttryckt sig positivt om denna nya möjlighet till stöd på väg in i en ny marknad. Fram till 12 april 2002 har 10 ansökningar bifallits och den goda geografiska spridningen har inneburit att samtliga partnerländer har minst en DemoÖst-insats där utrustningen i flertalet fall förväntas vara i bruk före år 2002 slut. Projektens Östersjömiljard 2-finansiering ligger mellan 400 000 och 3 miljoner kronor. DemoÖst är samfinansierat av ansvariga myndigheter i mottagarländerna. Ansökningarna kommer från mottagarländerna vilket säkerställer att insatserna, så långt det är möjligt, svarar mot landets eller regionens prioriteringar och behov. En samrådsgrupp med representanter för näringslivet och svenska myndigheter har knutits till Sida. Efter samråd med gruppen och på grundval av konsultutlåtanden beslutar Sida om bifall eller avslag av inkomna ansökningar. Mot bakgrund av den stora efterfrågan på DemoÖst-stöd har beslut fattats om ytterligare 45 miljoner kronor för dessa miljö- och energisatsningar. Det geografiska området utvidgades år 2002 dessutom till att även inkludera även Moskva-området och Ukraina.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Genom insatserna påskyndas de deltagande svenska företagens introduktion av för marknaden ny miljövänlig och energieffektiv utrustning.

Brukar-/intressentutvärdering

DemoÖst tillhör de insatser som med största sannolikhet inte hade kommit till stånd utan offentliga medel. Satsningen på DemoÖst har uppskattats av företagen. De menar att utväxlingseffekten tack vare referensvärdet, "först på plan", borde motivera en större andel av en framtida satsning för sådana insatser. Bidrag har kunnat ges till miljöinvesteringar även i privata företag. På minussidan har anförts att beredningen är mycket tids- och resurskrävande.

Kommentarer:

DemoÖst förefaller vara ett konkret instrument som leder till ökade exportchanser. Insatserna är uppskattade av näringslivet. Sida borde se över möjligheterna att använda instrumentet även inom andra områden än miljö.

NUTEK: Baltic 21

40

Agenda 21 för Östersjöregionen, Baltic 21, är ett långsiktigt mellanstatligt samarbete i Östersjöregionen med syfte att nå en hållbar utveckling. Arbetet inom Baltic 21 är uppdelat i nio sektorer vilka betraktas som avgörande för den ekonomiska och miljömässiga utvecklingen i regionen. Sektorerna innefattar: näringsliv, jordbruk, energi, fiske, skog, turism, transporter, utbildning och fysisk planering. Arbetet omfattar Danmark, Estland, Finland, Island, Lettland, Litauen, Norge, Polen, Tyskland, Ryska Federationens nordvästra del, Sverige och EU. Sverige har tillsammans med Ryssland ansvaret för programmet Baltic 21 Näringsliv. Programmet fokuserar på förebyggande åtgärder inom näringslivet för att förbättra den inre- och yttre miljön för näringslivssektorn. Arbetet är också inriktat på att bygga samarbete om forskning och utveckling, på hur man kan övervaka effekterna i miljön samt på att främja investeringar som

positivt bidrar till en hållbar utveckling. Näringsdepartementet har givit NUTEK i uppdrag att leda arbetet. Som ett led i genomförandet av Baltic 21 Näringsliv har NUTEK erhållit 40 miljoner kronor från Östersjömiljard 2. Från dessa medel har NUTEK beslutat att medfinansiera projekt bl.a. med inriktning på export av svensk miljöteknik samt etablerande av nätverk och mötesplatser. Samtliga projekt ska syfta till att förbättra affärsmöjligheterna för svenska företag i Baltikum, Polen och nordvästra Ryssland inom området hållbar utveckling.

Exempel på projekt som finansierats genom Östersjömiljard 2 under Baltic 21 är bl a etablering av ett virtuellt industri-forskningsnätverk för hållbar utveckling i östersjöregionens näringsliv där Estland, Lettland, Litauen, Polen och Ryssland är aktivt involverade. Därmed underlättas affärskontakter mellan Sverige och övriga Östersjöländer;

Ökat affärsutbyte mellan svenska miljöteknikföretag och Polska företag genom ett nätverk mellan svenska och polska företag, samt identifiering av miljöprojekt i Polen;

Export av svenskt kunnande och teknik inom biobränsleområdet till Estland;. En rysk version av en broschyr om svenska miljöteknikföretag tas fram och sprids i nordvästra Ryssland;

Spridning av svenskt kunnande och svensk teknik inom framför allt förebyggande miljöskydd och arbetsmiljö i Estland, Lettland, Litauen, Polen och nordvästra Ryssland och därmed skapande av affärsmöjligheter för svenska små och medelstora företag.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

De bifallna projekten är än så länge i initieringsfasen och projekt inom den kommande programsatsningen är ännu inte identifierade. Det är därför för tidigt att uttala sig om insatsernas sammantagna måluppfyllelse och effekter.

Brukar-/intressentutvärdering

Kommentar:

Insatser inom *Baltic 21 näringslivssektorn* förefaller stämma väl in på de av Östersjöberedningen angivna områdena för insatser och borde kunna leda till att förbättra svenskt näringslivs positionering på framförallt miljöområdet i regionen. Samordning med övriga aktörer och instrument: RTA (NUTEK och Stockholms länsstyrelse), DemoÖst (Sida), MarknadsplatsÖsterjön (Exportrådet) bör även fortsättningsvis eftersträvas när så bedöms relevant.

Statens kärnkraftsinspektion: stöd till det kärntekniska området (Ignalina)

30

Det svenska stödet via SKI/SIP till Litauen för avvecklingen av kärnkraftverket Ignalina sker dels genom bidrag till den av EBRD förvaltade Ignalinafonden, dels genom bilaterala insatser genom det särskilda anslaget från Ö2. De bilaterala insatserna kan användas för att förbereda industriprojekt som genomförs av Ignalinafonden bl a genom att formulera upphandlingsunderlag. Vidare kan insatser genomföras som inte omfattas av, men väl kompletterar, Ignalinafondens verksamhet. De svenska bilaterala insatserna samordnas inte bara med den av EBRD förvaltade Ignalina-fonden, utan även med de insatser som görs av kommissionens Phare-program. Ignalina-fondens verksamhet har nu kommit igång ordentligt efter en lång inkörningsperiod och sedan december 2001 finns en PMU (Project Management Unit) installerad vid Ignalina. I denna PMU ingår ett svenskt företag, SwedPower International AB. De svenska företag som i första hand berörs av Ignalinafonden projekt är SwedPower International AB och SKB International AB. Insatsen pågår sedan nästa två år och förväntas fortsätta till dess att block 1

ställs av före år 2005. Därefter tillkommer arbetet med avveckling av block 2 före år 2009. Upphandlingsunderlag för nytt hanteringssystem för de mest aktiva avfallet vid verket har färdigställts och en utredning om lämplig modifiering av hanteringssystemet för låg och medelaktivt avfall tas för närvarande fram inkluderande ett system för registrering och dokumentation av det avfall som finns. Nyckelpersoner har tränats vid svenska kärnkraftverk, utbildningsinsatser genomförs för den nya personalen, utveckling av en principmodell för ett slutförvar för låg och medelaktivt avfall pågår liksom kompetensutbyggnad i Litauen beträffande deponering av använt kärnbränsle, föreskrifter tas fram liksom stöd till de granskningsuppgifter som myndigheterna har, utbildning i inspektionsverksamhet och kompetensutveckling av de tekniska stödorganisationerna pågår, en serie av informationsprogram i litauisk TV rörande nedläggningen har tagits fram och sänts, stöd ges till de lokala medierna i regionen omkring Ignalinaverket för motsvarande lokal information. En referensgrupp med erfarna svenska industriledare har ställts till Ignalinaverkets förfogande för diskussion av de problem som uppstår i ett företag som står inför kraftiga nedskärningar och förändringar.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Goda relationer med de litauiska samarbetspartnerna har byggts upp. Sveriges sätt att hantera radioaktivt avfall uppskattas och används som modell. De svenska bilaterala insatserna ger svenska företag goda möjligheter att positionera sig inom de omfattande projekt som kommer att genomföras inom ramen för Ignalina *International Decommissioning Support Fund, IIDSF*. Förutsättningarna för att de uppställda målen med projektet skall uppnås är goda. Det är naturligtvis svårt att säga i vilken utsträckning denna svenska upphandlingsframgång är direkt relaterad till de svenska insatserna via Östersjömiljard 22, men

SKI/SIP:s verksamhet har sannolikt, åtminstone indirekt, varit en bidragande faktor. Med ett svenskt företag i PMU skapas ännu bättre förutsättningar för att hålla svensk industri underrättad om kommande projekt och upphandlingsprocesser. Den koordinering som sker mellan SKI/SIP och EBRD:s Ignalina-fond ökar klart förutsättningar att främja det svenska näringslivets möjligheter att positionera sig väl i den internationella upphandlingen avseende Ignalina-fondens projekt. SKI/SIP kan genom sina kontakter med de litauiska myndigheterna och andra finansiärer (inklusive Ignalina-fonden och kommissionen) ge svensk industri goda inblickar i hur upphandlingsunderlaget ser ut och hur projektutvecklingen i stort framskrider. Det kan konstateras att de svenska bilaterala insatserna finansierade via Östersjömiljard 2 rörande avvecklingen av Ignalinaverket på kort sikt förbättrar chanserna för svenska företag att få uppdrag inom de omfattande projekt som kommer att genomföras genom Ignalina-fonden. De kan på längre sikt förmodas bidra till att förstärka svenska företags (i detta fall sådana verksamma inom kärnavfallshantering) position i Östersjöregionen och öka deras marknadsandelar i denna region.

Brukar-/intressentutvärdering

Kommentarer:

En liknande insats som den vid Ignalina borde kunna genomföras vid NDEP för att hjälpa svenska företag att positionera sig.

De svenska insatserna i arbetet med Ignalina borde kunna utnyttjas som demonstrationsexempel även vad gäller Bohunice i Slovakien och Kozloduj i Bulgarien som står inför samma avvecklingsproblematik.

Vad gäller handläggningen vid Utrikesdepartementet bör samma ansvarsfördelning gälla som för Barents (för utförlig diskussion se "allmän inriktning" om Barents).

- att en permanent samrådsgrupp tillkallas under UD:s ledning för samråd om satsningar och åtgärder på miljö- och energiområdet

Brukar-/intressentutvärdering:

Efter samråd med berörda parter bestämdes att ytterligare en samrådsgrupp inte var nödvändig då Sida redan inrättat en samrådsgrupp för just miljö- och teknikprojekt och PES-AP sammankallat en generell samrådsgrupp för bedömning av projekt gällande insatsen Aktiv projektutveckling.

Kommentarer:

En arbetsgrupp bestående av miljöexperter tillsammans med näringsliv och forskare borde tillsättas för att analysera var den svenska resursbasen bör fokusera sina insatser för att vinna så många projekt som möjligt inom den marknad som kommer att uppstå när kandidatländerna blir medlemmar i EU och inom de framförhandlade övergångsperioderna måste göra omfattande investeringar för att kunna leva upp till EU:s regelverk på miljöområdet. Initiativtagare till satsningar måste dock vara de företag som vill engagera sig i dylika projekt – arbetsgruppen bör fungera som informationskälla.

En kommitté bestående av miljöexperter från myndigheter, näringsliv och forskare borde tillsättas för att analysera var den svenska resursbasen bör fokusera sina insatser för att på både kort och lång sikt vinna så många projekt som möjligt inom den mycket stora marknad som uppstår på grund av att kandidatländerna blir medlemmar i EU och inom de

framförhandlade övergångsperioderna måste göra omfattande investeringar för att kunna leva upp till EU:s regelverk på miljöområdet. Investeringsbehovet kommer att kvarstå de kommande 10-15 åren.

4 IT-satsningar

(summa beslutade medel: 4,3 miljoner kronor)

- *att en översikt tas fram över pågående IT-projekt, och att ytterligare insatser förbereds på detta område*

NUTEK : kartläggande av pågående IT-projekt i Östersjöregionen	0,3
--	-----

NUTEK gavs i uppdrag att genomföra en översikt av pågående IT-projekt i Östersjöregionen, samt ge förslag på ytterligare insatser inom IT-området. Slutsatsen var att det utöver pågående satsningar för närvarande inte finns behov för ytterligare insatser på området.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Målet med projektet, dvs att ta fram en översikt av pågående IT-projekt i Östersjöregionen, uppfylldes i samband med NUTEKs avrapportering och rapport till Utrikesdepartementet 2000-07-10. I översikten ingick dessutom en kartläggning av marknaderna i Estland, Lettland, Litauen, Polen och staden S:t Petersburg. Rapporten gav även rekommendationer till ytterligare insatser och stödåtgärder för svenska IT-företag och IT-projekt. Dessa rekommendationer diskuterades under våren 2001 med NUTEK tillsammans med bland annat Exporrådet, Swedfund och Länsstyrelsen i Stockholms län och företrädare för privata aktörer. Dessa diskussioner medförde ett beslut om att vid den tidpunkten inte anslå ytterligare medel för nya typer av IT-

satsningar genom Östersjömiljard 2, utan att istället fullfölja de insatser på IT-området som sker genom bland annat Exportrådet, Länsstyrelsen i Stockholms län och NUTEK med medel från Östersjömiljard 2.

Brukar-/intressentutvärdering:

Kommentarer:

Inget behov av nya IT-satsningar har framkommit genom studiens arbete.

Exportrådet: IT och telekom i Östersjöregionen
--

4

Inom Östersjömiljard 2 kan IT- relaterade insatser för närvarande få stöd genom programmen IT & Telekom Östersjön (ITT) och Marknadsplats Östersjön som båda genomförs av Exportrådet. Genom ITT Östersjön har en mängd informations- och marknadsförberedande insatser genomförts bl.a. i form av landrapporter och översikter av potentiellt intressanta segment inom IT och telekom i regionen. Exportrådet har även arbetat med att bygga upp nätverk för att på bästa sätt främja kontakter mellan företag. Under hösten 2002 kommer beslut om tilldelning av medel för ett tredje verksamhetsår att beredas. Den totala satsningen beräknas uppgå till 6 miljoner kronor under en treårsperiod.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

En generell nedgång i IT-branschen har lett till en större försiktighet bland IT-företag avseende nya marknader. Det finns trots allt ett intresse för regionen och Exportrådet anser att informations- och marknadsförberedande insatser är nödvändiga

för att främja kontakter och samarbeten mellan svenska och regionala företag. Det informationsmaterial och nätverkande som har tagits fram under projektets första del bör vara ett bra fundament att bygga vidare på. Exportrådet arrangerade ett flertal större konferenser och seminarier i regionen hösten 2001.

Brukar-/intressentutvärdering:

Objektiva studier om aktuella IT-projekt behövs. En analys av vilka insatser på IT-området som kommer att komma flest svenska företag till godo.

Kommentarer:

Även fortsättningsvis behövs studier om möjliga statliga insatser på IT-området. Framförallt insatser som inte är direkt lönsamma att genomföra för näringslivet i dagsläget men som kommer att bidra till att stärka Sveriges position som hub i Östersjöregionen, installerande av bredband mellan Sverige och länderna på andra sida Östersjön t ex.

5 Internationella kurser

(summa beslutade medel: 20 miljoner kronor)

- *att Sida får i uppdrag att i samråd med näringslivsorganisationer och företag utarbeta ett program med internationella kurser för deltagande från Östersjöländer inom sektorer av särskilt intresse för svenska företag, och att medel för detta avsätts ur anslaget*

Sida: internationella kurser

20

I enlighet med regeringens uppdrag till Sida från 1999 har de första internationella kurserna givits om fjärrvärme, mjölkproduktion samt att vara underleverantör till svensk industri. Sida har utformat kurser i samråd med svenskt näringsliv med hjälp av en referensgrupp. Kurser har upphandlats för de första 10 MSEK och tre kursarrangörer har kontrakterats för genomförande av tre olika kurser som var och en genomförs två gånger. Kontakter mellan kursdeltagare och svenska företag har skapats genom studiebesök och genom att företag har beretts tillfälle att presentera sig och möta kursdeltagare. Ytterligare 10 miljoner kronor har genom regeringsbeslut avsatts för programmets fortsatta verksamhet. Samtidigt som DemoÖsts verksamhetsområde utvidgades skedde även detta vad gäller de internationella kurserna så att dessa kom att gälla även Moskvaregionen och Ukraina.

Måluppfyllelse (programgenomförarnas bedömning):

Reaktionerna har varit positiva i såväl samarbetsländer som hos näringslivets organisationer. Bedömningen är att kurserna lämpar sig väl för att direkt engagera svenskt näringsliv och att det finns behov och intresse för upprepning av åtminstone några av de redan arrangerade kurserna samt för utveckling av nya. En ökad kunskap om svenska företags kompetens och affärskultur förväntas underlätta försäljningsansträngningarna för svenska företag.

Brukar-/intressentutvärdering:

De internationella kurserna uppskattas av näringslivet. Det har dock från näringslivet framförts tanken att som tillägg eller som alternativ till ovannämnda kurser så borde svenska företag kunna ansöka om medel för lokalt arrangerade kurser och utbildningar inom olika branscher.

Kommentarer:

I likhet med de andra insatser finansierade av Ö2 som Sida genomför kunde de internationella kurserna enligt Sida genomföras under myndighetens ordinarie anslag om man bara hade tillräcklig finansiering. Just de kurser som genomförs med Ö2-medel har dock en extra näringslivsinriktning. Kurserna är dyra men verkar tjäna sitt syfte att utbilda personer på strategiska platser inom företag verksamma inom sektorer som är intressanta för svenska exportörer. Studien rekommenderar därför att medel även fortsättningsvis tilldelas Sida för detta delprogram. Information över vilka personer som deltagit i dessa kurser bör finnas tillgänglig. Därmed kan dessa personer utnyttjas av svenska aktörer och företag på ett effektivt sätt.

Vi anser att Sida:s internationella kurser borde kunna användas i de nya EU-medlemsländerna i Östersjöregionen i syfte att utbilda strategiskt placerade personer inom förvaltningen i upphandlingsregler, finansieringsmöjligheter, projektframställan etc för att öka den administrativa kapaciteten. Det skulle leda till att fler projekt med EU-finansiering kunde genomföras och skapa bättre förutsättningar för kontakter mellan dessa förvaltningar och svenska företag. Svenska företag skulle dessutom kunna ansöka om medel för att lokalt arrangera kurser och utbildningar öppna för lokala företag och myndigheter inom en viss bransch.

Idén om kurser arrangerade av svenska företag bör prövas om lämpliga former kan hittas härför.

3.3 Granskning av andra utredningars förslag om svenska statliga näringslivsutvecklande insatser i Östersjöregionen

De senaste åren har ett antal utredningar gjorts och rapporter författats om näringslivet och Östersjöregionen. I detta avsnitt kommenteras, i ljuset av de insatser som genomförts under

Östersjömiljard 2, de olika förslag till statliga insatser som framförts i dessa. Kritik mot Östersjömiljarderna har fokuserats på principiella frågeställningar om den kategori av program som Östersjömiljarderna utgör ska handläggas inom Regeringskansliet eller rört frågor av mer administrativ karaktär. Kritik mot Östersjömiljarden behandlas därför till större delar under kapitel 7 *Myndighetsansvar, organisation och styrinstrument*.

I Sida-rapporten *Näringslivet och Östeuropa* – en kartläggning av fyra länders samarbete på näringslivsområdet med reformländerna i Central- och Östeuropa från april 2000 föreslår författaren Sven Öhlund att Sverige bör ”öka antalet svenskar i multilaterala organisationer samt förbättra stödet till företagen, särskilt de små- och medelstora, i kontakterna med dessa”.

Medel ur Östersjömiljard 2 har finansierat/finansierar främjartjänster på **IBRD** och **EBRD**. Vi föreslår att en utvärdering av hur dessa främjartjänster fungerat genomförs och i skenet av denna liknande tjänster övervägs på andra IFI:s. Främjarna själva menar att de skulle kunna göra mycket mer för att främja svenska intressen om de var fler i organisationen. Öhlunds slutsats av andra länders framgång t ex Storbritannien och Finland är att den till stor del beror på god representation vid IFI:s men att det även åligger företagen att vara aktiva.

Öhlund föreslår att Sverige, enligt Finlands vinnande koncept, borde ”förbättra kontakterna med projektägarna i mottagarländerna och hålla kontakt med och bevaka de multilaterala och EU-organens lokalkontor”.

Detta förslag kommer att bli än viktigare när kandidatländerna går över till att bli medlemsländer. En decentralisering av EU-stödet pågår redan men vid medlemskap läggs det fulla ansvaret för projekthanteringen inom strukturfonderna på mottagarlandet. Beslut om projekt inom Phare, Sapard, ISPA och Tacis fattas vid respektive styrkommitté i Bryssel som leds av kommissionen och där medlemsländerna finns representerade. Beslut om strukturfonderna sker endast mellan kommissionen

och mottagarlandet. Detta betyder att Bryssel kommer att bli mindre intressant i informationshänseende även om goda kontakter med kommissionen även fortsättningsvis kommer att vara viktiga medan huvudstäderna i de nya medlemsländerna kommer att bli än mer relevanta för informationsinsamling och kontaktskapande. Exportrådets kontor i Bryssel producerar och sprider "Baltic Bulletin" där kandidatländernas EU-investeringsprojekt presenteras. Kontoret står även till tjänst med information om ansöknings- och anbudsrutiner samt med att knyta kontakter. I och med att genomförandeansvaret avseende EU-stöd allt mer decentraliserats har Marknadsplats Östersjön-personalen på handelskontoren, som framförallt vänder sig till små- och medelstora företag, i Ö2:s partnerländer tränats till att kunna ge företag information om EU-stöd och projekt på den lokala marknaden. Denna uppgift anser vi borde ges ytterligare prioritet för både små, medelstora och stora företag. Samarbetet mellan Exportrådet, UD (såväl enheten för inre marknadsfrågor och projektexport som de geografiska enheterna) utsända främjare och ambassaderna bör breddas och fördjupas vad gäller dessa frågor.

Öhlund föreslår att en översyn över strukturerna på den svenska representationen i mottagarländerna borde göras för att liksom Danmark utnyttja de fördelar som samarbetet mellan exportrådspersonal och utvecklingssamarbetsansvariga på ambassaderna ger.

Vi har konstaterat att ambassaderna verkar arbeta mycket nära Exportrådskontoren ute i partnerländerna men naturligtvis skulle samarbetet kunna fördjupas ytterligare och eventuellt förstärkas så att synergier tas tillvara på ett effektivt sätt.

Vidare föreslår Öhlund att ökade resurser bör avsättas för att informera om Swedfunds tjänster samt att en fond för finansiering av förstudier bör inrättas att administreras av Swedfund eller motsvarande verksamhet. En sådan fond skulle underlätta för små- och medelstora företag vid besvärliga marknader som t ex Ryssland.

Swedfund har sedan Öhlunds rapport genomgått en omorganisering och består numera av en Öst- och en Syddel. Swedfund har mars 2002 erhållit ett kapitaltillskott om 50 miljoner från Östersjömiljard 2 plus 240 miljoner kronor vinstmedel från Swedfund Financial Markets till den utökade östverksamheten. Vad gäller fonder för förstudier beror det på vilken sorts förstudier det gäller. PES Aktiv Projektutveckling (PES-AP), som helt finansieras av Ö2, har som huvudinstrument just förstudier, främst för olika större projekt, ofta med potentiell IFI-finansiering. Ö2 bidrar även till konsultfonderna i Världsbanken, IFC och NIB. Om det är små- och medelstora företag som är målgruppen borde Exportrådets AffärsChansprogram falla inom kategorin medel till förstudier som mer är av typen marknadsundersökningar. Nopef och NIB kan dessutom bevilja lån till förstudier. Vi gör därför bedömningen att ytterligare medel till genomförande av förstudier för närvarande inte bör vara aktuellt.

Slutligen föreslår Öhlund en översyn av investeringsgarantiordningen och att en särskild garantiordning för investeringar i reformländerna införs liksom Danmark gjort.

Diskussioner om garantier har förts och UD har sagt nej till Sidas förslag om garantimöjligheter.

Inför regeringens proposition om utvecklingssamarbetet med länderna i Central- och Östeuropa *Europa i omvandling – Sveriges utvecklingssamarbete med central och Östeuropa* (2000/01:119) tillsattes en kommitté ledd av Claes de Neergard. Kommitténs betänkande, *Att utveckla ett grannlandssamarbete* (SOU 2000:122) behandlade samexistensen mellan Östersjömiljarderna och utvecklingssamarbetet och avgav ett antal rekommendationer.

Ett av beredningens förslag var att inrätta en kompletterande konsultfond för EBRD.

Sida har inrättat konsultfonder, *Trust Funds*, vid Världsbanken, IFC, EBRD och NIB. På grund av att Sidas östanslag inte räckte till att fylla på fonderna har Ö2-medel avsatts till detta ändamål för samtliga förutom EBRD-fonden.

Syftet med fonderna är att underlätta för svenska konsulter att komma in på de marknader som dessa institutioner verkar i. Fonderna disponeras av institutionerna. Utnyttjandet är högt hos IFC och NIB men lägre hos EBRD. Fonden vid Världsbanken har upphört. I en Sida-studie om det svenska biståndsåterflödet genomförd av Sweco och SEK våren 2001 konstateras att underutnyttjandet av den svenska konsultfonden vid EBRD antagligen beror på två saker. Dels är de svenska konsultföretagen inte tillräckligt aktiva dels har denna typ av fonder de senaste åren omgärdats av ett komplicerat regelverk som gjort att bankens tjänstemän tvekat att använda dem. Dessa slutsatser bekräftas av Sida och av tjänstemännen vid EBRD. I detta sammanhang kom förslaget om en kompletterande konsultfond för EBRD med mer direkt koppling till den svenska tjänstemarknaden upp. Fonden skulle anförtros Sida eller UD-PES för verkställande. EBRD:s operativa enheter skulle på så vis direkt kunna efterfråga en svensk insats utan att gå genom den omfattande interna EBRD-proceduren.

Med anledning av framförda klagomål, bl a från Sida och svenska företag, har EBRD:s interna regelverk förenklats och fonderna utnyttjas nu bättre varför idén om en svensk-administrerad fond verkar överspelad. I dessa sammanhang är det dock viktigt att påpeka att det ytterst är de svenska konsulternas konkurrenskraft som är avgörande för om de får ett uppdrag eller ej.

I SOU 2000:122 föreslås även inrättande av så kallad *Special Trust Fund* som ställs till Världsbankens förfogande för genomförande av speciella projekt. Fonderna administreras av mottagarlandet och används framförallt för tekniska rådgivarinsatser av konsulter, institutionella representanter eller annan expertis. Mottagarlandet formulerar uppdraget som sedan upphandlas i konkurrens i Sverige.

Modellen har tidigare endast använts vid Världsbankens sociala projekt men det verkar inte finnas några hinder för att tillämpa metoden även inom andra områden. Möjligheterna bör utredas.

Enligt SOU 2000:122 finns det från näringslivet önskemål om fler uppdrag av totalentreprenadskaraktär där ett leverantörsföretag både planerar och utrustar en anläggning med den egna utrustningen och därmed kan ta ett kvalitetsansvar för helheten.

Det är denna typ av verksamhet som UD-PES Aktiv projektutveckling arbetar med (UD-PES-AP). Ansvarsuppdelningen och samarbetet mellan UD-PES-AP och Sida bör ses över för att komplettera varandra på bästa sätt. Se diskussion i kapitel 8 och 3.3 om detta.

I SOU 2000:122 påpekades att samarbetsländerna blandar ihop utvecklingssamarbetet och insatser under Östersjömiljarderna. Förslag om en särskild webbsida med information om Östersjömiljarderna framlades.

En webbsida med information om Östersjömiljarden upprättades i början av år 2000 och finns tillgänglig via UD:s hemsida. Utöver information på svenska och engelska finns även material på ryska. ÖM-sidan innehåller bl.a. direktiv för Ö2s användning, verksamhetsplan, beskrivning av stödinstrumenten, information om ansökningsförfarande, adresser till kontaktpersoner på ansvariga myndigheter och organisationer, pressmeddelanden och aktuella beslutslistor. Östersjömiljardsidan uppdateras och utvecklas kontinuerligt. Dessutom informeras berörda ambassader i Stockholm regelbundet om utvecklingen av Östersjömiljard 2.

SOU 2000:122 påpekar att det stöd som beviljats Svenska Institutet under Ö1 för de så kallade Visbystipendierna enligt riktlinjerna för Ö2 inte fortsatt kan beviljas. Invändningar mot detta har framförts av bl a Höskoleverket som bedömer att stöd till forsknings- och utbildningsamarbete med länderna på andra sidan Östersjön har stor relevans för svenskt näringslivs utvecklingsmöjligheter i regionen. Östersjöberedningen gjorde bedömningen att just utbildningsinsatser av typ Visbystipendierna gav allt för indirekta effekter för näringslivet för att Östersjömiljard 2 skulle anses vara den adekvata finansieringskällan.

Det förekommer i dag forsknings- och utbildningsinsatser i NUTEK:s regi inom ramen för de regionala tillväxtavtalen (RTA) samt Baltic 21 med finansiering från Ö2. Formuleringen i Östersjöberedningens betänkande har lett till återhållsamhet från ÖMS sida vad gäller godkännande av projekt med forsknings- eller utbildningsinslag. Men tumregeln har varit att, åtminstone från fall till fall, kan den typen av insatser komma ifråga om man bedömer att effekterna är klart näringslivsfrämjande. Vi anser att forsknings och utbildningsinsatser under vissa omständigheter kan ha en viktig roll att fylla för svenskt näringslivs positionering i regionen varför vi förordar att medel i större utsträckning avsätts för den typen av verksamhet i ett tredje Östersjömiljardprogram.

I SOU 2000:122 lyfts vikten av att ta ett samlat grepp om miljö- och energifrågorna fram. Miljösamarbetet har i flera fall lett till en institutionell samverkan och ett nätverksbyggande, som kan leda över i ett varaktigt samarbete efter gåvofinansieringens slut. Men mer operativa samarbetsformer skulle behöva utarbetas, där exempelvis svenska bilaterala medel och EU-medel kunde användas för gemensam finansiering och därmed åstadkomma en större utväxling. Avslutningsvis påpekas att både utvecklingssamarbetets och Östersjömiljardens instrument kan komma till användning och även skapa synergier. Betänkandet lyfter även fram den kraftiga förskjutningen av det svenska miljöprogrammets förberedelser av miljö- och energieffektivitetsprojekt på senare år mot Ryssland och tar samtidigt upp finansieringsproblemen. Samtidigt som EU-pengar i form av ISPA och Phare strömmar in i kandidatländerna som sedan kommer att åtnjuta ännu mer stöd genom Sammanhållningsfondsinsatser så är finansieringen i Ryssland ett problem. EIB kan t ex inte ge lån till projekt i Ryssland. Beredningen föreslår därför att:

- Regeringen för att tillgodose de väntande finansieringsbehoven i Ryssland positivt prövar i första hand en utökning av NIB:s ram för miljöinvesteringsslån.

- Regeringen som ett alternativ positivt prövar förslaget om en låneram hos Sida under förutsättning att detta bedöms vara av intresse för svenskt näringsliv
- Regeringen inom EU verkar för att EIB får ett utlåningsmandat för projekt av stor europeiskt intresse i OSS.

EIB har under år 2001 för första gången fått mandat för utlåning till Ryssland. Genom detta beslut kommer banken att kunna låna ut upp till 100 miljoner euro för investeringar i första hand i miljösektorn i Nordvästra Ryssland. Bankens engagemang torde till stor del att komma att ske inom ramen för det sk Northern Dimension Environmental Partnership (NDEP).

Vi gör bedömningen att det finns ett behov av en strategi på miljö- och energiområdet där samtliga svenska aktörers samarbete med internationella organisationer tas i beaktande (se kapitel 8).

SOU 2000:122 tar även upp behoven och möjligheterna för den svenska resursbasen vad gäller kärnsäkerhet. Där framhålls att kärnsäkerhet har blivit något av en nisch i svenskt östsamarbete och att det borde finnas en mycket solid grund att bygga på vad gäller Ryssland. Behovet av externt stöd i Ryssland är mycket stort och Sverige borde ta till vara de möjligheter som den marknaden ger.

Medel ur Östersjömiljard 2 finansierar särskilda insatser i Litauen med anledning av avvecklingen av kärnkraftverket i Ignalina. En av huvudpoängerna med insatserna är att demonstrera svensk kompetens på området bl.a. genom att direkt engagera svenska företag samt underlätta för svensk industri att ta del av större industriprojekt inom ramen för insatserna. Se kapitel 3.3 för en mer utförlig beskrivning av de svenska insatserna vid Ignalina. Vi föreslår där att liknande insatser som de som genomförts vid Ignalina borde kunna genomföras i relation till NDEP.

I den utvärderande delen av SOU 2000:122 kom man fram till slutsatsen att de aktuella riktlinjerna för Östersjömiljard 2 bidrar till större klarhet och tydligare gränser i förhållande till

östsamarbetet. Men att det fortfarande finns bristande komplementaritet och konkurrens mellan instanser för de två finansieringskällorna. Utredningens slutsats blev att Östersjömiljardsinsatserna borde inriktas på mer offensiva insatser som svenska manifestationer som bygger plattformar för handel, investeringar, vetenskapligt samarbete m m. Vänortssamarbetet nämns i samband med Ryssland som ett forum som kan ge intressanta öppningar på detta område. Utredningen anser dock att statliga medel till vänortssamarbetet i de baltiska länderna och Polen bör fasas ut i samma takt som utvecklingssamarbetet.

Det finns inom Östersjömiljard 2 utrymme för manifestationer av typen konferenser, mässor, seminarier etc. Detta har gjorts och görs löpande bl a inom ramen för ITT Östersjön, Nordliga dimensionen, Baltic 21, Regionala tillväxtavtalen (NUTEK & Stockholms länsstyrelse) samt, inte minst, Rigapartenariatet, Baltiska ländernas år och nu troligen i samband med St Petersburg 300 (inklusive eventuellt nytt partnerskap i St Petersburg). Vid samtal med berörda parter har framkommit att de offensiva satsningar som gett tydligt resultat och nöjda deltagare är de som är inriktade på speciella branscher och tydligt har en koppling till en sektor eller till och med ett projekt. Vi förordar därför den typen av riktade offensiva insatser.

SOU 2000:122 lyfter även fram behovet av en gemensam databas för Sidas utvecklingssamarbete och Östersjömiljarderna om alla genomförda, planerade och pågående bilaterala projekt. Tidigare har en sådan databas funnits på UD men den uppdaterades inte av olika anledningar. Utredningen föreslog att Sida skulle få ansvar för en sådan databas som även skulle innehålla uppgifter om projekt som finansieras av EU-program där svenska aktörer har en väsentlig roll. En sådan databas menar de skulle förbättra möjligheterna att samordna svenska insatser.

En gemensam databas för projekt inom utvecklingssamarbetet genom Sida respektive UD-EC, som Sida ska administrera,

planeras med start 2003. Östersjömiljardsprojekt kommer inte att vara med i denna databas.

Vi förordar i likhet med SOU 2000:122 att den planerade databasen inkluderar utvecklingssamarbetet, Östersjömiljarder samt EU-finansierade projekt där Sverige har en betydande roll.

Det decentraliserade samarbetet och kopplingen till Östersjömiljarderna tas också upp i SOU 2000:122. Utredningen inleder med att påpeka att program och styrorgan för det decentraliserade samarbetet är svåröverskådligt. Dessutom är de relevanta EU-programmen, Phare, Tacis och Interreg, stadda i ständig förändring. Att hålla sig uppdaterad om vilka regler som gäller är ett omfattande arbete. Utredningen rekommenderade att en ökad andel av det decentraliserade samarbetet borde finansieras med EU-medel. Sveriges bilaterala stöd till decentraliserat samarbete med Ryssland och Ukraina skulle fortsätta. Stödet skulle successivt minska till framförallt Estland, men närmare medlemskap även till Lettland och Litauen. En avveckling hade redan påbörjats i Polen. Stödet skulle helt avvecklas när länderna blir medlemmar i EU. Till Interreg, som övriga strukturfondsinsatser, krävs att 50 procent medfinansieras av projektgenomföraren. Medfinansieringen kan ske med offentliga medel (statliga, regionala och lokala) eller privata. Genom Östersjömiljardmedel, via de Regionala tillväxtavtalen, kan svensk medfinansiering ske till projekt som har Östersjöinriktning. Utredningen kom till slutsatsen att stödordningar för att delta i EU-finansierade projekt borde fortsätta men de regionala och lokala finansieringsmöjligheterna, inklusive näringslivets borde ses över.

Vi instämmer i denna slutsats.

I en undersökning från hösten 2000 beställd av Stockholms Handelskammare, *Undersökning av svenska företags ryska och baltiska etableringar*, avger utvärderingsföretaget fyra rekommendationer till Stockholms Handelskammare för hur de kan förbättra sin rådgivning till företagen. Rekommendationerna

vänder sig även till andra organisationer och myndigheter varför de tas upp i detta sammanhang. De fyra rekommendationerna var:

- Koordinering av de olika aktiviteter som initierats av olika svenska myndigheter. För att uppnå detta borde ett större samarbete ske mellan Exportrådet, Stockholms stad, Stockholms och övriga handelskamrar, branschorganisationer, EKN och Sveriges tekniska attachéer m fl. Informationen om de stödformer som fanns tillgängliga för företagen var dålig och ansökningsprocedurerna omständiga.

Vi förordar att den planerade databasen för UD och Sida inkluderar utvecklingssamarbetet, Östersjömiljarder samt EU-finansierade projekt där Sverige har en betydande roll. Vi rekommenderar även en fördjupning av samarbetet mellan olika aktörer.

- Erfarenhetsgrupper borde skapas i länderna bestående av svenska företag med lång erfarenhet i länderna som kan underlätta etableringsfasen för företag och fungera som back-up vid svårigheter.

Exportrådets kontor i Bryssel samt handelskontoren på plats i samarbetsländerna är god hjälp för små och medelstora företag och hjälper även dessa konkret med råd, erfarenhet och information. För information och rådgivning har även Östersjömiljard 2 finansierat Kommerskollegiums uppdrag att skapa en samlad svensk webbsida för Östersjöområdet med länkar till andra webplatser och databaser (Östersjöwebben).

- De etablerings- och verksamhetshinder som undersökningen kartlade (jmf kapitel 2.5) utgör ett stort hinder och det tredje förslaget var att Stockholms handelskammare tillsammans med andra påverkar beslutsfattare i de berörda länderna och medvetandegör dem om företagets

erfarenheter. Detta skulle förhoppningsvis leda till att undanröjandet av problemen skulle påskyndas. Vi instämmer i detta förslag. Svenska intressenter borde göra gemensam sak med utländska aktörer i regionen för lobbyingverksamhet.

- Den fjärde rekommendationen var att Stockholms handelskammare borde verka för att en mer positiv bild av de baltiska länderna och Ryssland spreds i svenska massmedier. Vi instämmer i att fortsatta ansträngningar från samtliga aktörer behövs för att förse massmedierna med allsidig information från dessa länder.

På uppdrag av UD utredde Claes de Neergaard våren 2000 situationen vad gällde *Riskkapital i Östersjöområdet*. I utredningen konstaterades att:

- det fanns ett klart motiverat behov av en tidsbegränsad men kraftfull satsning med svenskt statligt affärsmässigt riskkapital för de baltiska länderna. Investeringar i Polen kunde göras om särskilda skäl förelåg.
- det fanns ett behov av att förändra investeringspolitiken för kandidatländerna och att denna verksamhet borde organiseras som en icke reinvesterande fond för att tydliggöra att det rörde sig om en tidsbegränsad satsning i ljuset av EU-inträde.
- fonden borde agera vägvisare och katalysator för privata riskkapitalbolag och banker och söka samfinansiering från andra källor. Det är viktigt att ta till vara och söka utveckla det som redan finns på plats i dessa marknader.
- ansträngningar bör göras att tillgodose de mindre företagens behov.
- Swedfund bör fortsätta med riskkapitalverksamhet i Ryssland och länder med högre risk i Östeuropa och kapitaliseras för det uppdraget.

I samband med omstruktureringen av Swedfund har ett kapitaltillskott gjorts till östverksamheten på 240 miljoner kronor från Swedfund Financial Markets och 50 miljoner kronor från Östersjömiljard 2. Enligt ägarens (statens) nya riktlinjer ska inga nya insatser göras i de baltiska länderna efter deras EU-medlemskap. Vi föreslår att behovet av ytterligare riskkapital för den ryska marknaden undersöks.

I utredningen om *Stöd till mindre företags marknadssatsningar i Österjöområdet* av Bo Marking från 1998 genomförd på uppdrag av dåvarande Närings- och handelsdepartementet framställs en rad förslag. De två huvudförslagen var ett bidragssystem för finansiering av externa konsultkostnader vid marknadssatsningar och ett system för riskkapitalförsörjning för små och medelstora företag som Swedfund skulle administrera.

Konsultcheckar användes men togs bort inom Marknadsplats Östersjön p g a oklar effektivitet. Genom omstruktureringen av Swedfund till en syd och en östdel samt genom instiftandet av SmallBiz fund har det andra förslaget realiserats.

I en av Regeringskansliets Projektexportsekretariat (PES) finansierad *Konsultstudie om biståndsåterflödet från EU:s biståndsprogram* utförd av SEK och SWECO november 2000 föreslås nedanstående åtgärder. Vid möte med näringslivet där studien presenterades konstaterades att resultaten och rekommendationerna kan tillämpas även för IFI:s.

- Marknadsanalyser för att skapa intresse för marknaden. Exportrådet eller PES bör ha huvudansvaret men företagen bör ha en aktiv roll.

Vi föreslår i rekommendationskapitlet att näringslivet, Exportrådet, Regeringskansliets projektexportsekretariat (PES), Sida och Miljödepartementet tillsammans tar fram en analys av de behov av investeringar och möjligheter som utvidgningen kommer att innebära på miljöområdet. Denna skulle kunna bygga på det projekt för miljöinvesteringar i kandidatländerna, MILAN, som Exportrådet och PES driver. Projektet föregicks

av en referensgrupp med deltagande av nämnda aktörer. MILAN-projektet fokuserar dock främst på marknadsföring av svensk teknik och kompetens. Vi föreslå även att liknande marknadsanalyser kan genomföras av andra för svenskt näringsliv intressanta sektorer.

- Utveckling av en operativ manual för företagens medverkan i projektcykeln. Exportrådet eller PES bör ha huvudansvaret men företagen bör ha en aktiv roll.

På uppdrag av Exportrådet med finansiering av UD-EIM-PES, Svenskt Näringsliv, Sida och Exportrådet tas för närvarande en sådan manual fram – en "upphandlingsguide". Projektexportfrämjarna vid Sveriges ständiga representation vid EU i Bryssel och Exportrådet Bryssel har uppdraget att ta fram det sakliga underlaget till denna guide. Den kommer att finnas tillgänglig på nätet och kontinuerligt uppdateras från och med hösten 2002.

- EU-konsultregister. I konsultstudien konstateras att en av de viktigaste framgångsfaktorerna på EU:s biståndsmarknad är att samarbeta med företag från andra länder. Ett konsultregister över europeiska företag som varit framgångsrika i EU-projekt skulle hjälpa svenska företag att hitta lämpliga samarbetspartners. Exportrådet bör ha det ledande ansvaret och registret bör läggas ut på dess hemsida. Företagen förutsätts kunna bidra med underlag.

Vi anser att förslaget bör utredas. Flera av våra EU-partnerländer har nätbaserade sökbara konsultregister. Det kan studeras hur dessa fungerar. Förslaget bör utredas vidare i nära samarbete med Exportrådets samverkansgrupp för konsulter, projektexportfrämjaren i Bryssel och Regeringskansliets projektexportsekretariat. En viktig framgångsfaktor för ett sådant register är kontinuerlig uppdatering för att informationen inte ska bli inaktuellt. Eventuellt skulle det vara mer effektivt att samla information om var man kan hitta andra länders konsultregister och presentera denna t ex på Exportrådets hemsida.

- Tidig projektinformation genom svenska ambassader. Decentraliseringen av ansvaret för Phare, Tacis, ISPA och Sapard till mottagarlandet gör att ambassadernas roll ökar. De bör hålla kontinuerlig kontakt med kommissionens delegation i landet för att kunna förse svenska företag med information i beredning- och upphandlingsskedet. Företagen måste kommunicera med ambassader/Exportråd/exportfrämjare vilken information som är efterfrågad. Ambassaderna bör ha det ledande ansvaret.

Vi föreslår en ökad bevakning av berednings- och upphandlingsskedet för EU-projekt, Phare, Sapard, ISPA och Tacis samt när länderna i Baltikum och Polen blir medlemmar även strukturfonds- och Sammanhållningsfondsprojekt. Exportrådskontoren och ambassaderna i regionen, projektexportfrämjarna och Exportrådskontoret i Bryssel samt Regeringskansliets projektexportsektariat bör samarbeta härom.

- Statistik för kartläggning av återflödet. Statistiken vad avser kontrakt inom EU:s biståndsprogram är bristfällig. Exportrådets anbudskostnadsstödsinformation om svenskt deltagande i EU-projekt bör bearbetas.

Kommissionens databaser medger inte någon enkel åtkomst av denna typ av information. Projektexportfrämjarna vid Representationen i Bryssel står i ständig dialog med berörda enheter i kommissionen om detta problem. Vi uppmanar fortsatta ansträngningar på detta område.

- Samla exportfrämjande åtgärder.

Vi föreslår i denna studie att PES fortsätter att stärka sin stödjande och samordnande roll för främjarverksamheten.

- Ta vara på erfarenheter från svenskar i kommissionen. I kombination med ökade ansträngningar att få in fler personer på intressanta poster inom kommissionen (i detta

fall operativa tjänster inom bistandsprogrammen) så bör de personer som tillsätts utbildas av den exportfrämjande organisationen om svenskt näringsliv samt arrangemang vidtas så att man ser till så att dessa personers kunskaper och information kanaliseras till näringslivet.

Vi stödjer tanken att på lämpligt sätt näringslivet drar nytta av dessa personers erfarenheter.

- Studera återflödet från ledande IFI:s

En sådan studie har genomförts av Sweco och SEK om återflödet från EU:s bistandsprogram⁴ på uppdrag av projektexportsekreteriet på UD. Studiens slutsatser är i mycket tillämplig även vad gäller andra multilaterala finansörer. Vi stödjer tanken att dessa frågor kontinuerligt studeras och följs upp.

⁴ Konsultstudie av bistandsåterflödet från EU:s bistandsprogram, SEK Advisory Service och Sweco, november 2000

4 Andra svenska aktörers näringslivsutvecklande insatser i regionen

4.1 Sida-Öst – utfasning respektive infasning av Sveriges utvecklingssamarbete med länderna i Östersjöregionen

Vissa insatser som faller under utvecklingssamarbetet med Central- och Östeuropa har likheter med eller kopplingar till insatser finansierade av Östersjömiljard 2. Framtidsplanerna för det svenska utvecklingssamarbetet med kandidatländerna runt Östersjön är därför av intresse för denna studie. Vilka förutsättningar finns för kombinationsmöjligheter och synergieffekter när utvecklingssamarbetet med kandidatländerna fasas ut och vad innebär det för Östersjöprogrammet att större resurser läggs på framförallt Ryssland och Ukraina?

Enligt regeringens proposition (2000/01:119) *Europa i omvandling – Sveriges utvecklingssamarbete med Central- och Östeuropa* föreslås ett nytt program för Sveriges utvecklingssamarbete med Central- och Östeuropa för perioden 2002–2003. Nya landstrategier för perioden 2002-2004 har antagit under våren 2002 för de tre baltiska länderna, Ryssland, Ukraina och Vitryssland. Utfasningen av samarbetet med Polen har redan påbörjats varför någon ny landstrategi inte har antagits. Utvecklingssamarbetet i Central- och Östeuropa 2002 till 2004 skall huvudsakligen inriktas på Ryssland, Ukraina och Vitryssland. Insatserna i Ryssland skall koncentreras till nordvästra Ryssland och Moskva. Samarbetet med Vitryssland bedöms kunna utvecklas inom ramarna för de riktlinjer som EU:s ministerråd fastställt. Under en övergångsperiod kommer

även Estland, Lettland och Litauen att stödjas. Dessutom kan vissa insatser fortsatt komma att bli aktuella i Polen och övriga kandidatländer.

Enligt propositionen bör perspektivet vad gäller Ryssland och Ukraina vara långsiktigt varför regeringen föreslår att samarbetet med Central- och Östeuropa efter år 2004 ska permanentas med samma inriktning som för åren 2002–2003. Hittills har riksdagen beslutat om medel för samarbetet i form av treårsprogram. I vårpropositionen för 2001 beräknades 600 respektive 900 miljoner kronor för åren 2002 och 2003. I vårpropositionen för 2002 finns inga belopp för utvecklingssamarbetet med Central- och Östeuropa nämnda. Dessa kommer att fastställas i budgetpropositionen hösten 2002.

Utvecklingssamarbetet har hittills styrts av fyra mål. De har nu ersatts av ett övergripande mål: "att främja en hållbar utveckling, fördjupad integration och partnerskap i Östersjöområdet och dess omgivning". Tre riktlinjer ska styra samarbetet: "att främja EU-anpassningen i kandidatländerna, samt vad avser Ryssland, Ukraina och Vitryssland, att främja systemförändringar och integration i europeiska samarbetsstrukturer, att främja relationerna med Sverige samt att låta ett jämställdhetsperspektiv präglade samarbetet".¹ En självklar del av utvecklingssamarbetet är att främja kontakterna mellan Sverige och samarbetsländerna. Samarbetet inriktas därför på områden där Sverige har speciell kompetens. Enligt beräkningar utförda av Sida är återflödet till Sverige cirka 90–95 procent från utvecklingssamarbetet i Central- och Östeuropa. Utvecklingssamarbetet delas in i sex huvudområden med ett antal undersektioner. De undersektioner som i viss mån befinner sig gränslandet mellan utvecklingssamarbete och Östersjömiljard 2 är: samarbete på lokal och regional nivå, näringsliv och infrastruktur, utbildning och forskning samt miljö.

¹ Europa i omvandling – Sveriges utvecklingssamarbete med Central- och Östeuropa, UD mars 2002

Utvecklingssamarbetet med länderna i Östersjöregionen 2002–2004

Estland, Lettland och Litauen

De nya landstrategierna för Estland, Lettland och Litauen från våren 2002 skall stämmas av i ljuset av framsteg vad gäller medlemskapsförhandlingarna under år 2003. I respektive landstrategi står att läsa att stödet såsom hittills bör utgå i form av tekniskt samarbete inriktat främst på insatser för kunskaps- och institutionsutveckling. På miljöområdet kan det även inbegripa stöd till investeringar. Stödet skall utgå till verksamheter som bedrivs under mottagarlandets huvudansvar och det bör begränsas till sådana resursinsatser när det gäller kompetens och kapacitet som saknas på mottagarlandet sida. Det svenska stödet bör genomgående kopplas till krav på kostnadsdelning med mottagande part.

För de baltiska länderna fortgår samarbete på områden där bilaterala insatser behövs som ett komplement till EU:s bistånd. Det gäller särskilt inom rättsområdet, miljöområdet och den sociala sektorn. Vad gäller Litauen fortsätter även stöd till utveckling av säkerheten vid kärnkraftverket Ignalina och till att möta de sociala konsekvenser som stängningen av kärnkraftverket innebär.

Polen

Landstrategin för Polen löpte ut i december 2001 och någon ny kommer inte att antas av regeringen. Utfasning pågår och skall fortgå fram till medlemskap. I undantagsfall kan insatser av särskilt stort gemensamt intresse stödjas under denna period. Problemområden för Polen är korruption och ett svagt rättsväsende som utgör en grogrund för korruption. Ett annat område där stora insatser krävs är miljösektorn.

Ryssland

Viktiga områden för utvecklingssamarbete kommer att vara Rysslands närmande till EU. Huvudområden i samarbetet

kommer att vara näringslivsfrämjande stöd, stödet på det sociala området och på miljöområdet. Kaliningrad samt gräns- och tullsamarbete för att underlätta handel och insatser på det migrationpolitiska området ges bl a särskild uppmärksamhet.

Nedan följer en något mer utförlig redovisning av områden inom utvecklingssamarbete med relevans för ett framtida Östersjöprogram som inkluderar Ryssland.

Näringsliv: Insatserna bör även fortsättningsvis främst inriktas på stöd till företagartutbildningar och stöd till små och medelstora företags etablering och utveckling. StartÖst-programmet, som vänder sig till svenska småföretag med planer på att etablera verksamhet i Östeuropa, förväntas fortsatt expandera i Ryssland.

Develop Your Business-programmet, som genomförts av Institutet för Företagsledning, IFL, i samarbete med *Kaliningrad International Business Institute*, kommer under treårsperioden att fortsätta i samma omfattning som tidigare, men med en ökande grad av självfinansiering. Minst 300 ryska företagare, främst från små och medelstora företag, beräknas varje år komma att delta i utbildningsprogrammet. Stöd förutses också till kontaktskapande insatser mellan företag i Sverige och Ryssland inom programmet.

Stödet till reformer inom skogssektorn bör fortsätta i nuvarande omfattning och i takt med reformprocessen på området. Även insatser inom jordbrukssektorn bör kunna komma ifråga när de ryska land- och fastighetsreformerna inom kort även kommer att omfatta landsbygden. Särskilda program för landsbygdsutveckling kan vara motiverade från fattigdomssynpunkt p.g.a. de stora skillnaderna mellan land och stad.

På de områden som är potentiellt viktiga för näringslivssamverkan mellan Sverige och Ryssland bör insatser – avseende t.ex. utbildning och institutionsutveckling – kunna göras i direkt anslutning till enskilda svenska företags investeringar i Ryssland.

Flera viktiga förvaltningsinsatser med betydelse för utveckling av ekonomi och näringsliv genomförs även inom tullsamarbetet, polis och domstolar, samt pensionssystem.

Miljö och energi: Utvecklingsarbetet på miljö- och energiområdet skall bidra till det fortsatta genomförandet av *Åtgärdsprogrammet för Östersjön* och *Baltic 21* för hållbar utveckling i Östersjöområdet. Stöd till insatser under *Northern Dimension Environmental Partnership* (NDEP) samt miljö- och energiprojekt inom Barentssamarbetets aktionsprogram skall också prioriteras under perioden.

Det svenska stödet till Ryssland på miljöområdet har ökat de senaste åren framför allt genom besluten om stöd till de stora vatten- och avloppsprojekten i Kaliningrad och S:t Petersburg. Stöd inom miljö- och energiområdena förutses även under kommande år bli betydande, dock inte med så stora enskilda åtaganden som i projekten i Kaliningrad och S:t Petersburg under den gångna perioden. Syftet med insatserna bör vara att stödja en miljömässigt hållbar utveckling särskilt där det finns en stark svensk resursbas, såsom inom miljö- och energiteknik.

Det svenska stödet förväntas även under den kommande perioden att domineras av insatser för förbättrad vatten- och avloppshantering inom Östersjöns avrinningsområde samt insatser för energieffektivisering och energibesparing i första hand på fjärrvärmeområdet.

Under senare år har Statens Kärnkraftsinspektion (SKI) etablerat ett stödprogram för Leningradverket och Kolakraftverket, liksom för kärnavfall och utbränt bränsle i nordvästra Ryssland. Dessa satsningar bör fortsätta under programperioden.

Utbildning och forskning: Utvecklingsarbetet på utbildnings- och forskningsområdet, som hanteras av Svenska institutet (SI), skall stärka den ryska forsknings- och utbildningskapaciteten och skapa långsiktigt fungerande nätverk mellan universitet och högskolor i Sverige och Ryssland.

Det akademiska samarbetet inom högre utbildning och forskning har utvecklats väl i S:t Petersburg, vars etablerade

universitet, med framträdande kunskapsområden såsom avancerad teknik och medicin, lockar allt fler svenska lärosäten till samarbete. Liknande samarbete bör utvecklas med Barentsområdet, Kaliningrads, Leningrads, Novgorods och Pskovs län. Fokus skall riktas på möjligheterna att stötta Barentsområdets lärosäten och projekt, bl.a. för att söka uppnå synergieffekter inom traditionella basnäringar som skog, vatten och gruvhantering. Etableringen av ett svenskt konsulat i Kaliningrad hösten 2002 kommer att kunna underlätta kontakterna och utbytet med Sverige.

Svenskundervisningen inom gymnasie-, universitets och vuxenutbildning via SI bör vidareutvecklas under de kommande två åren.

Ukraina

Ukraina kommer med största sannolikhet att efter år 2004 gränsa till fyra medlemsländer i EU. Det ligger därför i Sveriges, liksom i övriga EU-länders, intresse att hjälpa landet i dess närmande till EU. Svenska insatser kommer framförallt att fokuseras på: demokratins fördjupning, ekonomisk omvandling, social trygghet samt miljö.

Nedan följer en något mer utförlig redovisning av områden inom utvecklingsamarbete med relevans för ett framtida Östersjöprogram som inkluderar Ukraina.

Näringsliv: Stöd åt privata jordbrukare och utbildningsinsatser gjorda i direkt anslutning till svenska företags investeringar i Ukraina har vuxit i antal under senaste åren. Fortsatt stöd kan förutses till jordbruket med syfte att stärka stödfunktioner som rådgivning, utbildning och bildande av intresseföreningar. Den jordbruksbaserade tillverkningsindustrin kan också komma ifråga. Andra former av stöd till utveckling av små och medelstora företag bör också ges prioritet.

Miljö: Utgångspunkter för miljösamarbetet är genomförandet av *Åtgärdsprogrammet för Östersjön* och *Baltic 21* för en hållbar utveckling i Östersjöområdet. Syftet med insatserna i Ukraina bör vara att stödja en miljömässigt hållbar utveckling särskilt på

områden där det finns bred svensk kompetens, såsom miljöteknik- och energiteknik. Stödet bör inriktas på förbättrad vatten- och avloppshantering samt insatser för energieffektivisering och energibesparing. Det tekniska samarbetet bör i första hand vara inriktat på kunskapsuppbyggnad och kapacitetsutveckling av miljömyndigheter och särskilt inriktas på miljöinformation, utbildning, vattenvård och vattenresursplanering samt strålskydd.

Utbildning och forskning: Fortsatt stöd förutses inom utbildnings- och forskningssamarbetet som hanteras av Svenska institutet. Ukraina inkluderades sent i Visbyprogrammet och verksamheten behöver utökas innan samarbete blir så naturligt att det kan fortgå utan särskilda stimulansåtgärder.

Att ge ukrainska forskare och studenter möjlighet till studier och längre vistelser i Sverige bidrar till viktig kunskapsspridning och ger en god spridningseffekt men lika viktigt är att stimulera svenska lärares och studenters vistelser i Ukraina. Fortsatt stöd till svenskundervisningen i Ukraina förutses med i huvudsak samma omfattning och inriktning som hittills.

Vitryssland

I dagsläget syftar det svenska samarbetet med Vitryssland mest till att minska befolkningens isolering. Grundtanken är att stödja det civila samhället. Inom det sociala området bör insatser som utbildning och bekämpandet av spridning av hiv/aids och tuberkulos ha prioritet liksom projekt inom det ekonomiska området som stödjer utvecklingen mot marknadsekonomi. Den ekonomiska utvecklingen och stärkandet av förutsättningarna för små- och medelstora företag bidrar förhoppningsvis till stärkande av det civila samhället vilket borde leda till demokratiska reformer.

Näringsliv: Svenskt stöd kan exempelvis komma att ges till etablering av lokala organisationer för vitryska företagare. Ett sådant förslag har inkommit från IFC, som sedan flera år arbetat med bl a företagarutbildning i Vitryssland. Även andra former av

samarbete mellan svenska och vitryska näringslivsorganisationer bör kunna övervägas.

Det kan även bli aktuellt att inkludera Vitryssland i StartÖst-programmet (se kapitel 4.2 för mer information).

Miljö: En viss ökning av samarbetet på miljöområdet under 2002-2004 kan förutses.

Utbildning och forskning: Intresset för samarbete inom utbildning och forskning har ökat i både svenska och vitryska universitet och högskolor. Idag är möjligheterna många gånger begränsade genom de relativt begränsade kunskaperna i engelska i Vitryssland vilka hindrar utbyte. Även på vuxenutbildnings- och gymnasienivån förväntas ett ökat utbyte i projektform och framförallt av individuella stipendiater.

Stödet till undervisningen i svenska kommer att fortsätta åtminstone i nuvarande omfattning. Önskemål om stöd till svenskundervisning vid universitet utanför Minsk kommer troligen att inkomma till SI.

Slutsatser

Utvecklingssamarbetet med kandidatländerna fasas ut för att på smidigaste sätt upphöra inom en snar framtid efter det att länderna blivit medlemmar i EU. Relationerna planeras övergå i reguljärt grannlandssamarbete, det vill säga samarbete utan särskilt statligt stöd. Det väl utvecklade samarbetet på regional och lokal nivå runt Östersjön lyfts fram som ett sådant redan existerande exempel. Inga nya stödinsatser ska i princip påbörjas efter ländernas medlemskap. I takt med att insatserna från EU ökar har kandidatländernas kapacitet att absorbera bilateralt stöd begränsats. Samarbete fortgår dock på områden där bilaterala insatser behövs som ett komplement till EU:s bistånd. Det EU-stöd i form av strukturfonder Estland, Lettland, Litauen och Polen kommer att åtnjuta efter medlemskap kommer dessutom att ligga betydligt högre än det nuvarande förmedlemskapstödet. Strukturfondsstödet begränsas dock av en spärr på 4 procent av

mottagarlandets BNP. Denna spärr baseras på erfarenheter av tidigare utvidgningar som visar att ett land har svårt att absorbera stöd som är mer omfattande. De fortsatta svenska utvecklingssamarbetsinsatserna i kandidatländerna kommer att ligga under mottagarlandet huvudansvar och kravet på kostnadsdelning kommer att öka. Vid utfasningen skall samarbetsländernas behov beaktas men Sverige bör engagera sig inom områden där vi har god kompetens så att svenska intressen tillgodoses och den svenska resursbasen utnyttjas.

Utvecklingssamarbetet med Ryssland kommer att intensifieras. Samarbetet med både Ryssland och Ukraina kommer att bli allt mer diversifierat. Samarbetet med Vitryssland fortsätter på samma återhållsamma nivå tills dess att landet uppfyller de grundläggande demokratiska kriterier som krävs. Det finns dock beredskap för att bredda samarbetet om den politiska situationen i Vitryssland skulle förändras.

Av de områden som denna studie, i vissa avseenden, anser befinner sig i gränslandet mellan utvecklingssamarbete och insatser under Östersjömiljard 2: samarbete på lokal och regional nivå, näringslivsfrämjande stöd, utbildning och forskning samt miljö, nämns endast miljö som ett område där insatser under utfasning och eventuellt i undantagsfall även efter medlemskap, kan tänkas fortsätta i de baltiska länderna och Polen. Samarbete på regional och lokal nivå lyfts fram som typiska exempel på normalt grannlandssamarbete där statliga insatser inte behövs. I kandidatländerna återstår då näringslivsfrämjande stöd och utbildning och forskning. Inom det sistnämnda området föreslår vi att ett tredje Östersjöprogram kan finansiera insatser i större utsträckning än vad som varit fallet med Östersjömiljard 2. Se kapitel 8 under nya förslag till nya eller förstärkta insatser.

Vad gäller insatser i Ryssland, Ukraina och Vitryssland vill vi understryka vikten av att i nästa omgång landstrategierna, som ska gälla från år 2004, tas fram med beaktande hur synergier mellan ett nytt Östersjöprogram och utvecklingssamarbetet kan skapas på samtliga relevanta områden.

4.2 Andra offentliga aktörer

I detta delkapitel ger vi exempel på andra statliga aktörer av intresse för svenska företag som bedriver verksamhet i Östersjöregionen utan medel från Östersjömiljarderna. De ska ses som exempel och inte som någon fullständig uttömmande redogörelse.

ALMI Företagspartner AB – ALMI

(www.almi.se)

ALMI är ett helstatligt moderbolag med 21 regionala dotterbolag. Moderbolaget äger som regel 51 procent av dotterbolagen medan landsting och kommuner äger resten. Verksamheten baseras på geografisk närhet och varje regions näringslivsstruktur. ALMI:s kunder är framförallt små men även medelstora företag i alla branscher. ALMI:s strategiska rådgivning syftar till att förbereda företagen för internationalisering och att stimulera internationella kontakter. Information om EU-marknader lämnas för att främja samverkan med utländska företag inför ramen för olika EU-program. För mindre företag som är intresserade av tillväxt på utlandsmarknader, erbjuder ALMI information, rådgivning och i vissa fall finansiering. ALMI kan erbjuda finansieringslösningar, men också förmedla kontakter för exportkrediter. ALMI fungerar dessutom som regionalt ombud för några av Sidas finansieringsmöjligheter.

StartÖst är ett samarbetsprogram mellan Sida, NUTEK och ALMI som erbjuder fördelaktiga lån till små- och medelstora företag som etablerar långsiktigt affärssamarbete med privata företag i Lettland (utgår efter 2002), Litauen (utgår efter 2002), Ryssland, Ukraina, Moldavien, Georgien, Armenien eller Azerbajdzjan. Enligt landstrategin för det svenska utvecklingsarbetet med Vitryssland kan programmet komma att bli aktuellt även där inom en snar framtid. Lånen avser

riskavlyft och delfinansiering av utbildning och utrustning vid projektstarten. Målet är att snabbt få igång en produktiv verksamhet i mottagarländerna samt bidra till en effektiv överföring av kunskap och kompetens till företagen i de aktuella länderna.

StartÖstlänarna består av avskrivningslån och villkorlån:

Avskrivningslån – för kunskapsöverföring och utbildningsinsatser i det lokala företaget i samband med affärsprojektet startar. Företaget får 50 procent när lån beviljas och 50 procent när projektet avslutas²

Villkorlån – för nödvändig utrustning (t.ex. begagnade maskiner) ej till investeringar i mark och byggnader eller rörelsekostnader. Lånet uppgår till max 40 procent av total projektkostnad. Villkorlån kan endast beviljas tillsammans med ett avskrivningslån.

Beredningsordningen är att ALMI tar emot och bereder ansökningar, NUTEK beslutar och administrerar och Sida finansierar.

Exportcentrum är ett nära samarbete mellan Exportrådet, ALMI Företagspartner och de lokala handelskammarna och finns idag i de flesta regioner. Till Exportcentrum kan alla svenska företag vända sig för att få information, service och rådgivning i alla frågor som rör export och internationalisering. Exportcentrum utgör en kontakt- och resurspunkt för företagen som får samlad information på ett och samma ställe.

Dessutom fungerar Exportcentrum som en plattform för regional samverkan, när det gäller företagartutbildningar i exportkunskap och internationell affärsutveckling. Exportcentrum ordnar också länderseminarier, tar olika branschinitiativ och ordnar kontaktresor till internationella mässor.

ALMI Företagspartner Väst har tillsammans med Västsvenska Industri- och Handelskammaren samt föreningen Norden startat affärsklubben "**West to East**" för att ge företag möjlighet till direktkontakt med svenska företag som kan marknaderna på

² Avskrivningslån och villkorlån får tillsammans uppgå till max 750 000 kr.

andra sidan Östersjön. Affärsklubben planerar regelbundna kontaktskapande träffar och studieresor till regionen.

Euro Info Center – EIC

(www.euroinfo.se)

Euro Info Center (EIC) hjälper små och medelstora företag att ta tillvara affärsmöjligheter inom EU:s inre marknad på uppdrag av Europeiska kommissionen. EIC:s nätverk omfattar ca 270 kontor runtom i Europa varav åtta i Sverige. EIC-kontoren besvarar företags frågor om affärsrelaterade lagar och regler i EU och Sverige, hjälper dem att hitta rätt bland EU:s program, fonder och stöd, ger information och rådgivning i samband med utlandsetablering, hjälper till med sökning av utländska affärspartners och finansiering, bjuder in företag till EU:s kontaktdagar där företag kan träffas och knyta affärskontakter som ger tillgång till nya marknader, arrangerar seminarier och utbildningar i EU-aktuella ämnen, bl a: EMU och euron, standarder och CE-märkning, miljöstyrning samt EU-finansiering.

EIC-kontoret i Örebro skall i maj 2003 arrangera den internationella konferensen "Meet For Business". Förutom företag i Europa kommer kandidatländerna att bjudas in, för att möjliggöra för EU-företagare att samarbeta med länderna i Östeuropa.

EIC-kontoren är kopplade till olika värdorganisationer/ägare som NUTEK, ALMI, handelskammare, Företagarnas Riksorganisation och kommuner. NUTEK samordnar det svenska EIC-nätverket.

Verket för innovationssystem – VINNOVA

(www.vinnova.se)

Verket för innovationssystem (VINNOVA), med säte i Stockholm, bildades 1 januari 2001 som en ny myndighet under Näringsdepartementet. Målet är att utveckla internationellt ledande innovationssystem som ger hållbar tillväxt och utveckling, samt identifiera möjliga tillväxtområden. Innovationssystemet är ett nätverk av aktörer som skapar, sprider och utnyttjar nya kunskaper och ny teknik. En stor del av arbetet med innovationssystem är program för behovsmotiverad forskning, utveckling och demonstration (inom teknik, arbetsliv och transporter). Man arbetar med internationellt FOU – samarbete, industriforskningsinstitut, Teknisk Framsyn och teknikutbyte för företagsutveckling.

Genom VINNOVA kan svenska företag få information om olika EU-program och få hjälp med ansökning om finansiering, utformningen av projekt och bidrag till kontaktresor, bl a till projekt inom ramen för EUREKA, vilket är en organisation som har skapats för att främja samarbete mellan företag och forskare i Europa när det gäller marknadsnära teknikutveckling. Målet är att stärka den europeiska industrins konkurrenskraft på världsmarknaden. I projekten samarbetar företag, institutioner och myndigheter från minst två EUREKA-länder. Det är deltagarna själva som initierar och utformar samarbetet. EUREKA har ett flexibelt arbetssätt för att underlätta kontakterna. De baltiska länderna Polen och Ryssland är medlemmar i EUREKA.

Svenska institutet – SI

(www.si.se)

SI som är en statlig myndighet under UD, har till huvuduppgift att sprida kunskap om Sverige i utlandet och att svara för utbyte med andra länder inom kultur, forskning och samhällsliv i övrigt.

SI skall i sin verksamhet främja svenska intressen och bidra till tillväxt, sysselsättning och kulturell utveckling i Sverige. SI har därutöver uppgifter inom ramen för dels det internationella utvecklingssamarbetet, dels samarbetet med Central- och Östeuropa, främst då Estland, Lettland, Litauen, nordvästra Ryssland och Moskvaområdet, Ukraina och Vitryssland. SI stödjer svenskundervisning i dessa länder och utlyser bl.a. stipendier för ungdomsutbyte i Barentsregionen.

4.3 Privata aktörer

Detsamma gäller för detta kapitel som för föregående. Det ger exempel på aktörer aktiva i Östersjöregionen som kan vara av intresse för svenska företag och skall inte ses som någon fullständig uppräknig.

Näringslivets EU-Byrå (www.eu-byran.se)

Näringslivet EU-Byrå är ett oberoende privatägt aktiebolag. Det beskriver sin affärsidé som att "Näringslivets EU-Byrås övergripande affärsidé är att hjälpa företag, myndigheter och organisationer att dra maximal nytta av Sveriges EU-medlemskap". EU-Byråns kunder är huvudsakligen medelstora och stora industri- och handelsföretag. Andra viktiga kundkategorier är tjänsteföretag med EU-kompetens samt myndigheter och organisationer med EU-relaterad verksamhet. EU-Byråns verksamhet är uppdelad på sex kategorier: *EU-Guiden Finansiering* Information och råd till företag, myndigheter m fl med syfte att öka flödet av EU-medel och internationella affärsidéer till kunderna. *EU Consulting* Skräddarsydda utredningar, ansökningar och informationsinsatser om EU-stöd och andra EU-frågor, bl.a. information om hur företag kan få finansiering till projekt i Central- och

Östeuropa. *Europeiska Affärsskolan* Utbildning för företag i viktiga EU-frågor. Fokus ligger på EU:s stödverksamhet. Bl a ges seminarier om affärsverksamhet i Central- och Östeuropa. *EU-Klubben* En klubb med representanter för företag och myndigheter. Nätverksbygge och kvalificerad information är huvudinslagen. *EU-Guiden* En kontaktguid till EU-kompetensen. I guiden profilerar sig tjänsteföretag, myndigheter och organisationer. EU-Guiden utkommer en gång om året. *Euroservice* Hjälp till företag med euro-konvertering.

Handelskamrar

(www.chamber.se)

I Sverige finns 12 auktoriserade handelskamrar som har ca 11 000 medlemmar. De största är Stockholms Handelskammare, Sydsvenska Industri- och Handelskammaren samt Västsvenska – Industri och Handelskammaren . Finansiering sker genom medlemsavgifter och avgiftsbelagda tjänster.

I ett 20-tal länder finns svenska handelskamrar som utgör en viktig samlingspunkt för svenska företag och dess personal i utlandet. De svenska handelskamrarna ingår i ett internationellt nätverk med över 10 000 kamrar. I Europa sker samarbete genom Eurochambers med säte i Bryssel. Östersjöländerna samarbetar genom "Baltic Sea Chambers of Commerce Association".

Ett 20-tal utländska handelskamrar finns i Sverige. Dessa samarbetar med de svenska. Handelskamrarna ger råd om export och import till medlemsföretag och andra.

Svenskt Näringsliv

(www.svensktnaringsliv.se)

Genom en sammanslagning av Industriförbundet och SAF år 2001 bildades Svenskt Näringsliv. Svenskt Näringsliv företräder

ca 46 000 små och stora medlemsföretag som är organiserade i 52 bransch- och arbetsgivarförbund. Förbunden utgör Svenskt Näringslivs medlemmar. Enskilda företag är medlemmar i medlemsorganisationerna och samtidigt i Svenskt Näringsliv. Svenskt Näringslivs främsta uppgifter är opinionsbildning och kunskapsspridning, utveckla nya idéer och ta fram konkreta förslag vad gäller klimatet för företagsamheten. Områden som kan nämnas är infrastruktur, konkurrensfrågor och de små och stora företagens speciella problem och möjligheter. Svenskt näringsliv har en avdelning som sysslar med frågor relaterade till internationell handel.

Privata konsulter, advokatbyråer, banker m fl

Både i Sverige och utlandet finns privata aktörer som kan agera när utländska företag gör investeringar. Det finns konsultföretag som arbetar med internationalisering samt förvärvs- och etableringsfrågor. Banker och advokatbyråer utför tjänster åt utländska investerare. Dessa har ofta nätverk utomlands. I sammanhanget kan också nämnas revisionsbyråer och fastighetsmäklare. Dessa så kallade "multipliers" bör inte glömmas bort utan utnyttjas i större utsträckning för informationsinhämtning.